

*El desarrollo económico  
y la distribución del ingreso  
en la Argentina*



*Naciones Unidas*

**ALGUNAS PUBLICACIONES IMPRESAS DE LA COMISIÓN  
ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA**

**Estudios anuales**

*Estudio Económico de América Latina, 1965*

Septiembre 1966	429 páginas	
E/CN.12/752/Rev.1	No. de venta: 67.II.G.1	Dls. 5.00

*Estudio Económico de América Latina, 1966*

Septiembre 1967	436 páginas	
E/CN.12/767/Rev.1	No. de venta: S 68.II.G.1	Dls. 5.75

*Estudio Económico de América Latina, 1967*

Julio 1968	262 páginas	
E/CN.12/808/Rev.1	No. de venta: S.69.II.G.1	Dls. 3.50

**Desarrollo económico**

*Análisis y Proyecciones del Desarrollo Económico*

*IX. El Desarrollo Económico de Nicaragua*

Noviembre 1966	220 páginas	
E/CN.12/742/Rev.1	No. de venta: 67.II.G.1	Dls. 5.00

*Educación, Recursos Humanos y Desarrollo en América Latina*

Diciembre 1967	250 páginas	
E/CN.12/800	No. de venta: S 68.II.G.7	Dls. 3.00

**Agricultura y ganadería**

*El Uso de Fertilizantes en América Latina*

Diciembre 1966	96 páginas	
E/CN.12/762	No. de venta: 67.II.G.3	Dls. 1.25

**Estudios sobre Centroamérica**

*Evaluación de la Integración Económica en Centroamérica*

[Contiene el informe del Noveno Período de Sesiones del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano]

Enero 1966	295 páginas	
E/CN.12/762	No. de venta: 66.II.G.9	Dls. 4.00

**Industria**

*El Proceso de Industrialización en América Latina*

Diciembre 1965	280 páginas	
E/CN.12/716/Rev.1	No. de venta: 66.II.G.3	Dls.4.00

*Los Recursos Hidráulicos de América Latina*

**I. Chile**

Octubre 1960	190 páginas	
E/CN.12/501	No. de venta: 60.II.G.4	Dls. 2.50

**II. Venezuela**

Noviembre 1962	127 páginas	
E/CN.12/593/Rev.1	No. de venta: 63.II.G.6	Dls. 1.50

**III. Bolivia y Colombia**

Septiembre 1964	177 páginas	
E/CN.12/695	No. de venta: 64.II.G.11	Dls. 1.00

**EL DESARROLLO ECONÓMICO Y LA DISTRIBUCIÓN DEL  
INGRESO EN LA ARGENTINA**



**COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA**

**EL DESARROLLO ECONOMICO  
Y LA DISTRIBUCION DEL INGRESO  
EN LA ARGENTINA**



**NACIONES UNIDAS**

*Nueva York, 1968*

E/CN.12/802

Diciembre de 1968

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

No. de venta: S. 68. II. G. 6

Precio: 3.50 dólares (o su equivalente  
en otras monedas)

## ÍNDICE

	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN	1
1. Características generales de la distribución en 1961	2
2. Cambios en las características distributivas	8
3. La distribución del bienestar económico	16
CAPÍTULO I. Algunos factores históricos de la distribución del ingreso	18
1. El nivel general del ingreso	18
2. Algunos rasgos de la evolución de la economía argentina	19
3. El sector agropecuario	26
4. Inmigración	33
5. Influencia de las diferencias regionales en la distribución del ingreso	36
6. El sector urbano y el período de crecimiento hacia dentro	40
CAPÍTULO II. La distribución del ingreso en 1961	48
1. Características de la información básica	48
2. Distribución del ingreso personal; análisis global	51
a) La distribución considerada la familia como unidad perceptora de ingreso	52
b) La distribución considerada el perceptor individual de ingreso	60
3. Análisis de distribuciones específicas	67
a) Distribución del ingreso personal por funciones	68
b) Distribución del ingreso por sectores económicos	77
c) La distribución del ingreso por región, y las diferencias urbano-rurales	82
CAPÍTULO III. Cambios en la distribución del ingreso en el período de postguerra	96
1. Análisis global de los cambios en la distribución del ingreso familiar	97
a) Cambios en la desigualdad global	97
b) Cambios en la estructura de la distribución	104
2. Cambios en la participación de los diferentes grupos socioeconómicos	115

	<i>Página</i>
a) Cambios sectoriales y funcionales en la composición del producto bruto	116
b) Cambios en los ingresos familiares de los grupos socioeconómicos	121
CAPÍTULO IV. Distribución del ingreso monetario y del bienestar real	132
1. Reservas con respecto a las cifras sobre el ingreso monetario	132
2. Política fiscal	136
3. Niveles de consumo y precios relativos	146
4. Movilidad económica	153
5. Conclusiones	160
CAPÍTULO V. Distribución funcional, sectorial y regional del producto bruto en la postguerra	162
1. La distribución funcional	162
a) La participación global de los salarios en el ingreso	163
b) La influencia de los cambios en la posición relativa de los sectores y de las variaciones en las tasas sectoriales de participación de los salarios	165
c) La evolución de las tasas de participación salarial y los factores que la han determinado	177
d) Los aportes patronales jubilatorios y la participación del trabajo en el ingreso	201
e) Cambios en los componentes de las utilidades brutas	202
2. La distribución sectorial	213
a) <i>Las traslaciones intersectoriales de ingresos</i>	213
b) La variabilidad anual de la distribución sectorial del ingreso	216
c) Influencia de los precios relativos y de los cambios en la estructura productiva	218
d) Los cambios en la distribución sectorial entre 1953 y 1959-61	225
e) Los cambios en la estructura sectorial del producto real	230
3. La distribución regional	233
CAPÍTULO VI. Los efectos redistributivos de la política económica	238
1. Las orientaciones generales de la política económica y su influencia sobre la distribución del ingreso monetario	239
a) La política expansiva de 1946-49	240



	<i>Página</i>
b) Los objetivos de estabilización de la política de 1950-1953	244
c) Los intentos de estabilización con expansión en 1954-55	246
d) La transición 1956-58	247
e) Las políticas de liberalización a partir de 1959	250
2. Los instrumentos redistributivos	255
a) La política tributaria	255
b) El gasto público	257
c) El sistema jubilatorio y la política previsional	258
3. Algunas conclusiones generales	260

---

#### SÍMBOLOS EMPLEADOS

Tres puntos (...) indican que los datos faltan o no constan por separado.  
 La raya (—) indica que la cantidad es nula o mínima.  
 Un espacio en blanco ( ) en un cuadro significa que el artículo no es aplicable.  
 El punto (.) se usa para indicar decimales.  
 Un espacio se usa para separar los millares y los millones (3 123 425).  
 La diagonal (/) indica un año agrícola o fiscal (por ejemplo 1955/56).  
 El uso de un guión entre fechas de años (1948-53) indica normalmente un promedio del período completo de años civiles que cubre los años inicial y final.  
 El término "tonelada" se refiere a toneladas métricas, y "dólares" al dólar de los Estados Unidos, a no ser que se indique otra cosa.  
 Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.  
 Las iniciales "CEPAL" se refieren a la Comisión Económica para América Latina.



## INTRODUCCIÓN

El presente estudio forma parte de una serie de publicaciones que está efectuando la Secretaría de la CEPAL sobre el tema general de la distribución del ingreso en América Latina.<sup>1</sup> Las posibilidades de profundizar en la materia con relación particular a la economía argentina derivan de la investigación estadística que en oportunidad anterior se auspició conjuntamente con el Consejo Nacional de Desarrollo de ese país (CONADE), la que ofrece las bases para un análisis más amplio y detenido de la distribución del ingreso que los que se están efectuando actualmente sobre otros países.<sup>2</sup>

Esa información estadística se analiza aquí según el siguiente esquema general. En el primer capítulo se esbozan algunos rasgos del desarrollo histórico de la economía argentina. Su propósito es resumir algunos antecedentes sobre la modalidad histórica de crecimiento que contribuyen a explicar la estructura reciente de la distribución del ingreso. Esta consideración es ciertamente de validez general, pero resulta particularmente importante en el caso de la Argentina, donde algunos aspectos del desarrollo histórico, y por lo tanto de la estructura del ingreso, presentaron rasgos distintos a los que se han observado en la mayoría de los demás países de la región. Además, las medidas de política que afectan a la distribución operan necesariamente, por lo menos a corto plazo, dentro de la estructura económica existente, y están sujetas a las diversas restricciones que esto implica. Por ejemplo, durante el período de postguerra ha habido cambios considerables en la distribución del ingreso, motivados por las políticas adoptadas; pero tales cambios se comprenden cabalmente sólo cuando se les considera dentro de este marco más amplio.

En el capítulo segundo se analiza la estructura de la distribución del ingreso en 1961, último año para el cual se dispone de estimaciones. Este análisis pormenorizado comienza con la distribución general del ingreso personal y su estructura en función de los diversos grupos socioeconómicos. Partiendo de él es posible determinar los factores principales de la desigualdad prevaleciente, los cuales se analizan en seguida, uno a uno, de manera más específica, a través de la distribución funcional, la distribución sectorial y la distribución regional y urbano-rural.

El tercer capítulo contiene un análisis de los cambios registrados durante el período de postguerra, tanto en la distribución global como en la estructura de la distribución por grupos socioeconómicos. Esto puede hacerse con más detenimiento en los tres años para los cuales se prepararon estimaciones estadísticas

<sup>1</sup> Otro volumen tratará el caso de América Latina en su conjunto incluyendo comparaciones de la situación en varios países latinoamericanos y con otras áreas; el volumen III incluirá trabajos relativos a Brasil, El Salvador, México y Venezuela; y el volumen IV tratará principalmente sobre políticas redistributivas.

<sup>2</sup> Los resultados de la investigación estadística se presentan, conjuntamente con una detallada descripción de conceptos, fuentes y métodos en los cinco tomos que integran la publicación del CONADE "Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina". Respecto a la organización de este estudio, véase: "La distribución del ingreso en la República Argentina", en *Boletín Económico de América Latina*, vol. XI, N° 2 (1966), pp. 116-141.

Además, está disponible para los interesados, en versión mimeografiada, una serie de cuadros estadísticos más detallados (E/CN.12/802/Add.1).

detalladas —1953, 1959 y 1961— pero las cifras totales y los promedios correspondientes a los grupos socioeconómicos en otros años permiten extender el período de análisis de los factores principales determinantes de la distribución global.

Los capítulos segundo y tercero sólo se ocupan de la distribución de los ingresos monetarios, que aun siendo el factor decisivo en la distribución del bienestar económico, no es el único. En el capítulo cuarto el análisis se extiende a aspectos que limitan la posibilidad de aplicación de las estimaciones para propósitos de análisis del bienestar: definición del concepto de ingreso, efectos de la política fiscal, precios relativos y movilidad económica. Se limita siempre al bienestar económico, pero aún así, como es natural, resulta menos preciso que las estimaciones numéricas del ingreso monetario.

El contenido del capítulo quinto, amplía el análisis de los cambios ocurridos en la distribución del ingreso que se presenta en los capítulos anteriores. En tanto que aquéllos, particularmente el tercero, se refieren principalmente a los años 1953, 1959 y 1961, para los cuales se contaba con informaciones completas, aquí se utiliza la información anual que ofrece antecedentes complementarios acerca de la distribución funcional, sectorial y regional del producto.

Finalmente, en el capítulo sexto se analiza el papel de la política pública en los cambios de la distribución del ingreso y de su estructura. Las medidas de política, cuya naturaleza ha sido muy variada, influyeron especialmente en los cambios producidos en el período de postguerra. Además de describir lo que se hizo y señalar sus repercusiones en la distribución, se procura evaluar el efecto relativo de las diferentes medidas de política.

Cabe señalar concretamente que el tema central en todos estos capítulos es la desigualdad en la distribución del ingreso: magnitud y manifestaciones, causas principales y consecuencias. Por lo tanto, el análisis comienza, y se relaciona lo más estrechamente posible, con la distribución del ingreso por tamaño. Con este marco de referencia, no se entra a examinar otros aspectos de la distribución del ingreso entre grupos sociales por importantes que sean desde otros puntos de vista, a menos que influyan sobre el grado de desigualdad.

Conviene también aclarar desde ahora una advertencia de carácter general que es útil tener en cuenta al examinar el contenido de los capítulos que se han señalado. Este estudio forma parte de una serie de trabajos sobre la distribución del ingreso en América Latina y por lo tanto el análisis del caso particular de la Argentina tiende a reflejar —en forma explícita o implícita— un criterio comparativo con los demás países latinoamericanos. De ese modo, resaltan las peculiaridades, en ciertos aspectos excepcionales, que han favorecido una estructura y evolución de la distribución del ingreso en la Argentina notoriamente más positiva que en otros países del área, sin que ello envuelva desconocer que esas apreciaciones podrían aparecer bajo una luz diferente si se insistiera más en comparaciones con economías no latinoamericanas, o si se examinaran sus cambios en relación con la potencialidad del propio país dejando de lado el criterio comparativo regional.

### 1. Características generales de la distribución en 1961

Las cifras relativas al año 1961, el más reciente sobre el que se cuenta con estimaciones, ponen de manifiesto una distribución bastante desigual en términos globales, con una concentración muy fuerte de los ingresos en el tramo superior de la escala: el 5 por ciento superior de todas las familias recibió el

29.4 por ciento del ingreso personal, 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. (Véase el cuadro 1.)

La desigualdad general y la concentración del ingreso en los tramos superiores de la escala son menos marcadas que en casi todo el resto de América Latina; pero ello sólo estaría mostrando cuán extrema es la desigualdad que existe en la región en su conjunto, ya que en la Argentina es mucho más marcada, por ejemplo, que en la mayoría de los países industrializados de occidente.

La desigualdad general es en gran parte el resultado de la fuerte concentración del ingreso en manos del grupo más alto y de una gran desigualdad en toda la parte superior de la escala; en el tramo medio hay mucha menos desigualdad, y los ingresos en la parte inferior de la escala son relativamente altos en comparación con otros países.

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 sólo recibe alrededor de 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 solamente 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 los ingresos más bajos, en su totalidad, el ingreso familiar medio era aproximadamente de 890 dólares.<sup>3</sup> 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 el sector "medio" de todas las familias, los ingresos aumentan con relativa lentitud; es decir, la desigualdad es relativamente pequeña en este amplio tramo 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 por familia.

En los dos grupos superiores del cuadro 1 —el 20 por ciento medio superior— los ingresos comienzan a subir rápidamente, y allí por lo tanto se concentra la desigualdad. Como se observó, en la línea divisoria entre los grupos de ingresos medios y medios superiores, los ingresos llegan a sólo el 85 por ciento aproximadamente del promedio nacional, pero en el grupo medio superior llegan a 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 tenía en 1961 ingresos superiores a los 35 000 dólares.

En términos absolutos estos ingresos superiores de la Argentina quedan muy por encima de los grupos más altos de la mayoría de los países de la región. Sin embargo, el rápido aumento del ingreso al acercarse a la cima de la escala y la gran concentración en el decil superior son característicos de toda América

<sup>3</sup> 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.

Latina. En realidad, la proporción que corresponde al 10 por ciento superior es menor en la Argentina que en muchos países de la región.

Conviene señalar algunos factores generales que están implícitos en la distribución, antes de examinar la composición de la distribución en función de los diferentes grupos socioeconómicos.

Se pueden observar dos tipos de influencia que conducen a niveles de ingresos familiares mínimos relativamente altos. El primero es la influencia de la propia familia. Hay en la Argentina muchas ocupaciones que dan ingresos inferiores a las cifras antes mencionadas, pero una gran parte de los que reciben estos bajos ingresos no son jefes de familia, o, cuando lo son, otro miembro de la familia tiene un ingreso que complementa el primero. La familia sirve por lo tanto como medio parcial de protección para las personas de bajos ingresos.

El otro tipo de influencia es económica, y básica: la Argentina dispone de cantidades relativamente amplias de recursos naturales, especialmente tierra, lo que tiende a ser un factor de importancia crítica en la determinación de los niveles mínimos de ingresos. Es baja la densidad de población, sólo unas 8 personas por kilómetro cuadrado; es más alta la relación entre tierra cultivable y superficie total que en otros países, aparte de que la Argentina cuenta con la fértil planicie de la Pampa. Además, la tasa de crecimiento demográfico es mucho más baja que la de todos los demás países, salvo el Uruguay, de modo que no se generan tan rápidamente este tipo de presiones y hay más tiempo para que ocurra un reajuste espontáneo.

Nunca ha habido una presión demográfica con respecto a la tierra y por consiguiente se ha practicado una agricultura de tipo extensivo, empleando técnicas en boga en los países más industrializados. Por lo tanto, la productividad por persona ha sido alta en el sector agrícola y esto ha constituido un factor capital para la aparición en fecha temprana de un sector urbano relativamente grande y próspero. El desempleo urbano raras veces ha constituido un grave problema: incluso bajo las condiciones de lento crecimiento de la economía registrado en el último decenio, ha sido mucho menos serio que en casi todos los demás países de la región. En conjunto, estos factores se han traducido en altos ingresos mínimos en la Argentina en comparación con otros países latinoamericanos, tanto en términos absolutos como en proporción del ingreso total que percibe el grupo de más bajos ingresos.

El amplio estrato medio de la población, en donde la dispersión del ingreso es relativamente pequeña, constituye probablemente un rasgo característico de la Argentina, que deriva tanto de la evolución política del país, como de las posibilidades que ha ofrecido el medio económico. El sector agrícola, como en otras partes, no está altamente organizado, pero los ingresos medios son relativamente elevados y absorbe solamente el 16.3 por ciento de todas las familias. La Argentina es en gran parte una sociedad urbana y en ausencia de problemas graves de desempleo o subempleo fue posible organizar casi todos los componentes de la economía urbana, lo que ha tendido a estrechar las diferencias de ingreso. Allí reside, probablemente, la principal explicación de la relativa uniformidad de los ingresos en el amplio sector de familias que forman el estrato medio.

Por su parte, la creciente desigualdad que se observa en los dos grupos superiores de ingresos, refleja en su mayor parte la cambiante composición socioeconómica de los grupos de altos ingresos. El grupo medio superior de ingresos está integrado en su mayoría por familias a sueldo, y por lo tanto corresponde a las remuneraciones relativamente altas que reciben algunos trabajadores espe-

cializados 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 cambio, 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.

Las influencias que determinan la distribución descrita y algunas de sus repercusiones se aprecian mejor al considerar 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 primero tomando la situación de 1961.<sup>4</sup>

En términos generales, se comprueba que la desigualdad total 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 familias tienen ocupaciones independientes. Lo opuesto, naturalmente, ocurre en las familias asalariadas, que dominan los tramos inferiores de la distribución, pero cuya importancia relativa va descendiendo hasta constituir sólo la décima parte del 1 por ciento superior.

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. Los ingresos medios de los cuatro principales grupos funcionales en 1961, expresados como porcentos 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). Aunque 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 la brusca separación en sus ingresos medios es la 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 en el grupo de asalariados es 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

<sup>4</sup> Los datos corresponden a ingresos familiares, y el uso de otra unidad perceptora como la persona, determinaría cambios en la distribución. Como base para la clasificación socioeconómica 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 socioeconómica 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. Efectos similares tiene el que relativamente pocos sirvientes domésticos sean jefes de familia.

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. Este alto porcentaje de ingresos en las manos del grupo empresarial de más éxito económico es 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 parecidas entre sí. 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 4, 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 empresarios independientes— pero el grado de esa desigualdad también es pequeño en comparación con la que se comprueba entre los agrupamientos funcionales.

Las diferencias urbano-rurales y las diferencias regionales son también de menor importancia en la Argentina. Hay fuertes variaciones en los niveles de ingresos regionales —en su mayor parte el contraste 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 de esto, sin embargo, esas diferencias son pequeñas en la región Buenos Aires-pampeana. Solamente en el norte y en algunas regiones del interior son 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 casi todos los demás países latinoamericanos, la concentración de perceptores de sueldos y salarios en las categorías inferiores y medias de ingresos, y el dominio que tienen los empresarios 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.

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 corresponden sólo en pequeña medida 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 —que no es posible precisar— de ingresos por administración de empresa. De ahí que los grupos de ingresos más altos estén dominados por el empresario.

En segundo lugar, y con excepción de un número bastante alto 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 la mayoría de los otros países, y no hay cantidades importantes de trabajadores por cuenta propia que gozan de ingresos relativamente altos y tienen importante participación en la economía. En 1961, 28.6 por ciento de todas las



familias eran encabezadas por una persona de ocupación independiente, y sus empresas producían aproximadamente dos tercios del producto interno bruto.

Aunque la distinción general entre asalariados y empresarios tiene suma importancia para explicar el grado general de desigualdad, hay también diferencias en cuanto al lugar que ocupan los diferentes grupos socioeconómicos en los distintos niveles de ingresos, y éstas muchas veces reflejan el papel que juegan otros factores (véase nuevamente el cuadro 2).

En el grupo de ingresos más bajos predomina el sector agrícola. En 1961 más de la cuarta parte de las familias de bajos ingresos tenía a su cabeza obreros agrícolas, y más de un octavo a pequeños agricultores. El sector en su conjunto comprendía al 38.4 por ciento de las familias de ingresos inferiores, lo que no se debe tanto a que sea más bajo el ingreso medio agrícola, sino más bien a las diferencias dentro del sector, en parte funcionales y en parte derivadas de desniveles regionales. Las familias de los 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 los servicios domésticos, y presenta relativamente poca variación. En cambio, los empresarios agrícolas de todo tipo, tienen ingresos medios muchísimo más elevados (cuatro veces el valor del salario agrícola medio en 1961), y sus ingresos varían a lo largo de toda la escala de la distribución, con la representación relativa más fuerte en el tramo inferior y en el superior.

Esta amplia variación es el indicio más destacado de la influencia de diferenciaciones regionales 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 grupo medio de ingresos, y en menor medida el grupo "medio superior", se caracterizan 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 media y casi la mitad de las familias de ingresos de categoría media superior. Estos tres grupos socioeconómicos 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 una concentración en la parte media.

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 constituyen una influencia decisiva en la amplitud del 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 medio superior 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 "medio superior", 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.

## 2. Cambios en las características distributivas

Si bien la descripción anterior se refiere específicamente al año 1961, las características generales que pone de manifiesto son igualmente válidas para todos los años para los cuales hay estimaciones, en particular 1953 y 1959. En el período no cambiaron sustancialmente los principales factores determinantes de la estructura de la distribución del ingreso: la diferencia entre ingresos correspondientes a salarios y sueldos e ingresos correspondientes a ocupaciones sectoriales, regionales y urbano-rurales fueron siempre de importancia secundaria. En cambio, hubo modificaciones importantes en las relaciones entre los diferentes grupos, lo que se reflejó en cambios sustanciales tanto en el grado de desigualdad general de la distribución como en otras características.

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 recibió más del 42 por ciento de todo el ingreso personal en el último año, en tanto que en 1953 había 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, en otras palabras, 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 los cambios políticos 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.

**Cuadro 1**  
LA DISTRIBUCIÓN 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 medio (21-70)	32.6	65	29.4	59	31.4	63
20 por ciento medio superior (71-90)	22.9	115	21.6	108	22.5	112
10 por ciento superior (91-100)	37.0	370	42.3	423	39.1	391
10 por ciento superior (91-100)	27.3	546	32.1	642	29.4	588

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. En la distribución del año 1961 influyó apreciablemente el nivel relativo de los precios agrícolas y se puede deducir que los ingresos de este sector fueron anormalmente bajos.

El año 1953 puede considerarse 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. Desde este ángulo, el cambio posterior 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.

Hubo dos clases diferentes de influencias que provocaron el cambio en la estructura de la distribución del ingreso en el período, una de tipo estructural y la otra relacionada con medidas de política. El cambio estructural, caracterizado por una importancia relativa decreciente del sector agrícola y una creciente de los sectores no agrícolas, fue 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 fueron continuas, pues primero tuvieron por resultado reducir la desigualdad, y posteriormente tendieron a aumentarla; pero fueron de suficiente magnitud para neutralizar por completo 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 casi ininterrumpida y aguda inflación, 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 reforzaba las medidas de política para determinar la distribución del ingreso, pues las posiciones relativas sólo podían mantenerse mediante un cambio constante, y los cambios muchas veces dependían de la orientación de la política pública.

La estructura de la economía argentina ha cambiado considerablemente en la postguerra, pero la influencia de ese cambio en la distribución del ingreso fue relativamente pequeña debido a que los niveles medios de ingresos en los diferentes sectores de la economía argentina son muy parecidos. Se apreciará en esto una diferencia importante entre el caso de la Argentina y el de otros países latinoamericanos, en que las diferencias sectoriales de ingreso medio son mucho más pronunciadas y por lo tanto los cambios en la estructura de la economía representan potencialmente una influencia mucho mayor en las características de la distribución del ingreso. En términos de precios de 1960 el sector agrícola representó en la Argentina más del 23 por ciento del producto bruto al final de la segunda guerra mundial; para 1953 su participación había disminuido a aproximadamente 20 por ciento, y para 1961 representaba poco más de 16 por ciento.<sup>5</sup> La mano de obra agrícola disminuyó en más de 15 por ciento en términos absolutos durante el período de la postguerra, y como proporción del total, disminuyó de 24.6 por ciento en 1947 a 21.8 por ciento en

<sup>5</sup> 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.

1953 y a 17.3 por ciento en 1961. Según 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.

Aunque los ingresos medios en los sectores principales son muy parecidos, la distribución en la agricultura es más desigual que en 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, a su vez, 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 del salario no agrícola en su conjunto. Así, la gran disminución relativa de los trabajadores agrícolas debiera reducir la desigualdad al elevar 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 incluidas 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 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 otros factores entre los que se incluyen las medidas de política económica, tuvieron más efecto que los de carácter estructural que se han mencionado.

Las medidas de política que llevaron a una desigualdad más marcada obedieron en parte a presiones; pero en su mayoría fueron disposiciones destinadas a resolver otros problemas, que al final de cuentas terminarán incidiendo en la distribución del ingreso. De todos modos este efecto fue de consideración y debe tenerse en cuenta al juzgar las políticas en su conjunto.

Tales efectos se hicieron 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 apreciablemente. Esto se logró en parte manteniendo bajos los precios agropecuarios, y por lo tanto el nivel relativo de las utilidades de la agricultura, considerada en su conjunto, y utilizando controles de cambio y

Cuadro 2

COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LOS DIFERENTES NIVELES DE INGRESO POR GRUPOS SOCIOECONÓMICOS, 1953, 1959 Y 1961

Grupo de ingresos	Familias de asalariados								Familias de empresarios								
	Agropecuarios y pesca	Sector industrial y minas	Construcción	Comercio y finanzas	Transporte y comunicaciones	Gobierno y otros servicios	Servicio doméstico	Subtotal	Agropecuarios y pesca	Industriales de minas y de construcción	Comercio	Transporte y almacenaje	Servicios	Profesionales e independientes	Subtotal	Jubilados y pensionados	Rentistas
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 medio (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 medio superior (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 medio (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 medio superior (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 medio (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 medio superior (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

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 anularon estas medidas anteriores, aunque no tenían el propósito de volver a la distribución de preguerra, sino más bien el de resolver problemas de otra índole.

Entre estas últimas, durante el decenio de 1950 y los primeros años del de 1960, destacan los relativos al desequilibrio externo y la inflación. Para resolver el primero se procuró fomentar las producciones para la exportación fijando precios más altos al sector agrícola. La política de precios 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. Por su parte, la inflación se combatió con métodos convencionales, tratando de eliminar el déficit del presupuesto público, y aplicando restricciones de créditos y limitaciones al alza 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 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 —principalmente jubilados y rentistas— por sectores.

Como se muestra, el ingreso agrícola medio se elevó pronunciadamente

Cuadro 3

POSICIONES RELATIVAS DE LOS TRES PRINCIPALES SECTORES ECONÓMICOS

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

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 disminuido apreciablemente, así como 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 redujeron 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 —en su conjunto— 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 cambios 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 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 transcurridos desde mediados de 1950, y que quedasen muy por debajo de las estimaciones para 1953. En 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 —sin desconocer las tendencias dispares de la producción agrícola e industrial— 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. De ahí que en tanto que 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 posición relativa en los cuatro grupos funcionales más importantes, en cada uno de los tres años. Los grupos predominantes son dos: asalariados y empresarios, y es el desplazamiento del ingreso entre estos dos grupos lo que 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 notoriamente 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

**Cuadro 4**  
**POSICIONES RELATIVAS DE LOS CUATRO GRUPOS FUNCIONALES**  
**MÁS IMPORTANTES**

<i>Grupo funcional</i>	<i>Ingreso medio (promedio nacional = 100)</i>	<i>Por ciento del total de perceptores de ingreso</i>	<i>Por ciento del total de ingreso personal percibido</i>
<i>1953</i>			
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
<i>1959</i>			
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
<i>1961</i>			
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

ese incremento en 1961, en tanto que el ingreso medio de los asalariados, después de bajar marcadamente en 1959, recuperó en 1961 su nivel de 1953.

Sin embargo, ambos promedios son engañosos en la medida en que ocultan diversos acontecimientos ocurridos en el sector agrícola. En el ingreso medio de los asalariados influyó la disminución en el número de trabajadores agrícolas durante el período. El salario agrícola medio es relativamente 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. Por ello, el salario medio de la mayoría de los grupos asalariados declinó en 1959 más de los que muestra el promedio global, y, en cifras relativas, la mayoría de los salarios fueron más bajos en 1961 que en 1953, siempre con respecto al promedio nacional.

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 empresarios agrícolas, 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 favorecieron 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 desmejorar 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 acelerado. 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. Por su parte, las 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, hasta el punto de que entre 1953 y 1961 su participación en el ingreso personal total declinó de 5 a poco más de 2 por ciento.

Los cambios 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 perdieron importancia al desplazarse hacia otros sectores. Parte de ellos fueron reemplazados, 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 observaron cambios importantes en la composición del tramo central de todas las familias, y sólo cambios de escasa significación 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 representación 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.

### 3. *La distribución del bienestar económico*

Aunque 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 en mayor grado que en los demás países latinoamericanos— pero sus efectos no tienden a aumentar en los últimos años, y hasta es posible que hayan declinado.

De éstos, el más común es la política del gobierno. Como ya se discutió, la política determina en gran medida los cambios que registra el mismo ingreso monetario. Sin embargo, la política fiscal, en particular, puede tener repercusiones adicionales, y en la Argentina reduce levemente la desigualdad en el bienestar económico. La política tributaria no tiene un influjo fundamental en este sentido. El único gravamen progresivo, el impuesto sobre el ingreso personal, representa sólo un 10 por ciento de las recaudaciones totales; así, la distribución del ingreso disponible no difiere significativamente de la distribución del ingreso personal total. El sistema tributario no acentuó su carácter progresivo durante el período, sino que por el contrario, hasta puede haberse atenuado al aumentar la evasión tributaria hacia el final de la década de los 50.

Los gastos tienen una influencia mayor por las sumas que se destinan a educación y salud pública, que en relación con los ingresos monetarios; en efecto, ellos 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 además a favorecer a los grupos de menores ingresos.

Los presupuestos de gastos son diferentes en los diversos niveles de ingresos, 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 es relativamente barata, mientras varios de los demás rubros anotados son relativamente caros, y el efecto redistributivo de esta diferencia (siempre en comparación con América Latina en su conjunto) es considerable y supera, por ejemplo, al de la política fiscal. En los últimos años, sin embargo, se registró también una tendencia a reducir el efecto redistributivo; el índice de precios para los gastos de los grupos de ingresos más bajos se elevó con más rapidez que aquél para los gastos de las familias de ingresos más altos, principalmente por el alza más rápida del precio de los alimentos.

Finalmente, cabe tener en cuenta que la sociedad argentina es una sociedad muy urbanizada, y en este tipo de sociedades la movilidad tiende a ser relativamente alta. 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 la crisis periódica que han caracterizado a la economía argentina en los últimos años.

La combinación de estas 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 en la Argentina seguiría siendo muy desigual; por ejemplo, sería más dispereja 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 ella, en algunos casos, el bienestar real esté distribuido en forma aún más dispar que el ingreso monetario.

## CAPÍTULO I

### *ALGUNOS FACTORES HISTÓRICOS DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO*

La distribución del ingreso y sus modificaciones en el tiempo adquieren mayor significación, y algunas de sus causas subyacentes se comprenden con más claridad, si se las considera en relación con el desarrollo económico anterior de la Argentina.

Sin embargo, conviene señalar que el análisis siguiente no debe considerarse como una reseña sistemática, por breve que sea, de la historia económica del país. Se ha tenido el propósito mucho más limitado de hacer resaltar diversos aspectos del crecimiento económico del país que aparentemente tuvieron particular influencia en la distribución del ingreso. De ahí que algunos acontecimientos importantes se expliquen sólo en parte o en ocasiones hasta se omitan mientras que la discusión de otros sucesos les parecerá innecesariamente detallada a quienes conozcan la economía argentina. No obstante, tanto las omisiones como el énfasis se justifican desde el punto de vista que aquí se ha adoptado. La estructura del ingreso de un país sólo puede comprenderse adecuadamente a la luz de su medio estructural e institucional; y ésto es quizá de particular importancia en la Argentina ya que muchas de las condiciones que allí se dan difieren marcadamente de las que caracterizan a casi todo el resto de la región.

A este último respecto no sobra reiterar que este análisis, al formar parte de una serie de estudios sobre la distribución del ingreso en América Latina, refleja en forma explícita o implícita un criterio comparativo con el resto de los países latinoamericanos. De ahí que el contenido de este capítulo no se oriente tanto a una apreciación del significado de los cambios que se analizan en relación con la propia economía argentina como a destacar algunos rasgos de su formación histórica que la diferencian notoriamente de otros países del área y que tienen influencia muy especial en la estructura de la distribución del ingreso.

#### *1. El nivel general del ingreso*

Cabe señalar ante todo que los niveles de ingreso en la Argentina son relativamente altos y que en la primera mitad de este siglo fueron aún más elevados en relación con los del resto del mundo. Durante los últimos decenios del siglo XIX y el primer cuarto del siglo XX, la economía argentina estuvo ligada estrechamente por lazos de comercio y por corrientes de inmigración y de capital, a las crecientes economías industriales de Europa y disfrutó de niveles de ingreso probablemente comparables a los europeos. Tal proximidad en los niveles de ingreso siguió registrándose aun después que dos guerras mundiales y la crisis de 1930 cortaron esos lazos. Cuando comenzaron a prepararse comparaciones internacionales sistemáticas de los niveles de ingreso, la Argentina

ocupó en ellas un lugar relativamente alto. Las estimaciones efectuadas por Colin Clark sobre los niveles de ingreso en los últimos años del decenio de 1930 y mediados del decenio de 1940, por ejemplo, colocaban a la Argentina muy por encima de los países de Europa oriental y también por encima de algunos países de Europa occidental. Aunque varias de las naciones europeas tenían niveles de ingreso más altos, sólo las otras regiones colonizadas por europeos en épocas relativamente recientes y con escasa población —Australia, Nueva Zelanda, Canadá y los Estados Unidos— presentaban cifras de producción marcadamente mayores que las de la Argentina.<sup>1</sup>

Pero a partir de los últimos años del decenio de 1940 el ingreso medio global en la Argentina fue quedando muy a la zaga de los niveles de Europa occidental, pues durante este período el crecimiento de la Argentina ha sido lento y ha sufrido crisis periódicas, mientras en Europa, como en muchas otras partes del mundo, ha sido rápido y constante. Los análisis de la economía Argentina, como es natural, durante algún tiempo se han ocupado casi exclusivamente de sus problemas y crisis, pero conviene tener presente que tales vicisitudes han afectado a un país relativamente rico y que lo han hecho rezagarse con respecto a otros países también ricos. Puede decirse que la Argentina considerada en su conjunto jamás ha sido un país pobre tratando de escapar a su miseria. Y lo que es igualmente importante, la mayoría de las condiciones económicas básicas que le permitieron alcanzar niveles elevados de ingreso no se han deteriorado seriamente. El país tiene siempre las fértiles tierras de la Pampa, donde las actividades agropecuarias son muy remunerativas; su sector industrial sigue siendo muy diversificado, en términos relativos; los estándares de educación y salud continúan siendo altos, y lo que es quizás más importante, no sólo no hay presión demográfica, sino que la tasa de crecimiento de la población es muy inferior a la del resto de América Latina, por lo cual las necesidades no crecen con excesiva rapidez. Desde fines del decenio de 1940 el ingreso por habitante se ha elevado casi en 1 por ciento anual, aun cuando el período ha sido de relativo estancamiento. Esta situación económica favorable debe tenerse siempre presente al interpretar los datos referentes a la distribución del ingreso sin que ello envuelva desconocer que hayan existido y existan grupos sociales de cierta magnitud, localizados sobre todo en determinadas regiones, con niveles de vida muy bajos; lo que se quiere destacar es que, en comparación con otros países de la región, la importancia relativa de esos grupos es significativamente menor y sus niveles absolutos de ingresos son mayores.

## 2. Algunos rasgos de la evolución de la economía argentina

Uno de los factores principales del nivel de ingreso elevado de la Argentina, así como de otros aspectos que se señalan más adelante, ha sido la colonización y desarrollo relativamente recientes del centro de la economía argentina, la región de Buenos Aires y de la Pampa. En lo que hoy es la Argentina nunca hubo una población indígena numerosa; en los primeros tiempos de la colonia la mayoría de los inmigrantes que llegaban al país no lo hacían directamente desde España por el puerto de Buenos Aires, sino desde Chile y el Perú, que habían sido colonizados antes. Así, los primeros asentamientos per-

<sup>1</sup> Véase Colin Clark, *The Conditions of Economic Progress* (Segunda Edición, Londres, 1951), capítulo III.

manentes en la Argentina, a mediados del siglo XVI, se efectuaron en el noroeste y en el oeste de la zona central; estas zonas, especialmente la primera, fueron durante tres siglos las más importantes del país. Buenos Aires sólo comenzó a surgir como un centro comercial de importancia cuando a fines del decenio de 1770 se dictaron medidas para liberalizar el comercio colonial; es probable que su población sólo sobrepasara a la de las antiguas ciudades del interior, que hoy se considerarían muy pequeñas, bien avanzado el siglo XIX.

La Argentina no era una pieza muy importante del sistema colonial: no producía metales preciosos ni los productos tropicales que las potencias coloniales codiciaban, de modo que su crecimiento durante la colonia fue muy lento, y siguió siéndolo durante medio siglo luego de su independencia en 1810. Durante la primera parte del período colonial, las poblaciones del interior mantenían algún intercambio comercial con las regiones mineras del Alto Perú; con la apertura del puerto de Buenos Aires la exportación de productos pecuarios, especialmente de cueros, se hizo creciente y sostenida, pero sólo alcanzó proporciones significativas en la segunda mitad del siglo XIX. La fertilidad natural de la Pampa permitía alimentar una cantidad enorme y siempre creciente de animales, sin que se intentara racionalizar las técnicas de producción, ni pareciera haber motivos para intentarlo. Durante este período inicial, la mayor parte de la Pampa estaba expuesta a los ataques de indios hostiles, ya que el país sólo conoció la paz después de las campañas militares realizadas a fines del decenio de 1870. Los llamamientos en favor de la inmigración que se hicieron en la primera mitad del siglo XIX no fueron fructuosos y a mediados de ese siglo la población total del país seguía siendo inferior al millón de personas, la mayoría de las cuales vivía en el interior.

Sólo en el decenio de 1860, hace apenas 100 años, comenzó a surgir la región de Buenos Aires y la Pampa, y a emerger lo que hoy constituye la economía argentina. En esa época, la Pampa abarcaba casi exclusivamente tierras vírgenes y despobladas, y la ciudad de Buenos Aires tenía bastante menos de 200 000 habitantes. Estos dos hechos hicieron posible aplicar desde el comienzo técnicas de producción relativamente flexibles y eficientes, pues no existía un molde de producción preestablecido, ni una población regida por modalidades tradicionales a la que fuera necesario convencer de la necesidad de un cambio, ni inversiones fijas que tendieran a perpetuar antiguas prácticas. El avance de esas zonas se caracterizó desde el comienzo por niveles de productividad relativamente altos.

A la abundancia de recursos naturales inexplorados de la región se añadieron otros factores que también contribuyeron a elevar los niveles de ingreso. La mayoría de ellos sólo eran facetas diversas de un mismo hecho: desde el decenio de 1860 hasta la primera guerra mundial (y en menor grado desde entonces hasta fines de los años veinte), el desarrollo de la Argentina estuvo vinculado íntimamente a un comercio mundial en rápida expansión cuyo centro se hallaba en los países industriales más avanzados, siendo la propia Argentina parte importante, aunque dependiente, de esa economía mundial. El desarrollo de la economía argentina durante este período fue muy rápido, lo que sólo pudo lograrse dentro del marco más amplio del desarrollo mundial.

El sector exportador fue el centro dinámico de la economía argentina durante este período. Por el tamaño limitado de esa economía y por otras características del período, no se había generado crecimiento apreciable orientado al sector interno, y el propio crecimiento orientado a la exportación estaba ligado a los avances técnicos de los países más industrializados, por lo que habría

sido muy difícil que se hubiera producido antes. En los primeros años el costo elevado del transporte sólo permitía comercializar productos cuyo valor fuera muy alto en relación con su volumen, y como la Argentina carecía en general de estos productos, sus exportaciones habían sido limitadas. Del número creciente de animales que la Pampa entregaba casi libremente, al comienzo sólo resultaba remunerativo exportar los cueros, pues el resto del animal tenía escaso valor comercial.

Durante las últimas décadas del siglo XIX el costo de los fletes marítimos bajó pronunciadamente al difundirse el uso de nuevas técnicas (barcos más grandes fabricados con acero, empleo de la propulsión a vapor) y por primera vez resultó lucrativo el transporte en gran escala de productos voluminosos. A esto se añadió la aparición del barco refrigerador (sus viajes experimentales se realizaron en 1876-77) que permitió entregar carne argentina en los mercados europeos. Estos mercados, y especialmente el británico, que absorbía gran parte de las exportaciones argentinas, durante mucho tiempo parecieron ofrecer una salida casi ilimitada para productos agrícolas de clima templado y para la carne.

Se estima que alrededor de 1850 las exportaciones argentinas llegaban a un total aproximado de 35 millones de dólares a precios de 1960, y que durante el medio siglo anterior sólo se habían doblado aproximadamente.<sup>2</sup> Al iniciarse el rápido desarrollo de la Pampa, las exportaciones aumentaron marcadamente, a cerca de 500 millones de dólares a comienzos del siglo XX, a 775 millones de dólares en la época de la primera guerra mundial y a más de 1 300 millones de dólares durante la segunda mitad de los años veinte (todas estas cifras están expresadas en dólares en 1960). Durante este período de más de medio siglo de crecimiento rápido orientado a la exportación las ventas al exterior fluctuaron entre 25 y 30 por ciento del producto del país, y entre 50 y 70 por ciento del valor de la producción agropecuaria de la Pampa se destinó al mercado externo.

Las exportaciones del país adquirieron gran importancia en el comercio mundial en este período. En cuanto al volumen total de las exportaciones<sup>3</sup> la Argentina ocupaba en 1928 el séptimo lugar en el mundo y el primero en varios productos. Durante la segunda mitad del decenio de 1920, el país abastecía dos tercios de las exportaciones mundiales de maíz, más de una cuarta parte de las de cereales y maíz, sobre tres cuartas partes de las de linaza y más del 60 por ciento de las de carne de ganado vacuno.<sup>4</sup>

La estrecha vinculación entre la economía argentina y la economía internacional se manifestó también en la afluencia de cuantiosos capitales extranjeros, principalmente desde Inglaterra, que comenzó en gran escala alrededor de 1880 y continuó, con algunas fluctuaciones, hasta la primera guerra mundial. Se estima que en ese período la inversión extranjera en la Argentina totalizó unos 10 000 millones de dólares a precios de 1960, es decir, un tercio de toda la inversión extranjera en América Latina y más del 40 por ciento de toda la inversión británica en la región.<sup>5</sup> En 1913, casi la mitad de todo el capital fijo existente en el país pertenecía a extranjeros. Esta entrada de capital propor-

<sup>2</sup> Aldo Ferrer, *La economía argentina*, pp. 67-68.

<sup>3</sup> Liga de las Naciones, *The Network of World Trade*, (Ginebra, 1942).

<sup>4</sup> International Institute of Agriculture, *World Trade in Agricultural Products*, (Roma, 1940).

<sup>5</sup> Estas cifras y las siguientes sobre el capital extranjero han sido extraídas de Ferrer, *La economía argentina*, pp. 104 y 105 y p. 120.

cionó en su mayor parte la infraestructura requerida para el crecimiento. Durante esos años se construyeron la mayoría de las vías férreas del país; las obras fueron ejecutadas por empresas extranjeras, que eran, a la vez, propietarias de los ferrocarriles y de algunos otros servicios de utilidad pública; también se financiaban otras obras colocando bonos del gobierno en los mercados europeos. Estos sectores absorbieron casi las tres cuartas partes de los capitales extranjeros, siendo que la mayor parte de lo restante se encauzó hacia operaciones comerciales y financieras. Una parte relativamente pequeña de la inversión extranjera se dedicó a la producción directa de bienes. Después de la primera guerra mundial la entrada de capital se hizo insignificante. Las tenencias extranjeras permanecieron más o menos constantes hasta fines de los años veinte, y luego comenzaron a declinar, incluso en cifras absolutas. Pero en 1913 la Argentina contaba ya con una infraestructura mucho más adecuada que la de otros países de la región, lo que hizo posible que su economía siguiera creciendo apreciablemente.

El precio que tuvo que pagar el país por esta infraestructura fue una salida continua y considerable de pagos por intereses y utilidades, que en determinadas ocasiones constituyeron una pesada carga sobre el balance de pagos, hasta que terminó con la repatriación del grueso de estas inversiones a mediados del decenio de 1940.

Otro aspecto importante de la vinculación de la economía argentina con la economía internacional fue la inmigración en gran escala. Cuando se realizó el primer censo en 1869 la población argentina era de 1 700 000 personas; en 1914 era de 7 900 000 personas; este aumento medio de 3.4 por ciento anual se debió en gran medida a la inmigración que tuvo lugar entre ambas fechas. Durante el período señalado la inmigración neta alcanzó a cerca de tres millones de personas, de las cuales probablemente el 90 por ciento se instaló en la región costera y de este porcentaje, una cuarta parte en las zonas rurales. En 1914 el 30 por ciento de la población del país había nacido en el extranjero, y este porcentaje era aún más alto en la Pampa, que constituía el centro del crecimiento económico: aproximadamente 40 por ciento, tanto en el censo de 1895 como en el de 1914. Por el año 1860 el centro de población comenzó a desplazarse decididamente de las regiones occidentales y norteañas más antiguas hacia Buenos Aires y la Pampa, y fue precisamente la inmigración lo que provocó este desplazamiento.

Sin esa gran afluencia de población no habría sido posible el crecimiento que caracterizó al período. La mayoría de los inmigrantes se hallaban en edad de trabajar, de modo que mientras en 1914 aproximadamente el 30 por ciento de la población total había nacido en el extranjero, en la fuerza de trabajo este porcentaje se elevaba a 45 por ciento. La influencia de los inmigrantes no se debió sólo a su número; fueron inmigrantes, los que formaron la región productora de cereales y transformaron a la Argentina en uno de los mayores exportadores mundiales de estos productos; los inmigrantes también desempeñaron un papel primordial en la fundación de establecimientos industriales, comerciales y financieros. La influencia de la migración internacional no estuvo limitada a los inmigrantes que permanecieron en el país. Hasta la primera guerra mundial muchos trabajadores agrícolas hallaban trabajo estacional en las cosechas de cereales de la Argentina y regresaban a tiempo para trabajar en las cosechas del sur de Europa. En la Argentina permanecieron tres millones de inmigrantes, pero los que entraron en ella durante este período fueron alrededor de seis millones; la diferencia corresponde en su mayor parte



a las corrientes de mano de obra agrícola estacional, que se eliminó gradualmente con la mecanización del cultivo de los cereales en la Argentina. La inmigración se interrumpió en los años de la primera guerra mundial, y pese a que hubo una corriente inmigratoria considerable durante el decenio de 1920, fue inferior a las anteriores, especialmente en proporción con la mayor población de este último período; en otras palabras, dejó de ser la parte vital del proceso de desarrollo que había representado anteriormente.

Esta conjunción favorable de circunstancias aceleró marcadamente el crecimiento de la economía argentina. En pocas décadas la Pampa se convirtió, de llanura inculta y deshabitada que era, en uno de los centros productores de cereales y ganado más remunerativos del mundo, y Buenos Aires, de pequeña ciudad portuaria, se convirtió en una metrópoli floreciente (en 1914 su población sobrepasaba el millón y medio de habitantes). No existen estimaciones del producto bruto anteriores a 1900, pero todos los indicadores parciales muestran una tasa de crecimiento relativamente elevada. Desde fines del siglo XIX hasta finales de los años veinte las cifras del producto bruto muestran un crecimiento bastante sostenido y cercano al 5 por ciento anual, excepto durante los años de la primera guerra mundial; así, entre 1900 y 1930 el producto bruto casi se cuadruplicó. Las cifras por habitante no se elevaron con rapidez igual, porque ocurrió a la vez un rápido aumento demográfico: las cifras de producción por habitante se elevaron en más de un tercio entre los primeros años del siglo y las postrimerías del decenio de 1920, lo que significa una tasa media anual del orden de 1.2 por ciento.

Aunque el crecimiento orientado a la exportación era un rasgo característico de toda América Latina en este período inicial, el caso de la Argentina presenta diferencias que conviene subrayar, pues tuvieron una influencia considerable en la distribución del ingreso asociada a ese crecimiento. Se discutió ya uno de esos rasgos distintivos: lo reducido de la población al iniciarse el desarrollo, sobre todo en la región de Buenos Aires y la Pampa, que fue el centro de ese proceso. Este factor no sólo contribuyó a determinar un nivel medio de ingreso comparativamente alto, sino que permitió también que los ingresos mínimos fuesen relativamente satisfactorios, entre otras cosas precisamente porque la mano de obra tendía a escasear frente a la abundancia de recursos naturales.

Los otros rasgos distintivos de la experiencia argentina guardan relación con el tipo de productos que este país exportaba (productos alimenticios de clima templado); en primer lugar, la producción orientada al exterior tenía un influjo relativamente amplio que alcanzaba a toda la economía, y en segundo lugar, en los países más industrializados existía una tecnología que podía aplicarse a la actividad exportadora. La importancia de estas características tal vez se aprecie mejor si se señalan algunos productos de exportación que no las tienen.

En países donde el crecimiento orientado a la exportación se basó en los productos agrícolas tropicales, generalmente no se dispuso de una tecnología perfeccionada de antemano, puesto que los países industriales no los producían. En esas circunstancias los costos de producción bajos, imprescindibles para poder efectuar grandes ventas al exterior, tendían a depender del bajo costo de la mano de obra, de modo que los ingresos mínimos generalmente resultaban bajísimos.<sup>6</sup> Los cereales y el ganado, en cambio, se habían estado pro-

<sup>6</sup> Podrían haberse ideado técnicas "eficientes", pero como la producción comenzó sobre

duciendo por mucho tiempo en los países técnicamente avanzados y sus técnicas podían ser utilizadas en el desarrollo de la Pampa, como lo fueron efectivamente. Se adoptaron métodos perfeccionados para la cría de ganado y con frecuencia las grandes estancias ganaderas contrataron administradores extranjeros, principalmente ingleses y escoceses, para implantar tales métodos. Se importaron en gran escala reproductores para mejorar la calidad del ganado argentino. Los productores de cereales dispusieron de semillas mejoradas e hicieron uso bastante amplio de maquinaria agrícola en el cultivo de cereales, lo que hasta cierto punto impuso prácticas de cultivo más racionales. Puesto que todas estas técnicas habían sido concebidas en países con mano de obra relativamente cara, tendían a economizar trabajo, y no presuponían que los salarios habrían de ser bajos para producir a bajo costo. La escasez de mano de obra y la abundancia de recursos naturales de la Pampa se ajustaban a técnicas de este tipo, lo que hizo que desde el comienzo la producción argentina destinada a la exportación permitiera niveles mínimos de ingreso relativamente más altos.

Las amplias repercusiones de las actividades de exportación en la economía argentina pueden apreciarse comparándolas con los efectos que tuvieron las exportaciones mineras en este período, que en otros países latinoamericanos tuvieron importancia primordial. La producción minera disponía de una serie de técnicas eficientes cuyo uso se había generalizado; requería gran densidad de capital y empleaba un número relativamente pequeño de obreros. De este modo, aunque la producción no dependía de salarios bajos y sus remuneraciones con frecuencia eran relativamente favorables, sólo afectaba a un número reducido de personas. Estaba en su mayor parte en manos de firmas extranjeras y, por lo menos durante este período inicial, se destinaba casi exclusivamente al mercado externo; de aquí que sus vinculaciones con la economía interna fueran pocas (las más importantes eran probablemente sus relaciones con el sector gubernamental a través de sus pagos tributarios) y su influjo sobre la economía relativamente reducido y concentrado en algunas pocas áreas. La distribución del ingreso en tales países tendía entonces a presentar marcadas diferencias entre los diversos sectores, diferencias que vendrían a ser factores determinantes de la distribución global.

La situación en la Argentina era muy diferente. En primer lugar, como se señaló anteriormente, la inversión extranjera en la producción directa para la exportación era relativamente pequeña, de modo que las utilidades obtenidas en ese rubro beneficiaban principalmente a argentinos o a inmigrantes residentes y tenían más posibilidad de permanecer en el país, si bien una parte de las utilidades derivadas de la comercialización de los productos agropecuarios de exportación presumiblemente se transfería al extranjero. Pero, sin duda, las vinculaciones con el resto de la economía eran más amplias que en los casos de economías mineras citados anteriormente. Incluso durante los años de crecimiento máximo de las exportaciones, entre 30 y 50 por ciento de la producción agrícola de la Pampa se vendía en el mercado interno. La producción destinada al mercado externo provenía de toda la Pampa, de modo que las vías férreas construidas para servir al comercio de exportación vinieron a

la base del bajo costo de la mano de obra, sólo se intentaría reducir ese costo si la mano de obra llegara a escasear, lo que sucedería sólo después de alcanzar algún grado de desarrollo. Lo poco que se hizo en cuanto a racionalización de faenas se efectuó principalmente en plantaciones (de bananas, caucho, té) pertenecientes a extranjeros, y mostró alguna semejanza con la de algunas operaciones mineras que se analizan en seguida.

satisfacer también las necesidades generales de la economía en mucho mayor grado que los sistemas de transporte creados en otros países con miras a la exportación. El número de personas dedicadas directamente a la producción agrícola era relativamente grande; el comercio de exportación se efectuaba a través de Buenos Aires y daba margen a una variedad apreciable de servicios comerciales, financieros y otros, y el mercado constituido por un sector agrícola de ingresos relativamente altos estimulaba una gama bastante variada de pequeñas industrias y de servicios. Todo esto significaba que la influencia de la actividad exportadora en la economía era profunda y extensa, de modo que el conjunto de la economía tendía a ampliarse junto con las exportaciones, aunque éstas encabezaban decididamente el crecimiento. De aquí que las diferencias sectoriales en los niveles de ingreso hayan sido relativamente pequeñas en la Argentina, y que no hayan tenido influencia determinante en la distribución del ingreso. El sector agrícola, cuyos ingresos con frecuencia son angustiosamente bajos, fue en la Argentina el foco de desarrollo de las exportaciones y, dada la naturaleza de ese desarrollo, se ha caracterizado por recibir ingresos relativamente altos en la zona pampeana, si bien no fue ese el caso de la mayoría de las explotaciones agrícolas del Norte.

Más adelante se mencionarán otros factores de la evolución económica del país que han influido en la estructura distributiva y que tienen que ver también con la reorientación del desarrollo nacional desde la crisis de los años treinta. De manera general, este último período ha sido objeto de análisis en otros trabajos anteriores de la CEPAL,<sup>7</sup> cuyas conclusiones no sería del caso reproducir aquí. Apenas para mencionar unos pocos de los rasgos sobresalientes, cabe recordar la aguda caída de la capacidad para importar, sus efectos sobre la producción agropecuaria y la demanda interna global, y los esfuerzos por superar esos obstáculos principalmente mediante una política de sustitución de importaciones.

Desde entonces y hasta la segunda guerra mundial, el producto creció lentamente, pues “para que el producto total por habitante hubiera crecido en dos por ciento al año en momentos en que la producción agrícola no se desarrollaba, las actividades no agrícolas hubieran tenido que multiplicarse por 2.3 veces en el breve plazo de 16 años, 4 de los cuales fueron de guerra, es decir, de serias limitaciones en cuanto a abastecimientos de bienes de capital”<sup>8</sup>

Aun así, a lo largo de esos quince años llegaron a producirse algunos cambios significativos: entre otros índices relevantes, la población y el producto superaban en 40 por ciento y la producción industrial en 65 por ciento, los niveles de comienzos de la gran depresión. Paralelamente, el proceso de sustitución de importaciones había aumentado los requerimientos de materias primas, combustibles y bienes de capital, mientras el valor relativo de las exportaciones se redujo del 24 al 13 por ciento del producto. Con ello, la vulnerabilidad externa se manifestó bajo otras formas, pues cualquier deterioro de la capacidad para importar repercutiría no ya en una reducción de la disponibilidad de bienes duraderos de consumo —cuya importación ya se había sustituido— sino en el abastecimiento de combustibles, insumos y equipos indispensables para el funcionamiento del aparato productivo. Asimismo, se manifestó la necesidad de realizar costosas inversiones en el sistema de transportes —cuya

<sup>7</sup> Véase en particular *El desarrollo económico de la Argentina* (3 volúmenes, 1958 y 1959), y “El problema del desarrollo de la economía argentina”, en el *Boletín Económico de América Latina*, Vol. IV, N° 1, marzo de 1959, págs. 13-25.

<sup>8</sup> “El problema del desarrollo de la economía argentina”, op. cit., pág. 15.

capacidad ociosa se había agotado y se produjo una importante migración interna desde el interior hacia la zona de Buenos Aires.

Pero tales cambios no parecen haber alterado sensiblemente la estructura de la distribución del ingreso. El principal factor de modificación no provino probablemente de los cambios estructurales de la economía, sino más bien de la declinación de los precios agrícolas. Esto último significó una disminución de los ingresos de los productores agrícolas, que constituían una alta proporción del estrato de ingresos más altos, y atenuó el impacto de la depresión sobre los sectores de ingresos inferiores al bajar el precio de los alimentos.

En suma, antes de comenzar la década del cincuenta, el factor dinámico de la expansión económica fue el sector industrial, mientras la producción agropecuaria permaneció estancada, y la mayor limitación al crecimiento radicó en la rigidez del sector externo. Dos de las características básicas de este período fueron la contención de las importaciones y el sustancial avance en la sustitución de importaciones, sobre todo de productos intermedios básicos, de bienes duraderos de consumo y bienes de capital. Al mismo tiempo, “los esfuerzos por redistribuir el ingreso en favor de las ciudades, por una parte, y de mantener las inversiones por la otra, tenían que conducir en forma casi inevitable —por su incompatibilidad— a un proceso inflacionario”.<sup>9</sup> Posteriormente, ya en la década de 1960, las exportaciones que desde la postguerra habían oscilado alrededor de los 1 000 millones de dólares, se elevaron a 1 400 millones; pero ello no repercutió de inmediato en un aumento de la capacidad para importar, porque la mayor parte de ese excedente se destinó al pago del servicio de la deuda externa y a la constitución de reservas. Cabe destacar que se recurrió en mayor grado al financiamiento externo, en particular en el período 1960-62, y que ese flujo de capitales se orientó preferentemente al reequipamiento industrial y a la extracción de petróleo. En el campo industrial se destaca la implantación y auge de la industria automotriz; y en la agricultura se observa una intensa mecanización y una elevación de los rendimientos, que están en la raíz del aumento de las exportaciones.

Estos cambios en la estructura de la economía ocurridos en el período de postguerra determinaron también algunos cambios en la distribución del ingreso. Pero sus efectos directos sobre la distribución fueron en la Argentina mucho menores de los que sería de esperar como resultado de cambios similares en otros países de la región. De hecho, las modificaciones más importantes en la distribución del ingreso tuvieron su origen en las diversas políticas que se pusieron en práctica con el propósito de contrarrestar el conjunto de condiciones económicas restrictivas que han caracterizado el período de postguerra. Estos aspectos se discuten con detenimiento en las secciones siguientes.

### 3. *El sector agropecuario*

Tal vez la característica que más distingue a la economía argentina de las demás de América Latina es el vasto sector agropecuario de la región pampeana, que en 1960 con 45 millones de hectáreas y con cerca de un millón de personas viviendo en sus explotaciones (de las cuales poco más de medio millón eran activas), generaba el 63 por ciento del producto agropecuario nacional. En tales condiciones, el valor agregado de la producción por persona ocupada es

<sup>9</sup> “El problema del desarrollo de la economía argentina”, op. cit., pág. 17.

mayor en las actividades agropecuarias que en las no agropecuarias, y es probable que así haya sido durante gran parte del siglo pasado. Junto a esta zona de excepcional productividad, las explotaciones de las demás regiones, que comprenden cerca de 130 millones de hectáreas, con una población total de 1.7 millones de personas (700 000 activas), generaban el 37 por ciento del producto.<sup>10</sup>

De manera general, el nivel de ingreso elevado y la estructura del sector agrícola son dos hechos que deben tenerse presentes cuando se interpretan las cifras referentes a la distribución del ingreso. En la Argentina la distribución del ingreso en el sector agropecuario es muy desigual; pero en tanto que esa desigualdad refleja la concentración de ingreso y riqueza en las manos de un número relativamente pequeño de personas, no indica la existencia de una masa de población agrícola que viva en un nivel apenas superior al de subsistencia. A los pocos agricultores de gran fortuna se suman en la Argentina numerosos agricultores prósperos con ingresos medianos; incluso los obreros agrícolas de la Pampa probablemente han tenido siempre ingresos muy superiores a los de subsistencia, aunque se ubiquen en los tramos inferiores de la distribución. Si es que en la Argentina cabe hablar de problemas vinculados a ingresos agrícolas muy bajos, éstos sólo se presentan en las regiones agrícolas del norte del país, donde los ingresos son inferiores.

Los ingresos elevados del sector agropecuario de la Pampa, como se ha dicho ya, se deben en gran parte al desarrollo relativamente reciente de la región y al hecho de que este desarrollo se inició en una zona virgen y despoblada en su mayor parte. Una vez iniciado el proceso de desarrollo, el crecimiento de la región fue rápido y la agricultura se organizó sobre bases enteramente comerciales y se orientó principalmente hacia los mercados externos. No hubo en el comienzo una agricultura de subsistencia digna de tenerse en cuenta; y lo rápido del crecimiento y lo aparentemente ilimitado de los mercados externos no dieron lugar a que surgiera ese tipo de agricultura. Cuando el auge del comercio de exportación llegó a su fin al terminar los años veinte, los sectores no agropecuarios, cuyo centro era Buenos Aires, habían crecido lo suficiente como para compensar en parte ese colapso y trasladar el foco de crecimiento a la economía interna; de este modo, la agricultura pudo continuar siendo exclusivamente comercial y rindiendo ingresos relativamente altos.

Los tipos de actividades predominantes en la Pampa han variado y esas variaciones reflejan algunas de las características esenciales del sector agropecuario. En años anteriores al período de crecimiento rápido, es decir, más o menos hasta 1860, la principal actividad había sido una ganadería muy primitiva. El ganado criollo se multiplicaba libremente, no había intentos serios de mejorar las razas, las estancias eran muy extensas y generalmente carecían de cercos, y tanto el alimento como el agua se obtenían de fuentes naturales. Este sistema requería un mínimo de trabajo organizado, pues bastaba trasladar los rebaños de un lugar a otro en busca de alimento y agua, y efectuar faenas de rodeo y matanza. La producción exportable en esta fase se reducía a los cueros, y más tarde, aunque en menor cantidad, a la carne salada y sebo.

El proceso de crecimiento se inició no con el ganado bovino, sino con el ovino, y exigió una forma de producción más organizada. Se cercaron muchos de los pastizales, se comenzaron a cavar pozos para tener suministro regular de

<sup>10</sup> Véase, Consejo Federal de Inversiones — Consejo Nacional de Desarrollo. Tenencia de la Tierra, Buenos Aires, 1963, cuadros I-1, I-3 y II-1-2.

agua y se inició la cría de ovejas con fines específicos. Al comienzo, se produjo lana para el mercado europeo y entre 1860 y fines del decenio de 1890 las exportaciones de lana crecieron en forma sostenida desde 20 000 a más de 200 000 toneladas anuales, aproximadamente, convirtiéndose en el rubro principal de exportación. Al aparecer los barcos refrigeradores se prefirieron las razas productoras de carne, y desde mediados del decenio de 1880 hasta fines del siglo las exportaciones de carne de cordero congelada aumentaron considerablemente. El predominio del ganado ovejuno constituyó una fase inicial del desarrollo de la Pampa, y aunque representó una forma de producción más progresista y organizada que la anterior, mantuvo dos características importantes: la cría de ovejas se efectuaba en gran escala, ocupando grandes superficies, y requería relativamente poca mano de obra. Pese a que la inmigración ya había comenzado, la región todavía se caracterizaba por la abundancia de tierras y lo reducido de su población; en esas circunstancias, la cría de ganado ovejuno era la única actividad en gran escala que cabía emprender.

Al finalizar el siglo XIX la economía ovejera alcanzó su punto máximo; de ahí en adelante siguió siendo un renglón de importancia, pero su crecimiento se detuvo casi totalmente. En las regiones lluviosas de la Pampa declinó incluso en cifras absolutas, pues el aumento de la población permitió dedicar esas tierras a fines más productivos; la cría de ganado ovejuno se desplazó hacia el este y el sur, donde había aún abundancia de tierras que la escasez de población impedía utilizar de otra manera. En la Pampa, la importancia de la ganadería ovejuna declinó rápidamente ante la creciente producción de cereales y la cría de ganado bovino.

La agricultura propiamente dicha comenzó a tener importancia en la Pampa en el decenio de 1880. En esos años llegó a la Argentina la primera gran ola de inmigrantes, que en su mayoría venían con la esperanza de obtener tierras. Fue en este período cuando los proyectos de colonización planificada, tanto gubernamentales como privados, contribuyeron decididamente a poblar el norte de la Pampa, donde los colonos crearon y consolidaron la zona triguera. Esta colonización tuvo importancia considerable más o menos hasta 1895, cuando ocupaban esta zona 775 colonias agrícolas que abarcaban una superficie aproximada de más de 5 millones de hectáreas.<sup>11</sup> Sobre dos tercios de esta superficie se hallaba en la provincia de Santa Fe, donde el movimiento colonizador tuvo especial importancia.

El cultivo de la tierra marchó a parejas con una modificación del sector ganadero. Nuevamente predominó la cría del ganado bovino sobre el ovejuno, pero ahora su grado de organización era mucho mayor. No sólo aumentó el número de cabezas de ganado, sino que se mejoraron mucho las razas; y en parte para satisfacer las necesidades de esas razas mejoradas (destinadas principalmente a la producción de carne para el mercado europeo) y en parte por la plusvalía de la tierra debida al aumento de la población, se modificaron los sistemas de pastoreo. El uso de pastos naturales dio paso al forraje cultivado; para preparar los suelos con este fin, los grandes ganaderos comenzaron a arrendar parte de sus tierras por períodos fijos (generalmente de cinco años) para el cultivo de cereales; al cabo de esos años sembraban alfalfa. Así, el cultivo de cereales se convirtió en parte integral de la ganadería, sobre todo en la provincia de Buenos Aires, mientras en otras zonas representaba una forma especializada de agricultura.

<sup>11</sup> Carl Taylor, *Rural Life in Argentina*, p. 154.

El valor del ganado vacuno creció rápidamente, y al finalizar el siglo probablemente este ganado ocupaba un lugar más importante que el ovejuno en el sector ganadero. Pero el cambio de mayor importancia fue el desplazamiento hacia la agricultura propiamente dicha. En 1865 el país sólo tenía alrededor de 100 000 hectáreas de tierras cultivadas; a fines del siglo esta superficie aumentó a más de 6 millones de hectáreas, y en 1914 llegó a 22 millones de hectáreas, siendo muy pequeña su expansión posterior. Las exportaciones agrícolas fueron insignificantes hacia fines del decenio de 1870, pero de ahí en adelante su incremento fue rápido y poco después de iniciado el nuevo siglo su valor total sobrepasó al de las exportaciones ganaderas.

La utilización más intensa de las tierras de la Pampa fue posible en gran parte por la enorme afluencia de inmigrantes que se produjo en esos años; pero pese a este cambio, siguió prevaleciendo la agricultura de carácter extensivo. Durante el período de colonización se observó un incremento bastante rápido del número de pequeños agricultores, sobre todo en la provincia de Santa Fe; esto se debió en parte a los programas de colonización y en parte al valor todavía bajo de la tierra que permitía a los inmigrantes obtenerla con relativa facilidad. Pero alrededor de 1900 el valor de la tierra comenzó a elevarse pronunciadamente y se efectuaron pocas subdivisiones de grandes predios. Más aún, aunque el crecimiento de la población permitió que el sector agropecuario ampliara el cultivo de cereales y la cría de ganado bovino y que estas actividades se extendieran por toda la Pampa, la mano de obra disponible siguió siendo un factor limitante. El cultivo de trigo sólo era lucrativo si se efectuaba en gran escala, y durante mucho tiempo la posibilidad de hacerlo dependió de los braceros que venían desde Europa meridional a trabajar en las cosechas, para regresar luego a sus patrias. Sólo se dejó de depender de esa mano de obra migratoria al aumentar la mecanización, lo que de por sí alentó la tendencia a las actividades en gran escala.

Como es natural, fuera de los cambios generales que se han señalado ha habido muchos otros en la composición y orientación del sector agrícola, y en ellos han influido también factores que hasta ahora no se han mencionado. Lo que se ha pretendido aquí ha sido destacar dos rasgos que han caracterizado a la agricultura argentina en este proceso de cambio y que han determinado en gran parte la distribución del ingreso dentro del sector. En primer lugar, la agricultura fue y continúa siendo una actividad extensiva y comercial que siempre abarcó grandes estancias; de esto deriva la concentración de enormes ingresos y riquezas en las manos de pocas personas. En segundo lugar, la mano de obra nunca ha sido abundante. La transición de un tipo de agricultura a otro sólo podía hacerse a medida que la población aumentaba; la ampliación del cultivo de cereales y de la ganadería bovina entre el decenio de 1880 y 1930 estuvo determinada por la corriente de inmigración y durante largo tiempo la producción de cereales sólo se mantuvo gracias a la migración estacional de mano de obra desde Europa meridional. Así, pese a que la propiedad de la tierra se halla concentrada en pocas manos, un número relativamente grande de personas ha obtenido ingresos satisfactorios de la agricultura, y aun los ingresos agrícolas mínimos de la Argentina han sido altos si se comparan con los ingresos agrícolas prevalecientes en la mayor parte de América Latina.

Los ingresos relativamente altos del sector agropecuario se debieron en gran medida a la relación muy favorable entre los recursos naturales y la población agrícola; pero también se debieron a que, en estas circunstancias,

la agricultura argentina era eficiente. El ganado argentino ganó una merecida reputación de calidad y aunque es difícil cuantificar los cambios de productividad en el sector ganadero, al parecer el uso de prácticas eficientes se generalizó con rapidez durante el período de mayor crecimiento. Hasta 1930, por lo menos, la inversión en el sector ganadero fue considerable. En cuanto a la agricultura, el rendimiento por hectárea de los cereales y de las semillas oleaginosas era relativamente bajo frente al de algunos países europeos con agricultura más intensiva, pero se comparaba favorablemente con el de otros países que practicaban la agricultura extensiva, como Australia, el Canadá o los Estados Unidos. La Argentina sólo comenzó a quedarse atrás en los años que siguieron a la segunda guerra mundial, cuando los rendimientos en esos países se elevaron mucho más que los argentinos. La mecanización de la agricultura argentina aumentó sostenidamente hasta 1930 y se ha mantenido en un nivel elevado, por lo menos a partir de la primera guerra mundial.

Si bien los ingresos de los diferentes grupos agrícolas han sido elevados en comparación con ingresos equivalentes en otros países de la región; la distribución del ingreso en el sector agrícola mismo ha sido muy desigual, y el factor principal que ha determinado esa desigualdad ha sido la distribución de la propiedad de la tierra. El sistema de latifundios, y por consiguiente la concentración de gran parte de las tierras en manos de un número relativamente pequeño de personas, fue establecido a comienzos de la colonia y ha tendido a mantenerse. No hay cifras completas sobre distribución de la propiedad de la tierra en la Argentina, pero algunas cifras parciales e indirectas dan una idea bastante exacta del predominio del sistema de latifundio.

Durante la colonia la posesión de tierras en la Pampa daba prestigio social pero tenía poco o ningún valor económico. En consecuencia, los predios entregados en concesión eran muy extensos, y no se tendió a dividirlos en fincas más pequeñas; pero en ese período una proporción relativamente pequeña de la Pampa pasó a manos privadas. Después de la independencia en 1810 el traspaso de tierras al sector privado ganó impulso gradualmente, a medida que crecía la población y el gobierno nacional y los gobiernos provinciales enajenaban las tierras fiscales a fin de obtener fondos y estimular la colonización de las regiones recientemente habilitadas.

Pero la tierra aún tenía poco valor económico, y las unidades que se entregaban en concesión, o se vendían, seguían siendo de gran tamaño. La provincia de Buenos Aires inició este proceso de enajenación, principalmente porque el asentamiento de la Pampa se inició allí, y las zonas más remotas sólo paulatinamente fueron dejando de estar expuestas al ataque de indios hostiles. Al parecer, la mayor parte de las tierras de Buenos Aires habían sido traspasadas a manos privadas a mediados del decenio de 1860, por lo general en unidades de alrededor de 10 000 hectáreas, a veces mucho más grandes, rara vez más pequeñas. Hubo gran oposición al latifundismo que ganó terreno en la provincia de Buenos Aires (en realidad, el sistema principal que originó este proceso, el sistema enfiteutico de alquileres, originalmente tenía por objeto impedirlo); y en las provincias de Santa Fe y Córdoba, en las cuales las tierras fueron distribuidas un poco más tarde, los predios solían ser más pequeños, aunque de todos modos eran bastante grandes. Por ejemplo, en Santa Fe, las leyes sobre enajenación de tierras fiscales vigentes en los decenios de 1850 y 1860 disponían que dicha enajenación se hiciera en unidades de 5 000 a 7 500 hectáreas.

Hay consenso general en que el grueso de las mejores tierras fiscales habían sido traspasadas al sector privado alrededor de 1880, y el sistema de latifundios



se encontraba firmemente establecido en esa fecha. Esto ocurrió antes de la primera inmigración en gran escala, y por consiguiente cuando estos inmigrantes llegaron al país y la población de la Pampa empezó a crecer rápidamente, había disponibles pocas tierras fiscales de buena calidad; aunque todavía quedaban grandes extensiones de tierras fiscales en los territorios, especialmente en el nordeste y en la Patagónica. Sin embargo, las tierras continuaron teniendo poco valor, hasta más o menos fines del siglo. Algunas de las tierras enajenadas anteriormente habían sido entregadas a personas que sólo tenían interés en especular, y algunos propietarios de vastas tierras de pastoreo estaban dispuestos a enajenar parte de sus predios, de suerte que extensas superficies probablemente cambiaron de dueño en los últimos veinticinco años del siglo pasado; y muchos de los inmigrantes llegaron a ser propietarios, a veces de latifundios. A finales del siglo el valor de las tierras subió marcadamente, tanto por el afán creciente de propiedad, como por el valor económico y social de la tierra, en ese entonces evidente en la región pampeana; posteriormente se efectuaron relativamente pocas ventas que afectaron a esos grandes predios. Es probable que desde entonces haya disminuido en forma lenta el tamaño de las grandes propiedades sobre todo a raíz de la división de las tierras en el proceso de la herencia, pero incluso eso se ha impedido en cierta medida mediante la transformación de algunas de las unidades grandes en sociedades anónimas.

Aunque no se dispone de cifras sobre la distribución de la propiedad de la tierra, los diversos censos agrícolas incluyen informaciones sobre el tamaño de las unidades de explotación, y estos datos probablemente dan una idea bastante aproximada sobre el grado de concentración. Las unidades de explotación no se ajustan al tamaño de las propiedades: algunas unidades de explotación sin duda incluyen algunas tierras propias y además tierras alquiladas, o las tierras alquiladas combinan dos o más unidades; en cambio en otros casos, algunas propiedades grandes se dividen en varias unidades de explotación que se entregan en arrendamiento. No hay datos sobre la importancia de cualquiera de estos factores.

Los datos censales indican una leve declinación en el tiempo del tamaño de la unidad media de explotación, más bien debido a un aumento del número de unidades pequeñas que a una disminución apreciable de las muy grandes. La situación puede ilustrarse mediante los datos del último censo, efectuado en 1960. En los años precedentes la concentración era muy similar. En 1960, 1.2 por ciento de todas las unidades de explotación (5 160 unidades) eran de gran tamaño: 3 090 de ellas tenían una superficie de 5 000 a 10 000 hectáreas, y 2 520 abarcaban más de 10 000 hectáreas, correspondiéndole a este grupo un tamaño medio de alrededor de 23 000 hectáreas. Este 1.2 por ciento de todas las fincas incluía 46.7 por ciento de todas las tierras. Si se amplía un poco la categoría de las "grandes propiedades", 5.6 por ciento del total de las unidades de explotación tienen una superficie de 1 000 hectáreas o más, y dichas unidades comprenden 74.2 por ciento de todas las tierras. En el otro extremo de la escala, 15.2 por ciento del total de las unidades de explotación tenían una superficie de 5 hectáreas o menos, e incluían 0.1 por ciento de todas las tierras; y además 23.2 por ciento tenían una superficie de 5 a 25 hectáreas e incluían 0.9 por ciento de las tierras.

Algunas de estas grandes unidades se encuentran en las regiones menos productivas, pero muchas están en la Pampa, en el corazón de una de las tierras más ricas del mundo, y han producido una gran concentración de ingresos y riqueza. La propiedad de la tierra fue durante muchísimo tiempo la principal fuente de ingresos elevados en el país, antes de ser gradualmente desplazada por

el sector de la industria y el comercio y fue por un período aún más largo la base del poder político.

La concentración de la mayor parte de las tierras en manos de un grupo relativamente pequeño de personas es un rasgo muy común en la agricultura de América Latina. La diferencia, en la Argentina, reside en que en todos los niveles el tamaño absoluto de las unidades es relativamente grande. Se acaba de señalar el tamaño de las propiedades de los mayores terratenientes y la riqueza que han producido. Pero también hay pocos agricultores en la Argentina que explotan unidades muy pequeñas de "subsistencia". En 1960 sólo 15.2 por ciento de todas las unidades tenían una superficie de 5 hectáreas o menos, y en la mayor parte de la región el porcentaje de unidades agrícolas de este tamaño es mucho más elevado. Naturalmente, esto significa que la mayoría de las unidades son lo suficientemente grandes como para constituir empresas viables; muchas de ellas son explotadas por sus dueños, y los ingresos que proporcionan son buenos aunque no exorbitantes. En los últimos decenios del siglo XIX se formaron fincas de tamaño mediano en el norte de la Pampa, y éstas constituyen parte importante de este grupo.

El segundo grupo que ha logrado obtener ingresos bastante buenos de la explotación agrícola ha sido el de los arrendatarios. Incluso cuando se tornó difícil llegar a ser propietario después de 1900, sólo se había incorporado al cultivo una proporción pequeña de la Pampa, y el factor que restringía el aumento de las tierras cultivadas era la disponibilidad de mano de obra. En esas condiciones el procedimiento más eficaz que podían emplear los terratenientes para hacer producir sus tierras consistía en alquilarlas, y así se hizo en gran escala. En consecuencia, hasta la primera guerra mundial, y en menor grado hasta 1930, era relativamente fácil para el inmigrante que llegaba a la Argentina trabajar durante un tiempo como trabajador agrícola a fin de aprender los métodos de explotación extensiva empleados en el país, para luego transformarse en arrendatario. Como las tierras eran fértiles, los mercados se expandían rápidamente, y había gran demanda de sus servicios, podía normalmente obtener buenos ingresos. Por lo general estos arrendatarios eran propietarios del equipo empleado en las labores agrícolas, y corrientemente empleaban las utilidades para comprar más equipo y ampliar la escala de operaciones más bien que para adquirir tierras. Las objeciones contra el arrendamiento han sido principalmente de tipo social, y se relacionan con la inestabilidad que tiende a vincularse con el sistema. Los contratos generalmente abarcaban un quinquenio y en consecuencia la tenencia siempre era incierta, y cuando la tierra se arrendaba para mejorarla de la ganadería como parte del ciclo de rotación, solía especificarse que el arrendatario debía abandonar las tierras al vencimiento del contrato. Posteriormente entró en vigencia un régimen de congelación de arriendos y suspensión de desalojos. En términos estrictamente económicos el sistema funcionaba relativamente bien; las unidades agrícolas trabajadas en arrendamiento solían explotarse eficientemente, y los arrendatarios podían obtener buenos ingresos.

El último lugar de la escala de ingresos del sector agrícola lo ocupaban los trabajadores agrícolas, cuya situación era muy inferior a la de los grupos examinados anteriormente. En tanto que los terratenientes, los agricultores independientes y los arrendatarios tenían participación en las utilidades de una agricultura próspera, no ocurría lo mismo en el caso de los trabajadores agrícolas. Por lo general realizaban trabajos que no requerían mano de obra calificada, y en consecuencia percibían bajos salarios. En la agricultura, la diferencia entre los ingresos de los que trabajan por cuenta propia y los asalariados es mayor que

en cualquier otro sector de la economía, y eso, unido a la concentración de la propiedad de la tierra explica la gran desigualdad que existe en la distribución de los ingresos en el sector.

Sin embargo, incluso los trabajadores agrícolas obtenían mejores ingresos y tenían mejores perspectivas que los trabajadores agrícolas en la mayoría de los demás países latinoamericanos. Como ya se destacó, el trabajo era el factor que restringía la expansión de la agricultura en la Pampa, y nunca hubo en la región un número apreciable de trabajadores vinculado a la tierra por tradición u otros lazos, y por ese motivo los salarios se mantuvieron a un nivel más elevado del que habrían alcanzado en otras circunstancias. Durante un largo período las actividades dependieron de la corriente migratoria procedente de Europa meridional, lo cual indica que los salarios de la agricultura eran suficientemente elevados como para que conviniera a estos trabajadores viajar desde Europa para trabajar sólo unos pocos meses. Y es importante señalar que como trabajaban en una región que se caracteriza por la eficiencia en cuanto a la producción de carne y cereales, la dieta alimenticia de estos trabajadores era mejor que la de grupos de más altos ingresos en la mayor parte del mundo.

Otro aspecto en que el sector agrícola se encontraba en una situación relativamente favorable, y que mitigó algo la gran desigualdad en la distribución del ingreso en el sector, era la gran movilidad que lo caracterizó en la mayor parte del período. El precio de la tierra se mantuvo bajo hasta más o menos 1900, de suerte que era relativamente fácil llegar a ser propietario, a menudo con la ayuda de alguno de los programas de colonización. Posteriormente, aunque se hizo cada vez más difícil llegar a ser propietario continuó siendo relativamente fácil transformarse en arrendatario, y obtener los altos ingresos que permite esta forma de explotación agrícola. Así ocurrió hasta la primera guerra mundial, y en menor grado hasta 1930. Con el colapso de las exportaciones, la estructura de la tenencia se solidificó, y fue difícil durante un período pasar de una categoría a otra, aunque continuaron produciéndose algunos desplazamientos. Pero en los años 30 el crecimiento del sector industrial y comercial y de las ciudades adquirió mayor importancia, y desde entonces dichos sectores y las zonas urbanas han ofrecido oportunidades de movilidad a los trabajadores agrícolas. Nunca ha habido gran desempleo en las ciudades, y ha sido relativamente fácil para los trabajadores rurales de bajos ingresos encontrar empleo en las ciudades, manteniéndose así, por otras razones, la movilidad del sector.

Por último, cabe señalar que gran parte de lo que se ha dicho sobre el sector agrícola se refiere a la región pampeana, que si bien produce el grueso de la producción agrícola, no representa a todo el país. Los ingresos que genera la agricultura del norte son más bajos, y aunque está orientada hacia el centro económico constituido por la región de Buenos Aires y la Pampa, en muchos aspectos se asemeja más a los sectores agrícolas de otros países de América Latina.

#### 4. Inmigración

Ya se ha mencionado varias veces la importante función que ha desempeñado la inmigración en el desarrollo económico de la Argentina. No sólo el desarrollo económico del país es reciente; también la población es nueva en el sentido de que sus antepasados muy cercanos eran extranjeros, principalmente europeos. Se ha dicho que no más del 10 por ciento de la población actual descende directamente de personas que habitaban el país en 1860. La inmigración empezó a cobrar importancia después de esa fecha, y hubo tres épocas en la era del creci-

miento orientado hacia las exportaciones en que fue más importante, y en cada oportunidad se concentró principalmente en la región de Buenos Aires y la Pampa. La primera gran corriente de inmigrantes llegó al país en el decenio de 1880, la segunda entre 1903 y el estallido de la primera guerra mundial, y la tercera en los años 20. En términos relativos, la población nacida en el extranjero alcanzó su volumen máximo en 1914, cuando representaba 30 por ciento de la población total del país, en tanto que en la región pampeana la cifra había llegado a 40 por ciento.

Se han examinado a menudo las formas en que la inmigración puede estimular el desarrollo. Los inmigrantes tienden a ser un grupo más dinámico y ambicioso, de lo contrario no emigrarían. Esto se aplica especialmente a los inmigrantes que se establecieron en la Pampa, por cuanto procedían de Europa principalmente, y el traslado implicaba un largo viaje y un gran cambio en cuanto al medio ambiente, y quizá por ese motivo fueran más seleccionados. Aunque los inmigrantes representaban una elevada proporción de la población en cifras globales, alcanzaban una proporción aún más alta dentro de los grupos que tienen especial importancia para el crecimiento económico. Primero, 80 por ciento del total de inmigrantes que llegó al país en ese período eran varones, y más de 80 por ciento tenían entre 15 y 50 años, de suerte que en gran medida se incorporaron directamente a la fuerza de trabajo. Si bien en 1914 el 30 por ciento de la población había nacido en el extranjero, en ese mismo año 45 por ciento de la fuerza de trabajo estaba formada por personas nacidas fuera del país. La mayoría de los inmigrantes se estableció en las ciudades, y en 1914 el 48 por ciento de los trabajadores urbanos habían nacido en el extranjero; pero incluso en la agricultura los nacidos en el extranjero representaban 39 por ciento de la fuerza de trabajo. En cada sector los nacidos en otros países constituían una proporción mayor en el grupo empresarial que en el de los trabajadores mismos, pese a que casi ninguno de ellos tenía conocimientos o experiencia sobre la materia al llegar al país. En 1914, en el sector agrícola, 42 por ciento del total de empleadores y 49 por ciento de los trabajadores independientes, en su mayoría arrendatarios, habían nacido en el extranjero. Se ha estimado que en el sector industrial un poco más de los dos tercios del total de empleadores y 57 por ciento de los trabajadores por cuenta propia habían nacido en el extranjero; y en el comercio y los servicios las cifras eran 73 y 57 por ciento respectivamente. Esta proporción excepcionalmente elevada que representan los nacidos en el extranjero en estos grupos indica el grado en que lograron progresar en la sociedad argentina. Al mismo tiempo hicieron avanzar la economía, y mantuvieron el medio económico, aunque no el social, más fluido de lo que habría sido en otras circunstancias.

Pero en relación con la distribución del ingreso, quizá lo más importante es que la inmigración en la Argentina contribuyó en gran medida a darle flexibilidad a la mano de obra para atender a las exigencias de la economía, influyendo así para mantener el ingreso mínimo a un nivel elevado. La tasa de crecimiento demográfico dependió siempre en gran parte de la inmigración, y el crecimiento de la fuerza de trabajo, e incluso su magnitud absoluta, dependieron de ella más aún. Desde 1860 a 1914, aproximadamente 40 por ciento del crecimiento demográfico total era atribuible a la inmigración (el porcentaje era más elevado en la región pampeana), y más adelante, cuando la inmigración se redujo, disminuyó también el crecimiento demográfico. Y como la mayoría de los inmigrantes pertenecían a la fuerza trabajadora, casi dos tercios del incremento de la misma en dicho período era atribuible directamente a la inmigración.

La magnitud absoluta de un importante sector de la fuerza de trabajo, el de los trabajadores agrícolas, estuvo subordinada a la continuidad de la migración hasta fines del decenio de 1920, aunque en menor medida después de 1914, y este sector tendió a ajustarse a las necesidades de mano de obra incluso a muy corto plazo. La cosecha de cereales, como se ha señalado, dependía de la migración de trabajadores estacionales de Europa meridional, y esta corriente podía adaptarse rápidamente a una menor demanda.

Pero la corriente inmigratoria más importante formada por quienes venían a establecerse en el país, y la decisión misma de quedarse o no, dependían también de las condiciones económicas, y en consecuencia la corriente tendía a ajustarse a las necesidades de la economía. La primera gran corriente de inmigrantes llegó al país en el decenio de 1880, en un período de auge en la Argentina, y cuando el auge llegó a su fin en 1889, la inmigración bajó marcadamente y aumentó el número de personas que abandonaba el país. En 1891 la *emigración* neta fue apreciable, y la inmigración neta sólo empezó a crecer nuevamente en forma brusca a comienzos del siglo, cuando empezó a expandirse de nuevo rápidamente la economía y a escasear la mano de obra.

La interrupción de la corriente inmigratoria durante la primera guerra mundial fue más bien causa que consecuencia de la lenta tasa de crecimiento económico en esos años (fue consecuencia de la situación bélica); pero después de la crisis de 1929 la inmigración cesó casi por completo. Hubo cierta reacción voluntaria cuando se inició la crisis, pero en ese momento la magnitud de la corriente inmigratoria pasó a quedar determinada principalmente por decisiones políticas. En 1930 se promulgaron severas medidas restrictivas y la inmigración prácticamente se detuvo. La detención de la corriente inmigratoria, y la consiguiente reducción marcada e inmediata de la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo, fue un factor importante que contribuyó a evitar el desempleo.

Esto proporcionó un respiro mientras la economía se acomodaba a la repentina eliminación del sector exportador como centro dinámico de crecimiento, que fue paulatinamente sustituido por la producción orientada al mercado interno, centrada en los sectores industrial y de servicios del Gran Buenos Aires. A mediados del decenio de 1930, cuando se había absorbido el desempleo que existía en Buenos Aires, se inició una migración interna en gran escala. El Gran Buenos Aires continuó creciendo rápidamente, y como se había detenido la inmigración, pudo absorber mano de obra de esas regiones, al dar empleo a las personas procedentes del interior, donde el sector agrícola había entrado en un proceso de estancamiento. A mediados del decenio de 1930 sólo 12 por ciento de la población del Gran Buenos Aires procedía del interior, pero en 1960 esta cifra se había elevado a casi 40 por ciento, y se componía casi en su totalidad de personas procedentes de la región pampeana; la proporción de nacidos en el extranjero había sufrido la disminución correspondiente.<sup>12</sup> A fines de los años 40, cuando el país pasó por un período de rápido crecimiento que resultó de muy corta duración, se redujeron las restricciones a la inmigración, pero se impusieron nuevamente a comienzos de los años 50, cuando llegó a su fin esta rápida expansión, y la inmigración dejó de ser un factor importante a partir de 1930.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Aldo Ferrer, *La economía argentina*, pág. 206.

<sup>13</sup> En los últimos decenios ha entrado al Norte del país una corriente inmigratoria en gran escala, procedente principalmente del Paraguay y Bolivia, pero este fenómeno difiere fundamentalmente del que aquí se examina. Sin duda tendrá importantes repercusiones para la economía, pero que probablemente serán muy distintas de las que tuvo la inmigración en gran escala hacia la región de Buenos Aires y de la Pampa en el período de crecimiento orientado hacia la exportación.

La función trascendental que desempeñó la inmigración en la formación de la fuerza de trabajo le impartió a la economía de la Argentina un tipo de flexibilidad que muy pocas economías han tenido. La región de Buenos Aires y la Pampa pudo crecer a un ritmo que no habría podido alcanzar si no hubiera existido esa oferta externa de mano de obra; y al mismo tiempo, la tasa de incremento de esa oferta no era fija —como en la mayoría de los países en que está determinada por el crecimiento demográfico natural— sino que podía contraerse, y así ocurrió, en los períodos de crecimiento más lento. Este fue un factor importante que contribuyó a impedir, incluso en los períodos de contracción, la acumulación de un exceso importante de mano de obra, en todos los sectores, o en algunos de ellos; y en consecuencia influyó en gran medida para mantener el ingreso mínimo a un nivel relativamente elevado.

##### *5. Influencia de las diferencias regionales en la distribución del ingreso*

Las pronunciadas diferencias en los niveles de ingreso entre diferentes regiones de un país pueden ser un factor importante en la estructura de la distribución del ingreso; y aunque esto ha tenido y tiene importancia en la Argentina, cabe señalar que el problema ha sido mucho menos grave que en varios de los demás países de la región. Históricamente, han sido dos las principales causas de los desequilibrios regionales graves y para indicar en qué medida la Argentina se vio libre de esos problemas, lo más adecuado es examinar hasta qué punto esas causas se hicieron sentir. Una de las razones históricas reside en la magnitud de la población autóctona que habitaba en muchos de los países en la época en que fueron colonizados. Esos pueblos tenían una cultura relativamente conservadora, y luego de ser sometidos a menudo se concentraron en una región del país, o en las zonas rurales en general, y se integraron en forma muy incompleta a los sectores más modernos de la economía que surgió en otra región, o en unos pocos centros urbanos. La segunda razón histórica residía en que a comienzos de la colonia una región fue colonizada y organizada sobre la base de las instituciones y la tecnología entonces conocidas, pero posteriormente el centro de la actividad económica se desplazó hacia otra región, sin que esto produjera grandes cambios en la más antigua. La primera de estas razones históricas tuvo relativamente poca importancia en la Argentina, en tanto que la segunda hizo sentir sus efectos y su importancia y sólo se vio limitada por la escala relativamente reducida del desarrollo colonial en los primeros tiempos.

Aunque los cálculos varían, se considera que la población indígena no pasó nunca de 300 000 a 400 000 personas en la región que ahora se llama Argentina. Cuando se colonizó el noreste y el oeste del país a mediados del siglo XVI, los indios de la zona fueron sometidos por los inmigrantes a una semiesclavitud, en virtud del sistema de encomiendas. Por el mal trato y otras razones su número declinó en términos absolutos; se calcula que a mediados del siglo XVIII la población total era aproximadamente igual al número de indios que existía cuando llegaron los españoles, al cabo de dos siglos, pese a que había habido cierta inmigración. Gradualmente los indios se mezclaron con los inmigrantes. Ningún grupo grande de indios pudo aislarse en esas regiones en una sociedad basada en sus propias instituciones y cultura. Fueron absorbidas por los asentamientos coloniales, aunque se les confinó a una posición social y económica subordinada.

Los indígenas de la región pampeana y del sur eran más hostiles y se man-

tuvieron apartados de los asentamientos coloniales. A medida que se extendió la colonización en esa región, los indios fueron obligados a retroceder, y por último en el decenio de 1870 fueron prácticamente eliminados mediante una serie de campañas militares. Es así como, aunque durante un tiempo existieron pequeñas comunidades indígenas aisladas en esas regiones, desaparecieron en las primeras etapas del período de crecimiento moderno.

En cambio, las causas históricas de las diferencias regionales, mencionadas en segundo lugar, se hicieron sentir con bastante fuerza en la Argentina. Los primeros centros colonizados se encontraban en el interior, principalmente en el noroeste, y esta región, que no acusa cambios acentuados en la modalidad económica o institucional, fue la más importante de la Argentina durante casi cuatro siglos. Cuando el centro económico se desplazó a la región de Buenos Aires y la Pampa, el desarrollo fue muy diferente desde el comienzo, y estuvo vinculado estrechamente con la economía de intercambio mundial, y con una organización económica y una tecnología que permitían niveles de ingreso muy superiores. Esta diferencia entre la región de Buenos Aires y la Pampa, con elevados ingresos, y el norte con bajos ingresos, ha persistido durante los últimos 100 años, pero su importancia en la estructura de distribución del ingreso fue siempre limitada por el hecho de que la colonización en el noroeste nunca alcanzó grandes proporciones. Por el contrario, la Pampa tuvo un rápido crecimiento demográfico y económico, constituyendo una parte cada vez más importante en el total, y en consecuencia, en términos relativos, los bajos ingresos del norte perdieron importancia.

Los colonizadores españoles buscaban metales preciosos, y en menor medida, productos tropicales de mucho valor, y el hecho de que la Argentina careciera de ellos fue el factor determinante en los primeros asentamientos. La primera colonia fundada en Buenos Aires fue abandonada al cabo de corto tiempo porque se consideró que la región tenía muy poco que ofrecer como para que se justificara mantenerla. Los asentamientos permanentes establecidos en el interior eran comunidades bastante independientes y autosuficientes, basadas en una agricultura de subsistencia. El único vínculo comercial importante con el exterior estaba constituido por las minas de Potosí: la Argentina enviaba mulas y paños, y así financiaba un pequeño volumen de importaciones diversas. La organización de este comercio y de la administración colonial en general indica la función asignada a la Argentina en el sistema colonial. Las importaciones tenían que ser transportadas por tierra desde Lima, estando prohibidas las importaciones directas por el puerto de Buenos Aires. Esta situación contribuyó en gran medida a transformar el norte en la región más importante, ya que estaba en contacto más directo con las regiones más prósperas del sistema colonial.

Al mismo tiempo, esta situación explica por qué fue tan pequeño el desarrollo de la Argentina en la época colonial. En el mejor de los casos sólo tenía importancia marginal dentro de ese sistema, y la monarquía española no tenía interés directo en ningún artículo producido en el territorio. Las regiones del interior crecieron espontáneamente, y como no existían en ellas grandes riquezas, su crecimiento fue muy limitado. Alrededor de 1800 la población total era probablemente inferior a 400 000 habitantes, el noroeste continuaba siendo la región más importante, en ella vivía el 40 por ciento de la población total, y más o menos 70 por ciento vivía en el interior del país.

En los últimos decenios del siglo XVIII se inició el desplazamiento hacia Buenos Aires, estimulado por acontecimientos políticos y económicos. Primero

se autorizó a Buenos Aires para que comerciara directamente con otros puertos españoles, en lugar de tener que hacerlo por tierra por la ruta mucho más larga que pasaba por Lima; luego la Argentina dejó de depender políticamente de Lima, y se designó un representante directo de la corona española en Buenos Aires. Ambas circunstancias no sólo acrecentaron la importancia de Buenos Aires, sino que disminuyeron la del noroeste, al cortarse los vínculos con Lima. Desde el punto de vista económico la creciente producción ganadera de la región pampeana se estaba transformando en una importante fuente de riqueza, y aumentaban las exportaciones de cueros; simultáneamente habían desaparecido casi por completo los mercados creados por las minas del Alto Perú, y el noroeste había perdido su principal mercado de exportación.

Al independizarse el país en 1810, Buenos Aires se vio libre de las trabas al comercio que imponía la legislación colonial, iniciándose un intercambio directo e ilimitado con los países de Europa, hecho que constituyó un nuevo estímulo. Sin embargo, Buenos Aires sólo fue adquiriendo importancia en forma muy lenta, y todavía no se había transformado en el centro generador de altos ingresos que posteriormente llegó a ser. Sólo en la segunda mitad del siglo XIX, gracias a la gran afluencia de inmigrantes y a la transformación de la región pampeana, el desplazamiento de la población se hizo rápido y decisivo, y la diferencia entre el nivel de ingreso de ambas regiones se tornó tan notorio.

Cuando se levantó el primer censo de población en 1869, ya se había iniciado el rápido crecimiento demográfico, y la región pampeana (especialmente la provincia de Buenos Aires) se había transformado en el sector más importante de la economía. La población total pasaba de 1.7 millones, es decir se había cuadruplicado con creces desde comienzos del siglo, y alrededor de la mitad de la población vivía en las provincias y en la Pampa. En la provincia de Buenos Aires vivía aproximadamente el 30 por ciento de la población total, casi la misma proporción que en el noroeste, que tanta importancia había tenido.

El desplazamiento continuó a un ritmo creciente en los decenios siguientes, y a fines del siglo la región de Buenos Aires y las pampas ya había adquirido su actual predominio, y el interior que tanta importancia había tenido, había sido relegado a una posición claramente subordinada. En los 26 años que transcurrieron entre el primero y el segundo censo, levantado en 1895, las provincias de la Pampa más que triplicaron su población, correspondiéndoles más del 70 por ciento de la población total. La población de la provincia de Buenos Aires, que en 1869 era igual a la del noroeste, en 1895 la duplicaba sobradamente. En esa fecha la Pampa en su conjunto había alcanzado ya la posición que tiene ahora en términos relativos, aunque la importancia de Buenos Aires en la región continuaba creciendo. Aunque el rápido crecimiento demográfico se prolongó durante algún tiempo después de 1895, empezó a difundirse a otras regiones, pero sólo alcanzó un menor grado al noroeste. La proporción de la población que vivía en el noroeste, que había sido aproximadamente 40 por ciento de la población total durante la colonia, había bajado a un poco menos de 30 por ciento en 1869, y luego bajó marcada y sostenidamente hasta llegar a 18 por ciento en 1895, y a 13 por ciento cuando estalló la primera guerra mundial. Desde entonces ha bajado, aunque levemente, y representa ahora 11 por ciento del total. En este período la población del noroeste creció normalmente (se duplicó entre 1869 y 1914), pero la balanza se inclinó hacia las otras regiones sólo por efecto de la gran inmigración.

Conjuntamente con el desplazamiento relativo de la población se produjo



la integración de la economía nacional, y el ingreso de las regiones del interior que quedó subordinado al de la región de Buenos Aires y la Pampa. En las regiones del interior, especialmente en el noroeste, había surgido un importante sector industrial de tipo artesanal, y en cuanto a su organización económica dichas regiones eran en general relativamente autosuficientes. En consecuencia, habían sido partidarias de una política proteccionista desde la independencia, y éste había sido uno de sus motivos de disputa con Buenos Aires. Al crearse finalmente el gobierno nacional, con sede en Buenos Aires, a comienzos del decenio de 1860, ese objetivo fue definitivamente descartado, y como la región de Buenos Aires ya tenía entradas apreciables por concepto de importación, favoreció y adoptó una política de libre importación. Pero sólo después de 1870, cuando se inició la rápida expansión de los ferrocarriles, el interior perdió definitivamente su independencia económica. El ferrocarril llegaba hasta Buenos Aires, y esto permitió el transporte barato de las importaciones procedentes de Europa a regiones cada vez más extensas del interior. A estas regiones que no tenían una producción importante para la exportación, pese a contar con los ferrocarriles, no les quedó otra alternativa que orientar su producción comercial hacia el mercado de Buenos Aires y la Pampa.

En ese momento el desarrollo muy reducido que había tenido el interior durante la colonia adquirió importancia en diversas formas, especialmente en comparación con el crecimiento rápido y mucho más amplio de la región pampeana. Las regiones del interior todavía estaban escasamente pobladas, y en comparación resultaba muy grande el mercado de la región de Buenos Aires y la Pampa. Anteriormente cada región había tratado de producir toda la variedad de productos que necesitaba, pero con esta nueva situación algunas regiones podrían especializarse en productos para los cuales gozaban de ventajas, y alcanzar así niveles de ingresos relativamente elevados. Uno de los primeros casos de especialización fue el de la región vitivinícola de Mendoza, que creció rápidamente después de la llegada del ferrocarril en 1880. La región productora de frutas de Río Negro sólo surgió después de la primera guerra mundial y también llegó a generar elevados ingresos.

Pero la transición se realizó con menos éxito en el norte. También en esa zona surgieron regiones especializadas orientadas hacia el mercado de Buenos Aires —la zona productora de algodón en el Chaco, de yerba mate en el extremo noreste, y de azúcar en el noroeste— pero éstas no lograron llegar a tener altos niveles de ingreso. Una de las razones principales fue que la zona contaba con relativamente pocos recursos básicos en comparación con la Pampa, pero también influyeron otros factores. Toda la región norte está muy alejada del principal mercado en Buenos Aires, y carecía a menudo de los servicios que podía ofrecer la Pampa central; por consiguiente, las actividades importantes de elaboración sólo se instalaron en el norte cuando así lo requería la fuente de suministro de materia prima. La carencia de servicios de transporte y de otro tipo fue muy importante en la región del norte central y del noreste, ya que estas eran las regiones más recientemente colonizadas. Pero el noroeste fue la región que probablemente se adaptó con menos éxito a las nuevas circunstancias, y en gran medida porque fue colonizado primero, tenía una trayectoria cultural y económica relativamente larga, y al no existir nuevas condiciones marcadamente propicias al progreso, se ajustó con mucha lentitud. Tener un pasado tiene muchas ventajas, pero en términos estrictamente económicos, a menos que haya existido una tradición muy progresista, que no era el caso del

noroeste, constituye más bien un obstáculo para el crecimiento rápido y para alcanzar altos niveles de ingreso.

Aunque esta diferencia entre una región que comprendía Buenos Aires y la Pampa con altos ingresos y otra en el norte con bajos ingresos se mantuvo durante 100 años, su importancia en la estructura de la distribución del ingreso del país se vio limitada por el mismo proceso que le dio origen. La diferencia entre los niveles de ingreso surgió cuando la región de Buenos Aires y la Pampa se transformó más bien súbitamente en una zona de elevados ingresos, pero mientras eso ocurría la región también pasó a concentrar el grueso de la población. Hasta mediados del siglo XIX la mayor parte de la población vivía en el interior, pero en las primeras épocas la diferencia en cuanto al ingreso no era tan pronunciada. Después de 1860 surgió una economía de altos ingresos en la región de Buenos Aires y la Pampa, y en 1895 en esa región vivía el 70 por ciento de la población. En cifras globales las diferencias regionales en materia de ingreso tenían probablemente más importancia a comienzos del decenio de 1880. Los niveles de ingreso de la Pampa habían aumentado bastante en comparación con los del interior, y todavía era relativamente elevado el porcentaje de la población que vivía en las regiones más pobres. Posteriormente, pese a que aumentó la diferencia en cuanto a los niveles de ingreso, disminuyó rápidamente el porcentaje de la población que vivía en las zonas más pobres, especialmente en el norte.

En consecuencia, la forma en que las diferencias regionales se reflejaban en la estructura de la distribución del ingreso después de esa fecha era probablemente muy similar a la forma en que se reflejan ahora. Si bien la región de Buenos Aires y la Pampa, en la cual se concentra el grueso de la población, determina básicamente la estructura de la distribución del ingreso en su conjunto, el norte determina la distribución del tramo inferior. La región no ha logrado crear en los últimos 100 años una estructura económica comparable con la de la Pampa, y un elevado porcentaje de las familias que en ella residen tienen ingresos que las colocan cerca de los tramos inferiores de la estructura nacional de distribución del ingreso.

#### *6. El sector urbano y el período de crecimiento hacia dentro*

A fines de los años veinte se habían debilitado en cierta medida los vínculos que unían a la Argentina con la economía de intercambio mundial. La afluencia de capital extranjero en gran escala se había interrumpido con el estallido de la primera guerra mundial, y la inmigración aunque fue apreciable en el decenio de 1920, tuvo también menos importancia, especialmente en términos relativos, que antes de la primera guerra mundial. Pero el vínculo principal, el que consiste en el comercio mismo, continuó teniendo la misma importancia. Las exportaciones siguieron subiendo rápidamente y su valor continuó representando alrededor del 30 por ciento del producto bruto; y el sector exportador, que seguía componiéndose casi exclusivamente de agricultores y productores de ganado, siguió siendo el centro dinámico de una economía en rápida expansión.

La crisis económica mundial que se produjo a fines de los años veinte cortó este vínculo estrecho que aún restaba, debilitando seriamente al sector exportador como posible foco del crecimiento, e inició el período de crecimiento orientado hacia adentro. En la primera mitad del decenio de 1930 los precios de las exportaciones fueron muy inferiores a los precios de las mismas en la segunda mitad de los años veinte, y fue necesario entrar en negociaciones para colocar

las exportaciones incluso a esos precios. Por lo tanto, de haber crecimiento, tenía que emanar de fuentes internas, puesto que había desaparecido el estímulo externo. Por ese motivo una parte del sector urbano tuvo que asumir una función autónoma, y aumentó probablemente la importancia del sector urbano en su conjunto. Este aspecto del cambio reviste especial interés en este caso, por cuanto podría significar importantes modificaciones en la estructura de la distribución del ingreso.

Se conoce, y no es necesario volver a describir, ni siquiera someramente, el proceso por el cual se produjo este cambio y se amplió el sector industrial por vía de la sustitución de importaciones, transformándose en la fuerza impulsora principal del crecimiento, no sólo en la Argentina sino también en otras economías de la región. Baste señalar aquí varios de los aspectos del proceso que fueron característicos de la Argentina y que derivan del tipo de economía que existía en el país al estallar la crisis, y evaluar su probable efecto sobre la estructura de distribución del ingreso.

En primer lugar, aunque a raíz de la crisis económica del sector exportador dejó de ser, en forma muy repentina, el centro del crecimiento, el desplazamiento hacia un nuevo foco de expansión no se produjo con tanta rapidez. El estancamiento relativo caracterizó a la región entera en el decenio de 1930. Al verse enfrentados con la crisis, la mayoría de los países adoptaron políticas que esperaban tuvieran carácter transitorio, y aguardaron esperanzados el retorno de la prosperidad mundial. Los países más pequeños volvieron a la postre al antiguo sistema de crecimiento orientado hacia las exportaciones; pero incluso en los países más grandes sólo después de un decenio de crisis mundial y del nuevo golpe que significó la segunda guerra mundial, pudieron adaptarse completamente los sectores urbanos a las nuevas circunstancias, y cristalizar definitivamente las políticas y ser aceptada la promoción del crecimiento industrial general como un objetivo a largo plazo. Sólo a fines de los años cuarenta y en los años cincuenta el desarrollo industrial llegó a ser lo suficientemente rápido como para que nuevamente la economía en su conjunto llegara a crecer a una tasa satisfactoria. El decenio de 1930 fue un período de transición de la antigua a la nueva estructura económica.

La Argentina estuvo en mejores condiciones para enfrentar la crisis y el período de transición que la mayoría de los países latinoamericanos. Desde el comienzo del desarrollo la región pampeana se caracterizó por una agricultura extensiva, comercial y de elevados ingresos. En consecuencia, estimuló y pudo respaldar una variedad de actividades de tipo urbano, las que se ampliaron simultáneamente con el sector exportador. Esta situación se refleja en la estructura de la población urbano-rural, y también en la distribución de la fuerza de trabajo y en la composición de la producción por sectores.

La población urbana siempre fue relativamente grande, y su importancia aumentó rápidamente desde los comienzos. Cuando se levantó el primer censo de población en 1869, la tercera parte de la población se clasificó como urbana (según la definición empleada en esa época se consideraba urbanos a los residentes en ciudades de 1 000 habitantes o más) y dicho porcentaje creció sostenidamente. A comienzos del siglo veinte, la mitad de la población podría ser considerada urbana con arreglo a esta definición y a fines del decenio de 1920, más de dos tercios. La expansión urbana obedeció en su mayor parte al crecimiento de las grandes ciudades, y a fines de los años veinte más del 35 por ciento de la población total vivía en ciudades de más de 100 000 habitantes.

Parte de esta población urbana se clasificaba en el grupo de bajos ingresos,

compuesto en importante proporción por inmigrantes, y proporcionaba la mano de obra relativamente poco calificada que requería la construcción, la industria y los servicios. Pero desde temprana fecha hubo un grupo importante de ingresos medios y medios superiores, que provenían principalmente de la burocracia del gobierno nacional, que estaba relativamente bien financiada y empleaba a gran número de funcionarios de tipo medio y superior; de las grandes compañías, generalmente de propiedad extranjera, que dominaban el comercio de exportación y grandes rubros del comercio de importación; del importante sector financiero, donde también abundaban las firmas extranjeras; del gran número de empleados calificados necesarios para los ferrocarriles que cruzaban la Pampa por todos lados; y de los empleados especializados de otras empresas de utilidad pública, sobre todo en la región de Buenos Aires. Además existían muchos empleados por cuenta propia cuyas pequeñas empresas predominaban en grandes sectores de la industria, el comercio y los servicios y cuyos ingresos a menudo les colocaban en los tramos medianos y superiores de la escala. Como se señaló, las actividades urbanas promovidas por un sector agrícola de elevados ingresos eran variadas y relativamente diversificadas y desde muy al comienzo incluían grandes grupos de ingreso medio e ingreso medio superior.

Los cálculos sobre la distribución de la fuerza de trabajo acusan algunas variaciones, pero hay consenso general en que el sector agropecuario nunca representó mucho más del 36 por ciento del total. Esta proporción varió probablemente muy poco en los últimos veinticinco años del siglo XIX y en los dos primeros decenios del presente. Después de la primera guerra mundial es muy probable que el porcentaje correspondiente a la actividad agropecuaria haya empezado a bajar lentamente, pero esta baja sólo se intensificó en los años cuarenta. A fines de ese decenio se había reducido a menos de la cuarta parte del total, y en 1960 a menos del 20 por ciento. Así, durante todo el período de crecimiento orientado hacia la exportación el grueso de la población se dedicaba a actividades no agropecuarias propiamente dichas. En ese período alrededor del 30 por ciento de la fuerza de trabajo estaba ya ocupada en el sector industrial.

Los cálculos sobre la importancia relativa de los diferentes sectores en el producto bruto, disponibles desde los comienzos del presente siglo, son muy similares. El sector agropecuario representó aproximadamente la tercera parte del total hasta mediados de los años veinte. En ese momento su participación bajó a más o menos 30 por ciento, porcentaje que se sostuvo hasta mediados de los años cuarenta cuando se produjo una nueva baja sostenida y rápida, que reflejó un estancamiento del sector agropecuario que se mantuvo por un período de 20 años. En la primera mitad del decenio de 1960 su participación había caído a un poco más de 16 por ciento del total. El sector industrial representó más o menos la cuarta parte del total hasta mediados del decenio de 1920, alrededor de 27 por ciento durante los 15 años siguientes, y a partir de 1940 su importancia aumentó considerablemente llegando a representar un poco más del 35 por ciento del total a comienzos de los años 1960. El sector general de servicios siempre tuvo gran importancia, y representó alrededor del 42 por ciento del total hasta mediados de los años cuarenta, época en que empezó a subir, debido casi exclusivamente a un marcado aumento de los servicios gubernamentales. El decenio de 1950 y a comienzos del siguiente representó más o menos 46 por ciento del total.<sup>14</sup>

<sup>14</sup> La distribución del producto bruto en el período se calculó a precios de 1960. Los precios relativos variaron apreciablemente en ciertas épocas, variación que tuvo importantes repercusiones sobre la estructura de la distribución del ingreso.

Cuando se produjo la crisis a fines de los años veinte, la Argentina tenía la economía más diversificada de la región, predominantemente urbana y con un sector industrial que ya producía una variedad relativamente grande de productos y ofrecía una base adecuada para nuevas expansiones. En consecuencia, no sólo era factible que el sector urbano (industrial) de la economía pasara a ser el sector determinante del crecimiento, sino que ese fenómeno requería un cambio mucho más pequeño en la estructura de la economía que en el resto de los países de la región.

La economía tenía otras dos características importantes que hicieron menos difícil el ajuste ante los efectos de la crisis misma: la naturaleza de la producción de exportación, y la función desempeñada por la inmigración. Como ya se ha subrayado, el sector exportador estaba estrechamente vinculado con el resto de la economía, y el grueso de la producción de dicho sector se vendía en el mercado interno. Por ese motivo la crisis mundial afectó al mercado total en menor proporción de lo que afectó al sector de exportación en la mayoría de los países. Igual importancia tiene el hecho de que los productos en este caso eran alimentos relativamente esenciales, cuyo consumo tendió a permanecer constante, incluso habiendo bajado los ingresos; aunque los precios bajaron marcadamente, el volumen de las exportaciones sólo sufrió una leve reducción, es decir, las actividades vinculadas con el comercio de exportación se mantuvieron casi sin variaciones. Por consiguiente, si bien deben haberse tornado menos lucrativas, el desempleo no adquirió grandes proporciones en ellos.

La expansión del sector agropecuario se detuvo con la crisis, pero no declinaron los niveles de producción; y después de la recuperación que experimentaron los precios a mediados del decenio de 1930, se produjo un nuevo aumento apreciable en la segunda mitad del decenio y comienzos del siguiente, iniciándose posteriormente el largo período de estancamiento. El consumo interno continuó subiendo, y éste fue otro factor que, unido al estancamiento total, hizo bajar el excedente disponible, lo que limitaría la expansión de las exportaciones, en los rubros o períodos en que la demanda externa se elevara, especialmente en la postguerra.<sup>15</sup>

En consecuencia, la crisis causó en cierta medida menos problemas de ajuste en la Argentina. Los precios bajaron, como ocurrió en la mayoría de los demás países, y eso trajo consigo todas las dificultades que acarrea la marcada declinación de los ingresos en divisas; pero los volúmenes de exportación no bajaron y los problemas de desempleo no tuvieron la magnitud y características de otros países. Algo similar ocurrió con la acumulación de saldos de exportación, si bien cabe recordar la adopción de medidas de control y regulación y los problemas de esa índole durante la segunda guerra mundial.

La otra característica que facilitó el ajuste ante la situación creada por la crisis en la Argentina fue el hecho de que la inmigración haya continuado en gran escala hasta fines de los años veinte. La inmigración neta siguió representando más o menos la tercera parte del crecimiento demográfico total en ese decenio, y en proporción aún mayor que en épocas anteriores se concentró en las ciudades, principalmente en el propio Buenos Aires. Como los problemas de desempleo se presentaron naturalmente en las ciudades, la súbita interrupción de la afluencia de inmigrantes, que en su gran mayoría ingresaban directamente a la fuerza de trabajo, aminoró el problema enormemente. La eco-

<sup>15</sup> Es evidente que en los años que abarcó la segunda guerra mundial, período en que las dificultades de transporte mantuvieron las exportaciones a un nivel inferior del que hubieran alcanzado en otras condiciones.

nomía estaba acostumbrada a absorber una fuerza de trabajo que se expandía rápidamente, y, junto con hacerse sentir los efectos de la crisis, bajó marcadamente el ritmo de expansión de la propia fuerza de trabajo urbana. De todos modos, hubo problemas de desempleo, pero nunca alcanzaron las graves proporciones que en muchos otros países, y a mediados de los años treinta la situación era lo suficientemente favorable en Buenos Aires como para que se iniciara una afluencia en gran escala de migrantes de las regiones vecinas del interior. Por consiguiente, es probable que no hayan bajado mucho los niveles de ingreso mínimo.

La sustitución de una modalidad de crecimiento orientada hacia afuera por una orientada hacia adentro reviste primordial interés, desde el punto de vista de la distribución del ingreso, por la forma en que el cambio consiguiente en la estructura de la economía puede influir sobre la estructura misma de la distribución del ingreso. Luego de la breve descripción precedente, puede evaluarse la forma en que la sustitución de una modalidad de crecimiento por otra, y la crisis económica que la provocó, alteraron la estructura de la distribución del ingreso en la Argentina. Primero, cabe señalar que la estructura no sufrió grandes cambios en los años treinta. El proceso de urbanización continuó, como prolongación de una tendencia que se manifestaba desde hacía mucho tiempo, pero no se aceleró. El ritmo de crecimiento se hizo mucho más lento que antes, pero no hubo cambios en la composición sectorial de la fuerza de trabajo o del producto bruto. El cambio estructural sólo se inició en los años cuarenta, y desde entonces ha sido relativamente sostenido y apreciable.

Naturalmente que este cambio hizo disminuir la importancia relativa de la agricultura, tanto en la estructura de la distribución del ingreso como en otros sentidos; pero es probable que en la Argentina dicha disminución no haya alterado relativamente poco la desigualdad global en la distribución del ingreso, o la posición de determinados individuos en esa distribución.

Cabe esperar que los cambios estructurales en la economía provoquen modificaciones en la estructura de la distribución del ingreso debido en gran medida a que los niveles medios de ingreso de los diferentes sectores son muy distintos en la mayoría de los países, pero no ocurre así en la Argentina. Las estimaciones sobre la composición sectorial de la fuerza de trabajo y del producto bruto, que corresponden a los comienzos del siglo, son muy similares considerando a cada uno de los grandes sectores en su conjunto, esto indica que durante el período de crecimiento orientado hacia las exportaciones, y también después, no hubo grandes diferencias sectoriales en cuanto al producto por habitante, y por consiguiente tampoco las hubo probablemente en cuanto a los ingresos por habitante. Así, las diferencias sectoriales al parecer nunca fueron uno de los factores principales que influyeron en la estructura de la distribución del ingreso en la Argentina; y es evidente que así ha ocurrido en los años más recientes sobre los cuales figuran cálculos detallados en el presente estudio.

Pero en tanto que los ingresos medios de los diferentes sectores son muy similares, la estructura de distribución dentro de cada sector y en especial la posición relativa de los diferentes grupos funcionales lo es menos, y a raíz de estas diferencias el cambio estructural tuvo algunas repercusiones sobre la estructura más específica de la distribución del ingreso. Es posible que con el tiempo la distribución se haya tornado algo menos desigual y más estable.

La distribución del ingreso en la agricultura es muy desigual, debido principalmente a las marcadas diferencias que existen entre los ingresos de los

trabajadores agropecuarios y de los propietarios agropecuarios, y en consecuencia el sector es relativamente importante en ambos extremos de la estructura general de distribución del ingreso. Los ingresos de los trabajadores agropecuarios son muy reducidos, y se concentran en el tramo inferior de la distribución, en tanto que una proporción variable, pero significativa, de los propietarios agrícolas tienen ingresos que los colocan en el decil superior, y así el sector es importante también en ese extremo.

La misma diferencia existe en el sector urbano entre los asalariados y los empresarios, pero es menos marcada. Es mucho más elevado el número de asalariados urbanos en el grupo de ingresos medios —especialmente en los sectores industrial, gubernamental y de transporte— y por ese motivo la distribución es menos desigual. Así, la disminución de la importancia relativa del sector agrícola probablemente redujo en cierta medida la desigualdad.

La declinación respectiva del sector agropecuario afectó a ambos grupos funcionales. El número de trabajadores agropecuarios ha disminuido incluso en términos absolutos, de suerte que es mucho menor la influencia de este sector en el tramo inferior de la distribución. Si bien son en gran medida trabajadores no calificados y por ese motivo permanecen en los deciles inferiores aunque se trasladen a otro sector, sin duda sus ingresos han subido levemente, y en una economía urbana en expansión ese grupo tendió a desplazar a otros en el sector urbano, los que mejoraron su situación, motivos ambos que contribuyeron a mejorar la distribución general.

En el tramo superior de la distribución, los propietarios agrícolas han sido progresivamente desplazados por el número creciente de empresarios urbanos y aunque es probable que esto no haya influido apreciablemente sobre la desigualdad general, ha reducido la inestabilidad del ingreso del grupo de altos ingresos, y en consecuencia ha aminorado las variaciones en la desigualdad global del ingreso.

Uno de los principales elementos determinantes de los niveles de ingreso de los propietarios agrícolas es el nivel de precios relativos de los productos agrícolas, que han cambiado apreciablemente, tanto en determinados años como a lo largo de varios años. En la medida en que este grupo domine los niveles de altos ingresos, mientras más elevados sean los precios de los productos agrícolas, mayor será la desigualdad en la distribución, y mientras más bajos sean dichos precios, menor la desigualdad; pero la importancia de este factor declinó con el cambio de orientación de la economía hacia los sectores no agropecuarios. Es probable que durante el período de crecimiento orientado hacia las exportaciones, la mitad o un número aún mayor comprendido en el decil superior estuviera compuesto por propietarios agropecuarios, en tanto que esta proporción había declinado en promedio a alrededor de 20 por ciento a comienzos de los años sesenta. En cualquier año determinado, la composición de los grupos de altos ingresos cambia apreciablemente al variar los precios relativos, e incluso siendo menor la participación de los propietarios agrícolas en el grupo, los cambios en el nivel de los precios agrícolas constituyen una causal importante de la desigualdad general. Dichos cambios deben haber tenido mucho más importancia en períodos anteriores.

Aunque siempre hubo ciclos y crisis periódicas, durante el período de crecimiento orientado hacia las exportaciones los precios de los productos agrícolas fueron en general muy favorables, de suerte que por ese motivo la distribución del ingreso habría sido relativamente desigual. Al iniciarse la crisis mundial los precios de los productos agrícolas bajaron marcadamente y en términos re-

lativos nunca han sido tan altos como en los decenios anteriores a 1930. Durante la segunda mitad de los años treinta los precios se recuperaron, pero volvieron a declinar a fines del decenio, y hasta comienzos del decenio de 1950 se mantuvieron a un nivel inferior en aproximadamente 25 a 30 por ciento al de la segunda mitad del decenio de 1930, debido principalmente a las medidas de política adoptadas por el gobierno. Desde entonces han subido sostenidamente, con algunas fluctuaciones, pero en cualquier período de varios años los promedios han sido inferiores a los de fines de los años treinta, y en todo caso inferiores a los precios vigentes antes de 1930.

Como los propietarios agropecuarios continuaban predominando en los tramos de altos ingresos, el comienzo de la crisis debe haber provocado una reducción importante de la desigualdad del ingreso. Este grupo sufrió los principales efectos de la declinación de los precios de exportación, y por consiguiente la mayor baja en los ingresos se produjo en el grupo de elevados ingresos. Como se indica en el párrafo precedente, si bien los niveles de precios relativos han sufrido cambios importantes, los precios de los productos agrícolas no han vuelto a llegar al nivel que tenían antes de la crisis, y esto continúa siendo un factor que tiende a reducir la desigualdad a un nivel inferior al que tuvo durante el período de crecimiento orientado hacia las exportaciones.

Sin embargo, al orientarse los cambios estructurales hacia sectores no agropecuarios este factor ha ido paulatinamente perdiendo importancia. A medida que disminuía la importancia relativa de los propietarios agropecuarios, disminuía correspondientemente la influencia de los niveles de los precios agrícolas sobre la distribución. Adquirieron cada vez más importancia dentro del grupo de altos ingresos los empresarios urbanos que se beneficiaron al estimularse el crecimiento orientado hacia adentro, y porque sus ingresos estaban menos expuestos a fluctuaciones por ese motivo.<sup>16</sup>

La crisis, y el consiguiente cambio hacia el crecimiento orientado hacia adentro, tuvo otra importante repercusión sobre la distribución del bienestar real, la que difiere de la distribución de los ingresos monetarios, que obedeció también al cambio de los precios relativos. Los precios de los alimentos bajaron en términos absolutos, y más aún en términos relativos, durante los primeros años de la crisis, y como el gasto en alimentos es el más importante en el presupuesto de las familias de bajos ingresos, ello benefició en mayor proporción a estos grupos. En su mayor parte esta declinación fue sólo temporal, aunque los alimentos fueron, y continúan siendo, relativamente baratos en la Argentina, en comparación con la mayoría de los países de la región. Pero el cambio hacia el crecimiento orientado hacia adentro, por el camino de la sustitución de importaciones, significó un aumento permanente en los precios de muchos artículos, especialmente los bienes duraderos de consumo, comprados principalmente por los grupos de altos ingresos. Estos bienes se importaban durante el período de crecimiento orientado hacia las exportaciones, y sus costos aumentaron al comienzo por las medidas destinadas a restringir

<sup>16</sup> Suele decirse en general que los períodos de contracción económica reducen las desigualdades al hacer bajar las utilidades en mayor proporción que los ingresos de los asalariados, pero no ha ocurrido necesariamente así en la Argentina. Si bien la crisis de los años treinta provocó una baja de las utilidades de la agricultura, las restricciones a las importaciones impuestas por la escasez de divisas bien pueden haber contribuido a mejorar las utilidades de una parte importante del sector urbano. Y las contracciones económicas periódicas de los años recientes, como han estado vinculadas con programas de estabilización, han influido en distinta forma sobre las utilidades de diferentes grupos, y en general se caracterizaron por elevar más bien que reducir la participación de las utilidades.



las importaciones debido a la escasez de divisas, y luego por la expansión gradual, con costos relativos más altos, de la producción interna. Esto ha ocurrido corrientemente en los países que han llegado a una etapa bastante avanzada del proceso de sustitución de importaciones, y ha contribuido a alterar la estructura de los precios relativos en desmedro de los grupos de altos ingresos y a favor de los grupos de bajos ingresos.

Pero en general, el cambio hacia un crecimiento orientado hacia adentro alteró menos la estructura de la distribución del ingreso en la Argentina que en otros países de la región en que se produjo el mismo fenómeno. El grueso de la fuerza de trabajo se dedicaba desde hacía mucho tiempo a actividades no agropecuarias, la economía era predominantemente urbana mucho antes de que llegara a término el período de crecimiento orientado hacia las exportaciones, y durante más de diez años después de la crisis mundial de 1929 no se produjo cambio alguno en la estructura económica. Aunque bajó apreciablemente la importancia relativa del sector agropecuario desde los años cuarenta, sus efectos sobre la estructura de la distribución del ingreso se vieron limitados por el hecho de que no había marcadas diferencias entre los principales sectores en cuanto a los niveles medios de ingreso.

## CAPÍTULO II

### *LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN 1961*

El presente capítulo analiza en particular la distribución del ingreso en el año 1961 y, en la medida de lo posible, relaciona esa distribución con la estructura económica y social de la Argentina.

Ante todo conviene señalar que la distribución del ingreso que se analiza, tanto en éste como en los capítulos siguientes, es la del ingreso personal.<sup>1</sup> Se descartan así algunos aspectos que habrían sido considerados en un estudio más amplio: por ejemplo, la proporción del producto bruto que va al extranjero, o la proporción que representan las utilidades tomando no sólo el ingreso personal sino también el de las sociedades de capital, etcétera.

Asimismo, la distribución del ingreso personal se analiza principalmente desde el punto de vista de su grado de desigualdad. La "equidad" relativa con que una sociedad distribuye lo que produce es uno de los criterios fundamentales para evaluar una economía y es el criterio que interesa principalmente en este estudio. Entre otros enfoques, quizá el que más se aparte del señalado sea el que considera los grupos económicos (rentistas, empresarios industriales, agricultores, etc.) para ver cómo cambia la distribución del ingreso entre ellos con el desarrollo económico y cómo la ayuda o lo impide. Asimismo se considera la distribución por grupos funcionales, regiones de un país, etc. En diversos grados se emplean todos estos criterios en las secciones siguientes, pero siempre teniendo en mira su efecto sobre la desigualdad. Los aspectos de la distribución del ingreso que no tienen gran relación con el grado de desigualdad apenas se tocan o se ignoran del todo por importantes que sean otros puntos de vista.

De los tres años para los cuales se prepararon estimaciones, 1961 es el que parece más adecuado para un análisis de este tipo tanto por tratarse del más reciente como porque las condiciones que prevalecían entonces pueden considerarse normales en muchos aspectos y ciertamente más normales que en 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". Aún así, las conclusiones que derivan del análisis pueden aceptarse en general como valederas para cualquier año reciente, ya que los cambios, aunque considerables, muy probablemente no han llegado a representar una alteración fundamental de las relaciones que rigen la estructura del ingreso.

#### *1. Características de la información básica*

Antes de presentar los resultados del análisis, conviene precisar la naturaleza de las estadísticas que le sirven de base, mediante algunas consideraciones que

<sup>1</sup> Es decir, en comparación con el producto geográfico bruto, no se incluyen en este concepto las depreciaciones, las utilidades no distribuidas, los impuestos directos a las empre-

son igualmente aplicables a los años 1953 y 1959. Interesa hacerlo porque las fuentes de esos datos y la metodología adoptada difieren de las utilizadas corrientemente en las estimaciones de la distribución del ingreso, pues en la Argentina fue posible obtener una serie de estimaciones de la distribución del ingreso mucho más integrada que las que suelen ofrecer los estudios sobre este tema.

La mayoría de los estudios sobre la distribución del ingreso se han basado en informaciones derivadas de las declaraciones tributarias del ingreso personal o de encuestas por muestreo, pero ninguna de las dos fuentes pareció adecuada para el estudio de esos años en la Argentina. Sólo una parte muy pequeña de la población está obligada a declarar su ingreso personal, y la magnitud de la evasión tributaria hace que tales declaraciones sean poco fidedignas para apreciar siquiera los ingresos de los grupos de los tramos superiores; de otra parte, en las escasas encuestas por muestreo realizadas anteriormente se había tropezado con dificultades que hacían aconsejable su uso sólo como fuente complementaria de datos.

Por ello fue necesario preparar las estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina recurriendo a varias fuentes parciales e independientes. Se planteó entonces un problema de agregación: era preciso organizar esas fuentes de manera de incluir todos los ingresos y todos los perceptores de ingresos, evitando, al propio tiempo, vacíos de cobertura e inconsistencias de definiciones y clasificaciones. Para resolver el problema se organizó la investigación en el marco del sistema de cuentas nacionales, lo que tenía además la ventaja de hacer que las estimaciones de la distribución del ingreso así obtenidas fuesen directamente comparables con los totales y clases componentes de otros agregados del producto e ingreso nacionales.

Asimismo, con el uso de fuentes parciales era posible describir la composición de la distribución final, lo que es poco frecuente en estudios sobre este tema. Se seleccionaron las fuentes parciales de modo de obtener que cada una representara a un grupo socioeconómico importante, y que al combinarse todas ellas para obtener la distribución del conjunto en la economía pudiera apreciarse el lugar que correspondía a cada grupo. Una distribución articulada de esta índole ofrece ventajas considerables tanto para el análisis como para orientar la política, pues permite especificar con relativa precisión los factores determinantes de la distribución actual del ingreso y de los cambios que en ella se producen.

Al seleccionar los grupos socioeconómicos se establecieron cuatro grandes divisiones de carácter funcional: asalariados, empresarios, jubilados y pensionados y rentistas. En las dos primeras se clasifica el grueso de la población, y en ellas se efectuó otra descomposición por sectores. En total, se recopilaron datos sobre ingresos individuales y se estimó la distribución del ingreso para unos 25 grupos socioeconómicos diferentes; pero al efectuar los reajustes necesarios para estimar la distribución basada en la familia como unidad perceptora de ingresos, hubo que reducir a 15 el número de grupos sobre los cuales podían hacerse cálculos por separado. La composición de cualquier tramo de ingresos puede ser descrita en función de esos grupos socioeconómicos; o, mirado desde otro ángulo, es posible mostrar el lugar que ocupa cualquier grupo o combinación de grupos en la distribución total.

Los datos sobre el ingreso de los diferentes grupos de asalariados y de los *sas*, los impuestos indirectos y los ingresos de factores radicados en el exterior; en cambio, incluye las transferencias a personas efectuadas por el sector público.

jubilados y pensionados se obtuvieron de las fuentes habituales en estudios de este tipo. En su mayoría provinieron de los registros del sistema de previsión social, introduciéndoles ajustes para compensar su inadecuada cobertura en los grupos de ingresos más altos; se exceptúan los empleados públicos, cuyos datos se obtuvieron directamente de las cuentas gubernamentales, y los trabajadores agrícolas y los servidores domésticos, para quienes hubo que efectuar estimaciones especiales.

Las estimaciones referentes a los diversos grupos de empresarios se basaron en lo posible en datos de los censos económicos. No es ésta una fuente que se use con frecuencia para este propósito, por lo que su utilización constituye uno de los aspectos metodológicos novedosos del estudio. En la Argentina el grupo de los empresarios tiene gran importancia, ya que predomina en los tramos de ingresos altos y abarca a más de la quinta parte de todos los perceptores individuales de ingreso y a más de la cuarta parte de todos los jefes de familia. Aunque este grupo es importante en toda América Latina, los datos sobre su ingreso son escasos y poco fidedignos, y constituyen el punto débil de la mayoría de los estudios sobre distribución de ingresos. El uso de los datos censales ofrecía la ventaja de que, por ser las estimaciones estadísticas con que se había tenido más experiencia, su técnica se conocía mejor y sus resultados eran más confiables que los de las encuestas por muestreo. Por otro lado, las estimaciones del ingreso se obtenían indirectamente sobre la base de datos que abarcaban otros aspectos de la actividad de la empresa, lo que también contribuía a darles mayor exactitud, ya que al no preguntar directamente sobre esta variable se evitaba la tendencia a declarar ingresos menores que los reales. De esta manera se estimaron los ingresos de más de las dos terceras partes de los empresarios; para apreciar los ingresos del resto y de los rentistas se efectuaron estimaciones basadas principalmente en la encuesta sobre presupuestos de consumo e ingresos.

El rasgo más interesante de la organización del estudio estadístico es la estimación de varias distribuciones parciales, cada una referida a un grupo socio-económico importante, coherentes todas entre sí, por haberse organizado dentro del marco de las cuentas nacionales, lo que permite mostrar la estructura de la distribución total resultante. Los datos básicos sobre el ingreso así recopilados se refieren generalmente a los ingresos percibidos por ocupaciones, por lo cual fue necesario efectuar algunos ajustes para obtener distribuciones del ingreso del carácter deseado. Aunque estos ajustes constituyeron una parte importante del estudio estadístico, sólo se mencionarán aquí para ilustrar el tipo algo diferente de errores al que se expone un estudio de esta índole.

Partiendo de la distribución del total de las ocupaciones, fue necesario ante todo separar las ocupaciones secundarias del perceptor y combinar el ingreso que ellas le proporcionaban con su ingreso principal. Estos ajustes condujeron a la primera distribución del ingreso de las personas, en la cual se basa gran parte del análisis del ingreso. El ajuste final consistió en combinar los ingresos de los individuos que formaban parte de un mismo grupo familiar, dando por resultado una distribución de todo el ingreso personal por familias, que es la más interesante para una visión general. Este ajuste final fue grande, ya que casi la tercera parte de todos los perceptores de ingresos en la Argentina no son jefes de familia, sino perceptores secundarios de ingresos dentro de un grupo familiar.

Como las fuentes y métodos empleados en este estudio difieren de los que se utilizan habitualmente para estimar la distribución del ingreso, también son algo diferentes sus deficiencias y posibles errores. Se efectuaron estimaciones para 1953, 1959 y 1961, pero algunas de las fuentes básicas, especialmente los censos,

no daban informaciones completas sobre cada uno de esos tres años. Los ingresos totales de cada grupo pudieron obtenerse, por años, de las cuentas nacionales, pero al estimar la distribución de esos totales para los grupos de empresarios fue preciso suponer que las estructuras internas de esos grupos no tendrían grandes variaciones. Los supuestos empleados fueron similares a los que se usaron en la estimación de las propias cuentas nacionales, de modo que probablemente no causaron desviaciones apreciables en el breve período considerado. Lo que sí tiene importancia es que las estimaciones del ingreso familiar se prepararon con los datos sobre el ingreso por ocupaciones utilizando principalmente las informaciones proporcionadas por los censos de población y una encuesta única sobre presupuestos de consumo efectuada en 1963, suponiendo, por lo tanto, que no había cambios de estructuras entre los diferentes conceptos del ingreso. Las estimaciones no dan información sobre cambios en el empleo secundario o el empleo múltiple dentro del grupo familiar, ya que tales relaciones se supusieron constantes durante el período.

El margen de error que generalmente se asigna a los estudios estadísticos se refiere a la exactitud de los datos numéricos recopilados, pero como se desprende del párrafo anterior, en el estudio sobre la Argentina es preciso tomar en cuenta también la posibilidad de errores causados por la hipótesis adoptada en sus diversas etapas. El margen de error en los datos numéricos básicos es relativamente pequeño, ya que la recopilación no fue global, sino específica y pudo verificarse con frecuencia por comparación con las cifras de las cuentas nacionales. No hubo datos directos completos para calcular los ingresos de algunos grupos de empresarios y de las familias, de modo que estas estimaciones dependieron en parte de hipótesis y su margen de error debe ser algo mayor. Sin embargo, como el estudio se realizó con mucho más detalle que cualquier examen de la distribución del ingreso efectuado antes en la región, el margen global de errores de las estimaciones probablemente resulta mucho menor.<sup>2</sup>

## 2. *Distribución del ingreso personal; análisis global*

La información básica que se ha descrito permite enfocar aspectos diferentes de la estructura de la distribución del ingreso; en particular, puede destacarse la distribución del ingreso entre salarios y utilidades, o entre sectores de la economía, o, parcialmente, entre distintas regiones del país. 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. Esto implica que el concepto al que se atribuye aquí el interés primordial es 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 que sea su clasificación social o económica.

El punto de partida será pues el monto de los ingresos, o como también se le denomina, la distribución del ingreso por tamaño. Ello muestra la disparidad general y los ingresos absolutos y su disparidad por niveles, lo cual constituye el objeto último del análisis explicativo. Sin perjuicio de ello, en secciones posteriores se analizan también otros aspectos (funcionales, sectoriales y regionales), pero siempre con este mismo marco y con el propósito de determinar el papel de tales factores en la distribución del ingreso por niveles.

<sup>2</sup> Véase CONADE/CEPAL, *Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina* (Buenos Aires, 1965), 5 vols.

a) *La distribución considerada la familia como unidad perceptora de ingreso*

Como se dijo, las estimaciones acerca de la distribución del ingreso se prepararon en varias etapas, de modo que existen diferentes tipos de agrupación. De éstas, hay dos que tienen primordial interés desde el punto de vista que ahora interesa: la distribución del ingreso personal por perceptor individual y la distribución del ingreso personal por familia. La primera es la que mejor se adapta para algunos fines porque se dispone de una mayor diferenciación a ese nivel y su estimación requiere menos hipótesis. Pero la distribución por familia es más ilustrativa en el sentido de ofrecer un cuadro general de la situación existente. En efecto, una de las conclusiones más interesantes que pueden extraerse de las estimaciones acerca de la distribución del ingreso, consiste en la determinación aproximada de la forma en que 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 más desigual que la primera.

De acuerdo con el 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 ingreso, dado el especial interés que presentan estos datos (véase nuevamente el cuadro 5).

Las cifras revelan una distribución en la Argentina que es distinta a la de otros países de la región y para cuyo análisis conviene considerar separadamente tres grandes grupos: el 20 por ciento más pobre de todas las familias; el 50 por ciento siguiente; y el 30 por ciento superior. Como sucede con la mayor parte de

**Cuadro 5**

**DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO POR TAMAÑO CON LA FAMILIA  
COMO UNIDAD DE INGRESO, 1961**

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

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

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 colocársele en la segunda categoría. El sector del centro es, al mismo tiempo, muy amplio y homogéneo, y para algunos fines se le 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, ya que en este tramo se concentra 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 (como también en los países industrializados) 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 mucho más altos que en los demás países de la región. 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 cleva con rapidez; para el primer decil el promedio es de 740 dólares por familia, y para el segundo pasa de los 1 000 dólares.

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 menos 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 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.

En 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 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.

Dos tipos de factores contribuyen a que el ingreso familiar mínimo sea relativamente elevado. El primero es la influencia de la familia misma. Hay muchos empleos en la Argentina que producen ingresos inferiores a las cifras precitadas; aunque sólo alrededor del uno por ciento del total de familias tienen un ingreso inferior a 500 dólares, aproximadamente 13 por ciento del total de ingresos individuales son inferiores a 1 000 dólares. Sin embargo, gran proporción de las personas que perciben estos bajos ingresos no corresponden a jefes de familias, o si lo son otro familiar percibe un ingreso complementario. Así, la familia sirve como medio parcial de protección para quienes perciben bajos ingresos. A la vez, y desde un punto de vista algo diferente, ello significa que el ingreso mínimo familiar sólo llega a ser relativamente elevado cuando trabaja más de uno de sus miembros, y que eso ocurre en mucho mayor medida que en el caso de niveles de ingresos altos.

El otro factor que influye es económico y fundamental. En la Argentina hay una abundancia relativa de recursos naturales, especialmente de tierra, que probablemente sea un elemento de vital importancia en la determinación de los niveles de ingresos mínimos. La Argentina tiene una baja densidad de población, sólo alrededor de 8 habitantes por kilómetro cuadrado, y la relación entre la superficie arable y la superficie total es más alta que en la mayoría de los países de la región; además, el ritmo de crecimiento demográfico es marcadamente inferior al de los demás países de la región, salvo el Uruguay, de suerte que las presiones de esta naturaleza no surgen con tanta rapidez, y hay más tiempo para que se produzca un ajuste espontáneo.

Como la tierra nunca parece haber sido sometida a presiones especiales, se ha podido practicar una agricultura de tipo extensivo y se han introducido técnicas similares a las empleadas en algunos de los países más industrializados. Por ese motivo, se ha alcanzado una alta productividad en el sector agrícola y éste ha sido un factor importante que contribuyó desde un comienzo a la creación de un sector urbano relativamente grande y próspero. Por regla general el desempleo urbano no ha creado graves problemas, e incluso con el relativo estancamiento del decenio pasado ha sido mucho menos grave que en la mayoría de los países de la región. Estos aspectos de la economía se examinan en otras secciones de modo que en ésta sólo se mencionan muy brevemente para indicar cuán importante han sido para el mantenimiento de los ingresos mínimos a niveles relativamente elevados.

La existencia de un gran grupo medio de población, en el cual es relativamente reducida la dispersión del ingreso, es reflejo de estructuras socioeconómicas y fenómenos institucionales y políticos que caracterizan a la Argentina. En el sector agrícola, los ingresos medios son relativamente altos y representan sólo el 16 por ciento del total de familias. A diferencia de otros países, es la



Argentina preponderantemente una sociedad urbana, en la que no han existido graves problemas de desempleo o subempleo y donde existe un alto grado de organización en los sectores de la economía, lo que ha tendido a reducir las diferencias en el ingreso entre la amplia variedad de familias del grupo medio.

La gran desigualdad observada en los tres deciles superiores, con los altos ingresos absolutos y la concentración en el último decil, son factores aparentes en casi toda la región, y no reflejan ningún factor fuera de lo común en la Argentina. La composición de estos tres deciles varía, y cualquier explicación debe tratar sobre la diferencia entre ellos. El octavo y noveno decil se compone en su mayoría de personas que viven de un sueldo, aunque aumenta la proporción de empresarios, y por consiguiente, estos grupos reflejan principalmente las remuneraciones relativamente elevadas que percibe el personal administrativo y directivo medio y superior. Téngase presente, sin embargo, que el ingreso medio en el octavo decil es todavía un poco inferior al promedio nacional, y en el noveno decil es sólo 29 por ciento superior al promedio nacional. En el decil superior la situación es muy diferente; su nivel medio es equivalente a cuatro veces el promedio nacional y allí predominan los ingresos empresariales de actividades urbanas y rurales. Por lo tanto, la concentración del ingreso en ese decil superior refleja esencialmente la concentración del capital, lo que no debe interpretarse en su sentido estricto de referirse a la propiedad misma, sino en su sentido más amplio, de suerte que incluya el acceso a las fuentes de crédito, la posición en el mercado y otros factores de esta índole.

Desde un ángulo general, cabe anotar algunos comentarios sobre este tipo de distribución del ingreso. El hecho de que el ingreso mínimo sea relativamente elevado significa que prácticamente toda la población constituye una fuente de demanda monetaria efectiva de modo que, en relación con la población total, el mercado total es más grande que en muchos otros países de la región. Además, como el ingreso sube más bien lentamente en el amplio sector medio de la distribución, es probable que la estructura de la demanda sea relativamente homogénea. Si un amplio sector de la población consume productos similares, existirá un mercado relativamente grande para cada artículo, lo que ofrece diversas ventajas desde el punto de vista económico. Al mismo tiempo, la considerable concentración del ingreso en el decil superior debiera brindar suficientes oportunidades de alcanzar un elevado nivel de ahorros que respalde las inversiones necesarias para que la tasa de crecimiento se eleve con rapidez. Como el ingreso se concentra en su mayoría en manos de los empresarios (véase el cuadro 6) la relación entre ahorros e inversiones suele ser directa, de manera que debiera haber más probabilidades de que se alcance una elevada tasa de ahorros e inversiones. Esta situación es mucho más favorable que cuando los ingresos elevados son percibidos principalmente por un grupo de rentistas, por ejemplo, o por no residentes.

Todo ello sugiere que, en la medida en que las características de la distribución que se han anotado hayan estado igualmente presentes en períodos anteriores, esa distribución pudo ser un factor importante del progreso económico alcanzado por la Argentina durante la primera mitad del siglo.

En sentido contrario, cabe pensar que en una sociedad organizada relativamente urbana como la de la Argentina, la perpetuación de una estructura del ingreso como la que se ha descrito puede acarrear serios problemas. Mientras el crecimiento sea rápido, estos problemas no se presentarán, ya que todos los grupos o la mayoría de ellos irán mejorando su situación; pero si por cualquier causa la economía comienza a estancarse, rápidamente la atención se concentrará

Cuadro 6

UNIDADES FAMILIARES: COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE CADA GRUPO DE INGRESO POR GRUPO SOCIOECONÓMICO, 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	0.3	31.1	7.3	—
2° 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	—
4° 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
5° 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
6° 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
7° decil	0.8	27.6	4.0	7.2	9.4	14.3	0.1	63.4	8.4	1.7	5.6	0.7	1.5	13.1	31.0	5.5	0.2
8° 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
9° 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
<i>Total</i>	<i>7.9</i>	<i>22.7</i>	<i>6.0</i>	<i>5.1</i>	<i>7.4</i>	<i>14.0</i>	<i>0.9</i>	<i>63.9</i>	<i>8.4</i>	<i>4.3</i>	<i>6.0</i>	<i>1.3</i>	<i>1.8</i>	<i>6.9</i>	<i>28.6</i>	<i>7.0</i>	<i>0.5</i>

en la distribución de lo que hay. Ello insinuaría que el estancamiento relativo del último decenio haya hecho de la lucha por mejorar la participación relativa uno de los principales problemas políticos y económicos del país.

Conviene profundizar el análisis de la distribución imperante en 1961, mediante el examen de la composición de cada uno de los grupos que conforman la distribución global.

A estos efectos, 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, lo que afecta la composición indicada en el cuadro 6. La base utilizada para colocar a una familia en uno u otro grupo, es la naturaleza de la fuente principal de ingreso del jefe de familia. Pero la familia muchas veces tiene un segundo receptor, 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 socioeconómicos.

El cuadro 6 permite ubicar cada grupo socioeconómico dentro de la distribución global. Se observa en primer lugar que la desigualdad general 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 jubilación 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 artesanos 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.

La concentración de los asalariados en los grupos de ingresos inferior y mediano, y el promedio de los perceptores de ingresos que no son asalariados en el grupo de ingresos más altos, quizá caracterice a todos los países de la región, aunque se dispone de muy pocas informaciones concretas sobre la materia. Sin embargo, vale la pena destacar dos aspectos de esta situación en la Argentina,

porque revisten cierta importancia, y tal vez no sean corrientes en el resto de los países de la región.

Primero, los ingresos elevados derivan sólo en pequeña proporción de las rentas que produce la propiedad, en el sentido de ingresos obtenidos sin participar directamente en el proceso de producción. El grupo de rentistas ejerce poca influencia, en tanto que predominan los empresarios. Los altos ingresos se obtienen gracias a una combinación del control de la propiedad que se usa en la producción de bienes y servicios y una proporción desconocida de ingresos empresariales.

Segundo, en los grupos de ingresos inferiores hay relativamente pocos empresarios, sin la presencia de gran número de trabajadores por cuenta propia en las ocupaciones marginales corrientes que se observa en algunos de los demás países. Por ejemplo, en los deciles de ingresos inferiores hay muy pocos empresarios en las categorías de comercio, servicios e independientes.

La posición relativa de los empresarios y trabajadores por cuenta propia se apreciará mejor si se tiene en cuenta que en 1961 el 28.6 por ciento de los jefes de familia eran empresarios, y que las empresas, si dirigidas por ellos, producían aproximadamente dos tercios del producto bruto interno. La economía argentina se caracteriza pues por basarse en un gran número de pequeños productores independientes y puede ser útil recordar este hecho al examinar los diversos aspectos de la distribución del ingreso, así como otros problemas económicos.

De nuevo, parece pertinente enunciar algunas consideraciones de carácter general sobre los efectos que pueden asociarse a características distributivas como éstas. Por ejemplo, pudiera pensarse que una estructura económica de esa índole suele estar asociada con una tendencia a operar con bajos volúmenes de venta por empresa y altos precios por unidad de producto, en lo que se apoyaría la presencia de gran número de productores individuales con ingresos relativamente elevados. En las primeras etapas de la industrialización, cuando las economías de escala no son muy apreciables, una situación así no constituiría un grave obstáculo para el crecimiento. Sin embargo, es probable que los elevados costos unitarios que caracterizan a este tipo de estructuras llegaran a constituir en cierto momento un obstáculo importante para la expansión permanente de la economía, sobre todo el sector industrial y en tales circunstancias la distribución del ingreso no favorecería la aceleración del crecimiento económico.

Desde otro ángulo, una situación de esa naturaleza puede restar eficacia a las medidas de política más tradicionales para reducir las desigualdades del ingreso, y sobre todo los impuestos directos. En la medida en que los grupos de ingresos superiores están constituidos por empresarios, son mayores las posibilidades de subdeclarar su ingreso. Hasta en países en que la evasión no es un problema grave, las leyes tributarias suelen dar un trato especial a este grupo, en parte para fomentar la "pequeña empresa" y en parte también porque se reconoce implícitamente que es difícil su aplicación efectiva.

Por último, es probable que haya una reducida movilidad en estas estructuras. Las empresas relativamente pequeñas, que son de propiedad de una persona y administradas por ella, le darán mayor importancia a las consideraciones personales, y es probable que los mejores puestos sean ocupados por miembros de la familia o amigos. Puede así ser difícil para una "persona de afuera", aunque sea más capaz o tenga una formación más adecuada, llegar a ganar mejores sueldos. Si el crecimiento es rápido, este problema será intrascendente, porque habrá muchas oportunidades para establecer nuevas empresas; pero si la economía

sólo crece con lentitud, este aspecto puede tornarse más importante. En una economía en que predominan las grandes organizaciones, como las sociedades anónimas, es probable que las decisiones se adopten en mayor medida en forma impersonal, y que haya más movilidad.

Aparte de la distinción general entre los asalariados y el grupo empresarial, existen diferencias que dependen de la importancia de los distintos grupos socioeconómicos dentro de los diversos niveles de ingresos. Estas diferencias resultan más claras cuando la clasificación considera el perceptor individual de ingresos, porque se cuenta entonces con mayor detalle, pero algunas de estas diferencias son aparentes incluso en la distribución por familia (véase nuevamente el cuadro 6).

En el grupo de ingresos inferiores (el 20 por ciento más pobre de todas las familias) predomina el sector agrícola. Más del 35 por ciento de las familias del primer decil y más del 16 por ciento de las del segundo decil tienen como jefe a trabajadores agrícolas; y aproximadamente la mitad de ese número en cada decil está 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 contraponen, 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 trabajadores 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 mayoría fuera de la región pampeana (tres cuartas partes en el norte y la mayor parte del resto en las demás regiones del interior). De otra parte, no obstante que más del cuarenta 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 figura en el segundo decil de ingresos importante número 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 semigubernamental, aunque este grupo se concentra algo más en el medio de la distribución. Se observa que estos tres grupos socioeconómicos son los únicos, en un total de quince, que tienen una distribución "normal" en-

tre 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.

A veces se ha puesto de relieve la concentración de la propiedad rural como causa de la gran proporción del ingreso total que recibe el grupo superior de ingresos, pero en la Argentina hay otros factores que tienen por lo menos igual importancia. En 1961 había relativamente pocos propietarios agrícolas en el grupo superior de los ingresos, si bien conviene señalar que, en ese aspecto, el año 1961 no fue representativo. Los precios agrícolas, principal determinante de los niveles de ingreso de ese sector, eran relativamente bajos y, por lo mismo, era normalmente reducido el número de propietarios agrícolas con altos ingresos. En promedio, probablemente alrededor del 20 por ciento de los integrantes del decil superior derivan sus ingresos de la agricultura, pero aun con esa corrección, es patente que el grueso de los altos ingresos proviene en la Argentina de las actividades urbanas.

#### b) *La distribución considerada 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 familia: la proporción del ingreso total que perciben los diferentes grupos y el ingreso medio de cada uno de ellos, en dólares y como porcentaje del promedio nacional.

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

Cuadro 7

## DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO POR TAMAÑO CON EL INGRESO INDIVIDUAL COMO UNIDAD DE INGRESO, 1961

<i>Grupo de ingreso</i>	<i>Distribución del ingreso total (porcentaje)</i>	<i>Ingreso medio (dólares)</i>	<i>Ingreso medio (promedio nacional = 100)</i>
1er. decil	1.9	320	19
2º decil	3.3	570	33
3er. decil	4.2	710	42
4º decil	5.1	810	51
5º decil	6.0	1 020	60
6º decil	7.1	1 200	71
7º decil	8.3	1 410	83
8º decil	10.0	1 690	100
9º decil	13.2	2 230	132
10º decil	40.9	6 920	409
5 % superior	31.2	10 600	624
1 % superior	16.3	27 600	1 630

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.

En la distribución por individuos, el ingreso aumenta con más rapidez, de modo que en conjunto es más dispereja 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 uno 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 anteriormente. El cuadro 8 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

## Cuadro

DISTRIBUCIÓN DE LOS PERCEPTORES INDIVIDUALES DE INGRESO  
INGRESOS POR GRUPO

	Asalariados									
	Agro- pecua- rio y pesca	Cante- ras y minas	Obre- ros in- dus- triales	Em- plea- dos in- dus- triales	Elec- trici- dad, gas y agua	Cons- truc- ción	Trans- porte, almaje, comu- nicación	Co- mer- cio	Insti- tucio- nes fi- nan- cieras	Servi- cio domés- tico
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
1er. decil	15.9	—	8.9	1.0	—	2.9	0.8	5.5	—	21.5
2º decil	21.6	0.2	11.7	0.6	—	2.2	0.4	5.0	—	15.3
3er. decil	29.0	0.4	12.5	0.9	—	5.6	0.5	6.5	—	10.6
4º decil	14.4	0.6	20.6	1.6	0.2	9.6	2.6	9.6	0.1	3.4
5º decil	5.5	0.5	24.1	2.5	0.5	9.8	6.8	3.0	0.2	1.1
6º decil	4.0	0.4	23.3	2.6	0.9	7.3	8.9	4.4	0.6	0.7
7º decil	2.1	0.3	23.0	2.5	1.6	5.7	11.1	4.3	1.1	—
8º decil	0.7	0.3	21.8	3.5	2.0	3.8	12.1	5.2	1.9	—
9º decil	0.3	1.4	17.3	4.3	2.1	2.3	9.5	3.8	3.0	—
10º decil	—	0.8	6.4	4.3	0.9	0.8	3.6	3.2	3.2	—
5 % más alto	—	0.3	1.7	3.6	0.4	0.4	1.5	2.7	3.0	—
1 % más alto	—	—	0.1	2.6	0.2	0.4	0.1	2.8	0.5	—
<i>Total</i>	<i>9.2</i>	<i>0.5</i>	<i>17.4</i>	<i>2.4</i>	<i>0.8</i>	<i>5.0</i>	<i>5.6</i>	<i>5.0</i>	<i>1.0</i>	<i>5.2</i>

NOTA: A fin de efectuar comparaciones con la distribución de las unidades familiares que combinaron en una sola columna también en el cuadro 6; asimismo se combinaron las co

socioeconómicos (21 en total).<sup>3</sup> En segundo lugar, y en contraposición con los datos anteriormente expuestos, 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.)

De esta distribución por individuos, puede extraerse como conclusión acerca 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 conside-

<sup>3</sup> 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.



PERSONAL — COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE CADA GRUPO DE OCUPACIONAL, 1961

<i>Empresarios</i>												
Go- bierno gene- ral	Resto otros servi- cios y viviendas	Sub- total	Agro- pecua- rio y pesca	Indus- tria, mine- ría y cons- trucción (15)	Co- mer- cio	Trans- porte y al- macena- je	Pres- tación de servi- cios	Profe- siona- les	Inde- pen- dientes	Sub- total	Ren- tistas	Jubila- dos y pensio- nados
(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)	(22)	(23)
2.1	7.9	66.6	3.1	5.3	—	—	1.1	—	2.6	12.1	0.2	21.1
3.0	6.2	66.2	3.2	2.3	0.2	—	0.9	0.1	1.9	8.6	0.1	25.1
3.4	5.4	74.8	4.5	1.9	0.4	—	1.1	0.1	2.5	10.6	0.2	14.4
7.5	4.3	74.4	3.3	0.4	1.3	—	0.9	0.1	3.3	9.5	0.3	15.9
13.6	2.7	70.2	3.4	1.0	2.5	—	1.8	0.1	6.1	14.9	0.2	14.7
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
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
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
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
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
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
0.1	0.7	7.4	15.2	28.2	30.0	3.6	1.4	8.7	0.1	87.2	5.3	—
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

figuran en el cuadro 6, las columnas (2), (3), (4) y (5) que aparecen en este cuadro se-  
lumnas (8) y (9); las columnas (11) y (12); y finalmente, las columnas (19) y 20).

table, 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 nu-  
meroso de los primeros dos deciles. La razón de este cambio y la forma especí-  
fica 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 distribucio-  
nes. Las participaciones porcentuales de cada uno de los cuatro grupos en los  
totales, en la distribución por familias y por individuos, fueron las siguientes:

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

Estas cifras muestran dos cambios de importancia. Primero, aunque más del  
12 por ciento de todos los perceptores individuales de ingresos eran jubilados y  
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 tenían tal calidad, de modo que este grupo no influyó de modo determi-  
nante 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 empre-

sarios. 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 toda 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 se consideran jefes de familia.

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 distribución por familias, el 20 por ciento de ingresos más bajos estaba constituido predominantemente por asalariados y empresarios del 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 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 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).

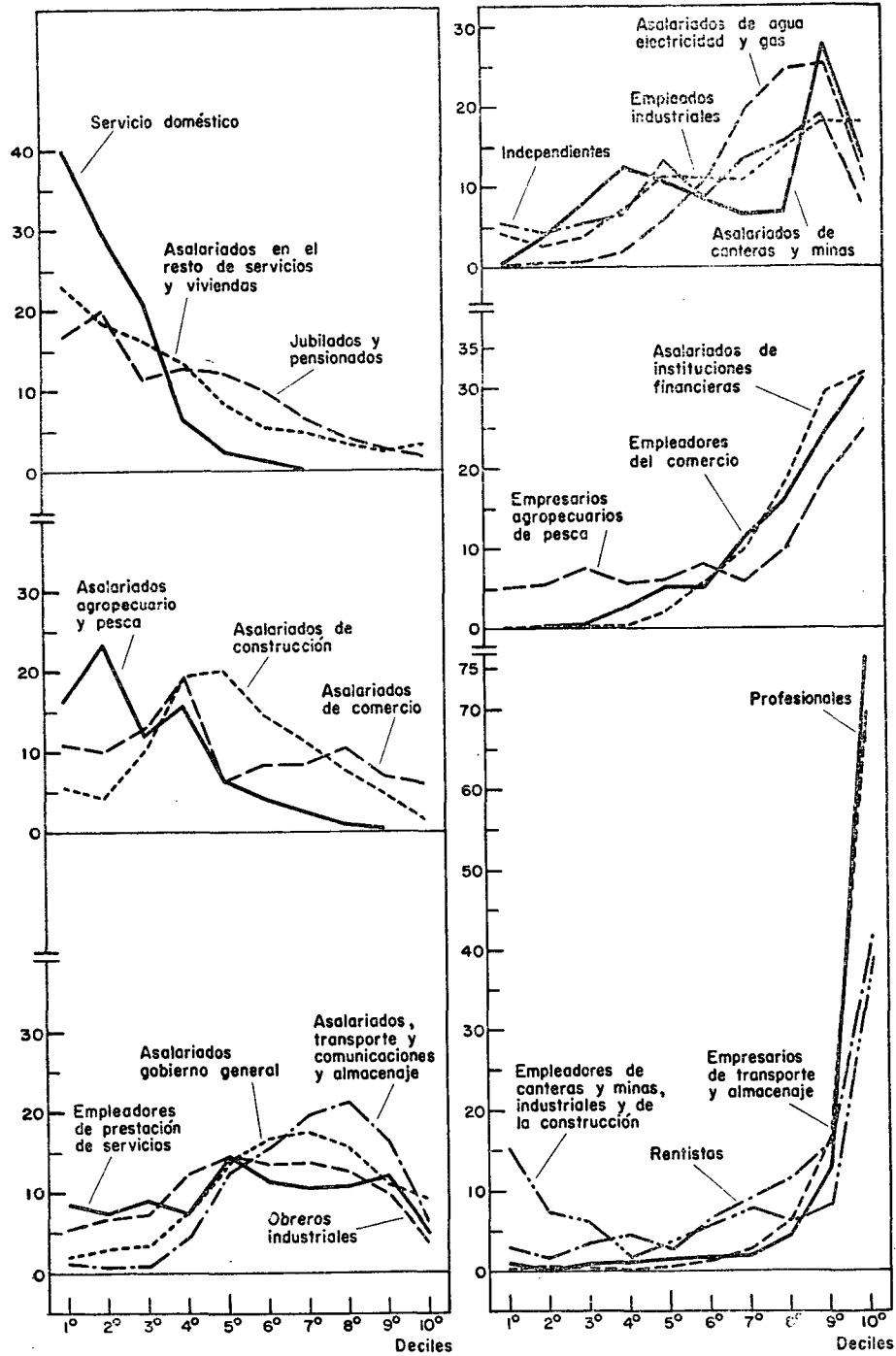
La composición por grupos socioeconómicos de los tramos medios y superiores de la distribución no se diferencia esencialmente de la expuesta al referirse a la distribución por familias. Puesto que las familias con ingresos múltiples se concentran en el tramo inferior de la distribución, cabe esperar esta similitud 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 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 porcentaje 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 I.)

El gráfico I está dividido en seis 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 primero 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 aproxi-

Gráfico I

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS PERCEPTORES INDIVIDUALES DE CADA GRUPO SOCIOECONÓMICO POR GRUPOS DE INGRESO PERSONAL, 1961



madamente 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 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; las dos secciones se diferencian en que la última contiene grupos que se concentran más en el decil superior. 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 cada grupo de empresarios, se ubican en el decil más alto, aproximadamente el 25 por ciento de los empresarios del sector agrícola, 35 por ciento del comercio y la industria, y aproximadamente 70 por ciento de los del sector de los transportes y de los profesionales.<sup>4</sup>

### 3. *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 destacar los factores determinantes de la estructura de la distribución del in-

<sup>4</sup> 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.

greso 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 intrínseco, 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 esta diferencia y la magnitud relativa de los grupos.

**Cuadro 9**  
**POSICIONES RELATIVAS DE LOS CUATRO GRUPOS FUNCIONALES**  
**MÁS IMPORTANTES**

	<i>Por ciento del total de los perceptores in- dividuales de ingreso</i>	<i>Por ciento del ingreso perso- nal total perci- bido por el grupo</i>	<i>Ingreso medio (dólares)</i>
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 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.

La participación del ingreso 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. Los dos grupos pasivos reciben sólo pequeñas proporciones del total, pero, nuevamente por las agudas diferencias en el ingreso medio, esas proporciones son más parecidas que las que representan los respectivos perceptores de 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. Ello representa un índice de cierta similitud en la distribución global del ingreso en esos dos períodos.

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 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, 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.

Además de las informaciones globales que aparecen en el cuadro 9, interesa conocer la distribución del ingreso (por perceptores individuales) 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.

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 dispareja 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.

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 dife-

Cuadro 10

LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO PERSONAL EN CADA UNO DE  
LOS CUATRO GRUPOS PRINCIPALES<sup>a</sup>

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

<sup>a</sup> El cálculo se ha efectuado sobre la base de perceptores individuales.



rencias 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 mucho 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 demuestran 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 también para la mayoría de las personas que se dedican a esta actividad. Los de más éxito perciben ingresos muy elevados y concentran en sus manos un por ciento considerable del ingreso total; pero aquéllos 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 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 dispereja 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 dispereja. 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 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.

**Cuadro 11**  
**IMPORTANCIA RELATIVA E INGRESO MEDIO DE LOS DISTINTOS**  
**GRUPOS DE ASALARIADOS**

<i>Grupo económico</i>	<i>Porcentaje de asalariados y obreros ocupados</i>	<i>Ingreso medio (dólares)</i>	<i>Ingreso medio (promedio de todos los asalariados y obreros = 100)</i>
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

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 restantes (trabajadores de la construcción, obreros industriales y empleados de comercio) tienen cada uno un ingreso medio que se aparta 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 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 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.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Los ingresos medios de los diferentes grupos indudablemente varían sólo en alguna

Cuadro 12

ARGENTINA: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO ENTRE LOS ASALARIADOS; COMPOSICIÓN PORCENTUAL POR GRUPOS OCUPACIONALES

	<i>Agro- pecua- rios y pesca</i>	<i>Cante- ras y minas</i>	<i>Obreros indus- triales</i>	<i>Emplea- dos in- dustria- les</i>	<i>Cons- truc- ción</i>	<i>Comer- cio</i>	<i>Transpor- te, alma- cenaje y comuni- cación</i>	<i>Electri- cidad, gas y agua</i>	<i>Institu- ciones finan- cieras</i>	<i>Gobier- no gene- ral</i>	<i>Servicio domés- tico</i>	<i>Otros ser- vicios y vivienda</i>
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	5.7

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.

La parte A del cuadro parecería indicar una situación similar a la que pre-

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**

<i>Grupo</i>	<i>Porcentaje de empresarios en el grupo</i>	<i>Ingreso medio (dólares)</i>	<i>Ingreso medio (ingreso medio de los empresarios = 100)</i>
<i>A. Con los independientes como agrupación separada<sup>a</sup></i>			
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
<i>B. Con los independientes incluidos en las demás agrupaciones</i>			
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

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

Cuadro 14

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO ENTRE LOS EMPRESARIOS, 1961  
(Composición porcentual por grupos ocupacionales)

	<i>Empresarios</i>						
	<i>Sector agropecuario y pesquería</i>	<i>Canteras, minas, industria y construcción</i>	<i>Comer- cio</i>	<i>Trans- porte y almace- namiento</i>	<i>Profe- sionales</i>	<i>Presta- ción de servicios</i>	<i>Indepen- dientes</i>
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

sentan 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.

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 prome-

dio 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 gama de ingresos en cada uno de los sectores principales apoyaría la tesis de que los ingresos altos de los empresarios dependen primordialmente de su capacidad y de la posibilidad de contar con el capital necesario, y relativamente menos de su ubicación en algún sector que pueda ofrecer ingresos relativamente favorables a la mayoría de sus componentes; la excepción, sólo aparente, es la de los independientes, y se ha señalado ya la razón de los ingresos generalmente más bajos de los demás sectores de servicios. 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 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

Cuadro 15

## POSICIONES RELATIVAS DE LOS TRES SECTORES ECONÓMICOS 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
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>1 650</i>	<i>100</i>

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

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

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.

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 sólo sean de 15 a 20 por ciento inferiores a tales niveles,<sup>6</sup> siendo que en la mayoría de los países de la región son en la comparación 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 algu-

<sup>6</sup> 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.



nos 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 apreciables en cuanto a ingreso medio y distribución del ingreso. (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; pero 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. Estas diferencias, sin embargo, son mucho menos notorias que la semejanza entre ambas distribuciones.

La distribución en el sector agropecuario no es paralela a la de los otros dos sectores sino decididamente más dispareja, 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 incluida la política social adoptada con anterioridad— 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 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 extensas explotaciones, 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 dispareja 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 diver-

Cuadro 16

## DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO PERSONAL EN CADA UNO DE LOS TRES SECTORES ECONÓMICOS PRINCIPALES

<i>Grupo de ingresos</i>	<i>Ingreso "activo" total</i>	<i>Sector agropecuario</i>	<i>Sector industrial</i>	<i>Sector de los servicios</i>
<i>a) Distribución porcentual del ingreso personal</i>				
1er. decil	1.8	1.9	2.0	1.8
2º decil	3.4	3.5	3.8	3.2
3er. decil	4.2	4.2	4.8	4.3
4º decil	5.1	4.5	5.5	5.3
5º decil	6.1	5.0	6.2	6.4
6º decil	7.0	5.6	7.0	7.4
7º decil	8.3	6.6	8.1	8.4
8º decil	10.0	8.9	9.4	10.5
9º decil	13.0	14.0	12.1	13.6
10º 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
<i>b) Ingresos medios (en dólares)</i>				
1er. decil	320.	340	350	330
2º decil	600	520	670	590
3er. decil	750	630	860	800
4º decil	900	680	970	990
5º decil	1 080	750	1 110	1 190
6º decil	1 240	840	1 240	1 400
7º decil	1 480	1 000	1 440	1 570
8º decil	1 770	1 340	1 670	1 970
9º decil	2 310	2 110	2 150	2 550
10º 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
<i>c) Ingresos medios (promedio global en el nivel correspondiente = 100)</i>				
1er. decil	100	106	107	102
2º decil	100	88	113	99
3er. decil	100	84	115	107
4º decil	100	75	107	110
5º decil	100	69	103	110
6º decil	100	67	100	112
7º decil	100	68	97	106
8º decil	100	75	94	111
9º decil	100	91	93	110
10º decil	100	94	100	100
5 por ciento más alto	100	94	105	97
1 por ciento más alto	100	98	116	66

gencias 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 aproximado al 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. En cada distribución predominan en los deciles medios y bajos los asalariados, y en la cumbre los empresarios.

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 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 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 semiguberna-

mental. La distribución, por lo tanto, es mucho menos dispereja que la distribución global, puesto que es esencialmente una distribución de asalariados. Además, 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.

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 dispereja. 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.

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. En la descomposición en tres sectores hay menos empresarios en el grupo industrial y más en los otros dos sectores. De tomarse en cuenta este factor, quizá fuera más ajustado a la realidad invertir las posiciones relativas del ingreso medio entre los sectores de industria y servicios, pero no cambiarían en gran medida las generalizaciones sobre la similitud. Sin embargo, en vista de este problema, resulta más útil concentrar el análisis de las pequeñas diferencias sectoriales en la categoría de asalariados y de empresarios, respectivamente. La combinación de ambas lleva a confusiones.

### 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. 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 concentrada 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. Aunque 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.

Con respecto a las diferencias regionales, importa mucho la concentración demográfica en la zona Buenos Aires-Pampa, pues los ingresos medios varían marcadamente de una parte del país a otro y si la población se distribuyera en forma más pareja, o si hubiera mayores concentraciones en las zonas de bajos ingresos, este factor sería muy significativo en la desigualdad general. No existen cifras de ingreso personal sobre una base regional, pero puede obtenerse alguna idea de cuál es la situación por medio de los estudios recientes acerca de la estructura económica regional del país.<sup>7</sup>

En primer lugar conviene señalar que los extremos entre niveles de ingreso en distintas partes del país y la separación entre las diferentes regiones dependen en alto grado de la forma de definir las unidades geográficas. En particular, si hay gran número de regiones y escasa población en cada una de ellas, es probable que las diferencias regionales parezcan ser más grandes de lo que serían si fuera menor el número de divisiones regionales. Es útil en primer lugar basar el análisis en un número mayor de unidades, antes de proceder a examinar las diferencias entre las regiones más grandes, de mayor importancia económica.

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 como unidad distinta. Las unidades administrativas del cuadro 17 se ordenan por producto bruto por habitante, 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 variación en las cifras del producto por habitante; pero el efecto de esto se atenúa en gran parte por la concentración de la población en unas pocas unidades.

El producto por habitante en el territorio de Tierra del Fuego es de 8 a 10 veces mayor que el de las provincias norteañas 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

<sup>7</sup> 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

NIVELES RELATIVOS DE PRODUCCIÓN POR HABITANTE, POBLACIÓN  
Y ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN DE LAS DIFERENTES  
JURISDICCIONES DE ARGENTINA, 1959

Jurisdicción	Producto bruto por habitante (promedio nacional)	Población		Composición porcentual del producto bruto		
		Miles de per- sonas	Porcen- taje del total	Pri- mario	Secun- dario	Ter- ciario
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
<i>Total nacional</i>	<i>100</i>	<i>19 570</i>	<i>100.0</i>	<i>19</i>	<i>37</i>	<i>44</i>

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

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 partes 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 por habitante que triplican con creces las correspondientes a las provincias nortenas 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 en un nivel de producto por habitante 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. A continuación 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 por habitante de menos de dos tercios del promedio nacional. La declinación en esta segunda mitad del cuadro es continua, y relativamente constante, aunque 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 por habitante de menos de un tercio del promedio nacional.

Esta amplia gama de niveles de producto por habitante, 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, debiera tener importantes consecuencias en la estructura de la distribución del ingreso, pero 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 por habitante correspondiente a Buenos Aires es 70 por ciento mayor que la correspondiente a San Juan. Pero la separación más grande ocurre entre este grupo y 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 por habitante, cabe señalar 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 cada sector. Este hecho tiene importantes consecuencias con respecto a la forma en que estas diferencias afectan la estructura de la distribución del ingreso.

Cuando el país se divide en un número más pequeño de regiones geográficas o económicas, las diferencias en los niveles de producción por habitante son menores que las observadas en el cuadro 17, pues estas diferencias se suavizan en cierta medida en el proceso de combinación de las unidades. Con todo, si-

guen siendo sustanciales; 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 variación 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 divide el 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 colocado enteramente en una sola región, 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 esta región, sino que elevaría ligeramente los ingresos por habitante 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.

**Cuadro 18**

GRANDES REGIONES DE LA ARGENTINA: PRODUCCIÓN Y POBLACIÓN  
POR HABITANTE, 1959

<i>Región</i>	<i>Producción por habitante (promedio nacional = 100)</i>	<i>Porcentaje de la población total</i>
Pampa	114	71.4
Oeste Central	84	8.2
Patagonia	174	1.0
Norte	52	19.4

NOTA: Las jurisdicciones presentadas en el cuadro 17 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 Fe.

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.

La primera región y la más importante, es la pampeana, zona que se abre en forma de abanico desde la ciudad de Buenos Aires, 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 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 por habitante 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 por habitante 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 de riego del Río Negro y Mendoza originan altas cifras de producción por habitante, 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 por habitante 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 el 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 colonizaciones españolas, por que las instituciones tienen una tradición y desarrollo relativamente antiguos; en cambio, el noreste fue colonizado en fecha mucho más reciente. A los efectos de este estudio, el rasgo común radica en que las cifras de producto por habitante 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 zona tiene un nivel de ingresos realmente alto. El mayor corresponde a la provincia de Jujuy, en donde la producción por habitante 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 por habitante que como máximo llegan al 62 por ciento del promedio nacional.

Por lo tanto, el problema regional, si se le define simplemente en el sentido de bajos ingresos por habitante, 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 diferencias regionales se reflejan en la distribución global de los ingresos no se puede definir con precisión, pues ello depende no sólo de los niveles medios de producción 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 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 60 por ciento de la cifra nacional.

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 total de distribución del ingreso. La región de bajos ingresos, sólo puede afectar 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 donde 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 aproximadamente 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 algo más del 40 por ciento del grupo de ingresos más bajos.

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, sino que son aproximadamente iguales a los del resto del país, y que los ingresos suben muy 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 marcada 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 postular tal concentración, y da un cuadro más claro de la forma en que las diferencias regionales influyen 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 determinar 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 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 del norte, que pasa a comprender aproximadamente el 25 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

Cuadro 19

PRODUCTORES AGROPECUARIOS: INGRESO MEDIO Y COMPOSICIÓN  
DE LAS CATEGORÍAS DE INGRESOS, POR REGIÓN, 1961

Región <sup>a</sup>	Ingreso por productor		Distribución porcentual de los productores		
	Dólares	Promedio de todos los productores = 100	Todos los productores	Productores de bajos ingresos <sup>b</sup>	Productores de altos ingresos <sup>c</sup>
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

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

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

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

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.<sup>8</sup>

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.

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

<sup>8</sup> 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 había hecho anteriormente.

Cuadro 20

OBREROS AGRÍCOLAS, INGRESOS MEDIOS Y COMPOSICIÓN DE LAS CATEGORÍAS DE INGRESOS, POR REGIÓN, 1961

Región	Ingresos por obrero		Distribución porcentual de los obreros		
	Dólares	Promedio del total = 100	Todos los obreros	Mitad con ingresos más bajos	Mitad con ingresos más altos
Región pampeana	840	119	42.8	14	73
Oeste Central y Patagonia <sup>a</sup>	705	100	14.0	14	14
Norte <sup>a</sup>	565	80	43.2	72	13

<sup>a</sup> Las 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.

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.

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 solamente un 10 por ciento aproximadamente de todos los agricultores independientes, de los cuales casi todos están en el norte.<sup>9</sup> 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 indi-

<sup>9</sup> 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.

viduos 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 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;<sup>10</sup> 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 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 por habitante, esto significa que en el sector 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 relaciones recíprocas.

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

<sup>10</sup> 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.

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 sustancialmente. 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.

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.<sup>11</sup> 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 al nivel regional parecería que los ingresos medios por familia difieren menos en estas ciudades, que dentro del sector no agrícola en su totalidad. Así, en los centros urbanos los ingresos medios en la región pampeana pueden superar en un tercio a los del norte; la diferencia no radica en los niveles mínimos de ingresos, sino más bien en el hecho de que relativamente pocas familias en las ciudades nortenas tienen ingresos comparables con los más elevados de la región pampeana.

Estos hechos indicarían que los ingresos medios en las ciudades más pequeñas y los de la población rural no agrícola del norte son sustancialmente inferiores a aquéllos de la región pampeana. Sería razonable explicar tal distribución con la hipótesis de que las ciudades 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

<sup>11</sup> Programa Conjunto de Tributación, OEA-BID-CEPAL, *Estudio sobre política fiscal en la Argentina, 1963* (mimeografiado).

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.

Aunque debe recalarse nuevamente que las consideraciones anteriores son en gran parte especulativas y no pueden confirmarse con datos concretos, parece bastante evidente que hay una gran concentración de familias de bajos ingresos en las regiones norteañas. Ante todo, cerca de 40 por ciento de ellas están en el sector agrícola y sí puede confirmarse la concentración de este grupo en el norte. Además, gran proporción de la población norteaña es rural, por lo cual probablemente está estrechamente vinculada a los bajos ingresos de la agricultura.

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 menor 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 los ingresos agropecuarios como representativos de los rurales y 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. Debe recordarse que 1959 fue muy buen año para la agricultura y que, en consecuencia, las cifras de producción del sector son relativamente más altas.

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. Pero ya se ha dicho que la agricultura en la Pampa es una actividad que rinde altos ingresos. En cambio, en el norte la situación es menos favorable pues la producción por persona



activa en el sector agrícola fue casi 20 por ciento inferior a la del sector no agrícola.

Aunque la mayor parte de la población se encuentra en la Pampa, donde son altos los ingresos rurales, los bajos ingresos rurales del norte son un factor capital para determinar la composición del grupo de bajos ingresos en la distribución global. 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 norteañas 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.

### CAPÍTULO III

## *CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN EL PERÍODO DE POSTGUERRA*

En este capítulo se analizan los cambios habidos en la estructura de la distribución del ingreso en un período relativamente reciente, con particular referencia a los años 1953, 1959 y 1961. Si bien al hacerlo se incluyen todos los antecedentes pertinentes, resultará más útil si se interpreta a la luz de la descripción del medio económico general y de los principales factores determinantes de la estructura del ingreso efectuada en los capítulos anteriores, a los que aquí se hará sólo brevísima referencia. En su sentido más general, cabe anticipar que las relaciones fundamentales que puso de manifiesto el análisis de los datos correspondientes a 1961 son igualmente válidas para el período anterior, de modo que no es necesario examinarlas especialmente con referencia a otros años. Esto es particularmente aplicable a la conclusión de que el origen de la desigualdad radica más que nada en la diferencia entre el ingreso de los asalariados y el ingreso de los empresarios, en tanto que las diferencias sectoriales, regionales y urbano-rurales tuvieron menos importancia.

Sin embargo, hubo cambios considerables en la estructura de la economía, por la continua disminución de importancia de la agricultura, a los que se suma la importante influencia de las fluctuaciones de corto plazo y de los cambios de orientación en la política económica, que llevaron a modificar las relaciones entre los diferentes factores. Hubo traslaciones especialmente marcadas de ingreso entre los sectores agrícolas y no agrícolas, y entre los asalariados y los empresarios, los que se reflejaron en cambios apreciables en la desigualdad global de la distribución del ingreso.

Como se ha dicho, las estimaciones pormenorizadas de que se dispone se refieren a 1953, 1959 y 1961, años que se seleccionaron con el criterio de que permitieran esclarecerse aspectos especiales del proceso distributivo. El primero puede considerarse representativo de la situación prevaleciente a fines del decenio de 1940 y comienzos del decenio de 1950, período en que la participación de los asalariados fue relativamente alta y cabía esperar por lo tanto que la distribución hubiese sido menos desigual. El segundo año (1959) fue un año de grandes cambios, al aplicarse un severo programa de estabilización, de modo que había interés por saber cómo y en qué grado esos cambios afectaron a la distribución. El último año (1961) fue más normal en muchos aspectos, y tal vez el más representativo de la situación de los años posteriores.

Si bien las posibilidades de análisis hasta un nivel muy detallado se limitan a esos tres años, en algunos aspectos es posible ampliar su alcance cronológico. A estos efectos, y usando la metodología trazada en el estudio estadístico, se estimaron las cifras globales de ingreso de los diferentes grupos socioeconómicos para algunos años adicionales, lo que permite apreciar los cambios probables en la distribución por deciles. Además, se dispone de las cifras globales del ingreso

sectorial por años, cuyo análisis ofrece un cuadro algo menos completo de la distribución, pero referida a todo el período de postguerra.

### 1. *Análisis global de los cambios en la distribución del ingreso familiar*

Como se señaló en el capítulo II, se efectuaron detalladas estimaciones estadísticas tomando como unidad perceptora básica de ingreso tanto al individuo como a la familia, discutiéndose en ese mismo capítulo las diferencias entre ambas distribuciones en 1961. Sin embargo, los cambios que ocurren de un año a otro son muy parecidos cualquiera que sea la base del análisis y ello en parte por la metodología que se siguió, ya que hubo que suponer que diversas relaciones entre las distribuciones permanecían inalteradas en todo el período. Como la familia es la unidad perceptora de ingreso que ofrece un mayor interés general, los análisis de los cambios habidos en la distribución por tamaño y en la estructura se basan casi enteramente en esa unidad, con escasa referencia a la distribución por perceptores individuales.

#### a) *Cambios en la desigualdad global*

En los cuadros 21 y 22 se dan cifras de la distribución del ingreso por niveles en 1953, 1959 y 1961, y los cambios que ocurrieron en el período. En el cuadro 21 se muestra el ingreso total percibido y los ingresos medios de cada uno de los tres años, y en el cuadro 22 se muestran las traslaciones, tanto en relación con el total como con el ingreso del grupo mismo. Los gráficos II y III ilustran los cambios en la desigualdad global en los distintos años, el primero en forma de barras que representan las cifras del cuadro 21 y el segundo bajo la forma de curvas de Lorenz.

En el primero de los tres años (1953) la distribución fue menos desigual, en tanto que en 1959 la desigualdad global era marcadamente mayor. Entre ambos años la participación del 10 por ciento superior se elevó de 37 por ciento a 42.3 por ciento del ingreso personal, y declinó la participación de todos los demás deciles de ingresos. Hubo alguna variación en las pérdidas proporcionales, pero no fueron de importancia; la pérdida media fue aproximadamente de 10 por ciento de la participación de 1953, salvo en los dos primeros deciles, y fue proporcionalmente algo mayor en los niveles de menores ingresos. En el decil más alto, sin embargo, el incremento se repartió en forma muy dispar, yendo casi todo a la mitad superior del grupo, es decir, al 5 por ciento más alto de todas las familias. La traslación de ingreso entre 1953 y 1959, por lo tanto, puede describirse burdamente como un incremento apreciable para el 5 por ciento más alto, estabilidad aproximada en la participación de los grupos inmediatamente inferiores a éste, y pérdidas considerables de todos los otros grupos de ingresos.

Las cifras de 1961 indican una inversión parcial de este proceso. La participación del 10 por ciento superior declinó a 39.1 por ciento del total y subió la de todos los otros deciles, exceptuando el primero. Y también exceptuando el primer decil, los incrementos generalmente fueron proporcionales a las pérdidas anteriores. En el decil más alto, la primera mitad del grupo absorbió el grueso de la pérdida, pero no en la misma medida en que había recibido el incremento anterior.

Pero a pesar de ese cambio, la distribución siguió siendo en 1961 significa-

Cuadro 21

## DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR Y DE LAS UNIDADES FAMILIARES POR GRUPOS DE INGRESO

Grupo de ingreso	1953			1959			1961		
	Participación porcentual en el ingreso familiar	Ingreso familiar medio		Participación porcentual en el ingreso familiar	Ingreso familiar medio		Participación porcentual en el ingreso familiar	Ingreso familiar medio	
		En miles de pesos	En porcentaje sobre el promedio nacional		En miles de pesos	En porcentaje sobre el promedio nacional		En miles de pesos	En porcentaje sobre el promedio nacional
1er. decil	3.2	7	32	3.0	34	30	2.9	47	29
2º decil	4.3	9	43	3.8	43	39	4.1	67	41
3er. decil	5.0	11	50	4.4	49	44	4.8	79	48
4º decil	5.7	12	57	5.0	57	50	5.5	89	55
5º decil	6.4	14	64	5.8	65	58	6.1	101	61
6º decil	7.2	16	73	6.6	74	66	7.0	114	70
7º decil	8.3	18	83	7.6	85	76	8.0	131	80
8º decil	9.9	22	99	9.1	103	91	9.6	157	96
9º decil	13.0	29	131	12.5	141	125	12.9	211	129
10º decil	37.0	81	371	42.3	477	423	39.1	639	391
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>22</i>	<i>100</i>	<i>100.0</i>	<i>113</i>	<i>100</i>	<i>100.0</i>	<i>164</i>	<i>100</i>
Componentes del									
10º decil									
— 1º 5 %	9.8	43	196	32.1	723	641	29.4	963	588
— 2º 5 %	27.3	119	546	10.2	231	204	9.6	354	216
— 1º 1 %	2.6	57	259	2.9	322	286	2.6	424	259
— 2º 1 %	3.0	66	301	3.3	375	333	3.1	503	307
— 3º 1 %	3.7	80	368	4.1	465	412	3.9	632	386
— 4º 1 %	5.0	108	497	6.2	693	615	5.4	885	541
— 5º 1 %	13.1	285	1 184	15.6	1 758	1 559	14.5	2 371	1 449
<i>Coefficiente de concentración</i>	<i>0.413</i>			<i>0.463</i>			<i>0.435</i>		

Cuadro 22

TRASLACIONES DE INGRESOS ENTRE GRUPOS DE INGRESO DE LA  
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR

Grupos de ingreso	Distribución de 1959		Distribución de 1961			
	Traslaciones con respecto a 1953		Traslaciones con respecto a 1953		Traslaciones con respecto a 1959	
	En porcentaje del ingreso familiar	En porcentaje de su participación en 1953	En porcentaje del ingreso familiar	En porcentaje de su participación en 1953	En porcentaje del ingreso familiar	En porcentaje de su participación en 1959
1er. decil	-0.18	- 5.64	-0.29	- 9.09	-0.11	- 3.65
2º decil	-0.41	- 9.65	-0.14	- 3.29	0.27	7.03
3er. decil	-0.60	-12.05	-0.17	- 3.41	0.43	9.82
4º decil	-0.66	-11.68	-0.23	- 4.05	0.43	8.57
5º decil	-0.66	-10.28	-0.28	- 4.36	0.38	6.60
6º decil	-0.66	- 9.15	-0.22	- 3.05	0.44	6.72
7º decil	-0.73	- 8.80	-0.28	- 3.37	0.45	5.94
8º decil	-0.78	- 7.89	-0.26	- 2.63	0.52	5.71
9º decil	-0.51	- 3.91	-0.12	- 0.92	0.39	3.12
10º decil	5.23	14.12	2.02	5.45	-3.21	- 7.59
Componentes del 10º decil						
-1º 5 %	0.44	4.50	-0.13	- 1.33	-0.57	- 5.58
-2º 5 %	4.79	17.57	2.15	7.88	-2.64	- 8.23
-1º 1 %	0.27	10.42	—	—	-0.27	- 9.44
-2º 1 %	0.33	11.0	0.07	2.33	-0.26	- 7.81
-3º 1 %	0.46	12.53	0.19	5.18	-0.27	- 6.54
-4º 1 %	1.19	23.99	0.45	9.07	-0.74	-12.03
-5º 1 %	2.54	19.46	1.44	11.03	-1.10	- 7.06

tivamente más desigual que en 1953. Comparando directamente estas dos distribuciones, el decil superior experimentó un incremento de poco más de 2 por ciento del ingreso personal, y todos los demás deciles tuvieron pérdidas. El incremento se concentró marcadamente en la cumbre de la distribución, incluso dentro del decil superior, pues casi todo fue al 2 por ciento superior de todas las familias. El decil de ingresos más bajos perdió más en relación con su participación en el ingreso de 1953; el noveno decil perdió sólo marginalmente y los grupos intermedios perdieron aproximadamente en proporción a su ingreso.

El gráfico III representa la concentración general del ingreso familiar en cada uno de los tres años en la forma de curvas de Lorenz. El área entre la diagonal (que representa la igualdad total) y la curva de Lorenz, da una medida de la desigualdad global en cada distribución. Como puede verse, éste aumentó pronunciadamente en 1959, mientras 1961 aparece en una situación intermedia. El cálculo, sobre esta base, de los coeficientes de concentración de Gini tiene una sensibilidad limitada frente a los cambios en la distribución, pero aun así pone de manifiesto que la concentración global aumentó aproximadamente en 12 por ciento entre 1953 y 1959, y luego declinó aproximadamente en 6 por ciento entre este último año y 1961. (Véase el cuadro 21.)

Gráfico II

ARGENTINA: PARTICIPACIÓN EN EL INGRESO FAMILIAR DE DIFERENTES GRUPOS ORDINALES DE INGRESO 1953-59-61

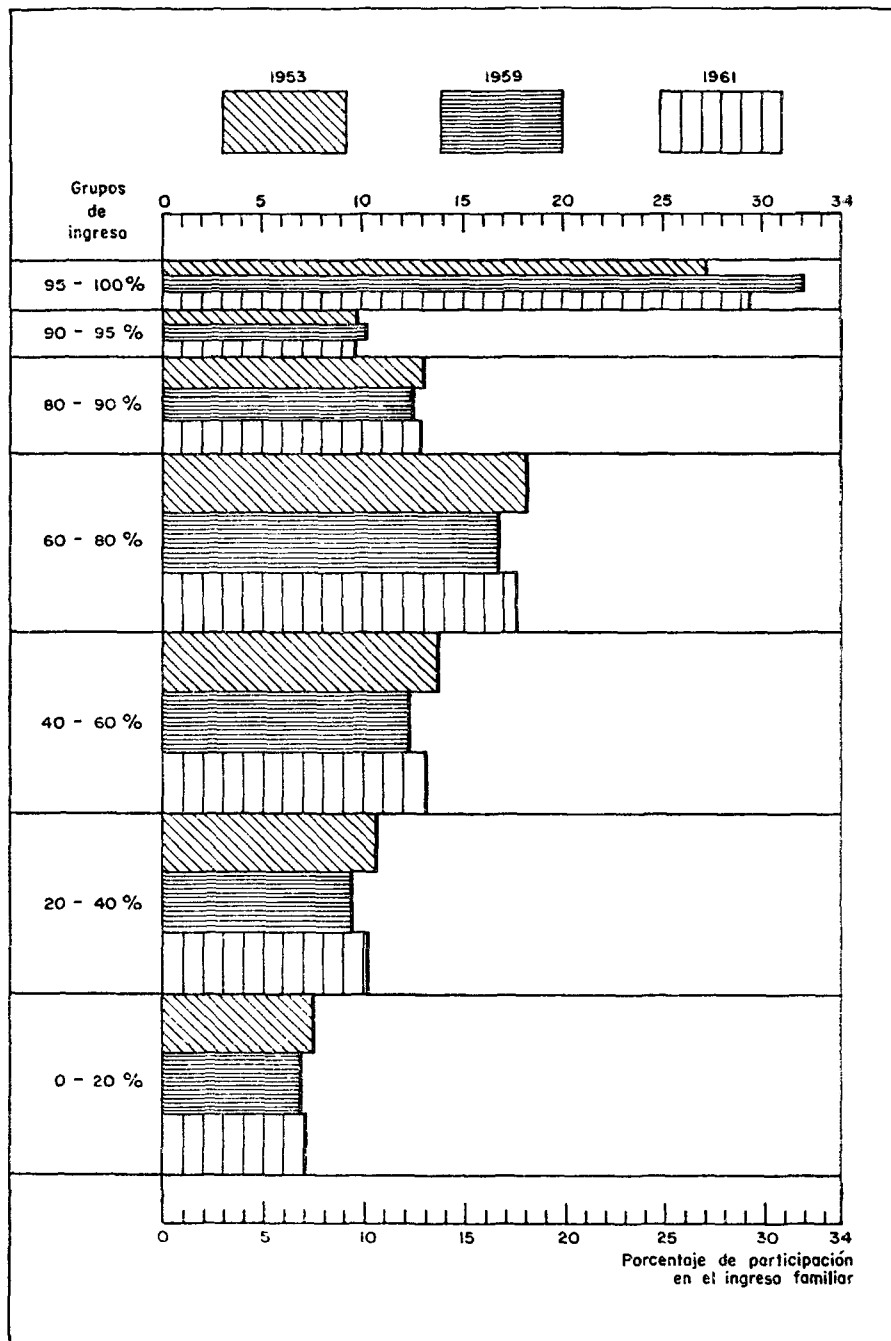
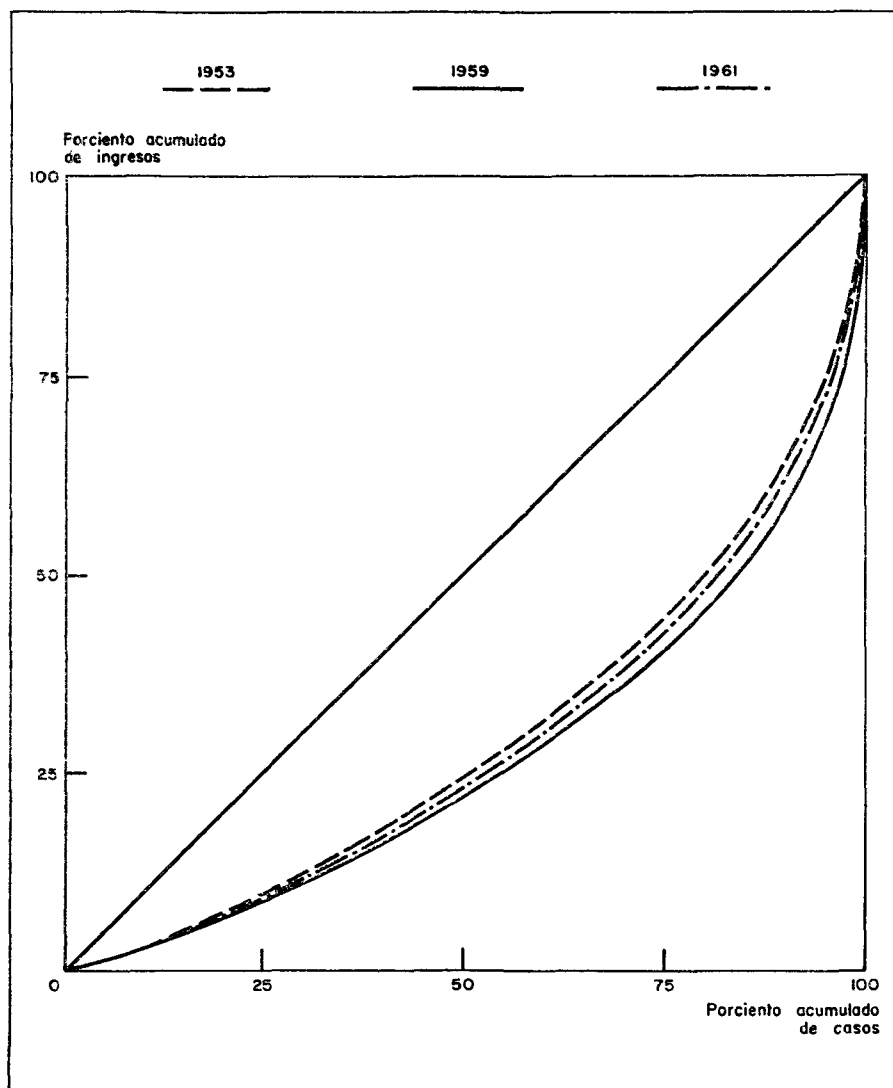


Gráfico III

CURVAS DE LORENZ PARA LAS DISTRIBUCIONES DEL INGRESO FAMILIAR POR NIVELES



Al interpretar estos cambios, cabe notar ante todo las características generales de los distintos años a los que se refieren las estimaciones, ya que el período en su conjunto se caracterizó por continuas fluctuaciones, tanto en la situación económica general como en las relaciones entre las variables que afectan la distribución del ingreso. Es probable que, en especial a partir de 1959, haya habido cambios de importancia en la distribución de un año al otro, así como también cambios en el nivel de los ingresos medios reales; esto es importante, no sólo para interpretar el significado de la distribución en un año dado, sino tam-

bién para evaluar la influencia de la distribución del ingreso en el medio social y económico general.

El año 1953 puede considerarse bastante representativo de la distribución del ingreso que prevaleció en los últimos años cuarenta y en los primeros cincuenta. La característica más importante de esos años, desde este punto de vista, fue la participación apreciablemente mayor que en años anteriores (o posteriores) del ingreso de los asalariados en el ingreso total, siendo por lo tanto menor la desigualdad de la distribución del ingreso.

Aun así cabe tener en cuenta que las principales traslaciones que llevaron a modificar la distribución del ingreso en los años siguientes, se habían iniciado ya con anterioridad. Primero, la política de restricción de salarios se inició en 1950, después de varios años de rápido crecimiento en los salarios reales, de manera que en 1953 los salarios reales se hallaban por debajo del nivel de 1949-1950. Sin embargo, la participación del ingreso de los asalariados en el total se mantuvo aproximadamente igual porque casi no hubo crecimiento global de la economía desde 1948, y por lo tanto los ingresos globales por habitante también habían declinado. Segundo, la preocupación por la situación del balance de pagos y por el estancamiento de la producción agrícola había llevado a otorgar precios más favorables al sector agrícola, lo que se refleja en la distribución de 1953.

El cambio en la desigualdad de la distribución entre 1953 y 1959 fue en parte el resultado de acontecimientos de los años intermedios (hubo una declinación apreciable en la participación de los asalariados en el ingreso total), pero en mayor medida estuvo asociado al propio año 1959. La situación económica de este año obedeció ante todo a la aplicación de un severo programa de estabilización, de modo que en varios sentidos no fue normal, aunque, como se dijo antes, la magnitud de los cambios entre un año y otro en los últimos tiempos impide calificar a cualquier año como enteramente "normal".

El año 1959 fue de recesión, y las restricciones crediticias y medidas para limitar la demanda efectiva tuvieron su mayor efecto en el sector industrial, cuya producción declinó en 7.5 por ciento. Los precios agrícolas fueron mucho más altos hasta el punto de que, en términos relativos, superaron a los de cualquier otro año del período de postguerra; esto se debió en parte a una política deliberada, y en parte a la fuerte depreciación del tipo de cambio en un esfuerzo por disminuir los controles que venían operando en el funcionamiento de la economía. Se eliminaron en gran proporción los controles de precios, y se ajustaron hacia arriba varios precios gubernamentales o semigubernamentales para corregir lo que se consideró distorsiones del sistema de precios. Como resultado, el nivel de precios se dobló con creces durante el año. La otra faceta de importancia del programa de estabilización fue la política de control de salarios, que frente a las fuertes alzas de precios, redujo mucho el ingreso real de los asalariados. Puesto que el ingreso total también declinó, la participación del ingreso de los asalariados en el total bajó menos que los salarios reales, pero aun así esta baja fue pronunciada, y la participación de los asalariados no ha vuelto a acercarse mucho al nivel anterior a 1959.

El resultado neto de los cambios ocurridos en 1969 —desde el punto de vista de la distribución del ingreso— fue una gran traslación de ingresos en favor de las utilidades, especialmente en el sector agrícola, y un incremento consiguiente en la desigualdad.

En 1961, se había superado la fase de transición del programa de estabili-



zación y relajado la severidad de algunas de las medidas adoptadas en 1959. El producto bruto creció apreciablemente en 1960 y 1961, de modo que este último año fue de relativa prosperidad. La política de control de salarios se suavizó un tanto, y esto, ayudado por la expansión económica, hizo que los salarios reales recuperaran aproximadamente su nivel anterior a 1959. La participación de los asalariados en el ingreso total fue mayor en 1961 que en cualquier otro año del decenio de 1960, pero manteniéndose siempre por debajo de las cifras anteriores a 1959. Por el contrario, los precios agrícolas mermaron sostenidamente en términos relativos, y en 1961 fueron una cuarta parte más bajos que en su año más favorable (1959); por lo tanto, los ingresos agrícolas fueron anormalmente bajos.

El efecto neto fue entonces una inversión parcial del cambio favorable a las utilidades que se habían observado en 1959, con la consiguiente disminución de la desigualdad. Pero el cambio se debió principalmente al nivel muy inferior de las utilidades agrícolas, en tanto que las utilidades no agrícolas mantuvieron en 1961 el nivel que habían alcanzado en 1959.

Estos dos años tienden a ilustrar los extremos entre los cuales puede haber fluctuado la distribución del ingreso en el decenio de 1960. Algunos años se han caracterizado por niveles crecientes de producción, una mayor participación relativa de los asalariados, precios agrícolas y utilidades más bajas, y por lo tanto menor desigualdad de la distribución del ingreso. Otros años han mostrado tendencias a la recesión, a una participación más baja del ingreso de los asalariados y a precios agrícolas más altos; es de suponer, por lo tanto, que en estos años aumentó la desigualdad, aunque probablemente no tanto como ocurrió en 1959.

En este panorama, de índole muy general, destacan dos consideraciones. Primero, las fluctuaciones mencionadas tuvieron lugar desde un grado medio de desigualdad considerablemente mayor que la prevaleciente en los últimos años cuarenta y los primeros años cincuenta.

Segundo, la magnitud de las fluctuaciones fue relativamente grande; la distribución de 1961 es muy diferente de la de 1959, y las posiciones relativas de algunos grupos individuales cambiaron radicalmente en ese bienio. Dichos cambios se debieron principalmente a dos factores: primero la inflación fue continua y rápida, de modo que la posición relativa de cualquier grupo empeoraba con rapidez si su ingreso monetario no subía con suficiente celeridad; y segundo, el nivel de producción fue muy inestable, de modo que el total del ingreso real disponible fluctuó marcadamente en los distintos años, y los ingresos totales por habitante crecieron con suma lentitud.

Esto ha hecho especialmente acerba la lucha por la participación relativa en la Argentina. En los distintos años, casi cualquier grupo puede señalar años anteriores en que su ingreso real fue más alto. Este aspecto puede apreciarse mejor al tratar de los distintos grupos socioeconómicos, pero puede verse también en este nivel general. Desde 1953 hasta 1958 el crecimiento fue bastante sostenido, y aun con la declinación de 1959 el ingreso familiar medio en este año fue casi 10 por ciento más alto que el de 1953. Sin embargo, son relativamente pocas las familias que se beneficiaron con este incremento. El ingreso medio real en cada uno de los nueve primeros deciles de la distribución fue aproximadamente igual en 1959 y 1953, pero en el decil superior fue una cuarta parte más alto que en 1953. Casi todo el incremento del ingreso real en el período se concentró, por lo tanto, en quienes se hallaban en el decil superior. Puesto que la pro-

ducción por habitante había bajado en más de 7 por ciento entre 1948 y 1953, el grueso de las familias que se hallaban por debajo de la cumbre ha debido hallarse en 1959 con ingresos reales mucho más bajos que diez años antes.

En 1961 este problema tuvo carácter mucho menos general. Los nueve primeros deciles tuvieron ingresos medios reales muy superiores a los de 1953 o 1959, pese a que esto probablemente sólo significó un retorno a un nivel parecido al de 1949-50. Sin embargo, los que se hallaban en el decil más alto tuvieron un ingreso medio real inferior al de 1959, y el sector agrícola en su conjunto experimentó un descenso agudo en los niveles reales de ingreso. Así, 1961 también reflejó una situación inestable, y la presión de los grupos menos favorecidos fue uno de los factores que llevó a la continuación de cambios de tipo cíclico; en efecto, en los dos años siguientes el movimiento se encaminó otra vez hacia una situación semejante a la de 1959.

#### b) Cambios en la estructura de la distribución

Los cambios en la desigualdad antes analizados resultaron en su mayor parte de variaciones en la proporción del ingreso que recibían los grupos, los que tendían a localizarse en la misma parte de la distribución antes y después del cambio; gran parte se debió a la modificación de las proporciones de ingreso recibidas por los del tramo superior. Un cambio importante en la estructura de la distribución —la menor importancia de las familias agrícolas— representa una traslación que habría reducido la desigualdad en el período de no mediar influencias contrapuestas.

Como se destacó antes, la metodología que se aplicó en el estudio estadístico

#### Cuadro

##### UNIDADES FAMILIARES: COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE CADA

Grupos de ingreso	Asalariados							Sub-total
	Agropecuarios y pesca	Minas y canteras, industrias y electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio e instituciones financieras	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Gobierno general y otros servicios	Servicio doméstico	
1er. decil	54.9	10.4	1.8	—	—	5.5	3.7	76.3
2º decil	29.6	28.2	10.5	0.1	1.6	7.8	4.4	82.2
3er. decil	14.0	25.5	16.1	3.3	7.0	14.3	1.0	81.1
4º decil	4.2	27.4	15.9	4.5	9.0	10.6	0.7	72.4
5º decil	3.6	28.7	7.5	6.5	12.4	14.7	0.3	73.6
6º decil	2.2	28.5	4.5	7.2	13.2	22.4	0.2	78.2
7º decil	2.3	24.7	2.7	8.4	12.1	21.3	0.1	71.6
8º decil	1.5	22.4	1.9	9.4	10.4	14.1	0.1	59.7
9º decil	1.2	14.6	0.9	8.9	5.3	19.0	—	49.7
10º decil	0.8	7.0	0.7	7.5	2.3	10.0	—	28.1
5 % más alto	—	5.2	0.6	6.2	1.5	5.6	—	10.0
1 % más alto	—	1.9	0.5	4.2	0.3	1.2	—	8.1
<i>Total</i>	<i>11.4</i>	<i>21.8</i>	<i>6.3</i>	<i>5.6</i>	<i>7.3</i>	<i>14.0</i>	<i>1.1</i>	<i>67.4</i>

permite especificar con alguna precisión factores de esta índole. En el nivel de los ingresos familiares se calcularon distribuciones separadas para 15 grupos socioeconómicos diferentes, y la composición de la estructura de la distribución del ingreso en función de estos grupos en los tres años para los cuales se hicieron estimaciones detalladas, se muestra en los cuadros 23, 24 y 25.

Hubo dos tipos principales de cambio en la composición de la distribución en el período. El primero, consecuencia del cambio estructural de la economía que estuvo unido a la importancia declinante del sector agropecuario, tendió a reducir la desigualdad global y afectó primordialmente a la composición de los deciles de ingresos bajos. El segundo emanó de las traslaciones del ingreso entre las utilidades y el ingreso laboral; en efecto, en el conjunto del período aumentó la desigualdad global, aunque con algunas fluctuaciones, y afectó primordialmente a la composición del decil de mayores ingresos. El segundo de estos dos factores tuvo efectos mucho más fuertes en el grado de desigualdad, pero ambos contribuyeron marcadamente a cambiar la estructura de la distribución del ingreso.

La estructura de la economía argentina ha cambiado considerablemente en el período de postguerra. A precios de 1960, le correspondió al sector agropecuario más de 23 por ciento del producto bruto a fines de la segunda guerra mundial, proporción que en 1953 había descendido a cerca de 20 por ciento, y en 1961, a poco más de 16 por ciento.<sup>1</sup> La fuerza de trabajo agrícola disminuyó en más de 15 por ciento, en cifras absolutas, en el período de postguerra, y su participación en el total bajó de 24.6 por ciento en 1947 a 21.8 por ciento en

<sup>1</sup> Las cifras correspondientes a 1953 y 1961 fueron 21.3 y 15.6 por ciento, respectivamente, pero 1953 fue un año agrícola extremadamente bueno y 1961 uno excepcionalmente malo.

## 23

### GRUPO DE INGRESO POR GRUPO SOCIOECONÓMICO, 1953

<i>Empresarios</i>								
<i>Empresarios agropecuarios y de pesca</i>	<i>Empleados de minas y canteras, industriales y de la construcción</i>	<i>Empleados del comercio</i>	<i>Empresarios de transportes y almacenamiento</i>	<i>Empleados de prestación de servicios</i>	<i>Profesionales e independientes</i>	<i>Subtotal</i>	<i>Jubilados y pensionados</i>	<i>Rentistas</i>
12.5	10.2	0.4	—	—	0.4	23.6	0.1	—
7.0	2.7	4.0	0.5	0.1	3.0	17.3	0.5	—
4.8	1.2	3.1	0.5	0.2	3.3	13.1	5.8	—
3.9	2.6	8.5	0.6	0.7	6.0	22.3	5.4	—
7.6	1.1	6.7	0.7	0.5	5.0	21.6	4.7	—
6.7	1.7	2.8	0.6	0.6	5.9	18.2	3.6	—
7.8	1.4	4.3	0.6	1.3	9.7	25.1	3.4	—
6.6	3.4	5.8	1.7	2.4	15.0	34.8	5.5	—
17.7	5.0	8.0	3.8	3.8	9.0	47.4	2.8	0.1
21.4	10.4	10.2	6.0	4.2	13.5	65.6	1.8	4.5
21.2	15.7	12.9	4.9	4.4	13.2	72.2	0.6	8.2
28.9	22.9	10.4	1.7	1.6	8.1	73.6	—	18.3
9.6	4.0	5.4	1.5	1.4	7.1	28.8	3.4	0.5

## UNIDADES FAMILIARES: COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE CADA

Grupos de ingreso	Asalariados							Sub-total
	Agroporcuarios y pesca	Minas y canteras, industrias y electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio e instituciones financieras	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Gobierno general y otros servicios	Servicio doméstico	
1er. decil	33.5	17.8	5.3	0.3	0.2	9.6	6.2	72.8
2º decil	20.0	37.1	8.1	2.3	3.3	7.5	2.3	80.5
3er. decil	14.3	33.3	9.4	4.0	7.6	10.6	0.7	80.0
4º decil	1.3	37.8	9.8	7.2	9.5	15.7	0.1	81.4
5º decil	2.6	28.0	8.1	6.2	12.7	18.5	0.2	76.3
6º decil	6.9	25.3	5.2	3.9	13.5	21.8	0.2	76.8
7º decil	1.6	28.7	3.3	4.4	11.2	16.1	—	65.1
8º decil	2.8	19.4	2.7	10.1	10.8	18.3	—	64.1
9º decil	0.1	12.4	0.6	7.3	5.9	13.4	—	39.7
10º decil	—	4.7	0.6	4.6	1.8	4.9	—	16.6
5 % más alto	—	3.6	0.5	4.7	0.8	2.7	—	12.3
1 % más alto	—	1.0	0.3	3.5	—	2.5	—	7.3
Total	8.3	24.5	5.3	5.0	7.6	13.6	1.0	65.3

1953 y a 17.3 por ciento en 1961. Según las estimaciones del ingreso familiar que se ven en los cuadros, las familias agrícolas eran el 21 por ciento del total en 1953, y en 1961 alcanzaban sólo a 16.3 por ciento de todas las familias.

Podría suponerse que cambios de tal magnitud en la estructura de la economía tienen que traducirse en modificaciones también importantes en la distribución global del ingreso. Sus efectos son, sin embargo, relativamente menores en la economía argentina de lo que podrían ser en otras economías de la región, en vista de que el ingreso medio agrícola es allí muy similar al del sector no agrícola en su conjunto y por lo tanto la pérdida de importancia relativa de este sector no significa disminuir la representación de un sector de ingresos notoriamente más bajos. Con todo, aun en la Argentina esos cambios ejercieron una influencia positiva, en vista de que la distribución del ingreso en el sector agrícola es más desigual que en los otros grandes sectores de la economía.

Esto se refleja en comparaciones entre los ingresos de los empresarios y los salarios en los distintos sectores. Aunque ellos fluctúan mucho conforme a los niveles relativos de precios, el ingreso medio del empresario agrícola es muy similar al del empresario no agrícola —e incluso tiende a ser más alto en la mayoría de los años— y en los dos grupos hay una considerable dispersión alrededor del promedio. En cambio, el salario agrícola medio es sólo poco mayor que la mitad del salario medio no agrícola, y exhibe muchas menos variaciones alrededor del promedio.

Por lo tanto, el efecto en los niveles relativos de ingreso difiere según cuál sea el grupo más afectado con la transformación estructural desfavorable a la agricultura. Un cambio en la composición del grupo de los empresarios, con una merma del componente agrícola, tiene poco efecto en los niveles relativos de in-

## GRUPO DE INGRESO POR GRUPO SOCIOECONÓMICO, 1959

<i>Empresarios</i>								
<i>Empresarios agropecuarios y de pesca</i>	<i>Emplea- dores de minas y canteras, indus- triales y de la construc- ción</i>	<i>Emplea- dores del comercio</i>	<i>Empre- sarios de transpor- tes y al- macena- miento</i>	<i>Emplea- dores de presta- ción de servicios</i>	<i>Profesio- nales e independ- dientes</i>	<i>Sub- total</i>	<i>Jubila- dos y pensionados</i>	<i>Rentis- tas</i>
7.9	9.7	—	—	1.6	0.1	19.2	8.0	—
3.1	2.6	—	—	0.9	0.7	7.4	12.2	—
3.7	2.7	0.4	—	1.0	2.4	10.2	9.8	—
4.0	2.1	1.1	—	1.9	2.8	11.8	6.8	—
6.3	2.5	2.2	0.2	1.6	6.9	19.6	4.1	—
4.3	2.2	6.9	0.2	0.9	5.8	20.2	2.9	—
3.8	1.5	10.1	0.5	1.6	10.2	27.8	7.0	0.1
9.2	2.3	5.0	0.8	2.8	10.9	30.8	5.0	0.1
16.1	5.0	16.9	2.2	2.6	12.5	55.4	4.0	0.9
25.1	14.7	16.0	7.1	2.0	13.5	78.4	1.6	3.4
27.8	18.3	18.7	6.4	1.3	10.6	83.0	0.4	4.4
28.4	28.3	24.3	1.4	0.8	3.7	86.8	—	5.9
8.4	4.5	5.8	1.1	1.7	6.6	28.1	6.1	0.5

greso, ya que éstos son muy parecidos en ambos grupos. Un cambio en la composición de los asalariados, con una disminución de la importancia de los asalariados agrícolas, tiende a elevar los ingresos medios de los asalariados y los niveles del ingreso familiar mínimo, ya que las familias de los asalariados agrícolas se concentran en el tramo inferior de la distribución.

La reducción del tamaño absoluto de la fuerza de trabajo agrícola se debió enteramente al desplazamiento de los asalariados fuera de la agricultura. El número de empresarios agrícolas aumentó levemente entre 1947 y 1961, en tanto que el número de trabajadores asalariados disminuyó casi en una cuarta parte, habiéndose producido su éxodo principalmente después de 1953. Sin embargo, los dos grupos declinaron en importancia relativa: la agricultura absorbió a 22 por ciento de todos los asalariados y a 34 por ciento de todos los empresarios en 1947, en tanto que en 1961 estas cifras fueron sólo de 14.3 y 26.1 por ciento, respectivamente. En las dos estimaciones de la distribución del ingreso, las familias de asalariados agrícolas constituían 11.4 por ciento y la de agricultores independientes el 9.6 por ciento del total en 1953, y en 1961 estas cifras bajaron a 7.9 y a 8.4 por ciento, respectivamente.

El efecto de la merma de familias de asalariados agrícolas se observa claramente en los cuadros. En 1953, aproximadamente 55 por ciento de las familias que se hallaban en el decil de ingresos más bajos y casi 30 por ciento de las que se hallaban en el segundo decil eran familias de asalariados agrícolas; pero en 1961, su importancia en esos grupos de ingresos bajó a 35 y 16 por ciento, respectivamente. Pese a esta marcada disminución en la importancia del mayor grupo de ingresos bajos, los ingresos mínimos no mejoraron en el período debido

## Cuadro

## UNIDADES FAMILIARES: COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE CADA

Grupos de ingreso	Asalariados							Sub-total
	Agropecuarios y pesca	Canteras y minas, industrias y electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio e instituciones financieras	Transportes, almacenes y comunicaciones	Gobierno general y otros servicios	Servicio doméstico	
1er. decil 10 %	35.12	5.85	6.90	0.32	0.35	7.22	5.88	61.63
2º decil 10 %	16.16	22.98	14.24	1.89	4.28	10.68	2.28	72.51
3er. decil 10 %	14.61	26.59	9.59	3.41	7.57	14.64	0.51	76.92
4º decil 10 %	8.16	28.45	7.98	3.92	10.38	17.05	0.25	76.19
5º decil 10 %	2.39	27.85	7.67	6.56	11.15	15.30	0.24	71.16
6º decil 10 %	1.20	30.37	4.29	6.16	11.85	21.22	0.11	75.20
7º decil 10 %	0.84	27.59	3.99	7.17	9.40	14.30	0.06	63.35
8º decil 10 %	0.01	28.13	2.53	6.09	10.15	14.38	—	61.29
9º decil 10 %	—	22.39	1.46	7.73	6.77	17.39	—	55.74
10º decil 10 %	—	7.37	0.65	7.35	2.15	7.77	—	25.29
5 % más alto	—	4.68	0.57	6.43	1.09	4.36	—	17.13
1 % más alto	—	2.39	0.55	4.99	0.12	0.97	—	9.02
Total	7.87	22.74	5.95	5.05	7.39	13.98	0.94	63.92

a que el mismo proceso se acompañó de un cambio favorable a las utilidades que actuó en sentido contrario y tuvo un efecto mayor.

Los empresarios agrícolas no se concentran en la misma medida en un tramo determinado de la distribución y su descenso relativo fue menor. En parte por esta razón, el cambio no se observa con claridad en los cuadros; pero también lo oscurece el hecho de que los incrementos y pérdidas de ingreso de este grupo fueron muy grandes en los distintos años, lo que alteró su posición en la distribución. Los grupos que remplazaron a las familias de los asalariados agrícolas en el tramo inferior de la distribución también estuvieron vinculados en gran medida a los cambios en la participación de las utilidades y los salarios, y pueden entenderse con más facilidad a la luz de tales cambios.

Las traslaciones de ingreso entre asalariados y empresarios fueron resultado indirecto de medidas de política económica que no estaban concebidas especialmente para actuar sobre la desigualdad de la distribución del ingreso. La primera política general de importancia en este sentido fue consecuencia del desequilibrio del sector externo: los precios agrícolas se aumentaron en términos relativos con el fin de estimular así la producción y elevar los márgenes exportables. Los precios fueron alzados un poco en los primeros años cincuenta, fueron más favorables pasando la mitad de ese decenio, y a partir de 1959 han tenido niveles aún más altos en algunos años. Pero en esos períodos hubo marcadas fluctuaciones en los distintos años, de modo que se registraron traslaciones considerables de ingreso entre los sectores agrícola y no agrícola.

Los ingresos afectados por las fluctuaciones de precios fueron casi exclusivamente de los empresarios —los salarios en el sector no parecen estar vinculados apreciablemente a los movimientos de los precios— de modo que esto fue

## GRUPO DE INGRESO POR GRUPO SOCIOECONÓMICO, 1961

<i>Empresarios</i>								
<i>Empresarios agropescuarios y de pesca</i>	<i>Empleadores de minas y canteras, industriales y de la construcción</i>	<i>Empleadores del comercio</i>	<i>Empresarios de transportes y almacenamiento</i>	<i>Empleadores de prestación de servicios</i>	<i>Profesionales e independientes</i>	<i>Subtotal</i>	<i>Jubilados y pensionados</i>	<i>Rentistas</i>
18.32	8.92	0.03	0.01	3.52	0.27	31.07	7.28	0.01
7.36	1.96	0.27	0.04	3.16	2.84	15.63	11.86	0.01
6.15	2.34	0.74	0.07	1.80	2.15	13.25	9.80	0.03
3.86	2.15	3.84	0.10	1.48	4.42	15.85	7.92	0.05
3.64	3.52	7.21	0.16	1.56	6.96	23.05	5.74	0.06
5.83	0.99	5.65	0.40	1.27	5.45	19.59	5.08	0.12
8.39	1.71	5.63	0.66	1.52	13.12	31.03	5.45	0.16
8.72	2.54	11.82	1.19	1.36	5.52	31.15	7.27	0.28
9.36	5.13	7.51	2.86	0.83	11.21	36.90	6.51	0.85
12.43	14.03	17.11	7.33	1.23	16.79	68.29	2.86	2.93
12.04	19.04	24.82	6.59	1.55	14.09	78.13	1.16	3.58
17.87	28.70	26.58	2.15	1.24	9.23	85.77	—	5.21
8.41	4.33	5.98	1.28	1.78	6.86	28.64	6.99	0.45

parte importante de los cambios de participación relativa de salarios y utilidades. En 1953 los precios agrícolas fueron moderadamente altos, en 1959 fueron muy altos y en 1961 fueron bajos. Como resultado de estas fluctuaciones los empresarios agrícolas percibieron 14.1 por ciento de todo el ingreso personal en 1953; su participación subió a 16.3 por ciento en 1959 (pese a que el número de familias agrícolas constituía una parte mucho menor del total), y su participación bajó a 9.8 por ciento en 1961. Estos cambios, como es natural, llevaron a modificar apreciablemente la posición de los grupos en la estructura de la distribución del ingreso.

La segunda política general de importancia en la traslación relativa del ingreso entre los salarios y las utilidades fue la que se concibió para encarar el problema de la inflación, a lo que se aludió brevemente al describir las características de 1959. La participación de las familias de empresarios en el ingreso personal total subió de 43 por ciento en 1953 a 51.4 por ciento en 1959, y luego declinó a 46.2 por ciento en 1961. Sin embargo, cabe destacar que la baja se debió enteramente a la pérdida de ingreso de los empresarios agrícolas. Para el conjunto de los empresarios no agrícolas, el cambio en su favor que se observó en 1959 no se invirtió, ni siquiera parcialmente, en 1961.

En estos términos es fácil describir los principales cambios en la composición de los distintos niveles de ingreso. En la cumbre de la distribución, las traslaciones del ingreso en favor de las utilidades que se dieron en 1959 incrementaron aún más el predominio de los grupos de empresarios. En tanto que en 1953 casi los dos tercios de los que se hallaban en el decil más alto eran empresarios, en 1959 más de las tres cuartas partes pertenecían a esta categoría. La importancia de los asalariados en el decil superior disminuyó en forma correspondien-

te: desde más de 28 por ciento de todas las familias en 1953 a 16.6 por ciento en 1959. En especial perdieron posiciones los empleados públicos, por la restricción del gasto público.

Todos los grupos de empresarios, con exclusión de los del sector de los servicios, aumentaron su representación en la cumbre de la distribución. El mayor incremento proporcional fue el de los empresarios de comercio, pues las medidas tendientes a eliminar los controles parecen haberlos beneficiado especialmente. Su número aumentó pronunciadamente en 1959, y subió aún más en 1961, en especial en los niveles de ingresos muy altos; en 1953 sólo un poco más de 10 por ciento del uno por ciento más alto de todas las familias eran familias de empresarios de comercio, mientras en 1961 su número había aumentado hasta constituir más de la cuarta parte del grupo.

Los empresarios agrícolas representaron una proporción menor del número total de familias; pero aun así el incremento de sus ingresos se tradujo en que aumentan su representación en el decil más alto, comparado 1959 con 1953.

Es digno de notarse otro cambio en la cumbre misma de la distribución. En 1953, casi una de cada cinco familias muy ricas —en el uno por ciento más alto— eran familias de rentistas. Esta posición se perdió y en 1959 su importancia relativa en este nivel se había reducido en más de dos tercios. Esta aparente paradoja de una pérdida de posición del grupo rentista en un período en que hubo un gran desplazamiento del ingreso hacia las utilidades, obedeció a que las fuentes primarias de ingreso del grupo eran los alquileres e intereses. Estos dos tipos de pagos estuvieron sujetos a control durante varios años, y los valores reales bajaron apreciablemente frente a rápidas alzas de precios. Aunque hubo algunos ajustes en 1959, los alquileres e intereses siguieron sometidos a control, y el ingreso medio de los rentistas fue muy inferior, en términos reales, al de 1953.

En 1961, el movimiento del ingreso hacia las utilidades se invirtió parcialmente; en consecuencia, se redujo el predominio de los empresarios en el decil superior y se elevó nuevamente el número de asalariados. Esta vez, la menor participación de los empresarios se debió enteramente a la baja brusca del número de agricultores en la cumbre de la distribución. Con los precios altos de 1959, la cuarta parte de los componentes del decil más alto fueron agricultores, pero con los precios bajos de 1961, la proporción fue inferior a la octava parte.

Exceptuados los empresarios de los servicios, en que el número de ingresos altos continuó descendiendo, los otros grupos de empresarios mantuvieron aproximadamente la misma posición alcanzada en 1959, o bien aumentaron aún más su representación en el decil más alto. Cabe señalar de modo especial el cambio de posición de los profesionales o independientes. En 1959 este grupo no aumentó su participación en el decil más alto, y declinó en importancia entre las familias más ricas, lo que parece haber obedecido en gran parte al retraso del ajuste hacia arriba de los honorarios en este grupo, en relación con el súbito aumento de la inflación en 1959; en cambio, en 1961 el ajuste regía plenamente y el número de profesionales e independientes en la cumbre de la escala subió apreciablemente.

La mayoría de los empresarios agrícolas que en 1961 descendieron de la cumbre de la distribución fueron remplazados por familias de asalariados. Hubo un avance bastante general en los diferentes grupos de asalariados, que en gran medida representó un retorno a la situación de 1953; pero hubo



también algún cambio en la composición de estas familias en los niveles de ingresos más altos. En 1953, los empleados públicos eran, por un margen bastante grande, el grupo asalariado más numeroso en los dos deciles superiores, pero los esfuerzos continuados por limitar los gastos del gobierno deterioraron su posición; pese a que el número de empleados públicos en el decil más alto aumentó en 1961, no lograron recuperar la posición de 1953. Por otra parte, hubo un incremento considerable en el número de trabajadores industriales de ingresos altos, especialmente en los deciles inmediatamente inferiores al más alto. Probablemente esto se debe al cambio de la estructura industrial en el período, puesto que los salarios tienden a ser más elevados en las industrias de bienes de consumo duraderos y bienes intermedios, cuya expansión en los últimos años fue muy rápida.

En síntesis, en el período cambió notoriamente la composición del tramo superior de la estructura de la distribución del ingreso. Con el cambio favorable a las utilidades, el predominio de los grupos de empresarios en este tramo de la distribución se elevó apreciablemente, aunque ello no sea tan visible en 1961, debido a los ingresos anormalmente bajos de los agricultores.

Los cambios en la composición de los grupos de ingresos bajos también están relacionados en parte con las traslaciones del ingreso entre los salarios y las utilidades, pero en mayor grado resultan de cambios en la estructura socioeconómica del país. El cambio principal fue la declinación ya analizada, de la importancia relativa de las familias de trabajadores agrícolas. En gran parte, ellas fueron remplazadas en el tramo inferior de la distribución por familias de jubilados y pensionados. El número de familias que vivían de pensiones y jubilaciones aumentó en casi 2 ½ veces durante el período, por la ampliación del sistema de seguridad social, y principalmente por esta razón, su número aumentó en el grupo de ingresos bajos. Pero también contribuyeron a ubicarlas allí la inflación acelerada y los esfuerzos por restringir los gastos públicos, que hicieron bajar sus ingresos reales.

Este es el único de los principales cambios en la composición de la estructura del ingreso que aparece algo distinto cuando el análisis utiliza como unidad básica de ingreso a los perceptores individuales y no a la familia. Puesto que la mayoría de los jubilados y pensionados son perceptores secundarios de ingreso en la unidad familiar, la importancia de este grupo es mucho mayor, y el cambio igualmente mayor, en la distribución por individuos. En 1953, poco menos de 6 por ciento de todos los perceptores de ingreso eran jubilados o pensionados, en tanto que en 1961 esta cifra se elevó a más de 12 por ciento. Incluso en 1953 el grupo tuvo importancia en los niveles de ingresos más bajos de la distribución por perceptores individuales, pero en ese año los jubilados y pensionados fueron muy a la zaga en número a los sirvientes domésticos, los trabajadores agrícolas y a los asalariados industriales. En cambio, en 1959 se habían convertido en el mayor de los grupos socioeconómicos ubicados en el tramo inferior de la distribución, y siguió siendo así en 1961. Este último año, casi la cuarta parte de los componentes de los dos primeros deciles y 15 por ciento de los incluidos en los tres deciles siguientes eran jubilados y pensionados. Como se indicó, parte de este incremento se debió a la merma del valor real de las pensiones y jubilaciones, que en promedio bajaron pronunciadamente en términos reales en 1959, y pese a haberse recuperado un poco en 1961, siguieron siendo aproximadamente 10 por ciento más bajas que en 1953.

Los otros cambios en la composición del tramo inferior de la distribución estuvieron ligados a traslaciones de ingreso entre salarios y utilidades, y variaron en los dos años. En 1959, hubo un incremento general en proporción de familias de trabajadores no agrícolas incluidos en el grupo de ingresos bajos; dentro de éstos, el mayor incremento correspondió al número de trabajadores industriales de bajos ingresos, debido a que la contracción económica afectó principalmente al sector industrial. Así, al elevarse los ingresos provenientes de utilidades disminuyó aún más el número de empresarios incluidos en los niveles de ingresos bajos. Los precios agrícolas altos trajeron una gran disminución del número de agricultores con ingresos bajos; al mismo tiempo, los empresarios comerciales vieron aumentar su participación en la cumbre de la distribución, y disminuir en forma correspondiente en los tramos inferiores.

En 1961, al aumentar la participación del trabajo, declinó el número de asalariados en los grupos de ingresos bajos y aumentó el número de los empresarios; pero la traslación de ingreso entre utilidades y salarios fue menos que general y este cambio en la composición se concentró en pocos grupos. Con la recuperación del sector industrial, se redujo notoriamente el número de trabajadores industriales entre las familias de ingresos bajos, pero varió poco la participación de los demás grupos asalariados.

El aumento del número de empresarios en el grupo de ingresos bajos se debió esta vez casi enteramente al cambio experimentado por el sector agrícola. Con precios agrícolas muy inferiores a los de 1959, el número de agricultores incluidos en el grupo de ingresos bajos se dobló con creces.

El cambio en la composición del tramo inferior de la estructura de la dis-

Cuadro

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS UNIDADES FAMILIARES DE CADA

Grupos de ingreso	Asalariados							Total de asalariados
	Agropecuarios y pesca	Minas y canteras, industrias y electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio e instituciones financieras	Transportes, alojamiento y comunicaciones	Gobierno general y otros servicios	Servicio doméstico	
1er. decil	46.9	4.6	2.8	—	—	3.8	34.5	11.0
2º decil	26.8	13.3	17.3	0.2	2.2	5.8	43.2	12.5
3er. decil	12.4	11.8	25.8	5.9	9.7	10.9	9.7	12.1
4º decil	3.7	12.4	25.1	8.1	12.1	7.5	6.5	10.6
5º decil	3.2	13.1	12.0	11.6	16.9	10.5	2.5	10.9
6º decil	2.0	13.4	7.4	13.2	18.4	16.3	1.7	11.9
7º decil	2.1	11.3	4.3	15.1	16.5	15.2	1.4	10.6
8º decil	1.3	10.1	2.9	16.6	14.0	9.9	0.6	8.7
9º decil	1.0	6.7	1.4	15.9	7.2	13.6	—	7.4
10º decil	0.7	3.2	2.4	13.4	3.1	7.1	—	4.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
5 % más alto	—	1.2	1.1	5.6	1.0	2.0	—	1.5
1 % más alto	—	0.1	0.1	0.8	—	0.1	—	0.1

tribución del ingreso puede sintetizarse como una gran merma de la representación de los trabajadores agrícolas por su migración fuera de la agricultura, y su remplazo en grado considerable y de modo más o menos permanente, por las familias de pensionados y jubilados. Hubo además cambios de importancia variable relacionados con las traslaciones entre salario y utilidades, en especial luego de los cambios en el nivel de actividad industrial y en el nivel de los precios agrícolas.

En contraste con los cambios registrados en los tramos superior e inferior de la distribución, no se produjeron cambios de importancia en los grandes tramos medios de la estructura del ingreso. Y si los hubo, fueron en su mayoría sólo la contrapartida de los cambios en la parte superior e inferior, que se analizaron antes.

En los cuadros 26, 27 y 28 se presentan los mismos datos básicos que se examinaron antes, pero organizados en forma diferente. En lugar de considerarla desde el punto de vista de la composición de los diferentes deciles de ingreso, estos cuadros muestran la ubicación de cada grupo socioeconómico entre esos deciles, y el porcentaje del grupo que queda dentro de cada decil en cada uno de los tres años. En esta forma se aprecian más fácilmente los cambios en la posición relativa según el ingreso de cualquier grupo, puesto que el tamaño absoluto del grupo o los cambios de ese tamaño no son factores que se consideren.

La mayoría de los principales cambios de posición de los diferentes grupos se examinaron en párrafos anteriores y no es necesario repetirlos aquí. Las traslaciones de ingreso en el sector agrícola —distintas del descenso estructural

26

GRUPO SOCIOECONÓMICO POR GRUPOS DE INGRESO FAMILIAR, 1953

<i>Empresarios</i>								
<i>Empresarios agropecuarios y de pesca</i>	<i>Empleadores de minas y canteras, industriales y de la construcción</i>	<i>Empleados del comercio</i>	<i>Empresarios de transportes y almacenamiento</i>	<i>Empleados de prestación de servicios</i>	<i>Profesionales e independientes</i>	<i>Total de empresarios</i>	<i>Jubilados y pensionados</i>	<i>Rentistas</i>
12.7	25.1	0.8	—	0.2	0.5	8.0	0.3	—
7.5	7.1	7.8	3.4	0.8	4.4	6.2	1.5	—
5.1	3.1	5.7	3.7	1.4	4.7	4.6	17.4	—
4.0	6.6	15.6	3.9	4.7	8.4	7.6	15.9	—
7.9	2.9	12.4	4.6	3.6	7.1	7.5	14.1	—
7.1	4.3	5.3	3.8	4.6	8.5	6.4	10.9	—
8.1	3.5	8.1	3.9	9.5	13.7	8.7	10.0	0.1
6.8	8.4	10.5	11.3	17.0	20.9	11.9	16.0	0.3
18.5	12.7	14.9	25.4	27.8	12.8	16.4	8.4	2.0
22.3	26.4	18.9	40.1	30.4	19.1	22.7	5.4	97.6
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
11.1	19.8	12.0	16.4	15.8	9.3	12.5	0.9	89.0
3.2	6.1	2.1	1.2	1.3	1.2	2.7	—	42.0

## Cuadro

## DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS UNIDADES FAMILIARES DE CADA

Grupos de ingreso	Asalariados							Total de asalariados
	Agropecuarios y pesca	Minas y canteras, industrias y electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio e instituciones financieras	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Gobierno general y otros servicios	Servicio doméstico	
1er. decil	40.8	7.4	10.2	0.6	0.3	7.1	33.3	10.8
2º decil	23.8	15.1	15.1	4.4	4.2	5.5	31.3	12.3
3er. decil	17.2	13.6	17.7	8.0	9.9	7.8	23.1	12.5
4º decil	1.6	15.8	18.9	14.7	12.8	11.8	7.5	12.9
5º decil	3.1	11.3	15.1	12.2	16.4	13.4	1.1	11.5
6º decil	8.1	10.2	9.6	7.7	17.4	15.7	1.6	11.6
7º decil	1.9	11.6	6.1	8.7	14.5	11.7	2.1	9.9
8º decil	3.4	8.0	5.0	20.2	14.3	13.5	—	9.9
9º decil	0.1	5.1	1.2	14.5	7.7	9.9	—	6.1
10º decil	—	1.9	1.1	9.2	2.4	3.6	—	2.5
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>
5 % más alto	—	0.7	0.4	4.7	0.5	1.0	—	0.9
1 % más alto	—	—	0.1	0.7	—	0.2	—	0.1

de este sector— se observan con más claridad en estos cuadros. La distribución de los trabajadores agrícolas entre los distintos deciles no cambió apreciablemente; la merma de la importancia relativa del grupo en el tramo inferior se debió exclusivamente al desplazamiento de trabajadores a otros sectores. El cambio de posición de los empresarios agrícolas, por el contrario, es considerable; en 1959, los precios altos causaron una considerable traslación del grupo hacia la cumbre de la distribución, en tanto que los precios bajos de 1961 provocaron una traslación aún mayor hacia los deciles inferiores.

Los cambios de posición de algunos de los grupos socioeconómicos más pequeños también se observan con mayor claridad en estos cuadros. Por ejemplo, en 1953 casi todos los rentistas se hallaban en el decil más alto, mientras la disminución de los ingresos reales hizo que en 1961 estuviesen incluidos en ese decil menos de dos tercios del grupo. Por último, queda de relieve en los cuadros la pérdida de posición pronunciada y continua de los empresarios que trabajan en el sector de los servicios. En 1953 bastante más de la mitad de este grupo se hallaba en los dos deciles superiores y quedaba prácticamente ausente en el tramo inferior de la distribución; en 1961, la situación era casi inversa, pues menos de 12 por ciento permanecía en el tramo superior y más de un tercio en los dos deciles más bajos. Además, en el período hubo un aumento desproporcionado del número de empresarios en este sector. Como éste es con frecuencia una esfera de empleo marginal, el cambio quizá refleje la situación más difícil en materia de empleo derivada de los acontecimientos de los últimos años, causante de ingresos relativos más bajos en este grupo.

## GRUPO SOCIOECONÓMICO POR GRUPOS DE INGRESO FAMILIAR, 1959

<i>Empresarios</i>								
<i>Empresarios agropecuarios y de pesca</i>	<i>Empleadores de minas y canteras, industriales y de la construcción</i>	<i>Empleados del comercio</i>	<i>Empresarios de transportes y almacenamiento</i>	<i>Empleados de prestación de servicios</i>	<i>Profesionales e independientes</i>	<i>Total de empresarios</i>	<i>Jubilados y pensionados</i>	<i>Rentistas</i>
9.6	21.6	—	—	9.4	0.1	6.9	13.2	—
3.7	5.7	—	—	5.4	1.1	2.6	19.7	0.1
4.5	5.9	0.7	—	5.7	3.6	3.6	16.0	0.2
4.9	4.8	1.8	—	11.2	4.3	4.3	11.3	0.2
7.4	5.4	3.8	1.5	9.4	10.3	6.9	6.6	0.4
5.0	4.8	11.5	1.4	5.4	8.7	7.1	4.7	0.6
4.6	3.3	17.2	4.3	9.5	15.4	9.8	11.2	2.8
11.0	5.2	8.6	7.3	16.4	16.7	11.0	8.2	2.8
19.3	11.1	29.0	20.6	15.6	19.1	20.0	6.6	20.2
30.1	32.4	27.4	64.9	11.9	20.6	27.8	2.6	72.7
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
16.6	20.1	16.0	29.2	3.8	8.1	14.8	0.3	47.3
3.4	6.3	4.2	1.3	0.5	0.6	3.1	—	12.7

## 2. Cambios en la participación de los diferentes grupos socioeconómicos

Del análisis precedente de los cambios en la desigualdad global de la distribución del ingreso y de su estructura, se desprende claramente que fueron causados en gran parte por traslaciones de ingreso entre los grupos socioeconómicos. Por lo tanto, es útil analizar más detenidamente los cambios en la participación de estos grupos, lo que puede hacerse mejor en términos totales y medios, en lugar de hacerlo en función de su ubicación específica en la estructura de la distribución global del ingreso. Un análisis de esta índole es útil para diversos propósitos.

Primero, expone en forma más completa las traslaciones de ingreso que se reflejan en los cambios examinados en la sección anterior; segundo, puesto que las estimaciones de la distribución del ingreso se hicieron en el marco del sistema de cuentas nacionales, es posible estimar los ingresos medios y totales de esos grupos en otros años del período de postguerra, lo que permite comprender mejor los acontecimientos que rodean a los tres años para los cuales se hicieron estimaciones detalladas por nivel de ingreso; y por último, las decisiones de política que afectan la distribución del ingreso generalmente influyen en determinados grupos y no en determinados niveles de ingreso, de modo que este análisis facilita el examen de la política pública que se incluye en el capítulo VI y permite evaluar mejor el efecto de ella en la propia distribución del ingreso.

## DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS UNIDADES FAMILIARES DE CADA

Grupos de ingreso	Asalariados							Total de asalariados
	Agropecuarios y pesca	Minas y canteras, industrias y electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio e instituciones financieras	Transportes, almacenamiento y comunicaciones	Gobierno general y otros servicios	Servicio doméstico	
1er. decil	44.7	2.6	11.6	0.6	0.5	5.2	62.6	9.7
2º decil	21.4	10.5	24.9	3.9	6.0	8.0	25.2	11.8
3er. decil	17.9	11.3	15.6	6.5	9.9	10.1	5.2	11.6
4º decil	10.4	12.6	13.5	7.8	14.1	12.2	2.7	11.0
5º decil	3.0	12.2	12.9	13.0	15.0	10.9	2.5	11.1
6º decil	1.5	13.5	7.3	12.3	16.2	15.3	1.2	11.9
7º decil	1.0	11.8	6.5	13.9	12.4	10.0	0.6	9.7
8º decil	—	12.5	4.3	12.1	13.8	10.4	—	9.6
9º decil	—	9.9	2.5	15.4	9.2	12.5	—	8.7
10º decil	—	3.3	1.1	14.6	2.9	5.6	—	4.0
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>
5 % más alto	—	1.0	0.5	6.4	0.8	1.6	—	1.4
1 % más alto	—	0.1	0.1	1.0	—	0.1	—	0.1

a) *Cambios sectoriales y funcionales en la composición del producto bruto*

Las traslaciones de ingreso entre los diferentes grupos socioeconómicos son básicamente un reflejo de los cambios sectoriales y funcionales que han tenido lugar. Estos últimos —en términos de su participación en el producto bruto— deben mencionarse aquí brevemente para indicar la dimensión y el tipo de traslaciones que se produjeron, y para ubicar las traslaciones en el ingreso familiar dentro de este marco más amplio.<sup>2</sup>

Las siguientes fueron las participaciones porcentuales en el producto bruto, a precios corrientes, de los tres sectores principales en algunos años:

	Agricultura y pesca	Industria, minería y construcción	Servicios
1946	21.7	30.6	47.7
1949	14.0	36.6	49.4
1953	19.0	32.8	48.2
1959	19.1	36.4	44.5
1961	13.3	40.3	46.4
1965	15.7	40.9	43.4

Los años que se muestran son aquéllos para los cuales se prepararon estimaciones del ingreso total y medio de los distintos grupos socioeconómicos:

<sup>2</sup> Los cambios sectoriales y funcionales en la composición del producto bruto en el período de postguerra se analizan detalladamente en el capítulo V. Se resumen aquí aquellos aspectos que completan el cuadro de conjunto.

## GRUPO SOCIOECONÓMICO POR GRUPOS DE INGRESO FAMILIAR, 1961

<i>Empresarios</i>								
<i>Empresarios agropecuarios y de pesca</i>	<i>Empleadores de minas y canteras, industrias y de la construcción</i>	<i>Empleados del comercio</i>	<i>Empresarios de transportes y almacenamiento</i>	<i>Empleados de prestación de servicios</i>	<i>Profesionales e independientes</i>	<i>Total de empresarios</i>	<i>Jubilados y pensionados</i>	<i>Rentistas</i>
21.8	20.6	0.1	0.1	19.8	0.4	10.9	10.4	0.2
9.1	4.7	0.5	0.4	18.5	4.3	5.7	17.7	0.3
7.1	5.2	1.2	0.5	9.8	3.0	4.5	13.5	0.6
4.6	5.0	6.4	0.8	8.4	6.5	5.6	11.4	1.0
4.3	8.1	12.0	1.2	8.7	10.1	8.0	8.2	1.4
7.0	2.3	9.5	3.1	7.2	8.0	6.9	7.3	2.6
9.7	3.9	9.2	5.0	8.3	18.7	10.5	7.6	3.4
10.4	5.9	19.9	9.3	7.7	8.1	10.9	10.5	6.4
11.2	11.9	12.6	22.3	4.7	16.4	12.9	9.3	19.0
14.8	32.4	28.6	57.2	6.9	24.5	24.1	4.1	65.3
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
7.2	22.1	20.9	25.9	4.4	10.3	13.7	0.8	40.1
2.1	6.6	4.5	1.7	0.7	1.4	3.0	—	11.6

los tres años examinados antes, para los cuales se dispuso de estimaciones más detalladas; 1946 y 1949, que representan los años en que hubo una considerable traslación del ingreso en favor de los asalariados, y 1965, el último año para el que se dispuso de datos. Como puede verse, los cambios más grandes en participación relativa se registraron en el sector agrícola, en tanto que el sector industrial se halló en una posición intermedia, y el sector de los servicios experimentó los cambios menores.

Las modificaciones sectoriales totales resultaron de distintas clases de cambios, que deben señalarse especialmente, pues afectan de distinto modo a la posición relativa de los grupos socioeconómicos pertinentes. Hubo ante todo cambios que reflejaban tendencias de plazo largo o mediano en la estructura de la economía; en segundo lugar, hubo cambios que reflejaron movimientos de corto plazo en el nivel de la actividad económica; y por último, hubo cambios que reflejaron fluctuaciones de los precios relativos entre los diferentes sectores.

El sector agrícola sufrió los efectos de los tres tipos de cambios, de modo que su participación fue la que varió más. El cambio estructural de más largo plazo incluyó una baja de 30 por ciento (a precios de 1960) de la participación del sector agrícola en el producto bruto durante el período de postguerra. Los grandes cambios en los precios relativos tuvieron un efecto más marcado en el sector agrícola y especialmente en sus empresarios. A pesar de haberse excluido 1952, el año de mayor descenso en la producción agrícola, se observan fuertes variaciones de corto plazo en el nivel de producción del sector durante esos años. Hasta cierto punto, tales fluctuaciones de corto plazo coincidie-

ron con movimientos de precios relativos, acrecentando el cambio total en la participación relativa del sector. Así, en 1949 y 1961 la producción fue anormalmente baja, y los precios relativos muy desfavorables, de modo que la participación del sector mermó pronunciadamente en esos años. Por el contrario, en 1959 la producción alcanzó un alto nivel en términos cíclicos, lo que se unió a los precios altamente favorables de ese año para dar al sector una participación excepcionalmente grande en el producto bruto.

Los mismos cambios afectaron al sector industrial, pero en él su efecto fue menor en términos relativos. Casi toda la merma estructural en la participación de la agricultura estuvo compensada por el aumento en la participación del sector industrial, pero conviene tomar nota de las características de este aumento. Primero, se produjo en su mayor parte después de 1953, pues entre 1948 y 1953 casi no hubo aumento en el nivel absoluto de la producción manufacturera. Segundo, el rápido crecimiento de los niveles de producción del período más reciente se ha logrado por efecto de una mayor productividad de la mano de obra. Así, exceptuados los años de mediados del decenio de 1950, hubo poco o ningún incremento del empleo en el sector. Pese a la mayor participación del producto bruto que se ha explicado antes, la proporción de familias ocupadas en el sector industrial fue significativamente menor en 1965 que en 1946, lo que tuvo repercusiones de importancia en la distribución del ingreso.

También los cambios en los precios relativos afectaron al sector industrial —nuevamente fueron contrarios a los de la agricultura— pero su efecto fue relativamente menor. Los cambios de corto plazo en el nivel de la actividad industrial, sin embargo, fueron mayores que en el resto de la economía. Como se dijo antes, la producción estuvo estancada entre 1948 y 1953, de modo que en este último año la participación del sector fue baja. En 1959 la producción industrial disminuyó pronunciadamente, lo que se reflejó en una participación más baja. Por el contrario, tanto en 1961 como en 1965, la producción alcanzó niveles altos que representaron una recuperación de las contracciones sufridas en 1959 y 1963, respectivamente.

Por último, el sector de los servicios no se vio muy afectado, en términos relativos, por ninguno de estos cambios, lo que se refleja en lo leve de los cambios de su participación en el producto bruto. No hubo cambios estructurales marcados que afectaran a este sector, el efecto de los cambios en los precios relativos fue relativamente pequeño y no experimentó movimientos cíclicos de importancia. Esto, sin embargo, se debe en parte a la inclusión de numerosas actividades diferentes bajo este encabezamiento, pues hubo algunos cambios de posición de distintos grupos socioeconómicos en este sector.

Alternativamente, cuando el producto bruto se descompone por tipos diferentes de pagos funcionales, también éstos muestran cambios apreciables en las participaciones relativas. El más importante para la distribución del ingreso fue la gran diferencia entre el ingreso laboral, por una parte, y de las “utilidades brutas”, por otra. Las participaciones de estos dos tipos de pagos en el producto bruto en los mismos años figuran en el cuadro que inicia la página siguiente.

De los factores de largo plazo que afectan a estas participaciones, el más importante es el gran desplazamiento relativo de la mano de obra desde la agricultura a las actividades urbanas, lo que tendió a elevar la participación del ingreso laboral. Pero fueron mucho más importantes las influencias de corto plazo y la dirección de éstas se invirtió en el período estudiado. La participación



	<i>Ingreso laboral<sup>a</sup></i>	<i>Utilidades brutas</i>
1946	40.1	59.9
1949	49.0	51.0
1953	48.9	51.1
1959	40.4	59.6
1961	43.0	57.0
1965	42.7	57.3

<sup>a</sup> Incluidas las contribuciones de los empleados a las cajas de previsión social.

de los asalariados en el producto bruto se elevó bruscamente en los últimos años cuarenta, permaneció en un nivel más alto hasta mediados de los años cincuenta y luego declinó hasta cerca de su nivel inicial. La participación de las utilidades brutas, por supuesto, fluctuó de modo compensatorio.

Durante el período hubo cambios importantes en cada una de estas dos grandes categorías, de los cuales sólo se mencionarán aquí los que se refieren a los diversos pagos funcionales incluidos en la categoría de las utilidades brutas. No se dispone de estas estimaciones más detalladas para todo el período de postguerra, pero aun en los años más recientes muestran cambios considerables en el funcionamiento de la economía.

La categoría de las utilidades brutas incluye los siguientes renglones: “costos de depreciación, alquileres, intereses, utilidades de las sociedades de capital y utilidades de las empresas personales”. La serie más larga corresponde a las estimaciones de la depreciación, y como éstas se hicieron al costo de origen, la inflación rápida del período de postguerra ha reducido apreciablemente su magnitud como participación del producto bruto. En 1946, la depreciación al costo de origen era de poco más de 6 por ciento del producto bruto (cifra bastante baja, por lo demás), y en los últimos años sólo ha alcanzado a poco más de 4 por ciento, habiéndose registrado la mayor parte de la merma al comienzo del período. Este problema de la depreciación, como se ha dicho antes, afecta al nivel de las otras estimaciones de las utilidades, aspecto que en el capítulo siguiente se estudia más a fondo y se evalúa su efecto.

La composición de las “utilidades netas”, es decir, de las utilidades brutas descritas antes, menos los costos de depreciación, también ha cambiado mucho en los últimos años, y los cambios numéricos sin duda serían más grandes si las estimaciones se hubiesen hecho para más años. Se hicieron estimaciones de los alquileres e intereses para el período 1950-61, y las utilidades netas de los negocios se dividieron entre las sociedades de capital y empresas individuales sólo a partir de mediados de los años cincuenta hasta 1961. La participación del producto bruto correspondiente a estos rubros fue la siguiente:

	<i>Utilidades netas de los negocios</i>				
	<i>Alquileres y arrendamientos</i>	<i>Intereses</i>	<i>Total</i>	<i>Empresas personales</i>	<i>Sociedades de capital</i>
1950	4.7	3.1	38.2	...	...
1953	3.7	3.2	39.7	...	...
1955	3.5	3.4	41.1	36.9	4.2
1959	2.3	3.2	50.5	44.8	5.7
1961	2.7	3.7	46.1	39.6	6.5

Como se mostró, los alquileres, incluidos los de la tierra, disminuyeron marcadamente en importancia en los años cincuenta, y esta caída indudablemente

comenzó aún antes. En tanto que el interés se elevó en términos globales, hubo un cambio completo en el tipo de ganancias representado por este renglón. En 1950 la quinta parte de todos los pagos de intereses correspondía a la deuda nacional, y casi todo el resto eran intereses percibidos sobre depósitos bancarios. Sin embargo, la importancia de los créditos no bancarios creció sostenidamente, con lentitud hasta mediados de los años cincuenta, y con rapidez durante la última mitad del decenio, hasta que en 1961 originaron casi dos tercios de todos los intereses percibidos. La declinación de los alquileres y de los tipos convencionales de intereses obedeció a la inflación rápida y a los controles establecidos sobre esos pagos, y su resultado, desde el punto de vista de la distribución del ingreso, fue reducir pronunciadamente el ingreso de los rentistas, a pesar de que en el proceso inflacionario y con las medidas restrictivas de crédito aumentaron considerablemente las tasas de intereses privadas.

La descomposición de las utilidades de los negocios entre sociedades de capital y empresas personales refleja el crecimiento considerable de las primeras —especialmente en el sector industrial— en los últimos años. Pero aunque su avance ha sido rápido, en 1961 las utilidades de las sociedades de capital todavía constituían sólo una fracción pequeña del total.

Estas modificaciones sectoriales y funcionales en la composición del pro-

Cuadro

IMPORTANCIA RELATIVA E INGRESO PROMEDIO DE LOS DIFERENTES

	1946			1949			
	Porcentaje de familias	Porcentaje de ingreso personal	Ingreso familiar promedio (PN = 100)	Porcentaje de familias	Porcentaje de ingreso personal	Ingreso familiar promedio (PN = 100)	
<i>Asalariados</i>	70.3	45.0	64	70.2	51.3	73	67.3
Agropecuaria y pesca	13.5	5.1	38	12.5	3.8	30	11.4
Industria, minería, electricidad, gas y agua	23.4	14.7	63	23.0	17.5	76	21.8
Construcción	4.9	3.0	61	6.6	4.7	71	6.2
Comercio y finanzas	6.5	6.1	94	5.8	6.4	110	5.5
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6.6	5.5	83	7.2	6.4	89	7.3
Otros servicios y gobierno	15.4	10.6	69	15.1	12.5	83	15.1
Servicio doméstico							
<i>Empresarios</i>	27.6	47.2	171	27.2	42.5	156	28.8
Agropecuario y pesca	10.8	17.2	159	10.1	10.4	103	9.6
Industria, construcción y minas	3.8	8.5	224	3.8	9.7	255	3.9
Comercio	4.7	9.9	211	4.6	9.3	202	5.4
Transporte y almacenamiento	1.5	2.1	140	1.6	2.4	150	1.5
Prestación de servicios	6.8	9.5	140	7.1	10.7	151	1.4
Profesionales e independientes							7.0
<i>Jubilados y pensionados</i>	1.6	1.3	81	2.1	1.9	91	3.4
<i>Rentistas</i>	0.5	6.5	1 300	0.5	4.3	930	0.5

ducto bruto, como es natural, no son idénticas a las traslaciones correspondientes en la composición del ingreso personal. El breve análisis anterior, sin embargo, señala los tipos de cambios globales en el funcionamiento de la economía que quedan detrás de los cambios en la distribución del ingreso familiar entre los diferentes grupos socioeconómicos, y hace más fácil comprender a estos últimos, a pesar de que con el proceso inflacionario y con las medidas restrictivas de crédito aumentaron considerablemente las tasas.

b) *Cambios en los ingresos familiares de los grupos socioeconómicos*

Se hicieron estimaciones relativas a la posición de los diferentes grupos socioeconómicos para cada uno de los años mencionados, información que se muestra en el cuadro 29. Hubo dos tipos de cambios diferentes, que se examinarán por separado. Primero tuvieron lugar algunos cambios importantes que tendieron a persistir en todo el período de postguerra, o por lo menos la situación se mantuvo una vez ocurridos los cambios; segundo, hubo cambios de importancia que tendieron a ser de corto plazo y susceptibles de invertirse en el período. Los dos tipos pueden analizarse fácilmente por grupos funcionales, pasando luego a analizar los grupos socioeconómicos incluidos en

29

GRUPOS SOCIOECONÓMICOS EN AÑOS SELECCIONADOS

1953		1959			1961			1965		
Porcentaje de ingreso personal	Ingreso familiar promedio (PN = 100)	Porcentaje de familias	Porcentaje de ingreso personal	Ingreso familiar promedio (PN = 100)	Porcentaje de familias	Porcentaje de ingreso personal	Ingreso familiar promedio (PN = 100)	Porcentaje de familias	Porcentaje de ingreso personal	Ingreso familiar promedio (PN = 100)
50.2	75	65.3	42.8	65	63.9	47.2	74	61.9	46.8	76
5.0	44	8.3	3.5	41	7.9	3.1	40	7.4	3.1	42
16.3	75	24.5	15.3	62	22.7	17.4	77	20.1	17.7	88
3.8	60	5.3	2.9	55	5.9	3.5	58	6.1	3.5	57
6.4	115	5.0	5.1	100	5.1	5.8	114	5.3	5.5	104
6.0	81	7.6	5.5	72	7.4	5.7	77	7.6	5.5	72
12.7	84	14.6	10.5	72	14.9	11.7	79	15.4	11.5	75
43.0	150	28.1	51.4	182	28.6	46.2	161	29.8	46.8	157
14.1	147	8.4	16.3	194	8.4	9.8	116	8.7	12.0	138
8.0	201	4.5	10.6	232	4.3	10.5	244	4.5	10.4	231
7.2	135	5.8	11.8	202	6.0	12.2	204	6.3	10.6	168
2.5	168	1.1	2.6	234	1.3	2.8	214	1.4	3.4	243
2.2	162	1.7	1.7	97	1.8	1.5	82	1.4	10.4	117
9.0	128	6.6	6.6	127	6.8	9.4	137	8.9	10.4	117
2.7	82	6.1	3.7	60	7.0	4.9	70	7.8	5.0	64
4.1	890	0.5	2.1	464	0.5	1.7	385	0.5	1.4	280

ellos. Los cambios sectoriales serán claramente visibles en este marco y, por lo tanto, no es necesario examinarlos separadamente.

Las traslaciones más marcadas afectaron las posiciones de los dos grupos funcionales pasivos: los rentistas y los jubilados y pensionados. En 1946 el grupo rentista percibió 6.5 por ciento de todo el ingreso personal, y su ingreso familiar medio estuvo *muy por encima* del de cualquier otro grupo. Todavía en 1953, primer año para el cual se prepararon estimaciones detalladas por niveles de ingreso, este grupo se concentraba casi enteramente en la parte superior de la distribución; y en 1946, siendo sus ingresos promedios casi 50 por ciento más altos que en 1953, con respecto al promedio nacional este grupo debe de haber predominado entre las familias muy ricas. Posteriormente, el grupo perdió esa posición, su ingreso medio declinó pronunciada y sostenidamente en el período, y en 1965 fue, en términos relativos, inferior a la cuarta parte de lo que había sido a fines de la segunda guerra mundial, y la participación del grupo en el ingreso personal había bajado a 1.4 por ciento del total.

Por el contrario, la participación del ingreso personal correspondiente a los jubilados y pensionados se elevó sostenidamente en el período. La gran ampliación del sistema de previsión social en los últimos años del decenio de 1940 significó casi la inauguración del sistema en gran escala, y el número de jubilados y pensionados aumentó con rapidez y de modo sostenido. En 1946, sólo 1.6 por ciento de todas las familias estaban encabezadas por jubilados o pensionados, mientras que en 1965 esta proporción había subido a 7.8 por ciento. Los ingresos medios del grupo fluctuaron considerablemente en el período, pero siempre con tendencia descendente, debido a una inflación persistente y a las medidas para restringir los gastos con el fin de detenerla. En consecuencia, la participación del grupo en el ingreso personal total no aumentó en proporción al crecimiento del número de familias que vive de pensiones y jubilaciones, pero aumentó considerablemente (de 1.3 en 1946 a 5.0 por ciento en 1965).

Las proporciones del ingreso personal percibido por los dos grupos funcionales más grandes —los asalariados y los empresarios— no cambiaron marcadamente en el conjunto del período. Pese a que, como se destacó en la sección anterior, hubo grandes traslaciones de ingreso entre los dos grupos, y estas traslaciones fueron el factor que más contribuyó a los cambios en la estructura de la distribución del ingreso, a fines del período las participaciones respectivas del ingreso familiar total percibido fueron aproximadamente las mismas de 1946. Sin embargo, hubo cambios importantes de más largo plazo, tanto en las comparaciones globales entre los dos grupos como en la composición interna de cada uno de ellos.

En efecto, si bien las proporciones del ingreso percibidas fueron aproximadamente las mismas a comienzos y a fines del período, este hecho tuvo características muy diferentes en uno y otro grupo, por el número relativo de familias incluidas. En 1946 más de 70 por ciento de las familias vivían de salarios, proporción que declinó sostenidamente en el período de postguerra, hasta llegar en 1965 a menos de 62 por ciento. La mayor parte de este descenso se vio compensado por el número creciente de jubilados y pensionados pero también aumentó el porcentaje de empresarios entre los jefes de familia. Si la comparación se limita a la fuerza de trabajo activa, los empresarios aumentaron de 28.2 a 32.5 por ciento en el período, y las familias de asalariados descendieron en forma concomitante de 71.8 a 67.5 por ciento del total.

Esta tendencia es contraria a la que es dable esperar en el curso del des-

arrollo económico, pues generalmente se supone que los asalariados han de aumentar por dos motivos: primero, la proporción de asalariados es más alta en el sector urbano que en el agrícola, de modo que la migración fuera de la agricultura que trae el crecimiento debería aumentar la proporción global de asalariados; segundo, la creciente evolución del sector urbano hace suponer que crecerá el tamaño medio de las empresas y la magnitud de las sociedades de capital, acrecentando la importancia relativa de los asalariados en el propio sector urbano. En esencia, estos son los motivos por los que cabría esperar que la participación de los asalariados se elevara con el desarrollo de la economía y que se redujese en forma más o menos automática la desigualdad en la distribución del ingreso.

Como se ha visto, no ocurrió así en la Argentina. La declinación de la importancia relativa de la agricultura influyó en este sentido, puesto que la proporción de empresarios en este sector es más alta, pero fue compensada con creces por otros factores. El descenso numérico absoluto en el sector agrícola se originó casi enteramente en el desplazamiento de trabajadores fuera del sector, que disminuyó la proporción de éstos en el período. En 1946, sólo 44.4 por ciento de todas las familias agrícolas eran familias de empresarios, pero en 1965 esa proporción se elevó a 54 por ciento. En el sector urbano hubo una traslación similar, elevándose las familias de empresarios de 23 a 28 por ciento del total entre 1946 y 1965. La economía no sólo continúa mostrando una estructura de la producción en la que predominan numerosas empresas relativamente pequeñas, sino que en la postguerra se observa una tendencia al incremento de la importancia relativa de las familias cuyo ingreso proviene del trabajo independiente.

La declinación en la importancia relativa de las familias asalariadas da un significado diferente al hecho de que la participación del ingreso de los asalariados fue aproximadamente la misma al comienzo y al final del período. En tanto que la participación total no varió, el ingreso medio de los asalariados se elevó considerablemente, de 64 por ciento del promedio familiar global en 1946, a 76 por ciento de él en 1965. El aumento se produjo entre 1946 y 1949, pero mientras la participación del ingreso de los asalariados en el total declinó nuevamente después de 1949, el ingreso medio de los asalariados permaneció en el nivel más alto. Cabe señalar, sin embargo, que hubo fluctuaciones de consideración, habiendo declinado el salario medio durante los años de contracción económica, y que 1961 y 1965 fueron años de actividad máxima.

Tanto la disminución de la importancia relativa de las familias asalariadas, como el aumento de su ingreso medio se explican totalmente por los cambios en la posición de dos grupos de asalariados: los trabajadores agrícolas y los trabajadores industriales. La mayor parte de la reducción del número relativo de familias era atribuible a la emigración de los trabajadores del sector agrícola; en tanto que representaban 13.5 por ciento del total de familias en 1946, la cifra en 1965 era de sólo 7.4 por ciento. Sin embargo, también disminuyó la importancia de los trabajadores en el sector industrial después de 1959. Hasta esa fecha el grupo había mantenido su posición relativa, si bien con fluctuaciones dependientes del nivel de actividad del sector industrial, pero durante el decenio de 1960 se produjo una baja apreciable. Los demás grupos de trabajadores, que exceptuados los de la construcción son los del sector de los servicios, mantuvieron aproximadamente su posición relativa.

El aumento del ingreso medio de los asalariados se explica en parte por la marcada declinación de la importancia de los trabajadores agrícolas; al

hacer bajar la ponderación del grupo de más bajos ingresos, automáticamente aumentó el promedio general. Pero la mayor parte del aumento es atribuible al incremento del salario medio en el sector industrial, siendo éste el único grupo de trabajadores cuyo salario medio registró claramente una tendencia creciente durante el período. Los grupos restantes —nuevamente el sector de servicios mas los trabajadores de la construcción— tuvieron un ingreso medio relativo en 1965 igual al de 1946, y muy inferior al de 1949.

La situación más favorable de los trabajadores industriales refleja, probablemente, en gran medida el hecho de que este grupo esté mejor organizado y tenga así mayor poder de negociación, pero han influido también otros factores importantes que han tendido a reducir la importancia relativa de los trabajadores industriales a la vez que a aumentar su salario medio. De una parte, en los últimos años el crecimiento industrial fue más rápido en los sectores que emplean cantidades relativamente reducidas de mano de obra, pero que pagan un salario medio que tiende a ser alto, lo que hace subir el salario medio total y bajar el empleo en el sector. Además, a comienzos del decenio de 1960 se habían hecho grandes inversiones en las industrias tradicionales para aumentar la eficiencia, y esto suele significar una reducción de las necesidades de mano de obra; suelen remplazarse los trabajadores menos calificados y los que probablemente reciben los salarios más bajos y esto tiende por consiguiente a hacer subir a la vez el salario medio.

Estos acontecimientos tendieron a empeorar en cierta medida la distribución del ingreso en los niveles inferiores. El sector industrial todavía emplea una gran proporción de la fuerza trabajadora —casi un tercio del total de las familias asalariadas en 1965— pero dada la tasa de crecimiento general relativamente baja registrada en los últimos años ha tendido a declinar la participación de este grupo, aunque con un salario medio más alto. Con la gran emigración de trabajadores del sector agrícola, el excedente de mano de obra se ha trasladado a otros sectores, y han declinado los salarios relativos.

En lo que toca a los empresarios, el hecho de que hayan recibido una proporción más o menos constante del ingreso personal, y de que haya aumentado el número de familias, significa que el ingreso medio familiar del grupo en su conjunto disminuyó levemente en términos relativos durante la postguerra. En este sector se refleja en igual forma la disminución de la importancia relativa del sector agrícola: disminuyó el número de agricultores independientes en términos relativos, en tanto que el número de empresarios no agrícolas aumentó de 16.8 por ciento del total de las familias en 1946 a 21.1 por ciento en 1965. Las tendencias registradas por los ingresos medios de los diferentes grupos de empresarios variaron apreciablemente, y sólo el grupo pequeño de los empresarios de transporte acusa un movimiento definido al alza. Sin embargo, en el caso de esos grupos fueron más importantes los cambios a corto plazo, ya que el ingreso de los empresarios sufrió en mayor medida los efectos de la persistente inflación, los cambios en los precios relativos, y las fluctuaciones en el nivel de actividad económica.

En resumen, la estructura socioeconómica era distinta en 1965 de la que existía a fines de la segunda guerra mundial. En términos relativos había aumentado mucho el número de familias de jubilados y pensionados, apreciablemente el de empresarios, y se había reducido la proporción de familias asalariadas. El grupo de los rentistas había perdido su posición en la cúspide de la estructura del ingreso. El salario medio era superior (aunque el aumento se limitaba a los trabajadores industriales), las jubilaciones y pensiones medias eran mucho

menores y el ingreso medio de los empresarios había disminuido levemente, todo expresado en términos relativos.

Estos cambios influyeron sobre la desigualdad general en formas contrapuestas. La disminución del ingreso del grupo de los rentistas fue el factor más importante que contribuyó a reducir la desigualdad, y una influencia similar, aunque en menor escala, tuvo la disminución de la diferencia entre el salario medio y el ingreso medio de los empresarios. Pero el ingreso medio de los empresarios continuó siendo superior al doble del salario medio y la distribución entre los empresarios es mucho más desigual, de suerte que el desplazamiento relativo de familias pertenecientes al grupo de los asalariados hacia el de los empresarios tendió a acentuar la desigualdad. La disminución del ingreso medio de los jubilados y pensionados tuvo la misma influencia, y fue importante por el hecho de haber reducido los ingresos en el extremo inferior de la escala; pero naturalmente el gran aumento del número de familias de los jubilados y pensionados, aunque sólo aumentó el número de esas familias en los niveles de bajos ingresos, fue un factor positivo en términos sociales —anteriormente dichas familias habrían tenido un ingreso aún menor o no habrían podido vivir como unidad independiente.

El efecto neto producido fue reducir la desigualdad durante todo el período; sobre la base de un cálculo aproximado, las familias incluidas en el decil superior recibieron alrededor de 42 por ciento del total de los ingresos personales en 1946 y esa proporción había bajado a cerca de 39 por ciento en 1965. Pero incluso en término de la tendencia, es importante tener presente que este cambio neto se produjo gracias a una marcada reducción de la desigualdad en los últimos años del decenio de 1940 y que, posteriormente, aumentó la desigualdad, con fluctuaciones, en el decenio y medio siguiente.

Aparte de estos cambios en las tendencias, se observaron importantes fluctuaciones de corto plazo que se ponen de manifiesto claramente al comparar diferentes años del período de postguerra. Como se ha destacado antes, estos cambios entrañaron en gran parte traslaciones relativas de ingreso entre los dos grupos funcionales activos, los asalariados y los empresarios, y la naturaleza y magnitud exactas de estas traslaciones se aclaran cuando se analizan en función de los ingresos globales y medios de los diversos grupos socioeconómicos.

La distribución del ingreso que existió en el comienzo del período de postguerra fue desigual, y en algunos aspectos principales se asemeja a la situación que se produjo transitoriamente en 1959 por las medidas de estabilización y liberalización aplicadas. En 1946, la participación del ingreso personal total percibido por el 10 por ciento más alto de todas las familias fue casi la misma —42 por ciento, según una estimación aproximada— y el ingreso medio de las familias asalariadas fue tan bajo como el de 1959, en términos relativos. Los ingresos de los empresarios fueron altos, aunque no tanto como en 1959, y el grupo rentista tuvo una posición muy favorable. En los años posteriores sólo se observó un grado semejante de desigualdad en 1959, pero es probable que la distribución de 1946 fuese bastante representativa de la que prevaleció en la Argentina en el período de preguerra.

En los años inmediatamente posteriores a 1946 se presenció el brusco cambio relativo de ingreso en favor de los asalariados que ya se ha descrito, y que redujo considerablemente la desigualdad global de la distribución. Si se comparan 1946 y 1949, que marcaron el fin de la fase de redistribución, se obtiene una idea adecuada de la traslación global que tuvo lugar, y si el análisis se hace por grupos socioeconómicos, se observan claramente los tipos de cambios

que ésta entrañó. La participación de las familias de asalariados se elevó de 45 a 51.3 por ciento, la participación de las familias de empresarios bajó de 47.2 a 42.5 por ciento, y las familias rentistas perdieron más de 2 por ciento del ingreso personal total en el trienio.

Sin embargo, la traslación no fue directa de utilidades a salarios, como parecen indicar las cifras globales, sino que supuso una gran traslación relativa de ingreso desde las familias rurales a las urbanas, que benefició en su mayor parte, aunque no enteramente, a las familias asalariadas de las ciudades. En tanto que las familias agrícolas percibieron 22.3 por ciento de todo el ingreso personal en 1946, en 1949 sólo percibieron 14.2 por ciento; la participación de las familias no agrícolas (excluidas las de rentistas y de jubilados y pensionados), en cambio, se elevó de 69.9 a 79.6 por ciento.

Esta traslación sectorial del ingreso reflejó en parte la tendencia declinante de la importancia relativa de la agricultura, agravada por el mal año agrícola que fue 1949, pero resultó principalmente del cambio de los precios relativos. Los precios pagados al sector agrícola habían declinado sostenidamente en términos relativos, y en 1949 eran una cuarta parte más bajos que en 1946, pese a que en estos años las exportaciones agrícolas de la Argentina se cotizaban muy favorablemente en el mercado mundial. Los fondos procedentes del sector agrícola se emplearon para financiar el doble objetivo de alentar el crecimiento del sector urbano, y de elevar los ingresos de los trabajadores de este sector.

El grueso de la pérdida de ingreso del sector agrícola afectó a los empresarios. La participación de las familias agrícolas independientes bajó de 17.2 a 10.4 por ciento del ingreso personal total, y su ingreso medio en 1949, en términos relativos, fue el más bajo de todo el período de postguerra. No obstante, también las familias de los trabajadores agrícolas sufrieron una declinación considerable de su ingreso en el período; y esto contrasta con lo sucedido en los años cincuenta y sesenta, en que, gracias principalmente a la legislación sobre salarios, los ingresos de los trabajadores agrícolas no fueron afectados apreciablemente por las fluctuaciones de los precios relativos.

El incremento percibido por el sector urbano benefició en su gran mayoría a las familias asalariadas, por la política de promover la organización obrera y de otorgar grandes aumentos de los salarios en dinero; su participación en el ingreso personal total se elevó de 39.9 a 47.5 por ciento en el período. Hasta cierto punto, el cambio relativo fue mayor hacia los grupos trabajadores de las actividades que contaron con incentivos especiales —la industria, la construcción y el gobierno—, pero todos los de trabajadores urbanos tuvieron alzas considerables en su nivel medio de ingreso. El de las familias de trabajadores urbanos se elevó de 70 a 82 por ciento del promedio nacional entre 1946 y 1949.

Como se dijo anteriormente, estos incrementos no se lograron a expensas de los grupos de empresarios urbanos, ya que también ellos vieron aumentar su participación de 30 a 32.2 por ciento de todo el ingreso familiar entre 1946 y 1949. Sólo los empresarios de comercio sufrieron una pequeña merma relativa en su ingreso medio y pese a que los incrementos logrados por los otros grupos no fueron proporcionalmente tan grandes como los obtenidos por las familias de asalariados; cabe destacar que los ingresos de los empresarios de la industria y de los servicios, de los profesionales y de los trabajadores independientes, alcanzaron un nivel relativamente más alto en 1949 que en cualquier otro año de postguerra.

El breve período de crecimiento rápido y disponibilidad de fondos relativamente abundantes para promover enérgicos programas de ampliación llegó



a su término en 1949. El volumen de las exportaciones había estado declinando y descendió bruscamente con la baja producción agrícola de ese año; si a eso se añade que los precios externos fueron muy inferiores, se comprenderá que el poder de compra de las exportaciones haya bajado a poco más de la mitad de lo que fue en promedio en los tres años anteriores. El alto nivel de la importación, unido a fuertes pagos por concepto de repatriación de la deuda externa, y de nacionalización de empresas extranjeras, agotaron las reservas de divisas disponibles a fines de la guerra.

De los numerosos cambios que trajo esta situación, varios tuvieron efectos de especial importancia en la estructura de la distribución del ingreso. Primero, se redujeron pronunciadamente las importaciones, y se devaluó el tipo de cambio por primera vez en el período de postguerra, con lo que se redujo mucho uno de los principales factores de subsidio a los grupos urbanos, y en especial al sector industrial. Segundo, se abandonó la política de fuertes alzas de salarios, aunque esto no significó una transición hacia una política restrictiva. Por último, como parte del esfuerzo por aumentar la producción y por consiguiente los ingresos de exportación, se elevaron los precios agrícolas en términos relativos.

Al hacer un balance de estos cambios, se observa que entre 1949 y 1953 sólo se produjeron pequeñas traslaciones relativas entre los principales grupos funcionales, pero que hubo nuevamente algunos cambios sectoriales de importancia dentro de ellos y que hasta el mantenimiento de la situación general debe considerarse en función de los acontecimientos en el propio período. En esos años hubo escaso crecimiento de la economía en su conjunto, bajando la producción por habitante aproximadamente en 5 por ciento, de modo que mantener una participación constante significó en realidad una declinación en los niveles reales del ingreso por habitante.

La participación de las familias asalariadas en el ingreso personal descendió levemente, pero en estos años se observa por primera vez la tendencia de esas familias a declinar en términos numéricos, de modo que en realidad el ingreso medio subió un poco; los trabajadores continuaron haciendo abandono de la agricultura, y se registró una importante baja en los obreros industriales, por el estancamiento de este sector. El único grupo de trabajadores que entre 1949 y 1953 mejoró su nivel de ingreso considerablemente fue el de los trabajadores agrícolas, pues las leyes sobre salarios produjeron un incremento (en relación con 1946) similar al que los demás grupos trabajadores habían logrado antes. Los grupos de trabajadores urbanos en su conjunto tuvieron en 1953 un ingreso medio marginalmente más bajo, en términos relativos, aunque se observaron fluctuaciones distintas en los diferentes grupos.

Así, el otorgamiento de precios más altos al sector agrícola en los años que siguieron a 1949 se logró sin una gran modificación de la posición relativa de ingreso de los grupos de trabajadores urbanos, de modo que no cambió apreciablemente la desigualdad global de la distribución. La traslación relativa de ingresos al sector agrícola, no obstante, fue grande. Como se observó antes, con ser mucho más altos los salarios agrícolas, el ingreso medio de las familias agrícolas independientes sólo alcanzó un nivel muy cercano al de 1946, en términos relativos, y su participación en el del ingreso personal se elevó de 10.4 a 14.1 por ciento entre 1949 y 1953.

Este incremento tuvo como contrapartida un deterioro en la posición relativa, se obtuvo casi íntegramente a expensas de los empresarios urbanos, cuya participación en el ingreso personal disminuyó pese a haber aumentado considerablemente su contingente. En tanto que los agricultores independientes

continuaban perdiendo importancia relativa, en esos años, la proporción de empresarios urbanos se elevó de 17.1 a 19.2 por ciento de todas las familias. Por lo tanto, el ingreso familiar medio de los empresarios urbanos en su conjunto fue aproximadamente 20 por ciento inferior en 1953 que en 1949, y sólo fue un poco más alto el de los empresarios de los transportes.

Interesa comparar los cambios ocurridos en estos años con los que se registraron a finales del decenio de 1950 y recién entrado el de 1960, ya que algunos de los problemas básicos fueron comunes y las soluciones intentadas, diferentes. En este período, como posteriormente, los problemas principales fueron la crisis externa y la inflación. La primera se encaró, entonces y después, estableciendo restricciones a la importación y elevando los precios del sector agrícola en un intento de aumentar la producción exportable. Pero las medidas antinflacionarias fueron de orden muy distinto. Se adoptaron restricciones crediticias, reducción del gasto público y restricción de los salarios, aunque esto se hizo con menos severidad que en años subsiguientes; pero la diferencia principal residió en que estas medidas no estuvieron acompañadas por esfuerzo alguno destinado a basar la economía en el juego de los precios libres de mercado. Los controles, incluidos los de precios, siguieron siendo un aspecto central de la política pública.

En estas circunstancias, no hubo un cambio relativo de magnitud adversa a la participación de los salarios y favorable a las utilidades, en oposición a lo que ocurriría después. Los ingresos agrícolas más altos, provenientes de precios mejores, tuvieron como contrapartida casi exclusivamente una disminución en la participación de los empresarios urbanos. En consecuencia, no se acentuó la desigualdad de la distribución del ingreso —también en oposición a lo que sucedería en años posteriores—, la que incluso declinó levemente por efectos de dos factores más o menos incidentales. Los ingresos de los trabajadores agrícolas fueron pronunciadamente más altos, lo que elevó un poco los niveles mínimos de ingreso, y la concentración del ingreso en el tramo superior fue mayor entre los empresarios de la industria y el comercio que entre los empresarios agrícolas, de modo que la menor participación relativa en el ingreso de los dos primeros grupos y el aumento relativo del último redujo levemente esta concentración. Los cálculos aproximados indican que la participación en el ingreso personal del 10 por ciento superior de todas las familias fue de 38 por ciento en 1949, y que descendió a 37 por ciento en 1953.

Las medidas adoptadas para solventar la escasez inmediata de divisas junto con aquellas destinadas a combatir la inflación, tuvieron, sin embargo, el mismo efecto restrictivo de la producción que en años anteriores, aunque este efecto tomó formas diferentes. Las severas medidas aplicadas en 1959 y años siguientes causaron agudas crisis seguidas por períodos de recuperación, en tanto que las medidas más suaves de 1949 y de comienzos del decenio de 1950 —que obedecieron sobre todo a la crítica situación del balance de pagos— trajeron, no una crisis, sino un período de estancamiento casi total (1949 a 1953) agravado por la fuerte disminución de la producción agropecuaria en 1952. Con respecto a la estructura de la distribución del ingreso, esto trajo relativa estabilidad en los primeros años cincuenta, mientras que en 1959 y los años siguientes dicha estructura fue muy inestable y registró grandes cambios de un año a otro. Esto se debió en parte a la estabilidad de los precios relativos lograda en 1953 y 1954, en tanto que en la primera mitad del decenio de 1960 los precios siguieron elevándose con rapidez.

Los cambios producidos en 1959 y 1961 se analizaron con algún detalle en una sección anterior y no necesitan repetirse aquí. Los datos sobre los ingresos global y medio de los diferentes grupos socioeconómicos muestran con más claridad algunos aspectos de estos cambios, lo que puede verse en el cuadro 29. Queda así en claro la brusca disminución de la participación de los salarios y el aumento de las utilidades en 1959, con pérdidas relativas para todos los grupos trabajadores e incrementos para la mayoría de los grupos de empresarios, y queda en claro también la persistencia esencial de esta nueva situación para la mayoría de los grupos en 1961. De los empresarios, sólo los agricultores perdieron pronunciadamente en este año, y aunque la mayoría de los grupos de trabajadores ganaron, sólo los del sector industrial pudieron recuperar y mantener su nivel de 1953.

Las estimaciones para 1965 proporcionan una base un poco más completa para apreciar los cambios en la distribución del ingreso en el período posterior a 1959; al comparar los datos, cabe señalar ante todo las características generales del año mismo, que en conjunto fue muy similar a 1961. Como se ha subrayado antes, el período que se inició en 1959 se caracterizó por agudas fluctuaciones en el nivel de actividad económica, así como por cambios en la posición relativa de ingreso entre el sector urbano y rural y entre los principales grupos funcionales. Así como 1961 marcó la recuperación máxima después de la contracción económica de 1959, en el año de 1965 llegó a su más alto grado la recuperación que siguió a la contracción de 1962-63, de modo que los rasgos que tienden a caracterizar esta fase de las fluctuaciones fueron comunes a ambos años. La diferencia principal entre ellos guardó relación con el sector agrícola, cuya producción aumentó considerablemente en 1964 y 1965 y cuyos precios relativos, aunque inferiores a su promedio de años más recientes, estuvieron por encima de su bajo nivel de 1961; por ambos motivos, la participación de los agricultores independientes y su ingreso medio fue más alto.

Dos de los puntos relacionados con la distribución del ingreso en el período posterior a 1959 se ven confirmados por la información respecto a 1965, y ambos están vinculados a la lentitud del crecimiento global a causa de las repetidas contracciones económicas. Entre 1958 y 1965, dos años de actividad máxima, la producción por habitante subió con una tasa media de sólo 0.5 por ciento anual. Esto significó, primero, que el conflicto por los niveles de ingreso entre los distintos grupos no podía resolverse en grado significativo mediante la distribución de un total creciente, sino que continuó siendo una pugna por participaciones relativas en un total más o menos constante. Los distintos grupos tienden a ganar o perder en diferentes etapas de las fluctuaciones —y las fluctuaciones mismas pueden considerarse en parte un reflejo de esta pugna—, pero los datos sobre 1965 indican que sólo los trabajadores industriales pudieron mejorar su situación apreciablemente en forma que no fue sólo transitoria.

Segundo, existen indicios, aun en este nivel muy global, de una dificultad incipiente para absorber en actividades productivas el incremento de la fuerza de trabajo, lo que, por supuesto, afecta desfavorablemente a la distribución del ingreso. El crecimiento lento, más la tendencia tecnológica examinada anteriormente, ha hecho que las familias de los trabajadores industriales hayan disminuido de 24.5 a 20.1 por ciento de todas las familias entre 1959 y 1965. Esto añadido al descenso persistente de la importancia de los trabajadores agrícolas, ha originado un excedente que ha debido ser absorbido por otras actividades, probablemente con suma dificultad. Aparte los agrícolas e industriales, todos los grupos de trabajadores aumentaron su importancia relativa en 1965, y

los ingresos medios en todos esos grupos disminuyeron levemente. Asimismo, crecieron los grupos de empresarios urbanos, con lo cual bajaron también sus ingresos medios. Es probable que todo esto esté empeorando la distribución del ingreso al aumentar el número de familias de esos grupos que tienen ingresos muy bajos, pero se necesitarían estimaciones detalladas como las de 1953, 1959 y 1961 para verificar este supuesto.

Por último, el cuadro 30 muestra los movimientos de los niveles absolutos de ingreso, expresados en precios constantes, para los diferentes grupos socio-económicos. Esto permite apreciar mejor los efectos de los cambios de la distribución del ingreso en los distintos grupos de la economía, y contribuye a explicar la intensidad de la pugna por las participaciones relativas.

El movimiento del ingreso familiar medio de la sociedad en su conjunto establece el marco dentro del cual se producen las traslaciones relativas de ingreso; dicho movimiento ha sido muy desfavorable en la Argentina. En el breve periodo de expansión rápida a fines de los años cuarenta, los ingresos familiares medios se elevaron rápidamente, y en 1949 fueron casi 13 por ciento más altos que en 1946. Pero de ahí en adelante declinaron y luego sufrieron un largo estancamiento relativo, llegando sólo a mediados del decenio de 1960 a superar su nivel máximo anterior. Así, durante década y media el ingreso familiar medio fue más bajo, en términos reales, de lo que había sido a fines de los años cuarenta.

**Cuadro 30**  
INGRESOS REALES MEDIOS DE LAS FAMILIAS EN ALGUNOS AÑOS,  
POR GRUPOS SOCIOECONÓMICOS<sup>a</sup>  
(1953 = 100)

	1946	1949	1953	1959	1961	1965
<i>Asalariados</i>	88	113	100	94	111	126
Agricultura	89	81	100	101	101	118
Industria y minería	88	119	100	90	115	146
Construcción	106	137	100	98	108	118
Comercio y finanzas	85	111	100	94	111	112
Transporte y comunicaciones	106	128	100	95	106	110
Servicios <sup>b</sup>	84	113	100	91	103	109
<i>Empresarios</i>	118	122	100	131	121	130
Agricultura	111	82	100	143	89	117
Industria, construcción y minería	115	148	100	124	135	143
Comercio	162	175	100	161	169	155
Transporte	86	104	100	150	143	179
Servicios <sup>c</sup>	109	132	100	98	105	109
<i>Jubilados y pensionados</i>	105	130	100	79	96	97
<i>Rentistas</i>	150	122	100	56	49	39
<i>Total</i>	103	116	100	108	112	124

<sup>a</sup> Los ingresos absolutos, en precios corrientes, se deflactaron por el índice de precios implícito del consumo privado, extraído de los datos que aparecen en las cuentas nacionales para 1953, 1959 y 1961. Para los demás años no se dispuso de este índice, de modo que los ingresos corrientes se deflactaron por el índice del costo de la vida.

<sup>b</sup> Incluye tanto a los trabajadores de los servicios públicos como a los servidores domésticos.

<sup>c</sup> Incluye a los profesionales y a los que trabajan por cuenta propia.

Además, los cambios en la distribución del total disponible agravaron esta situación para algunos de los principales grupos de la economía. El aumento de la participación del sector urbano en la distribución del ingreso y la consecuente disminución del rural entre 1946 y 1949, hizo que, pese a un total creciente, el ingreso medio real de las familias agrícolas independientes declinara en una cuarta parte, en tanto que el ingreso medio de las familias de los asalariados urbanos se elevaba en 30 por ciento. Con el sector rural perdió también el grupo de los rentistas; pero todos los demás grupos socioeconómicos tuvieron en 1949 una situación mejor que en 1946, estimada en términos reales.

Sin embargo, cuando en años posteriores este proceso se invirtió, el total estaba estancado, y necesariamente las ganancias de un grupo debieron compensarse con las pérdidas de otros. El otorgamiento de precios más favorables al sector agrícola a comienzos de los años cincuenta mejoró los ingresos agrícolas en términos reales, pese a que el ingreso medio del agricultor siguió siendo inferior al de 1946; pero por ser menor el total, hubo una declinación pronunciada en el ingreso absoluto de los grupos urbanos.

La situación empeoró en 1959, al alzarse aún más los precios agrícolas y adoptarse otras medidas que favorecieron a los empresarios. La familia asalariada media del sector urbano se encontró con un ingreso absoluto aproximadamente 20 por ciento menor, en términos reales, que el que había percibido una década atrás. El promedio de las pensiones fue 40 por ciento más bajo que el de 1949, y hasta los empresarios urbanos, pese a haberse beneficiado considerablemente con los cambios, en su mayoría no volvieron a alcanzar los niveles de ingreso absoluto de 1949. Sólo la situación del sector rural fue ostensiblemente mejor, en términos absolutos, que en cualquier año anterior del período de postguerra.

En 1961 mejoró por parejo la situación de los grupos urbanos, pero empeoró la rural; el promedio de los empresarios agrícolas vio descender su ingreso familiar en más de 35 por ciento con respecto a su nivel máximo, el de 1959.

Solamente en 1965 hubo por primera vez un mejoramiento general de los ingresos absolutos, que para varios grupos llegaron a los niveles más altos del período de postguerra. Esto se logró gracias a un considerable incremento del total; el ingreso medio global de las familias finalmente sobrepasó su nivel de 1949, lo que permitió que mejorara la situación de algunos grupos sin que declinara de manera correspondiente el ingreso absoluto de otros. En cifras absolutas, el ingreso medio de los asalariados fue muy superior al de cualquier otro año, y el ingreso medio de los empresarios fue casi igual a su ingreso máximo, el de 1959. Sin embargo, también en 1965 algunos grupos de asalariados y de empresarios percibieron ingresos absolutos más bajos que en años anteriores, y el ingreso familiar medio de los dos grupos funcionales pasivos fue inferior a sus niveles precedentes.

Por lo tanto, los cambios ocurridos en la distribución del ingreso se hicieron sentir agudamente. No sólo entrañaron modificaciones en las posiciones relativas de ingreso, sino que expusieron a los grupos perdedores a una declinación, con frecuencia considerable, de su ingreso absoluto. Así, la pugna por las participaciones relativas ha sido también una pugna por mantener posiciones absolutas, pues en todos los años ha habido mermas del ingreso real de algunos grupos importantes. En circunstancias como éstas, los conflictos tienden a enconarse, y sólo en 1965 comenzó a vislumbrarse un aflojamiento de esta tensión gracias a ingresos globales crecientes.

## CAPÍTULO IV

### *DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO MONETARIO Y DEL BIENESTAR REAL*

Las informaciones y el análisis de los dos capítulos anteriores se han referido a la distribución del ingreso monetario. 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 socio-culturales, limitándose la discusión a los aspectos puramente económicos del bienestar y su distribución. Aun imponiéndose esta limitación, las conclusiones son menos precisas por no ser posible apoyarlas en apreciaciones cuantitativas; no es posible presentar una distribución definitiva, numérica, de la distribución del bienestar real.

#### *1. Reservas con respecto a las cifras sobre el ingreso monetario*

Ante todo, debe señalarse que las estadísticas son incompletas o adolecen de fallas en varios aspectos. Separadamente se ha publicado una exposición completa sobre conceptos, métodos y fuentes empleados en la investigación estadística de la distribución del ingreso monetario, destacándose las deficiencias de las informaciones suministradas por las fuentes y de los métodos usados para combinarlas y adecuarlas a un conjunto homogéneo de definiciones, bases, períodos de registro y clasificaciones.<sup>1</sup>

En esta sección sólo se mencionarán, por tanto, aspectos que limitan la aplicación de las estimaciones para propósitos de análisis del bienestar; entre ellos, las definiciones de concepto de ingreso y de valoración de la depreciación.

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 influyen, y quizá de manera importante, en el bienestar económico. Sobre las ganancias de 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 establecer cifras significativas. Sin embargo, cabe hacer algunas 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 generación posterior de ingresos. Hace 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, o sus herederos, vieron subir su valor enormemente cuando se produjo la rápida expansión económica

<sup>1</sup> CONADE/CEPAL, *Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina* (Buenos Aires, 1965), Vol. I.

a fines del siglo pasado y en la primera mitad del presente siglo, y transformarse en fuente de grandes ingresos. Se produjo el mismo fenómeno, aunque en menor medida, en cuanto a propiedades comerciales e industriales, con el crecimiento de las empresas en estos sectores. 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 netas de capital hayan sido mucho menos importantes, en términos reales, en los últimos años. La tasa de crecimiento económico ha sido mucho más lenta, sobre todo en el sector agrícola, y al desarrollo económico se deben principalmente los incrementos generales en el valor de los activos reales. Pero aun en estos años las ganancias y las pérdidas de capital fueron de gran importancia para algunos individuos y grupos, y por lo tanto probablemente un factor importante en la distribución del bienestar real. En este período más reciente la mayor parte de tales pérdidas y ganancias fueron fundamentalmente de distinto tipo: resultaron primordialmente del proceso de inflación. En general, los beneficiarios de créditos ganaron: los tipos de interés, en términos reales, resultaron negativos por un gran margen, y los valores de los préstamos se habían fijado en términos monetarios de modo que la devolución fue sólo parcial en valores reales. El más ganancioso con esta situación fue el sector comercial, aunque también significó un gran beneficio para quienes tenían acceso a crédito personal para compra de viviendas o bienes de consumo duradero. En cambio sufrieron pérdidas de capital los propietarios de activos financieros, como bonos o hipotecas, o los dueños de propiedades de alquiler cuyas rentas estaban congeladas en su valor monetario. Se señaló en el capítulo III que el ingreso real del grupo rentista bajó marcadamente en términos reales a consecuencia de este proceso, y el mismo grupo fue el que soportó gran parte de la pérdida de capital.

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 ésta 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 la forma de una simple evasión.

Una "omisión" hasta cierto punto conexa es el hecho de que las cifras consideradas se refieran al ingreso personal, y por consiguiente no incluyan 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 al aumentar los fondos de las compañías en la forma de eventuales incrementos de capital. Este factor ha tenido una significación creciente, tanto porque ha aumentado la importancia de las sociedades de capital, y por lo tanto, de sus utilidades, como porque en los últimos años las compañías han retenido una parte mayor de ellas. Entre 1953 y 1961 las utilidades brutas de las sociedades de capital se elevaron de 3.8 a 6 por ciento del ingreso personal y en tanto que en los primeros años cincuenta los pagos por dividendos doblaron con creces las utilidades retenidas, a comienzos del decenio de 1960 tuvieron casi igual magnitud.

En consecuencia, las utilidades no distribuidas fueron poco menos del 1 por ciento del ingreso personal en 1953, pero en 1961 su magnitud relativa se dobló, alcanzando a casi 5 por ciento del ingreso del 10 por ciento más alto de todas las familias, que, se presumía, poseían el grueso de las acciones de las sociedades de capital. Cabe señalar, sin embargo, que en condiciones de inflación acelerada, una parte apreciable de estos fondos se dedica a mantener las actividades en un nivel constante, y en consecuencia no son utilidades reales.

Aparte estas exclusiones, debidas al concepto del ingreso empleado, es evidente que deberían considerarse otras formas de ingresos, que no se incluyen del todo o solo 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 el sector agropecuario, por lo que fue calculado y se incluyó en las cifras correspondientes a este sector; en cambio, no fue posible llegar a estimaciones adecuadas del ingreso en especie para el resto de la economía, y por ello no se le 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 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; 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 mone-



tarios; sin embargo, cabe señalar que la vivienda rural suele ser de mala calidad, especialmente en el norte.

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 nuevo cálculo aproximado de las cifras de 1961 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.

En la Argentina, el período de inflación rápida comenzó en 1945, de modo que este problema se planteó en cada uno de los tres años para los cuales se hicieron estimaciones detalladas; sin embargo, las variaciones en la tasa de inflación habrían afectado a las traslaciones de ingreso entre los diferentes años si todas las estimaciones se hubieran basado en los costos de reposición. Como la diferencia entre el costo de origen y el costo de reposición para la cifra de depreciación de 1953 es idéntica a la diferencia de 1961, cabe suponer que la comparación de las distribuciones de esos dos años no habría variado. Sin embargo, el alza anormal de precios que se produjo en 1959 agrandó la diferencia entre el costo de origen y de reposición en este último año, de modo que al utilizar el costo de reposición como base de las estimaciones, el ingreso de los empresarios se reduciría algo más en 1959 que en los otros dos años. Esto significaría que tanto la ganancia del decil más alto en 1959 como la pérdida experimentada por este mismo grupo en 1961 serían ligeramente menores, tal vez en medio por ciento del ingreso personal.

La mayoría de estos reparos resultan de interpretaciones diferentes del concepto de "ingreso", en especial de aquel derivado de la propiedad o de la operación de alguna empresa. Y aquí surge otro factor de importancia: la disponibilidad de crédito, que generalmente no se considera en los análisis del ingreso pese a ser uno de los factores determinantes de la oferta total de fondos a los empresarios, e indirectamente, por lo tanto, factor determinante de su "ingreso". Esto se aprecia claramente en relación con el cálculo de la depreciación. Si la inversión es financiada con créditos, el costo de origen es la base adecuada para calcular la depreciación, ya que representa el costo real para el

inversionista; en cambio, si la inversión se financia con los ahorros de este último, parece más razonable basar las estimaciones en el costo de reposición. Por lo tanto, hasta la estimación numérica del "ingreso" variaría según el volumen de crédito.

La misma consideración es válida si los fondos no se dedican a inversión fija. El funcionamiento de toda empresa exige alguna forma de financiación; mientras mayor sea la parte proveniente del crédito, mayor será el volumen de fondos libres de que dispondrá el empresario, de modo que los cambios en el nivel de crédito modificarán la libertad del empresario para disponer de su "ingreso".<sup>2</sup> Desde este punto de vista, el significado del "ingreso" de los empresarios experimentó cambios apreciables durante el período. En los primeros años de postguerra, la disponibilidad de crédito en condiciones relativamente fáciles contribuyó a fomentar el crecimiento del sector urbano. En 1950 hubo una leve contracción crediticia, aunque el programa de fomento agropecuario incluía disposiciones para facilitar los créditos; a mediados del decenio de 1950, esa contracción se acentuó levemente, aunque en relación con la mayoría de los países latinoamericanos, el nivel total de créditos al sector privado siguió siendo alto. Sin embargo, las severas medidas de estabilización adoptadas en 1959 trajeron fuertes restricciones crediticias que hicieron disminuir mucho el crédito al sector privado; en términos reales, la escasez general de créditos sigue siendo una de las principales dificultades con que tropiezan los grupos de empresarios urbanos.

Así, la pronunciada traslación de ingreso hacia los empresarios en 1959 estuvo aparejada a una reducción del crédito, lo que hizo menos fácil percibir los ingresos más altos. En las sociedades de capital, que pueden proporcionar altas cifras, hubo una elevación considerable en la proporción de las utilidades totales retenida para su uso en la empresa y probablemente ocurrió el mismo tipo de traslación en empresas de otro tipo.

## 2. Política fiscal

Quizá la razón principal para suponer que la distribución del bienestar real ha de ser diferente de la distribución del ingreso monetario se halla en la posible intervención de disposiciones gubernamentales. Mucho del interés que despiertan las estructuras de la distribución del ingreso deriva de la insatisfacción con sus modalidades actuales y del deseo de hacerla más equitativa a través de una variada gama de políticas gubernamentales. Cabe destacar, sin embargo, que las políticas que pueden influir en la distribución del ingreso son muy variadas. Algunas de ellas, como las de salarios, créditos o controles de precios, intervienen directamente en el funcionamiento del sector privado e influyen en la distribución del ingreso real sin encauzar recursos a través del sector gubernamental. En gran medida, estas políticas afectan a la propia distribución del ingreso monetario y sus efectos se hallan incluidos implícitamente en las cifras que se presentaron en capítulos precedentes, de modo que no modifican aquí la distribución del bienestar real. Sin embargo, como estos aspectos más amplios de la política pública han sido muy importantes en la Argentina, se les examina en detalle en el capítulo siguiente.

<sup>2</sup> Evidentemente, la aceptación de créditos entraña costos, de los cuales el más importante es el pago de intereses, pero los intereses han estado sujetos a control oficial y en el período de postguerra han sido decididamente negativos en términos reales.

Aquí sólo se considerará un aspecto de la política de gobierno: la política fiscal, considerada tradicionalmente como el instrumento público que más puede modificar la distribución del bienestar real. De ella, se ha atribuido importancia primordial a las estructuras tributarias progresivas, que pueden reducir la desigualdad en la distribución del ingreso disponible aunque la del ingreso monetario sea muy desigual, en cambio se atribuye importancia secundaria a la política de gasto del gobierno, que al ofrecer mayores beneficios relativos a los grupos de ingresos más bajos contribuyen a mejorar la distribución del bienestar real. Como se verá más adelante, en la Argentina, y probablemente en la mayoría de los países latinoamericanos, esta apreciación tradicional no tiene validez, pues la influencia de la política de gasto ha sido de alguna importancia para reducir la desigualdad mientras que la tributación ha sido un factor de significación secundaria. Es probable que esta situación persista, y que las posibilidades de la política fiscal en su conjunto para reducir la desigualdad en la distribución del ingreso hayan sido sobrestimadas.

Los dos elementos de la política fiscal —ingresos y gastos— tienen múltiples vinculaciones y con frecuencia deben considerarse conjuntamente; sin embargo, es mejor analizar por separado su efecto en la distribución del ingreso, en parte porque en las estimaciones disponibles se ha atendido más a la estructura tributaria y a su influjo en la distribución del ingreso real, y en parte porque, como se ha dicho, el efecto redistributivo del gasto público ha sido mayor. Esta última disparidad es importante, ya que estos dos elementos de la política fiscal pueden afectar a partes diferentes de la distribución,<sup>3</sup> y que el no haber podido establecer una estructura tributaria decididamente progresiva limita las posibilidades de reducir la desigualdad en la estructura de la distribución del ingreso por medio de la política fiscal en su conjunto.

El cuadro 31 muestra la forma en que el sistema tributario apartó a la distribución del bienestar real de la distribución del ingreso monetario en 1953, 1959 y 1961. En estas estimaciones no se incluyeron todos los impuestos, pues sólo se pretendió mostrar hasta qué punto las cifras del ingreso monetario dejan de medir adecuadamente el bienestar económico real. Impuestos como los que gravan a las utilidades de las sociedades de capital o las exportaciones no reducen el ingreso disponible ni elevan los precios de los bienes comprados, de manera que se han excluido. Evidentemente, estos impuestos afectan a los ingresos de grupos determinados, pero este efecto se ha tenido en cuenta en las cifras del ingreso monetario.

En un análisis más amplio del sistema tributario como tal, habría que incluir todos estos impuestos, sin que por ello cambiara el hecho de que el sistema tributario tiene poco o ningún efecto redistributivo. Esta fue la conclusión de un estudio detallado del sistema tributario de la Argentina y de su incidencia, realizado recientemente por el Programa Conjunto de Tributación,<sup>4</sup> y que sirvió de base para gran parte de las estimaciones presentadas aquí. Además, aunque es tema controvertible la incidencia de muchos impuestos, en el estudio del Programa Conjunto éste se calculó a base de distintas hipótesis para los impuestos principales y cualquiera que fuera la hipótesis se mantuvo la conclusión de que la progresividad era escasa o nula.

<sup>3</sup> La tributación puede considerarse esencialmente como un medio de reducir los ingresos en el tramo más alto de la escala, en tanto que el gasto eleva los ingresos reales en el tramo inferior de la distribución.

<sup>4</sup> Programa Conjunto de Tributación OEA/BID/CEPAL, *Estudio sobre política fiscal en la Argentina* (1965, mimeografiado).

Cuadro 31

## LA TRIBUTACIÓN Y SU EFECTO EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Grupo de ingreso familiar	Incidencia tributaria (por ciento del ingreso del grupo)				Distribución del ingreso familiar (por ciento del total)		
	Impuestos directos	Contribuciones de los asalariados a la seguridad social	Impuestos indirectos	Total	Ingreso monetario	Ingreso disponible <sup>a</sup>	Ingreso real <sup>b</sup>
1953							
0-10	—	1.3	13.0	14.3	3.2	3.3	3.4
10-30	—	4.0	14.5	18.5	9.3	9.6	9.6
30-50	—	4.7	14.8	19.5	12.1	12.4	12.3
50-70	0.1	5.1	18.0	23.2	15.5	15.9	15.1
70-80	0.2	4.1	19.3	23.6	9.9	10.2	9.6
80-90	0.5	3.6	19.2	23.3	13.0	13.3	12.7
90-100	7.3	1.6	11.6	20.5	37.0	35.3	37.2
1959							
0-10	—	2.0	8.7	10.7	3.0	3.0	3.1
10-30	—	3.1	10.5	13.6	8.2	8.3	8.2
30-50	—	3.8	10.9	14.7	10.8	11.0	10.7
50-70	—	3.5	13.0	16.5	14.2	14.4	13.8
70-80	0.2	3.4	14.0	17.6	9.1	9.2	8.7
80-90	0.6	2.3	13.3	16.2	12.5	12.6	12.2
90-100	3.8	0.9	6.9	11.6	42.3	41.4	43.3
1961							
0-10	—	1.9	11.8	13.7	2.9	3.0	3.1
10-30	—	3.6	12.9	16.5	8.9	9.1	9.1
30-50	—	4.1	13.7	17.8	11.6	11.9	11.7
50-70	0.1	4.1	16.7	20.9	15.0	15.4	14.7
70-80	0.1	3.7	18.0	21.8	9.6	9.8	9.3
80-90	0.4	3.5	17.6	21.5	12.9	13.2	12.5
90-100	6.0	1.5	10.3	17.8	39.1	37.7	39.6

<sup>a</sup> Ingreso una vez deducidos los pagos de impuestos directos.

<sup>b</sup> Ingreso después de deducir todos los impuestos mencionados.

Si se considera la incidencia de los distintos componentes del sistema que se muestran en el cuadro, es fácil ver la razón por la cual el sistema impositivo no altera apreciablemente la distribución del ingreso. Los impuestos directos, casi todos sobre los ingresos personales, tienen un efecto redistributivo de importancia, pues los paga casi exclusivamente el 10 por ciento de familias con ingresos más altos, con lo cual la participación del decil más alto en la distribución del ingreso disponible es de 1 a 1.5 por ciento menor que su participación en el ingreso monetario. Pero como los impuestos directos son sólo una parte pequeña del sistema tributario, su efecto no se refleja en la distribución del bienestar real.

Las contribuciones a los programas de previsión social tienen mayor incidencia en el tramo medio de la distribución y declinan hacia ambos extremos; se les muestra separadamente por ser bastante cuantiosos y porque es importante señalar que los programas de seguridad social han sido concebidos como seguro y no como medio de redistribuir el ingreso. No obstante, los pagos

mismos podrían considerarse una forma de tributación directa, en cuyo caso compensarían entre la mitad y la tercera parte del efecto redistributivo de los impuestos sobre el ingreso personal.

La incidencia de los impuestos indirectos es levemente progresiva, excepto en la cumbre de la distribución, donde declina marcadamente. Esto es difícil de evitar, aun aplicando tasas impositivas más altas a los bienes suntuarios y semisuntuarios, pues los grupos más altos ahorran parte de su ingreso, y este tipo de tributación grava sólo aquella parte que se gasta. Los impuestos elevados sobre los bienes suntuarios pueden desalentar su consumo y promover el ahorro, pero difícilmente podrá lograrse una incidencia progresiva marcada del sistema tributario a través de los impuestos indirectos.

De los tres tipos de impuestos mencionados, sólo los directos, cuya importancia relativa es pequeña, son verdaderamente progresivos. Mayor es la magnitud total de las contribuciones de previsión social, y dos tercios de todas las recaudaciones tributarias mostradas en el cuadro corresponden a impuestos indirectos. Como resultado, la distribución del bienestar real después de distribuir todos los pagos de impuestos es tan desigual como la distribución inicial del ingreso monetario. La mitad inferior de la distribución tiene una participación algo mayor del total después de deducidos los impuestos, especialmente en 1953, pero este incremento no se logra a expensas de la cumbre de la distribución. El decil superior también tiene una participación más grande en la distribución del ingreso real, una vez deducidos los impuestos, que en la del ingreso monetario; el pago de impuestos directos por este grupo se compensa con creces por los pagos relativamente menores por concepto de impuestos indirectos y contribuciones de previsión social. El grupo más afectado por la tributación es el que queda en la mitad superior de la distribución por debajo del decil más alto. En los tres años, la participación de este grupo en el ingreso real fue aproximadamente 1 por ciento más bajo que su participación en el ingreso monetario. En 1953, la pérdida estuvo compensada en gran parte por el incremento percibido por la mitad inferior de la distribución; en 1959 fue contrarrestada enteramente por el incremento en el decil más alto; y en 1961, fue compartida en iguales proporciones por ambos grupos.

Las diferencias que muestra la incidencia global del sistema tributario en los tres años que aparecen en el cuadro derivan de tasas distintas de inflación más que de cambios en la estructura tributaria; 1953 fue un año de relativa estabilidad de precios, y de mayor participación en el ingreso real, deducidos los impuestos, de la mitad inferior de la distribución; 1959 fue un año de inflación aguda en que se dobló el nivel de precios, y el total de los pagos tributarios declinó pronunciadamente en términos relativos. Las recaudaciones por impuestos directos declinaron a causa del habitual desfase entre la percepción del ingreso y el pago del impuesto; pero también declinaron las correspondientes a impuestos indirectos, ya que muchos de éstos eran específicos. Este cambio favoreció al decil más alto de la distribución, pues su participación del ingreso real, una vez deducidos los impuestos, fue uno por ciento mayor que su ingreso monetario, en tanto que la mitad inferior de la distribución tuvo la misma participación del ingreso real que del monetario en 1959. Por último, en 1961, tanto la inflación como la incidencia tributaria tuvieron un nivel intermedio: la mitad inferior de la distribución y el decil más alto tuvieron una participación algo mayor del ingreso real, una vez deducidos los impuestos, que del ingreso monetario.

Puesto que los impuestos directos son el único elemento claramente progresivo de la estructura tributaria, merece considerarse brevemente la posibilidad de hacer del sistema en su conjunto una gran fuerza redistributiva, aumentando la magnitud de tales impuestos. Por desgracia, esta posibilidad es bastante limitada. Primero, aunque los impuestos sobre el ingreso personal fuesen una parte mucho mayor del total que en la actualidad, su efecto redistributivo sería menor de lo que se suele suponer: en la actualidad los pagan casi exclusivamente los grupos de ingresos más altos; su ampliación, en cambio, aumentaría los pagos de estos grupos, pero también se extendería a mucha gente que se halla por debajo de ese nivel de ingreso, lo que diluiría el efecto redistributivo.

Las probables limitaciones pueden ilustrarse comparando la situación de la Argentina con la de los Estados Unidos en los primeros años del decenio de 1950, para los cuales se dispone de datos. En la Argentina, los impuestos sobre el ingreso personal sólo proporcionaron 10 por ciento del total de los ingresos gubernamentales, siendo de 2 a 3 por ciento del ingreso personal. En los Estados Unidos, en cambio, los impuestos sobre el ingreso personal proporcionaron aproximadamente la tercera parte del ingreso del gobierno general (y más de 40 por ciento del ingreso del Gobierno Federal), siendo de 10 a 11 por ciento del ingreso personal. Sin embargo, los efectos redistributivos en los dos casos no fueron igualmente divergentes. Como se observó antes, en la Argentina la participación media del decil más alto en el ingreso disponible fue 1 a 1.5 por ciento menor que su participación en el ingreso monetario, y en 1953 fue 1.7 por ciento más baja. En los Estados Unidos, la pérdida correspondiente fue sólo de 2.5 por ciento en 1953 y un poco menor en los años inmediatamente anteriores.<sup>5</sup> Contrariamente a lo que suele afirmarse, los pagos de fuertes impuestos sobre el ingreso personal tampoco producen una distribución del ingreso disponible que difiera radicalmente de la distribución del ingreso monetario.<sup>6</sup>

En el medio socioeconómico argentino, existen limitaciones más inmediatas al posible efecto redistributivo de los impuestos sobre el ingreso personal. Las tasas actuales de tributación darían mayores rendimientos si se cumplieren fielmente, pero la evasión es de tal magnitud que las hace ineficaces, y esta anomalía, que suele considerarse sólo un problema "administrativo", será muy difícil de corregir. El problema arraiga principalmente en la composición de los grupos de ingresos altos que pagan impuestos sobre el ingreso. Este grupo está formado en su mayor parte por empresarios, lo que obstaculiza seriamente el cumplimiento de las disposiciones tributarias. Existen numerosas empresas que operan en escala relativamente pequeña, lo que de por sí dificulta el control del ingreso; a ello se agrega la frecuente falta de registros adecuados y las muchas posibilidades de ocultar ingresos en operaciones dirigidas personalmente. Mientras subsista la voluntad de evadir los pagos tributarios, es poco probable que los impuestos sobre los ingresos puedan aplicarse a este

<sup>5</sup> Véase Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Income Distribution in the United States* (Washington, 1955).

<sup>6</sup> Es posible que el establecimiento de tasas marginales muy altas de impuesto sobre los ingresos, y su efectiva aplicación, puedan modificar más la distribución del ingreso monetario. Al limitar la utilidad del ingreso adicional, tal vez se promuevan cambios institucionales que alteren apreciablemente la distribución anterior. Sin embargo, las tasas marginales altas también pueden conducir a que se busquen formas de ingreso distintas del ingreso monetario corriente, como ganancias de capital o diversas asignaciones exentas de impuestos.

grupo con todo su rigor, lo que significa que la gravación directa seguirá teniendo una importancia limitada mientras en los grupos de ingresos más altos predominen los empresarios.<sup>7</sup>

Esta situación no sólo limita la importancia de los impuestos directos, sino que también causa disparidades en el tratamiento de los distintos grupos, disminuyendo así la calidad de progresivos de tales impuestos. A diferencia de los empresarios, los asalariados tienen ingresos fáciles de comprobar, y por lo tanto sus pagos, retenidos generalmente por el empleador, se aproximan más a las tasas establecidas. Este hecho tiene dos consecuencias. Primero, el deseo de aumentar los ingresos gubernamentales ha hecho elevar los impuestos a niveles bastante altos, que han sido evadidos por los empresarios pero cumplidos por los asalariados. De aquí que las tasas se consideren excesivas (y la sociedad condone la evasión) en tanto que las recaudaciones totales siguen siendo relativamente pequeñas. Este dilema persistirá mientras el grueso del grupo de ingresos altos pueda seguir evadiendo los impuestos directos.

Segundo, mirada desde este punto de vista, la inflación afecta de modo distinto a los dos grupos, lo que también reduce la eficacia de la tributación directa. Se han debatido mucho las ventajas del sistema de pagos simultáneos como medio de proteger en términos reales a los ingresos del gobierno contra los efectos de la inflación, sistema que se ha adoptado en la Argentina. Pero este sistema también afecta principalmente a los asalariados. Al retenerse los pagos en la fuente, estos aumentan automáticamente y sin retraso alguno al elevarse los ingresos. Por lo demás, en períodos de inflación rápida los ingresos tienen que subir apreciablemente en términos monetarios para mantener un valor real constante; pero como las tasas impositivas son monetarias, a menos que ellas se actualicen regularmente, el mismo ingreso real causará pagos tributarios crecientes en términos reales, por el carácter progresivo de los gravámenes. Todo esto afecta mucho menos a los empresarios. Ellos sólo pagan de inmediato una parte de sus impuestos, de modo que subsiste el desfase habitual entre ganancias y pagos; y el incremento de la inflación reduce su carga tributaria real.

El efecto de esta situación se observa claramente en los cambios que registran los pagos de impuestos directos de los dos grupos en los distintos años para los cuales se hicieron estimaciones. El efecto global de la inflación en los impuestos directos se muestra en el cuadro 31: en relación con el ingreso personal, declinaron marcadamente en 1959 y no se recuperaron totalmente en 1961. Pero los resultados fueron muy diferentes para asalariados y empresarios. Las participaciones en el ingreso personal total afecto a impuestos directos de los dos grupos fueron las siguientes:

Impuestos directos porcentuales sobre el ingreso personal

	1953	1959	1961
Asalariados	0.8	1.2	1.0
Empresarios	5.9	2.3	4.1

Los pagos de los empresarios se movieron a la par con el total, pero los de los asalariados se movieron en sentido opuesto. La rápida inflación de 1959 no redujo los pagos reales de los grupos asalariados, ya que los impuestos se iban

<sup>7</sup> Por supuesto que estas consideraciones de carácter general se aplican especialmente al período examinado en este estudio y no significan necesariamente una apreciación sobre las medidas de recaudación que se han adoptado en los últimos años.

deduciendo al percibir el ingreso. Además, no se había ajustado la estructura de las tasas de acuerdo con la considerable alza de precios que tuvo lugar entre 1953 y 1958, de modo que, en términos reales, éstas fueron mucho más altas. Todo esto afectó poco a los empresarios. La evasión aumentó algo, y el carácter diferido de los pagos tributarios del grupo, frente a la gran alza de los precios que se produjo en 1959, hizo que dichos pagos alcanzaran sólo a 40 por ciento de lo que habían sido en 1953, en relación con el ingreso personal del grupo. Para los asalariados, en cambio, los pagos *aumentaron* en 50 por ciento en relación con el ingreso personal, pese a que la posición relativa del grupo en cuanto al ingreso empeoró en 1959, y a que el número de asalariados en el decil más alto de la distribución fue más bajo en 1959 que en 1953. En 1961 las tasas se ajustaron algo más a los niveles crecientes de los precios, y se otorgaron algunas franquicias a los asalariados; sin embargo, con ser sus pagos menores que en 1959 en relación con el ingreso, siguieron siendo superiores a los de 1953, a pesar de que su posición relativa en materia de ingreso seguía siendo peor que en 1953. Los pagos efectuados por los empresarios siguieron las mismas líneas que los pagos totales, elevándose en 1961, pero sin llegar al nivel de 1953.

En síntesis, parece dudoso que la tributación directa pueda adquirir mayor poder redistributivo, dada la estructura social y económica existente; y siendo el único componente progresivo de la estructura tributaria, parece aún más dudoso que el sistema impositivo en su conjunto pueda hacer que la distribución del ingreso real difiera mucho de la distribución del ingreso monetario.

El influjo del gasto público en la distribución del bienestar real se ha analizado menos, de modo que se dispone de datos más incompletos para hacer una evaluación. Así y todo, de la información proporcionada por el estudio del Programa Conjunto de Tributación se desprende que el efecto redistributivo de la política de gasto es mayor que el de la tributación. Esto tiene gran importancia, porque dicha política beneficia directamente a los grupos de menores ingresos, elevando su bienestar real al proporcionarles bienes y servicios gratuitos o subvencionados.

El considerable efecto redistributivo del gasto público se alcanzó a través de un gasto público total relativamente elevado, del cual se destinó una porción relativamente grande a programas sociales. En el cuadro 32 se discrimina el gasto público, incluidos todos los niveles de gobierno, y se le clasifica en varias categorías principales. Los gastos que favorecen directamente a individuos o grupos se muestran por separado, y los gastos administrativos generales y defensa, 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 1953, estos gastos alcanzaron aproximadamente a 10 por ciento del ingreso personal total, cifra que se elevó a 12 por ciento en 1959 y a 13 por ciento en 1961.

La distribución de beneficios entre los diversos grupos de ingresos, junto con la nueva distribución del bienestar real, se muestra en el cuadro 33. Los pagos de previsión social se han incluido en las estimaciones de la distribución del ingreso monetario que se expusieron en capítulos anteriores; por lo tanto,



**Cuadro 32**

**GASTOS DEL GOBIERNO. EJERCICIO FISCAL 1958/59<sup>a</sup>**

<i>Concepto</i>	<i>Porcentaje de gastos totales</i>
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
<i>Total</i>	<i>100.0</i>

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

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

no constituyen una de las diferencias entre los ingresos reales y los ingresos monetarios y se exponen aquí sólo con el fin de permitir una evaluación de la importancia global de la política fiscal, y el efecto total en los diferentes niveles de ingreso.

Como se ve en el cuadro 33, son los gastos públicos en educación y salud los que tienen el efecto redistributivo más grande, pues en relación con el ingreso son elevados en los grupos de ingresos más bajos, y disminuyen a cifras pequeñas en la cumbre de la escala. Cabe destacar, sin embargo, que el método empleado en el estudio del Programa Conjunto para asignar beneficios quizá sobrestime el efecto redistributivo del gasto en educación. Para asignar gastos en la enseñanza primaria y secundaria, se supuso que los beneficios recibidos son proporcionales a la población incluida en cada grupo de ingresos; pero en vista de la deserción escolar mucho mayor que se observa en los grupos de ingresos más bajos, este supuesto probablemente sobrestima los beneficios que estos grupos reciben realmente.

Los pagos de previsión social tienen un efecto redistributivo mucho menor, pero siempre de importancia. Sin embargo, los pagos de subsidios sólo tienen un efecto redistributivo claro en la cumbre de la escala de ingresos. Estos últimos pagos han sido cuantiosos, y se han destinado casi enteramente a saldar déficit de diversas empresas públicas, aduciendo que benefician sobre todo a los grupos de ingresos más bajos, al impedir que suban los precios de los bienes y servicios consumidos principalmente por estos grupos. Pero los datos del Programa Conjunto indican que, por el contrario, a quienes benefician primordialmente es a los grupos de ingresos medios altos.

El total de estos rubros indica que los gastos sociales han tenido un efecto redistributivo de importancia en estos años. Así el ingreso real del 20 por ciento más pobre de todas las familias ha aumentado aproximadamente en una cuarta parte, en tanto que los ingresos reales en el decil más alto sólo fueron 5 a 6 por ciento más elevados. El aumento general del gasto público de carácter social en el período se debió casi enteramente al aumento de los subsidios y de las contribuciones de previsión social; en cambio, el gasto en educación y salud pública, cuyos efectos redistributivos son mayores, no se elevó en relación con el ingreso personal.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> La declinación de los gastos en educación y salud pública que aparece en 1959 es más aparente que real. Los porcentos se calcularon a precios corrientes, y la declinación de los gastos refleja la del ingreso relativo de los empleados públicos en ese año.

Cuadro 33

## ALGUNOS GASTOS PÚBLICOS Y SU EFECTO EN LA DISTRIBUCIÓN DEL BIENESTAR REAL

Grupo de ingreso familiar	Gasto social <sup>a</sup> (porcentaje del ingreso del grupo)				Distribución del ingreso familiar (porcentaje)	
	Educa- ción y salud pública	Subsi- dios	Pago de benefi- cios de previsión social	Total	Ingreso moneta- rio	Ingreso real <sup>b</sup>
1953						
0- 20	15.3	1.9	5.1	22.3	7.5	8.3
20- 50	9.1	2.1	4.3	15.5	17.1	17.8
50- 70	5.4	2.6	4.0	12.0	15.5	15.7
70- 90	2.7	2.6	3.6	8.9	22.9	22.6
90-100	0.8	1.6	2.1	4.5	37.0	35.6
1959						
0- 20	13.8	3.5	7.5	24.8	6.8	7.4
20- 50	8.4	4.2	5.7	18.3	15.2	15.9
50- 70	4.8	4.9	5.9	15.6	14.2	14.5
70- 90	2.3	5.0	5.1	12.4	21.6	21.6
90-100	0.6	2.5	2.4	5.5	42.3	40.6
1961						
0- 20	16.1	2.6	8.5	27.2	7.0	7.7
20- 50	9.3	2.9	7.5	19.7	16.4	17.2
50- 70	5.5	3.5	7.3	16.3	15.0	15.3
70- 90	2.7	3.6	6.9	13.2	22.5	22.3
90-100	0.8	2.0	3.4	6.2	39.1	37.5

<sup>a</sup> Los cálculos de la magnitud relativa del gasto en educación y salud pública y en subsidios se hicieron basándose en estimaciones del estudio del Programa Conjunto de Tributación. La distribución del gasto que aparece en ese estudio se utilizó, con las estimaciones del ingreso del presente trabajo, para obtener los porcentajes que se muestran. El estudio del Programa Conjunto se refiere sólo a 1959. Se supuso que en 1953 y 1961 la distribución del gasto público en educación y salud pública y en subsidios entre los distintos grupos de ingresos fue la misma que en 1959; esta distribución se aplicó entonces al nivel del gasto total de esta índole que aparece en las cuentas nacionales, obteniendo así las cifras que se muestran. La distribución y magnitud de las contribuciones a la previsión social son las que se dan más atrás en el presente estudio.

<sup>b</sup> Ajustados para considerar los gastos en educación y salud pública y en subsidios. Las contribuciones de la previsión social se incluyeron en las cifras del ingreso monetario.

En el cuadro 33 se muestra también la distribución del ingreso real después de considerar los beneficios recibidos a través de los servicios públicos de educación y salud de los subsidios (las contribuciones de previsión social, como se dijo antes, se hallan incluidas en las cifras del ingreso monetario). El efecto aproximado es el siguiente: la participación del decil más alto es 1.5 por ciento menor que su participación en el ingreso monetario, y la participación de la mitad inferior de la distribución es mayor en igual porcentaje. El efecto redistributivo es similar en cada uno de los tres años considerados, pero es preciso tener presente que los cálculos suponen igual distribución relativa del gasto entre los distintos grupos de ingresos para cada año. Este supuesto probablemente refleja con fidelidad la evolución del gasto en educación y salud

pública, pero es posible que la estructura de los subsidios haya cambiado durante el período.

Partiendo de los datos que se han dado en relación con la incidencia tributaria y con los beneficios del gasto social, es posible estimar el efecto total de la política fiscal en la estructura de la distribución del ingreso. Para el último de los tres años (1961), que también fue relativamente normal en este respecto, la comparación de la distribución del ingreso monetario con la del ingreso real, una vez considerado el efecto de la política fiscal, es la siguiente:

<i>Grupo de ingreso familiar</i>	<i>Participación del ingreso monetario (por ciento)</i>	<i>Participación del ingreso real (por ciento)</i>
0 — 20	7.0	8.3
20 — 50	16.4	17.6
50 — 70	15.0	14.9
70 — 90	22.5	21.6
90 — 100	39.1	37.6

La mayor parte de la redistribución proviene de gastos sociales, y constituye una traslación relativa de ingreso del decil más alto a la mitad inferior de la distribución. Otra traslación más pequeña deriva del sistema tributario, y se hace a expensas de los grupos de ingresos medios altos, en favor de la mitad inferior de la distribución. La política fiscal en su conjunto, por lo tanto, aumentó en 2.5 por ciento la participación en el total de la mitad más pobre de todas las familias, y redujo en igual cantidad la participación de los dos grupos más altos.

No ha habido un aumento significativo en el efecto redistributivo de la política fiscal en el período, y en realidad hubiese sido muy difícil lograrlo. Lo que se hizo emanó principalmente del gasto cuyo nivel era ya elevado y que sólo pudo mantenerse incurriendo en un gran déficit. Por esta razón, el estudio del Programa Conjunto, pese a tener muy presente la redistribución del ingreso como meta de la política fiscal, no previó posibilidad alguna de avanzar hacia ella en un plazo corto o mediano a través de la política de gasto. La única posibilidad real de aumentar el efecto redistributivo, por lo tanto, se halla por el lado de los ingresos fiscales, lo que significa que habría que modificar la estructura de los ingresos gubernamentales para hacerlos más progresivos. Este cambio sería fundamental ya que la estructura tributaria en su conjunto no es ahora decididamente progresiva, ni es fácil lograr que lo sea.

De lo anterior quizá cabría destacar que, aun en el mejor de los casos, la política fiscal está más limitada de lo que suele creerse para modificar directamente la distribución del ingreso. Su efecto redistributivo directo en la Argentina probablemente es igual o más grande que en la mayoría de la región, habiendo reducido la participación de los grupos de ingresos más altos aproximadamente en 2.5 por ciento, según se ha estimado. Éste es un cambio importante, y su importancia se acrecienta si se consideran los beneficios encauzados hacia el grupo de ingresos más bajos; pero no altera básicamente la desigualdad de la distribución del ingreso en la Argentina. El 10 por ciento superior de todas las familias todavía percibe 37 a 38 por ciento de todo el ingreso familiar, aun después de considerar los efectos de la política fiscal; y si esos efectos directos fuesen el doble de lo que son hoy, lo que sería muy difícil de lograr, dicho grupo todavía percibiría 35 por ciento del total.

### 3. 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 descende 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 conversar, 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 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.<sup>9</sup> 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 subestimado, y por ingreso parece haberse entendido el ingreso neto, no el bruto. Por lo tanto, no se puede comparar esta distribución —que resultó menos dispareja— con las presentadas en secciones anteriores. Pero no obstante estas limitaciones puede confrontarse con las estimaciones de los niveles de consumo.

En el cuadro 34 aparecen las estimaciones de la distribución de 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

<sup>9</sup> Programa Conjunto de Tributación OEA/BID/CEPAL, *Encuesta sobre presupuestos de consumo de las familias urbanas por niveles de ingreso para 1963*.

Cuadro 34

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

Tramos de ingreso fa- miliar (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, *Encuesta sobre presupuestos de consumo de las familias urbanas por niveles de ingreso para 1963, op. cit.*

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.

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.<sup>10</sup>

Otro factor que influye en los beneficios derivados del gasto 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 reales recibidos. Esta consideración ha tenido importancia en la Argentina. Los movimientos relativos de precios han sido desfavorables para los grupos de ingresos más bajos, lo que ha acrecentado la traslación del ingreso monetario en los últimos años y desde este ángulo el incremento en la desigualdad del ingreso real ha sido mayor que en la del ingreso monetario. Sin embargo, pese a haber estado aumentando la desigualdad, también aquí sigue siendo menor que en la mayoría de los países latinoamericanos; en efecto, si se la compara con la de la región en su conjunto, la estructura de precios sigue siendo favorable a los grupos de ingresos más bajos.

De la encuesta sobre presupuestos de consumo de 1963 se pueden obtener datos pormenorizados sobre las modalidades de gasto en los distintos niveles

<sup>10</sup> 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 viviendas, 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.

de ingreso, que permiten apreciar la posible magnitud de las diferencias de esta índole. En el cuadro 35 se presentan dos grupos de partidas, uno compuesto por las que predominan en los presupuestos de consumo de los grupos de ingresos más bajos, y el otro por las que tienen mayor importancia relativa en los presupuestos de los grupos de ingresos altos. Sólo se muestran las partidas cuya importancia varía en los diferentes niveles de la distribución; se omiten aquellas que absorben igual proporción del gasto en todos los niveles de ingreso (principalmente vestuario y vivienda).

Las diferencias en las modalidades de gasto que muestran estos datos son considerables. Un solo gasto —el de alimentación— predomina en los niveles más bajos de ingreso, pero su importancia relativa declina en los niveles más altos. El primer conjunto de partidas representa dos tercios o más del gasto

**Cuadro 35**

**GASTO EN ALGUNAS PARTIDAS, POR GRUPOS DE INGRESOS**  
(Porcentaje del gasto total de consumo)

<i>A. Partidas de importancia relativamente mayor en los presupuestos más bajos</i>					
	<i>Alimentos</i>	<i>Menaje<sup>a</sup></i>	<i>Higiene<sup>b</sup> personal</i>	<i>Electricidad, gas y teléfono</i>	<i>Total</i>
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

<i>B. Partidas de importancia relativamente mayor en los presupuestos más altos</i>						
	<i>Bienes duraderos<sup>c</sup></i>	<i>Gastos generales no frecuentes<sup>d</sup></i>	<i>Automóvil (mantenimiento)</i>	<i>Servicio doméstico</i>	<i>Peluquería, tintorería, esparcimiento<sup>e</sup></i>	<i>Total</i>
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

<sup>a</sup> Artículos de aseo y combustibles domésticos.

<sup>b</sup> Principalmente farmacia.

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

<sup>d</sup> Principalmente vacaciones y turismo, escuela y gastos médicos.

<sup>e</sup> Incluye solamente cines, teatro y lotería.

total de las familias que se hallan en el tramo inferior de la escala, pero menos de 40 por ciento del presupuesto de consumo de los dos grupos más altos (el 8.6 por ciento más alto de todas las familias). La modalidad de gasto de los grupos de ingresos más altos, como es natural, aparece más diversificada, siendo sus partidas principales la compra de bienes duraderos, los servicios de diversa índole, los viajes y la recreación. El segundo grupo de partidas sólo absorbe 10 por ciento, aproximadamente, del gasto de los niveles de ingresos más bajos, pero más de un tercio del gasto de los tramos más altos. Con diferencias de esta magnitud en las modalidades de gasto, las estructuras o movimientos divergentes de precios pueden tener repercusiones considerables en la distribución del ingreso real.

Utilizando los datos más detallados sobre gasto que proporciona la encuesta sobre presupuestos de consumo, es posible calcular índices de precios para la modalidad de gasto de cada grupo de ingresos. El cuadro 36 los muestra en términos relativos para algunos años, comenzando con 1950. Como puede verse, en el período en su conjunto los cambios en los precios relativos beneficiaron a los que se hallaban en la cumbre de la escala de ingresos, y fueron desfavorables a los grupos de ingresos más bajos: el precio del conjunto de bienes comprados por las familias del decil más alto se elevó 20 por ciento menos, aproximadamente, que el precio del conjunto de bienes comprados por los grupos de ingresos bajos.

En los primeros de los años considerados, las cifras están sujetas a un margen de error más amplio, ya que los índices se calcularon sobre la base de las modalidades de gasto de 1963, que seguramente cambiaron algo en el período. Sin embargo, como la mayoría de los movimientos diferentes de precios tuvieron lugar desde mediados del decenio de 1950, no parece necesario hacer reparos a las conclusiones extraídas aquí. Hasta 1955 hubo fluctuaciones que

**Cuadro 36**

**INDICES DE PRECIOS RELATIVOS PARA LOS GASTOS DE CONSUMO  
DE DISTINTOS GRUPOS DE INGRESO EN ALGUNOS AÑOS<sup>a</sup>  
(1950 = 100)**

<i>Ingreso familiar anual (miles de pesos de 1963)</i>	1950	1953	1955	1958	1959	1961	1963
Hasta 50	100	103	100	104	112	110	112
50-70	100	105	101	105	113	111	112
70-100	100	103	100	104	110	108	109
100-150	100	103	101	103	108	107	108
150-200	100	103	102	102	104	105	105
200-275	100	101	101	101	102	102	102
275-350	100	100	101	101	101	101	102
350-500	100	100	100	99	97	97	97
500-750	100	97	99	97	94	94	94
más de 750	100	94	97	94	88	86	85
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

<sup>a</sup> El índice muestra las variaciones de los precios en relación con el índice total, que confrontó cada grupo de ingresos dado. Esto se obtiene calculando el índice de precios para cada grupo de ingresos e igualando el índice total a 100 en cada uno de los años considerados.

tuvieron como resultado neto aumentos de precios bastante parecidos para las distintas modalidades de gasto. Después de 1955, los precios relativos se hicieron decididamente desfavorables a los grupos de menores ingresos, lo que explica casi todo el cambio producido en la estructura relativa de precios.

Un cambio de la magnitud que se muestra en la estructura de precios relativos tiene un efecto considerable en la distribución del ingreso real. Equivale a una transferencia aproximada de 2 por ciento de todo el ingreso personal en favor de las familias del decil más alto; el resto de la mitad superior de la distribución se ve relativamente poco afectado, en tanto que las familias incluidas en la mitad inferior pierden igual porcentaje.<sup>11</sup>

El cuadro 37 muestra índices de los precios relativos de las distintas categorías de bienes de consumo en el período. Como se ve, incluso en este nivel muy global hubo cambios considerables en la estructura de los precios relativos, lo que explica los movimientos diferentes de los precios que enfrentan los distintos grupos de ingresos. Los precios de los alimentos subieron mucho más que el promedio, lo que determinó en gran parte el aumento de los precios relativos que pagaban las familias incluidas en la mitad inferior de la distribución; los precios de los bienes de consumo duraderos se elevaron mucho menos que el promedio, lo que favoreció al grupo que se hallaba en la cumbre de la distribución.

Estos cambios en los precios relativos estuvieron vinculados a las traslaciones de ingreso y tendieron a reforzarlas. En general, los precios agrícolas relativamente bajos y los controles de precios dieron a la estructura de precios un cariz más favorable a los grupos de ingresos más bajos, y coincidieron con un período de menor desigualdad en la distribución del ingreso monetario mismo.

<sup>11</sup> Los cálculos se hicieron suponiendo que la proporción de ingreso monetario gastado en consumo fue en todos los años la indicada en la encuesta sobre presupuestos de consumo. Sólo se ve afectado el gasto de consumo supuesto, ya que los datos sobre los precios y las modalidades de gasto se refieren solamente a los bienes de consumo.

**Cuadro 37**  
**INDICES DE LOS PRECIOS RELATIVOS PARA DISTINTAS CATEGORÍAS**  
**DE BIENES DE CONSUMO<sup>a</sup>**  
*(1950 = 100)*

	1950	1953	1955	1958	1959	1961	1963
1. Alimentación	100	107	99	109	129	124	125
2. Gastos generales mensuales <sup>b</sup>	100	96	94	94	89	103	106
3. Gastos generales no periódicos	100	95	94	99	92	92	93
4. Bienes duraderos	100	102	110	95	85	72	64
5. Vestuario	100	106	117	95	88	99	95
6. Mantenimiento y conservación del automóvil	100	92	88	95	101	96	105
7. Menaje	100	93	92	114	155	114	118
8. Servicio doméstico	100	101	100	96	105	104	102
9. Vivienda	100	83	94	91	52	56	59
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

<sup>a</sup> Los índices son similares a los que se muestran en el cuadro 36 y se calcularon de la misma manera.

<sup>b</sup> Esta categoría incluye varios rubros que se muestran separadamente en el cuadro 35. Estos rubros, con su respectivo índice de precios relativos en 1963, fueron: farmacia, 102; electricidad, gas y teléfono, 99; peluquería, 132; tintorería, 110; cine y teatro, 89.



Los precios agrícolas altos y el aflojamiento de los controles, en cambio, transformaron los precios relativos en desfavorables para los grupos de ingresos más bajos, a la vez que acentuaron la desigualdad en la distribución del ingreso monetario.

Esta correlación se hace evidente al observar los cambios en la estructura de los precios entre los distintos años que se muestran en el cuadro 36. Hasta 1955 la estructura de los precios cambió poco, siendo éste el período en que hubo menos desigualdad en la distribución del ingreso monetario; sin embargo, en el período hubo algunas fluctuaciones. En 1950-53 se inició la política de precios agrícolas más altos y se hicieron algunos ajustes en los precios controlados, sin eliminar los controles mismos. Los precios de los alimentos subieron con más rapidez que el índice general, y los precios relativos se tornaron desfavorables a los grupos de ingresos más bajos. Sin embargo, en los años siguientes esta situación se invirtió y en 1955 los precios relativos para los distintos grupos de ingresos fueron aproximadamente los mismos que en 1950.

En los años que siguieron a 1955 se produjo la traslación decidida de los precios relativos, causada esencialmente por las mismas medidas que llevaron a la redistribución del ingreso monetario: se elevaron los precios agrícolas, y se redujeron los controles para permitir el juego de los precios de mercado. Como sucedió con la redistribución del ingreso monetario, parte del cambio en los precios relativos se efectuó entre 1955 y 1958, pero se hizo sentir con mayor fuerza en 1959, al aplicarse el programa de estabilidad. Así, junto con hacerse más desigual la distribución del ingreso monetario, hubo un cambio en los precios relativos que perjudicó aún más a los grupos de ingresos más bajos; la distribución del ingreso real en estos años empeoró apreciablemente por ambas razones.

Después de 1959 no hubo cambios de importancia en la estructura de precios relativos. Los precios agrícolas anormalmente bajos de 1961 trajeron un leve mejoramiento, pero aun en ese año el índice de precios al por menor de los alimentos no fue muy inferior en términos relativos; en 1963, los índices de los precios relativos para los distintos niveles de ingreso fueron en esencia los mismos de 1959.

Pese a que los últimos años los precios relativos han sido desfavorables a los grupos de ingresos más bajos, la estructura de precios en la Argentina, comparada con la de la región en su conjunto, sigue siendo favorable a esos grupos. Esta comparación es difícil de hacer y menos precisa que los cambios de precios analizados antes, pero es posible efectuar una estimación aproximada utilizando los datos sobre precios que proporciona el estudio de la CEPAL sobre las equivalencias, a tipos paritarios de cambio, del poder adquisitivo de la moneda en América Latina.<sup>12</sup> El sistema de clasificación empleado no es el mismo que se utilizó en la encuesta sobre presupuestos de consumo para presentar las modalidades de gasto, pero el examen de los precios de bienes representativos da una idea de la estructura de precios relativos. Los precios pueden expresarse por medio de números índices, siendo igual a 100 el precio medio del bien en el conjunto de la región.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> CEPAL, *Medición del nivel de precios y el poder adquisitivo de la moneda en América Latina, 1960-62*.

<sup>13</sup> 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 de 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

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.<sup>14</sup>

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:

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 de los alimentos, que absorbe 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, exceptuando 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 tiene una alta productividad, lo que se refleja en precios relativamente bajos para los alimentos. En segundo lugar, la Argentina, como otros países latinoamericanos, ha aplicado

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.

<sup>14</sup> 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.

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 gastos 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 obtenidos del estudio sobre las equivalencias del poder adquisitivo de la moneda, es posible calcular un índice de precios relativos para el gasto de consumo de los diversos grupos de ingresos. Como se ha dicho, este cálculo es menos preciso que los índices sobre cambios de precios presentados antes (principalmente porque en los dos estudios se emplearon distintos sistemas de clasificación), pero permite evaluar aproximadamente el efecto en la Argentina de la estructura de los precios en los ingresos reales, comparada con dicho efecto en la región en su conjunto. Puesto que las estimaciones son sólo aproximadas, se presentan conjuntamente para las cuatro categorías inferiores de ingresos (las modalidades de gasto en estos tramos son muy similares) y para los dos grupos de ingresos más altos. Para los cuatro grupos de ingresos más bajos, el índice de precios relativos es aproximadamente de 90, y para los dos grupos superiores, aproximadamente de 105.

Así también desde este punto de vista es importante el efecto de los precios relativos en los ingresos reales: una distribución dada del ingreso monetario significa una distribución menos desigual del ingreso real en la Argentina que en el país "medio" de la región. La estructura de los precios relativos de los bienes de consumo basta por sí sola para reducir la participación del decil más alto, en términos reales, quizá en  $1\frac{1}{2}$  por ciento de todo el ingreso personal, y si se toman en cuenta también los precios relativos de los bienes de inversión la pérdida es bastante superior a 2 por ciento.<sup>15</sup>

Hay que tener presente que los precios son factores determinantes del ingreso monetario, y por lo tanto, ayudan a definir la distribución de este ingreso. Pero una vez estimada dicha distribución, los precios relativos pueden significar reparos al estimar la distribución del bienestar real. Así sucede en la Argentina, donde la estructura de los precios relativos, comparada con la de la región, favorece a los grupos de ingresos bajos; sin embargo, en los últimos años los movimientos de los precios relativos fueron desfavorables a esos grupos y reforzaron la traslación de ingreso monetario. En estos dos sentidos, los precios relativos tuvieron un efecto de importancia en la distribución del bienestar real.

#### 4. *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 pre-

<sup>15</sup> 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

sentado 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 dispareja 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 sí por el contrario existe una fuerte movilidad.

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 aun 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 pobló 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 tenían origen obrero, mientras la cuarta parte de todas las personas de origen obrero había ascendido a la clase media.<sup>16</sup>

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 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

que en parte se debe precisamente a la diferencia de precios relativos— que tal comparación es de menor utilidad, exige un cuidadoso análisis.

<sup>16</sup> 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.

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 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 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.<sup>17</sup> La encuesta abarcó sólo jefes de familia, y relacionó su nivel ocupacional principalmente con el de sus padres; es decir, los datos se

<sup>17</sup> Véase Germani, *op. cit.*, quien analiza los principales resultados de la encuesta.

refieren esencialmente a la movilidad entre una generación y otra. En ella se muestran claramente los vínculos con la educación, pues dada la ocupación del padre, a mayor educación corresponden mayores posibilidades de movilidad ascendente y menores posibilidades 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 (empresario 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, 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 reveló 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 entre aquéllos cuyos padres habían tenido ocupaciones de clase media o alta, más de un tercio había descendido a la categoría de trabajador manual. (Recuérdese la definición de clase media que aparece en la nota de pie de página 16 *supra*). 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.<sup>18</sup> 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

<sup>18</sup> 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).

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 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 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 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 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 a mantenerse por razones de familia u otras razones personales, lo que también dificulta el acceso a ellas de los grupos inferiores.<sup>19</sup>

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

<sup>19</sup> 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 como uno de los factores principales de las deficiencias de la administración industrial.



*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.

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 continua; 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 1935, 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 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 encuentra 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 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 dispareja que la actual.

### 5. Conclusiones

Ponderando todos estos factores, se aprecia que la distribución del bienestar real en la Argentina es bastante menos dispareja 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. Todos los demás factores discutidos —política fiscal, niveles de consumo y precios relativos, y estabilidad económica— tiende a redistribuir el bienestar real en una dirección única: lo trasladan desde el 10 por ciento superior hacia abajo, principalmente a los que quedan 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 dispareja 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, alienta expectativas. En total, puede estimarse que el décimo decil disminuye su participación con respecto al ingreso personal total en aproximadamente 5 por ciento por estas causas, en tanto que desde este ángulo aparece mejorada la posición principalmente de la mitad inferior de la distribución.

Evidentemente, esto sólo atenúa el grado de desigualdad en la Argentina, pues cualquier distribución estimada del bienestar económico seguiría siendo muy dispareja; 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 aún más desigual que el ingreso monetario, al contrario de lo que sucede en la Argentina.

## CAPÍTULO V

### *DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL, SECTORIAL Y REGIONAL DEL PRODUCTO BRUTO EN LA POSTGUERRA*

La distribución funcional del ingreso, o distribución por tipo de ingreso, es ingreso personal se hizo hincapié en que los cambios en la distribución del ingreso por tamaño reflejaban en su mayor parte apreciables desplazamientos de la proporción del ingreso entre los diferentes sectores de la economía y entre los diferentes grupos funcionales, y se indicó someramente la magnitud de dichos cambios. Sin embargo, al discutir la distribución del ingreso personal se examinaron preferentemente los tres años —1953, 1959 y 1961— respecto de los cuales se contaba con estimaciones completas; para otros años sólo se disponía de algunas informaciones globales. En cambio, en el caso del producto bruto se contaba con informaciones sectoriales y funcionales para cada año, y en este capítulo se analizan estos datos anuales. Ese análisis, además de que permite comprender mejor los factores que determinaron la distribución del ingreso personal en la postguerra, interesa en sí mismo como un aspecto de los estudios de distribución del ingreso.

#### *1. La distribución funcional*

La distribución funcional del ingreso, o distribución por tipo de ingreso, es también, a grandes rasgos, una distribución por grupo socioeconómico. En efecto, los dos constituyentes principales de la distribución funcional —los sueldos y salarios y las utilidades— constituyen las remuneraciones principales de dos grandes grupos bien diferenciados en la sociedad: asalariados y empresarios.

Estas dos grandes categorías ocupacionales, juntamente con la desagregación de cada una por sectores de actividad económica, han constituido el criterio básico para diferenciar grupos socioeconómicos en las estimaciones sobre distribución del ingreso utilizadas en este estudio. De ahí que el análisis de los cambios en la distribución funcional al nivel de la economía en su conjunto y, sobre todo, dentro de cada sector de actividad, constituya un proceso necesario para investigar las causas de los cambios en la distribución del ingreso entre los diferentes grupos socioeconómicos y para conocer, a través de ellos, algunos determinantes de la distribución del ingreso por niveles.

El estudio de la influencia de los principales factores macroeconómicos sobre la distribución funcional se efectúa principalmente a través del análisis de los cambios en la participación de los salarios en el ingreso. Este enfoque permite centrar la investigación en el componente conceptualmente más homogéneo y las conclusiones son aplicables “por diferencia” a los componentes restantes.

A continuación del análisis de los cambios en la participación salarial, se estudian también los factores que han influido en la evolución de los demás tipos de ingreso, como los aportes patronales jubilatorios, en la medida en que los cambios en la legislación se han superpuesto a las variaciones de las tasas

Cuadro 38

DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA  
(Porcentajes sobre el ingreso bruto interno al costo de los factores)

Año	Remuneración del trabajo			Remuneración a la propiedad del capital y la empresa		
	Sueldos y salarios	Aporte patronal	Total	Remuneración neta	Amortizaciones (al costo de origen)	Remuneración bruta
1946	38.7	1.4	40.1	53.8	6.1	59.9
1947	37.3	2.2	39.5	55.5	5.0	60.5
1948	40.6	2.9	43.5	51.8	4.7	56.5
1949	45.7	3.3	49.0	46.3	4.7	51.0
1950	45.9	3.7	49.6	46.0	4.4	50.4
1951	43.0	3.2	46.2	49.6	4.2	53.8
1952	46.9	3.6	50.5	45.2	4.3	49.5
1953	44.8	4.1	48.9	46.6	4.5	51.1
1954	45.6	4.3	49.9	45.5	4.6	50.1
1955	43.0	3.9	47.0	48.0	5.0	53.0
1956	42.6	3.8	46.4	48.5	5.1	53.6
1957	41.4	3.4	44.8	50.2	5.0	55.2
1958	43.3	3.0	46.3	49.2	4.5	53.7
1959	37.3	2.6	40.4	56.0	3.6	59.6
1960	38.4	3.0	41.4	54.4	4.2	58.6
1961	39.9	3.1	43.0	52.5	4.5	57.0
1962	39.1	2.7	41.8	54.0	4.2	58.2
1963	38.2	2.8	41.0	54.7	4.3	59.0
1964	39.1	2.9	42.0	...	...	58.0
1965	39.8	2.9	42.7	...	...	57.3

FUENTES: 1946-49: Estimaciones especiales realizadas para este estudio. 1950-63: CONADE-CEPAL, *Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina*, Buenos Aires, 1965. 1964-65: Estimaciones preliminares posteriores a la publicación del trabajo citado.

de participación salarial, a la cual se hallan directamente ligados. Dentro de la remuneración bruta a la propiedad del capital y de la empresa, se aísla la influencia de las amortizaciones y, en la remuneración neta restante, se determina qué papel han jugado los ingresos de la propiedad (intereses, dividendos, alquileres y rentas netos) y qué evolución han tenido las utilidades de empresas no personales (estatales y sociedades de capital) para así llegar, por residuo, a los cambios en la participación de las utilidades netas que afluyen directamente a perceptores individuales (véase el cuadro 38).

a) *La participación global de los salarios en el ingreso*

Los cambios ocurridos durante la postguerra en la distribución funcional del ingreso son, probablemente, los de mayor consideración registrados desde que la economía argentina entró en la etapa de crecimiento hacia adentro. Para comprobarlo basta comparar la serie de participación de los salarios en el ingreso según las estimaciones que se utilizan en este estudio, y que parten de la postguerra, con la que resulta de las anteriores estimaciones oficiales del producto y el ingreso, que partían de 1935 (véase el cuadro 39).

Cuadro 39

PARTICIPACIÓN DE LOS SUELDOS Y SALARIOS EN EL INGRESO INTERNO  
(Porcentajes del ingreso bruto interno al costo de los factores)

Año	De acuerdo con las estimaciones de	
	Ministerio de Asuntos Económicos (1)	Estudio CONADE- CEPAL (2)
1935	42.0	
1936	42.2	
1937	40.2	
1938	42.0	
1939	41.5	
1940	41.1	
1941	40.5	
1942	38.6	
1943	39.4	
1944	40.1	
1945	40.6	
1946	40.8	38.7
1947	41.8	37.3
1948	45.0	40.6
1949	50.2	45.7
1950	50.3	45.9
1951	47.4	43.0
1952	50.4	46.9
1953	48.9	44.8
1954		45.6
1955		43.0
1956		42.6
1957		41.4
1958		43.3
1959		37.8
1960		38.4
1961		39.9
1962		39.1
1963		38.2
1964		39.1
1965		39.8

FUENTES: Col. (1) Ministerio de Asuntos Económicos, *Producto e ingreso en la República Argentina*, Buenos Aires, 1955. Col. (2) 1946-49: Estimaciones especiales realizadas para este estudio. 1950-63: CONADE-CEPAL, *Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina*, Buenos Aires, 1965. 1964-65: Estimaciones posteriores a la publicación del trabajo citado. Las discrepancias entre ambas fuentes son atribuibles en sus tres cuartas partes, al aumento del ingreso bruto interno que implicó la revisión realizada en 1965.

Pese a la falta de comparabilidad de ambas series, se observa que la participación salarial media de los años de guerra era inferior a la registrada en 1946 y que la tasa media de participación de preguerra fue similar a las registradas en 1946-47, mientras sus niveles máximos apenas superan al de este último año.

Sin embargo, los aumentos de la participación salarial en los primeros años de postguerra (1945-47) no salen, por su magnitud, del marco imperante en la preguerra, pues el proceso de redistribución de ingresos en favor de los asa-

lariados que por su misma magnitud resulta un fenómeno sin precedentes en la economía argentina comenzó a partir de 1948.

Entre 1946 y 1965 la participación de los sueldos y salarios en el ingreso bruto interno al costo de los factores registró variaciones considerables. De 38.7 por ciento en 1946 sube a 39.8 por ciento en 1965, pero la participación media en todo el período fue 41.6 por ciento. Se observa una tendencia ascendente marcada hasta 1954, y de ahí en adelante una descendente. En resumen, aunque la tendencia general de la participación de los salarios en el ingreso para el período 1946-65 es hacia un ligero aumento, éste resulta de poca monta comparado con sus notables oscilaciones de corto plazo y con la presencia de tendencias opuestas de mediano plazo.

En consecuencia, en el período 1946-65 es posible diferenciar por lo menos dos grandes subperíodos, en lo que respecta a la distribución funcional del ingreso: desde la terminación de la guerra hasta 1954, y de ahí hasta el presente; aunque, como se verá en un análisis más detallado, corresponde considerar períodos más cortos, de características particulares, en estos dos grandes períodos.

En el bienio 1948-49 se operó una rápida y profunda redistribución del ingreso en favor de los asalariados, pasando la participación de éstos en el ingreso de la tasa normal del 38 por ciento, que prevalecía desde el período de preguerra, a cerca del 46 por ciento del ingreso interno. El proceso de redistribución se estabilizó entonces y la tasa de participación se mantuvo, con oscilaciones en torno a un promedio del 45.3 por ciento hasta 1954. Comparando las participaciones al principio y al final de este período, la diferencia es de un 6.9 por ciento del ingreso lo que representa un incremento del 18 por ciento en la participación misma; la participación media de los salarios en todo el período fue de un 43.2 por ciento.

A partir de 1955 comenzó un proceso de redistribución en sentido inverso —en favor de las empresas— que, con diversas alternativas, continúa hasta el presente. Hay que tomar en cuenta que aquí se examina la distribución del ingreso bruto.

En el período 1955-65 la participación de los salarios perdió, entre el principio y el final del período, un 5.8 por ciento del ingreso interno al costo de los factores. La participación media en todo el período fue de 40.2 por ciento.

También en este período es posible identificar dos etapas en el proceso de redistribución en favor de las empresas. En 1955-57 la tasa de participación salarial disminuyó continuamente, desde 45.6 por ciento en 1954 hasta 41.4 por ciento en 1957. En 1958 se rectificó temporalmente esta tendencia, recuperando la tasa su nivel de 1955, pero en 1959 se produjo una nueva y radical reducción llegando la participación salarial al 37.8 por ciento del ingreso, casi igual a la de la época de guerra, lo que implicaba una pérdida del 7.8 por ciento del ingreso para los asalariados, con respecto a su posición en 1954.

En 1960-61, la tasa de participación de los salarios se recuperó algo, luego del violento ajuste ocurrido en 1959, para estabilizarse luego oscilando en torno a un nivel medio del 39.2 por ciento del ingreso en el período 1961-65.

b) *La influencia de los cambios en la posición relativa de los sectores y de las variaciones en las tasas sectoriales de participación de los salarios*

En principio, los diferentes sectores de la economía tienen distintos porcentajes de participación de los salarios en el ingreso sectorial; en consecuencia,

un cambio en su importancia relativa en la generación del ingreso monetario interno produce, por sí mismo, cambios en la participación salarial para el conjunto de la economía. Asimismo, los cambios que registre la participación de los salarios en el ingreso sectorial de un determinado sector tendrán, por sí solos, influencia en la distribución funcional de la economía en su conjunto. En resumen, toda variación en la participación de los salarios para el conjunto del sistema económico puede desagregarse en dos componentes: el efecto de los cambios intersectoriales de ponderación, y el efecto de los cambios intra-sectoriales de la participación salarial en el ingreso de cada sector.

Con el objeto de aislar estos efectos, y también para vincular los cambios en la distribución funcional con las variaciones de la distribución del ingreso por grupo socioeconómico, se desagregó sectorialmente la participación global de los salarios en el ingreso interno, lo que proporciona la participación de cada grupo de asalariados en el ingreso total generado en la economía (véase el cuadro 40). Las traslaciones de ingreso implícitas en los cambios de estas participaciones pueden descomponerse, de acuerdo con el enfoque analítico señalado, en una parte atribuible a los cambios en las tasas de participación de los salarios en el ingreso de cada sector y otra parte correspondiente a los cambios en la generación del ingreso total a precios corrientes.

**Cuadro 40**

**EFFECTO APROXIMADO DE LOS CAMBIOS INTRA E INTERSECTORIALES SOBRE LAS VARIACIONES DE LA PARTICIPACIÓN GLOBAL DE LOS SALARIOS EN EL INGRESO**

*(En porcentajes del ingreso bruto interno al costo corriente de los factores)*

Año	Tasa global de participación de los salarios	Traslaciones			Importancia relativa de los cambios intrasectoriales (2) % (1)
		En la participación de los salarios (1)	Por efecto de los cambios intra-sectoriales (2)	Por efecto de los cambios inter-sectoriales (3)	
1946	38.7				
1947	37.3	-1.4	-2.6	1.2	1.86
1948	40.6	3.3	1.6	1.7	0.48
1949	45.7	5.1	2.5	2.6	0.49
1950	45.9	0.2	0.2	—	1.00
1951	43.0	-2.9	-2.1	-0.8	0.72
1952	46.9	3.9	2.6	1.3	0.67
1953	44.8	-2.1	-0.9	-1.2	0.43
1954	45.6	0.8	0.4	0.4	0.50
1955	43.1	-2.6	-2.4	-0.2	0.92
1956	42.5	-0.4	-0.2	-0.2	0.50
1957	41.4	-1.2	-1.0	-0.2	0.83
1958	43.3	1.9	1.2	0.7	0.63
1959	37.8	-5.5	-3.3	-2.2	0.60
1960	38.4	0.6	0.5	0.1	0.83
1961	39.9	1.5	0.8	0.7	0.53
1962	39.1	-0.8	-0.7	-0.1	0.88
1963	38.2	-0.8	-0.5	-0.3	0.63
1964	39.1	0.9	1.3	-0.4	1.44
1965	39.8	0.7	0.1	0.6	0.14



En el conjunto de la economía y para el período 1947-65, la evaluación anual de la tasa global de participación de los salarios dependió de los cambios en las tasas sectoriales de participación en una medida considerablemente mayor que la de la influencia de los cambios en la distribución sectorial.

En efecto, en promedio del período, los cambios anuales en la tasa global dependieron en un 75 por ciento de las variaciones de la tasa sectorial, reduciéndose la influencia de los cambios en la importancia de cada sector a la cuarta parte restante.

Por otro lado el sentido de los cambios en la tasa global fue en todos los años el mismo que el del efecto de las variaciones en las tasas sectoriales. Esto no es sólo el resultado de la preponderancia del efecto intrasectorial, sino que también ha influido en ello el hecho de que el efecto de los cambios intersectoriales ha actuado, salvo en un par de años, en el mismo sentido que aquéllos aunque lo haya hecho —en general— con menor intensidad.

Finalmente, es de señalar que la influencia de ambos factores en los cambios anuales ha sido muy variable. Si bien la de los cambios intersectoriales no predominó casi nunca, los cambios en las tasas intrasectoriales explican, en algunos años, la mitad de las variaciones en la tasa global y en otros su efecto llega a cerca del 90 por ciento de la variación total. Pero un hecho de la mayor importancia en lo que respecta a la influencia relativa de ambos tipos de cambios, y que queda disimulado al analizarlas en los cambios anuales, es el de que entre el principio y el final del período, los cambios de ponderación de los sectores han influido positivamente sobre la tasa global, y su efecto ha sido mayor que el de los cambios en las tasas sectoriales, que actuaron negativamente. En efecto, aunque en promedio las tres cuartas partes de los cambios anuales —considerados individualmente— en la participación global de los salarios estuvieron determinados por las variaciones anuales en las tasas sectoriales, el ligero mejoramiento de la tasa global, de 38.7 por ciento que era en 1946 a 39.8 por ciento en 1965, obedeció al predominio del cambio de las participaciones de cada sector en el ingreso monetario —que tuvo una influencia positiva— sobre el efecto negativo de los cambios en las tasas sectoriales entre el principio y el final del período.

Esto obedece a la diferente tendencia de los dos tipos de influencia. Por un lado los cambios intersectoriales durante los primeros años de postguerra tuvieron un fuerte efecto positivo sobre la tasa global, y su posterior influencia oscilante no implicó —en balance— la reversión de esa tendencia. Los cambios en las tasas sectoriales, por el contrario, más allá del cambiante sentido de su influencia sobre los cambios actuales en la tasa global —asociado a los frecuentes giros de la política de precios y salarios— han dado como resultado, entre el principio y el final del período, un efecto negativo sobre la participación global de los salarios en el ingreso interno, que contrarrestó buena parte del efecto positivo de los cambios intersectoriales.

En el conjunto del período, el cambio de ponderación intersectorial en la generación del ingreso ha tendido a actuar en favor de un aumento de la participación global de los salarios, dado que los cambios ocurridos en la estructura sectorial entre la finalización de la guerra y el presente han implicado un aumento de la participación en el ingreso monetario de los sectores con una mayor tasa de participación salarial (véase el cuadro 41).

Puede observarse que tanto la agricultura como los servicios de vivienda y finanzas, que son los sectores de más baja tasa de participación de la economía, han disminuido su importancia relativa en beneficio de la industria, la

Cuadro 41

## PARTICIPACIÓN DE LOS SECTORES EN EL INGRESO MONETARIO

Sectores	1946	1961-65	Tasas sectoriales de participación salarial media 1946-65
<i>Total de la economía</i>	100.0	100.0	40.2
I. Servicios del gobierno general	7.2	8.6	89.7
II. Total de actividades no gubernamentales	92.8	91.4	35.6
a) Agropecuario y pesca	21.7	15.8	21.3
b) Total de actividades no agropecuarias	71.1	75.6	38.8
Canteras y minas	1.0	1.8	32.4
Industrias manufactureras	24.7	31.3	42.4
Construcciones	3.6	4.2	65.4
Comercio	15.9	15.5	23.4
Transportes y comunicaciones	7.2	8.3	49.9
Electricidad, gas y agua	1.3	1.6	55.5
Vivienda y finanzas	8.7	4.4	30.4
Otros servicios	8.7	8.5	34.7

construcción, el transporte y los servicios gubernamentales, que tienen tasas de participación más altas (muy superiores al promedio en los tres últimos casos).

Sin embargo, la mayor parte de la acción en favor del mejoramiento de la tasa global ocurrió en el período 1946-49, en que las transformaciones de la distribución sectorial fueron profundas y actuaron uniformemente y con vigor en esa dirección. Con posterioridad, el sentido de la influencia de los cambios intersectoriales fue oscilante, como consecuencia de las frecuentes variaciones, ya señaladas, de la política de precios relativos y del efecto de las recesiones periódicas. En general, los años en que la influencia de los cambios intersectoriales sobre la tasa global fue negativa fueron años en que se operaron traslaciones hacia el sector agropecuario, y viceversa. El hecho de que la participación de este sector en el ingreso monetario fuera en 1965 similar a la que tenía en 1951 a causa de la mejora en sus precios relativos, explica en buena parte que los cambios en la distribución sectorial posteriores a 1949 hayan sido de efecto oscilatorio sobre la tasa global de participación, sin representar una tendencia marcada hacia su mejoramiento, pero sin invertir la tendencia registrada en los primeros años de postguerra.

La influencia total de los cambios en las tasas sectoriales refleja la acción de las variaciones en el salario real de cada sector y la de los cambios en la productividad sectorial. La acción conjunta de ambos factores ha determinado las considerables oscilaciones de la influencia de las tasas sectoriales sobre la participación global de los salarios.

No sólo en las variaciones anuales de la tasa global ha sido oscilante la influencia de los cambios en las tasas sectoriales, sino que de un período a otro ha ido cambiando su sentido, a tono con los giros de la política de precios y salarios. Pese a la frecuencia y magnitud de estos cambios en el sentido de su influencia se aprecia, al comparar las tasas sectoriales de 1946 con las existentes en 1965, que su influencia sobre la tasa global ha tendido a ser negativa (véase el cuadro 42).

Cuadro 42

## TASAS DE PARTICIPACIÓN SECTORIAL

<i>Sectores</i>	<i>1946</i>	<i>1965</i>
Agropecuario y pesca	25.6	19.7
Canteras y minas	30.6	28.5
Industrias manufactureras	43.8	40.4
Construcciones	66.0	68.5
Comercio	26.0	22.1
Transporte y comunicaciones	53.6	47.8
Electricidad, gas y agua	43.2	49.1
Vivienda y finanzas	12.9	35.7
Otros servicios	35.7	34.5
Servicios del gobierno general	94.9	89.2

El hecho de que la influencia de los cambios intersectoriales en las variaciones anuales de la tasa global tenga, en la mayoría de los años, el mismo sentido que el de la acción de los cambios en las tasas sectoriales obedece, en buena medida, a los cambios de ponderación de los servicios gubernamentales, los que a su vez están estrechamente vinculados con las orientaciones generales de la política económica. Dada la tendencia generalmente favorable de los cambios intersectoriales —apoyada en las tendencias de largo plazo de la estructura económica, y pese a las perturbaciones introducidas por los cambios en la política de precios relativos— es notable que la influencia de estos cambios resulte negativa en la mitad de los años en consideración.

Parte de la explicación reside en que las políticas de contención de la demanda incluyen entre sus instrumentos el rezago de los salarios respecto de los precios y la contención del gasto público. El primero incide desfavorablemente sobre las tasas sectoriales de participación y la segunda implica casi siempre una disminución de la participación del sector gobierno en el producto monetario, disminución que ejerce un efecto desfavorable sobre la tasa global de participación salarial. Tal fue el caso en el período 1955-57, en 1959 y en 1963.

Otra característica de la combinación de ambos efectos —el de los cambios intersectoriales y el de las variaciones intrasectoriales— que resulta interesante observar, es el comportamiento de ambos durante las recesiones.

En las recesiones de 1949 y 1952, que tuvieron su origen en el sector agropecuario, el efecto de ambos tipos de cambio fue positivo. El de los cambios en las tasas sectoriales, porque los efectos de la recesión recayeron sobre los empresarios, dada la política vigente de mantenimiento de los salarios y de la ocupación en las actividades urbanas, por un lado, y el hecho de que, al ser las recesiones de origen agropecuario, sus efectos sobre la participación de los productores son más agudas que en los otros sectores por la inelasticidad del volumen de empleo.

Durante la recesión de origen industrial de 1959 la contención de la demanda que provocó la recesión se operó a través de la caída de los salarios reales y de la contención del gasto público. Como ya se señaló, ambos mecanismos actúan en sentido negativo sobre la tasa global, el primero a través de las tasas sectoriales y el segundo por los cambios intersectoriales.

En la recesión industrial de 1962-63, en cambio, al instrumentarse la contención de la demanda a través de la liquidez del sistema, tuvo mayor influencia la traslación de ingresos hacia los productores agropecuarios con la consiguiente disminución de la tasa sectorial.

Entre 1946 y 1949 la participación de los salarios mejoró en un 7 por ciento del ingreso interno, a consecuencia del vigoroso proceso de redistribución que tuvo lugar al terminar la guerra. Este proceso se basó en los aumentos salariales y en la transformación de la economía pero pese a que aquéllos hicieron aumentar considerablemente la participación de los salarios en el ingreso de casi todos los sectores, la base del proceso de redistribución estuvo constituida por el rápido cambio de importancia de los sectores en la generación del ingreso monetario. En efecto, más de la mitad del aumento en la tasa global de participación de los salarios en el ingreso interno en este período es atribuible a los cambios intersectoriales. La circunstancia de que los cambios en la importancia de los sectores en el ingreso monetario hayan tenido una gravitación tan decisiva en el aumento de la tasa global, en momentos en que las tasas sectoriales registraban los incrementos relativos de mayor significación en todo el período de postguerra, se explica por la magnitud de la transformación operada en la estructura económica en favor de las actividades urbanas. Esta transformación estuvo basada tanto en los cambios de la estructura productiva, sobre todo los desplazamientos de mano de obra hacia los sectores urbanos, como en el giro de los precios relativos en perjuicio del sector agropecuario. El proceso de redistribución del ingreso a través de los cambios de importancia sectorial se verificó al aumentar la de los sectores urbanos, que poseen una tasa de participación de los salarios en su ingreso considerablemente mayor que la del sector agropecuario, cuya importancia disminuyó. La mayor parte de la influencia de estos cambios intersectoriales sobre la tasa global de participación salarial la ejercieron las actividades industriales, de la construcción y los servicios gubernamentales; a esto concurrieron tanto el que estos sectores tienen las mayores tasas de participación salarial de la economía como el que en ellos se concentra la expansión económica característica de este período.

La influencia del gobierno casi exclusivamente a través de los cambios intersectoriales es evidente en esta época en que los servicios gubernamentales absorbieron una buena parte de la nueva fuerza de trabajo urbana. También es posible evaluar, desde este punto de vista, la influencia del crecimiento industrial del período que por sí solo, compensó la totalidad de la disminución relativa de los salarios agropecuarios.

El año 1949, en que se registró una recesión a causa de la mala campaña agropecuaria, no presenta una situación muy diferente a la señalada para el conjunto del período. La diferencia de mayor significación con respecto a los otros años del período es que la pérdida de importancia del sector agropecuario recayó totalmente sobre los ingresos de los productores, aumentando la tasa de participación salarial del sector y la participación de los salarios agropecuarios en el ingreso, y por ende la tasa global de participación de los salarios, tanto por el sentido de los cambios intersectoriales como por el aumento de la participación de los salarios dentro del sector agropecuario (véanse los cuadros 43 y 44).

En 1953 la participación de los salarios en el ingreso interno cubría sólo un 0.9 por ciento menos que en 1949. En los años intermedios, sin embargo, sufrió considerables oscilaciones. En todo el período 1950-52, los cambios que más influyeron sobre las variaciones de la tasa global fueron los de las tasas sectoriales: es atribuible a ellos un 80 por ciento de esas variaciones. Esto es natural dado que fue un período de estancamiento del sistema económico en el que hubo pocas transformaciones en la estructura sectorial del producto a precios corrientes; por otra parte, la política de contención de los salarios frente

Cuadro 43

PARTICIPACIÓN DE LOS SALARIOS DE CADA SECTOR EN EL INGRESO BRUTO INTERNO AL COSTO CORRIENTE DE LOS FACTORES  
(Porcentajes del ingreso bruto interno)

<i>Salarios del sector</i> \ <i>Año</i>	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Agropecuario y pesca	5.6	4.1	3.8	4.2	3.9	4.4	5.0	5.4	5.1	4.6	4.0	3.6	3.9	3.7	3.5	3.2	3.5	3.4	3.4	3.1
Canteras y minas	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5
Industrias manufactureras	10.8	11.1	11.8	13.7	14.2	13.1	14.1	12.5	13.5	13.5	13.2	14.2	14.2	12.2	13.2	13.3	12.1	12.0	12.8	13.4
Construcciones	2.4	2.6	3.5	4.2	4.1	3.5	3.5	3.3	3.1	2.6	3.2	2.9	3.3	2.5	2.4	2.7	2.6	2.6	2.4	2.8
Comercio	4.2	3.6	4.1	4.5	4.8	4.4	5.0	4.5	4.6	4.4	4.3	4.1	3.9	3.4	3.4	3.5	3.3	3.1	3.3	3.2
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3.9	4.1	4.6	4.9	4.7	4.2	5.0	4.6	4.7	4.2	4.4	4.4	4.5	4.2	4.1	4.2	3.9	3.8	4.0	4.1
Electricidad, gas y agua	0.6	0.6	0.6	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.6	0.7	0.6	0.8	0.7	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8
Vivienda y finanzas	1.1	1.1	1.2	1.2	1.2	1.1	1.2	1.2	1.2	1.1	1.3	1.2	1.5	1.1	1.1	1.4	1.4	1.5	1.5	1.5
Otros servicios	3.1	2.8	2.9	3.4	3.7	3.6	3.8	3.7	3.5	3.4	3.3	2.9	3.0	3.0	2.9	3.0	3.1	3.1	2.8	2.6
Servicio gobierno general	6.8	6.9	7.7	8.5	8.2	7.6	8.2	8.5	8.8	8.3	7.8	6.9	7.9	6.6	6.6	7.5	7.9	7.4	7.7	7.7

Cuadro 44

EFFECTO APROXIMADO DE LOS CAMBIOS EN LAS TASAS SECTORIALES DE PARTICIPACIÓN SALARIAL Y DE LOS CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL INGRESO SOBRE LAS TRASLACIONES ANUALES REGISTRADAS POR LA PARTICIPACIÓN DE LOS SUELDOS Y SALARIOS EN EL INGRESO TOTAL  
(Porcentajes del ingreso bruto interno al costo corriente de los factores)

Sector	Año	Año																		
		1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Total de la economía	Ta	-1.4	3.3	5.1	0.2	-2.9	3.9	-2.1	0.8	-2.6	-0.4	-1.2	1.9	-5.5	0.6	1.5	-0.8	-0.8	0.9	0.7
	Tt	-2.6	1.6	2.5	0.2	-2.1	2.6	-0.9	0.4	-2.4	-0.2	-1.0	1.2	-3.3	0.5	0.8	-0.7	-0.5	1.3	0.1
	Ts	1.2	1.7	2.6	—	-0.8	1.3	-1.2	0.4	-0.2	-0.2	-0.2	0.7	-2.2	0.1	0.7	-0.1	-0.3	-0.4	0.6
I. Servicios gobierno general	Ta	0.1	0.8	0.8	-0.3	-0.6	0.6	0.3	0.3	-0.5	-0.5	-0.7	0.9	-1.3	—	0.8	0.4	-0.4	0.3	—
	Tt	-0.4	—	—	-0.2	—	—	-0.1	-0.1	—	—	—	0.1	—	—	-0.1	—	—	—	—
	Ts	0.5	0.8	0.8	-0.1	-0.6	0.6	0.4	0.4	-0.5	-0.5	-0.7	0.8	-1.3	—	0.9	0.4	-0.4	0.3	—
II. Total no gubernamentales	Ta	-1.5	2.5	4.3	0.5	-2.3	3.3	-2.4	0.5	-2.1	0.1	-0.5	1.0	-4.2	0.6	0.7	-1.2	-0.4	0.6	0.7
	Tt	-2.2	1.6	2.5	0.4	-2.1	2.6	-0.8	0.5	-2.4	-0.2	-1.0	1.1	-3.3	0.5	0.9	-0.7	-0.5	1.3	-0.1
	Ts	0.7	0.9	1.8	0.1	-0.2	0.7	-1.6	—	0.3	0.3	0.5	-0.1	-0.9	0.1	-0.2	-0.5	0.1	-0.7	0.6
a) Agropecuario y pesca	Ta	-1.3	-0.3	0.4	-0.3	0.5	0.6	0.4	-0.3	-0.5	-0.6	-0.3	0.3	-0.2	-0.2	-0.3	0.3	-0.1	—	-0.2
	Tt	-0.4	0.1	0.8	-0.2	-0.1	1.0	-0.6	0.2	—	-0.7	-0.3	0.4	-0.6	0.4	0.7	-0.1	-0.8	-0.2	0.3
	Ts	-0.9	-0.4	-0.4	-0.1	0.6	-0.4	1.0	-0.5	-0.5	0.1	—	-0.1	0.4	-0.6	-1.0	0.4	0.7	0.2	-0.5
b) No agropecuario	Ta	-0.2	2.8	3.9	0.8	-2.8	2.7	-2.8	0.8	-1.6	0.7	-0.2	0.7	-4.0	0.8	1.0	-1.5	-0.3	0.6	0.9
	Tt	-1.8	1.5	1.7	0.6	-2.0	1.6	-0.2	-0.3	-2.4	0.5	-0.7	0.7	-2.7	0.1	0.2	-0.6	0.3	1.5	-0.2
	Ts	1.6	1.3	2.2	0.2	-0.8	1.1	-2.6	0.5	0.8	0.2	0.5	—	-1.3	0.7	0.8	-0.9	-0.6	-0.9	1.1
Canteras y minas	Ta	—	—	0.1	—	—	0.1	—	—	-0.1	0.1	-0.1	—	—	—	—	0.1	—	—	—
	Tt	—	—	0.1	—	—	—	—	—	—	—	-0.1	—	—	—	—	-0.1	—	—	—
	Ts	—	—	—	—	—	0.1	—	—	-0.1	0.1	—	—	—	—	—	0.2	—	—	—
Industrias manufactureras	Ta	0.3	0.7	1.8	0.5	-1.1	1.0	-1.6	1.0	—	-0.3	1.0	—	-1.9	1.0	0.1	-1.0	-0.1	0.8	0.7
	Tt	0.1	0.5	0.6	0.4	-0.5	0.8	-0.6	0.3	-1.2	0.2	0.3	-0.6	-1.1	0.3	-0.4	-0.1	0.3	0.2	-0.1
	Ts	0.2	0.2	1.2	0.1	-0.6	0.2	-1.0	0.7	1.2	-0.5	0.7	0.6	-0.8	0.7	0.5	-0.9	-0.4	0.6	0.8

Construcciones	Ta	0.2	0.9	0.7	-0.1	-0.6	—	-0.2	-0.2	-0.5	0.6	-0.3	0.3	-0.8	-0.1	0.3	-0.2	—	-0.2	0.4
	Tt	—	—	—	-0.2	-0.3	-0.2	0.2	-0.1	-0.3	0.6	-0.3	0.4	-0.5	—	0.1	-0.1	0.1	0.6	0.1
	Ts	0.2	0.9	0.7	0.1	-0.3	0.2	-0.4	-0.1	-0.2	—	—	-0.1	-0.3	-0.1	0.2	-0.1	-0.1	-0.8	0.3
Comercio	Ta	-0.6	0.5	0.4	0.3	-0.4	0.6	-0.5	0.1	-0.2	-0.1	-0.2	-0.2	-0.5	—	0.1	-0.2	-0.2	0.2	-0.1
	Tt	-2.4	0.7	0.8	0.3	-0.8	0.9	0.2	0.1	-0.4	-0.5	-0.6	0.1	-0.7	-0.2	0.1	-0.1	—	0.4	-0.1
	Ts	1.8	-0.2	-0.4	—	0.4	-0.3	-0.7	—	0.2	0.4	0.4	-0.3	0.2	0.2	—	-0.1	-0.2	-0.2	—
Transporte y comunicaciones	Ta	0.2	0.5	0.3	-0.2	-0.5	0.7	-0.4	0.1	-0.5	0.2	—	0.1	-0.3	-0.1	0.1	-0.3	-0.1	0.1	0.1
	Tt	0.2	—	—	-0.1	-0.2	0.2	—	0.2	0.3	-0.1	—	0.2	-0.3	-0.1	0.1	-0.4	-0.2	0.3	—
	Ts	—	0.5	0.3	-0.1	-0.3	0.5	-0.9	-0.1	-0.2	0.3	—	-0.1	—	—	—	0.1	0.1	-0.2	0.1
Electricidad, gas y agua	Ta	—	—	0.1	—	—	—	—	-0.1	0.1	-0.1	0.2	-0.1	0.1	—	—	—	—	—	—
	Tt	0.1	0.1	0.1	—	—	—	—	-0.1	0.1	—	—	—	-0.1	—	—	—	—	—	—
	Ts	-0.1	-0.1	—	—	—	—	—	—	—	-0.1	0.2	-0.1	0.2	—	—	—	—	—	—
Vivienda y finanzas	Ta	—	0.1	—	—	-0.1	0.1	—	—	-0.1	0.2	-0.1	0.2	-0.4	—	0.3	—	0.1	—	—
	Tt	0.3	0.2	—	—	—	0.1	—	—	-0.1	0.2	—	0.4	—	—	0.2	—	0.1	—	—
	Ts	-0.3	-0.1	—	—	-0.1	—	—	—	—	—	-0.1	-0.2	-0.4	—	0.1	—	—	—	—
Otros servicios	Ta	-0.3	0.1	0.5	0.3	-0.1	0.2	-1.0	-0.2	-0.1	-0.1	-0.4	0.1	—	-0.1	0.1	0.1	—	-0.3	-0.2
	Tt	-0.1	—	0.1	0.2	-0.2	-0.2	—	-0.2	—	—	—	0.2	-0.1	—	0.1	0.2	—	—	-0.1
	Ts	-0.2	0.1	0.4	0.1	0.1	0.4	0.1	—	-0.1	-0.1	-0.4	-0.1	0.1	-0.4	—	-0.1	—	-0.3	-0.1

Ta: Traslación de ingresos registradas por la participación de los sueldos y salarios (totales o sectoriales) en el ingreso bruto interno total.

Tt: Traslación por efecto del cambio en las tasas sectoriales de participación salarial.

Ts: Traslación por efecto del cambio en la participación de los sectores en el ingreso monetario.

NOTA: La partición de la traslación de ingresos (Ta) recibida o cedida por los salarios —en el total de la economía o en un sector— en un año entre la parte atribuible a los cambios en la tasa sectorial de participación salarial (Tt) y la asignable a las variaciones en la participación del sector en el ingreso interno corriente (Ts) se calculó mediante el siguiente método aproximado:

Siendo  $\Delta A$ : porcentaje de variación de la participación de los salarios sectoriales en el ingreso bruto interno.

$\Delta t$ : porcentaje de variación de la tasa sectorial de participación salarial.

$\Delta S$ : porcentaje de variación de la participación sectorial en el ingreso bruto interno.

Se calculó para cada sector:

$$Tt = \frac{\Delta t}{\Delta t + \Delta S} Ta$$

$$Ts = \frac{\Delta S}{\Delta t + \Delta S} Ta$$

verificándose que:  $\Delta t + \Delta S = \Delta A$ .

La partición de la traslación de ingresos entre los sueldos y salarios y los demás tipos de remuneración en el total de la economía se obtuvo por suma de los respectivos efectos calculados para cada uno de los sectores.

a los precios, que se intensificó en este período, implicó alteraciones considerables en las tasas sectoriales de participación de los salarios.

La severa recesión de 1952, por su origen agropecuario, se tradujo en una considerable elevación de la participación global de los salarios en el ingreso interno (pasaron a cubrir un 4 por ciento más de éste que en 1951). Entraron en juego, aunque con mayor intensidad, los mismos mecanismos que actuaron en 1949: por un lado la caída relativa del ingreso del sector agropecuario fue soportada, lógicamente, por los productores, lo que implicó un aumento de la tasa sectorial de participación de los salarios; la brusca disminución de importancia del sector tuvo como contrapartida el aumento de importancia de los sectores urbanos, que tienen una mayor participación de los salarios en su ingreso; por último, el hecho de que estas actividades también fueran afectadas por la recesión originada en el sector agropecuario, con una política contraria a los despidos y a la caída del salario real, implicó a su vez aumentos en sus tasas de participación salarial. Se observa, pues, que tanto los cambios intersectoriales como los intrasectoriales actuaron en favor del aumento en la participación global de los salarios en el ingreso y que, naturalmente, la influencia de los últimos fue mayor, pudiendo atribuírseles un 70 por ciento del cambio total. La recuperación de 1953, también centrada en el sector agropecuario, tuvo efectos exactamente contrarios sobre la tasa global de participación salarial, al invertirse la acción de los mecanismos descritos. Casi todas las tasas sectoriales cayeron, pero mayor fue la influencia del decaimiento de las actividades urbanas, afectadas por una política económica de contención, frente a la firme recuperación del producto agropecuario. Cerca de un 60 por ciento de la caída en la participación global en ese año se debió a estos cambios intersectoriales.

De hecho, esa influencia habría sido mayor de no haber aumentado ese año la importancia de los servicios gubernamentales frente a la disminución de la de las demás actividades urbanas, dado que el producto de estos servicios está compuesto casi totalmente por salarios. En los años anteriores, la importancia del sector de gobierno varió en el mismo sentido que la del conjunto de actividades no agropecuarias, reforzando, por lo tanto, la acción ejercida por los cambios intersectoriales.

En 1954, la participación de los salarios subió ligeramente (0.8 por ciento del ingreso interno) y en 1955 sufrió una pérdida del 2.6 por ciento del ingreso. La mitad del cambio ocurrido en 1954 es atribuible a las variaciones intrasectoriales de las tasas de participación y la otra mitad a los cambios intersectoriales de ponderación. La influencia intersectorial es íntegramente atribuible al continuado crecimiento de los servicios del gobierno, pues aunque el sector agropecuario siguió perdiendo importancia en favor de los sectores urbanos, entre éstos la industria fue la que ganó participación en el ingreso total, mientras actividades con una mayor tasa de participación salarial, como la construcción y el transporte, disminuyeron la suya. Si se excluye el sector gubernamental, la totalidad del cambio de la tasa global en 1954 obedeció a los aumentos en las tasas sectoriales.

En 1955, en cambio, más del 90 por ciento de la caída en la tasa global obedeció a los cambios en las tasas sectoriales de participación salarial ocurridos en las actividades urbanas. La mitad de este efecto es atribuible a la disminución de la tasa en el sector industrial.

El que los cambios intersectoriales tuvieran tan escasa influencia en la caída de la tasa global, pero que tampoco hayan actuado en contra de esa caída, estuvo determinado por el hecho de que disminuyó la importancia del sector agro-



pecuario y aunque aumentó la del sector industrial, bajó también la de otras actividades urbanas con una mayor tasa de participación salarial, y disminuyó la ponderación del sector de gobierno.

En síntesis, durante todo el bienio la creciente importancia del sector industrial y la disminución de la de las actividades agropecuarias volvieron a actuar, como en los primeros años de postguerra, en favor de un alza de la tasa global de participación de los salarios, pero la cambiante importancia de los otros sectores urbanos atenuó o incluso llegó a contrarrestar esta tendencia.

Entre 1955 y 1958, tanto en las disminuciones de las tasas globales (1956-57) como en los aumentos (1958) la influencia ejercida sobre esos cambios por las variaciones de las tasas sectoriales de participación fue en aumento: son responsables de la mitad del cambio operado en 1956, y del 70 por ciento de los registrados en 1957 y 1958.

La decreciente importancia de los cambios intersectoriales en ese período hubiera sido aún menor de no ser por las variaciones de ponderación del sector de gobierno. Esto se explica por la considerable estabilidad de la distribución sectorial del ingreso en ese lapso: el crecimiento industrial y el aumento consiguiente de participación de este sector fue compensado por disminuciones de importancia de otras actividades urbanas, mientras el sector agropecuario, cuya tasa de participación salarial es considerablemente menor que la de los sectores urbanos, mantuvo prácticamente constante su ponderación en el producto monetario a lo largo de todo este período.

La influencia de los cambios en las tasas sectoriales de participación salarial se ejerció en casi todos los sectores. Tanto en el sector agropecuario como en la mayoría de las actividades urbanas la participación de los salarios en el ingreso sectorial disminuyó en 1956-57 y aumentó en 1958. En el sector industrial, en cambio, la tasa de participación salarial evolucionó en sentido contrario al del resto de la economía, aumentando en 1956-57 y disminuyendo en 1958.

Ocurrió lo mismo en la redistribución de 1959, en que esta caída obedeció tanto a la disminución de las tasas sectoriales como a los cambios de importancia de los sectores; pero un 60 por ciento de la variación se debió a estos últimos y sólo un 40 por ciento a los cambios intrasectoriales.

La mayor parte de ese efecto de las variaciones intersectoriales se debió a la disminución de importancia de los servicios gubernamentales, a tono con la política de contención de la demanda a través del gasto público. También influyó, aunque en menor medida, el efecto de la traslación de ingresos a la agricultura, donde la tasa de participación salarial es considerablemente menor que en las actividades urbanas.

En el período 1960-61, el aumento de la tasa global estuvo asociado a influencias positivas tanto de los cambios intersectoriales como de los incrementos en las tasas sectoriales. El efecto de estos últimos fue, sin embargo, de mayor importancia relativa: más del 60 por ciento en el aumento de la participación global de los salarios les es atribuible. El cambio que influyó decisivamente en este efecto fue el aumento de la participación de los asalariados agropecuarios, porque los ingresos de los productores resultaron severamente afectados por la caída en los precios relativos del sector. El efecto positivo de los cambios intersectoriales actuó a través del aumento de importancia de la industria, a raíz del cambio en los precios relativos, y de los servicios gubernamentales, por efecto de la política expansiva a través del gasto público.

Durante la recesión de 1962-63, la caída de la tasa global de participación de los salarios en el ingreso obedeció, en un 75 por ciento, a los cambios en

Cuadro 45

## TASAS DE PARTICIPACIÓN DE LOS SUELDOS Y SALARIOS EN EL INGRESO SECTORIAL A COSTO DE FACTORES

Sectores	Año																			
	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
<i>Total de la economía</i>	38.7	37.3	40.6	45.7	45.9	43.0	46.9	44.8	45.6	43.0	42.6	41.4	43.3	37.8	38.4	39.9	39.1	38.3	39.1	39.8
I. Servicios gobierno general	94.9	93.9	93.4	93.3	91.4	91.5	90.9	89.7	88.9	88.5	88.9	89.3	89.9	89.9	89.3	88.7	89.2	89.2	89.2	89.2
II. Total de actividades no gubernamentales	34.4	32.8	35.8	41.0	41.5	38.6	42.5	40.1	40.8	38.4	38.1	37.4	38.8	33.7	34.4	35.4	34.2	33.6	34.4	35.1
a) Agropecuario y pesca	25.6	23.6	24.3	30.2	28.7	27.7	35.8	28.2	29.2	29.0	24.8	22.5	24.9	19.3	20.9	23.9	23.3	20.3	18.5	19.7
b) Total actividades no agropecuarias	37.0	34.9	38.2	43.0	43.7	40.9	43.7	43.3	43.6	40.3	40.9	40.5	41.6	37.4	37.4	37.4	36.4	36.6	38.3	38.3
Canteras y minas	30.6	39.4	41.8	51.8	48.5	52.2	58.4	59.1	54.3	54.6	54.3	47.0	45.0	28.1	30.0	31.4	24.0	22.7	25.8	28.5
Industrias manufactureras	43.8	44.0	46.1	48.3	49.7	48.0	50.8	48.6	49.8	45.2	45.8	46.9	44.7	41.1	42.1	40.5	40.3	40.7	41.4	40.4
Construcciones	66.0	64.7	64.3	64.8	60.6	55.8	59.1	62.2	59.3	54.5	67.3	60.8	69.7	57.9	57.6	58.6	59.8	60.8	66.3	68.5
Comercio	26.2	16.6	19.8	28.4	29.8	25.8	31.7	32.8	33.7	30.6	28.2	24.9	25.7	21.5	20.5	21.1	20.4	20.4	22.5	22.1
Transportes y comunicaciones	53.6	57.3	57.6	57.2	56.5	53.6	55.7	55.6	57.1	53.7	52.3	52.9	56.0	51.5	51.2	51.8	47.5	44.6	48.1	47.8
Electricidad, gas y agua	43.2	52.5	61.2	65.0	72.7	73.6	72.9	69.8	65.5	62.3	69.9	72.1	73.1	69.4	59.6	56.5	47.9	46.4	54.9	49.1
Vivienda y finanzas	12.9	15.9	19.0	19.8	18.9	18.5	20.6	19.8	19.3	17.8	22.0	21.7	28.4	28.0	27.8	31.8	30.7	32.7	32.9	35.7
Otros servicios	35.7	34.2	34.7	36.7	38.3	36.6	34.2	34.5	33.1	32.9	33.0	32.7	33.9	32.7	32.8	33.8	34.8	35.0	35.3	34.5

las tasas sectoriales. La mayor parte de esta influencia negativa fue ejercida por la caída de la tasa de participación en el sector agropecuario. A ello se agregó la disminución de la tasa en el sector transporte, que resultó compensada en parte por ligeras alzas en las tasas de otras actividades urbanas, como en la industria.

La escasa influencia de los cambios intersectoriales obedeció a que el aumento de participación del sector agropecuario se hizo casi exclusivamente a expensas del sector industrial, mientras que otras actividades urbanas —de mayor tasa de participación que la industria— mantuvieron o aumentaron la suya. Por otra parte, los servicios del gobierno no ejercieron influencia, ya que desempeñaron un papel de mantenimiento de la demanda en 1962, para declinar después en 1963.

En la recuperación de 1964-65, durante la cual la tasa global aumentó en un 1.6 por ciento del ingreso, ello se debió casi exclusivamente al aumento de las tasas sectoriales, pues en 1964 los cambios intersectoriales actuaron débil pero negativamente sobre la tasa global por el mejoramiento del sector agropecuario y la caída de las actividades de transporte y construcciones. En 1965 este efecto se ejerció en sentido positivo, al disminuir la importancia del sector agropecuario, por efecto del cambio en los precios relativos.

Los cambios en las tasas sectoriales que tuvieron mayor influencia fueron los de la construcción y algunos sectores de servicios (véase el cuadro 45).

c) *La evolución de las tasas de participación salarial y los factores que la han determinado*

La tasa de participación de los salarios en el ingreso está estrechamente vinculada a otras variables de uso corriente en el análisis económico, a las que es posible recurrir para explicar las variaciones de aquélla.

En primer lugar, cabe recordar que la participación salarial es equivalente a la proporción que corresponde al trabajo asalariado en la totalidad de los costos primarios del proceso productivo. Es decir, constituye la relación entre el costo unitario del trabajo y el valor unitario del producto, el que a su vez representa el costo del conjunto de los factores por unidad de producto:

$$\begin{aligned}
 \text{tasa de participación salarial} &= \frac{\text{sueldos y salarios}}{\text{producto monetario}} = \\
 &= \frac{\text{sueldos y salarios} + \text{producto real}}{\text{producto monetario} + \text{producto real}} = \frac{\text{salarios por unidad de producto}}{\text{precios implícitos en el producto}} = \\
 &= \frac{\text{costo unitario del trabajo asalariado}}{\text{valor unitario del producto}}
 \end{aligned}$$

Esta relación también puede visualizarse desde una perspectiva ligeramente diferente. Si se considera que los precios implícitos en el producto representan el promedio de los precios de los bienes producidos en cada sector, una vez ajustados por los precios de los insumos utilizados en su producción,<sup>1</sup> la par-

<sup>1</sup> Cabe hacer notar que el concepto de "precios implícitos en el producto monetario de un sector" no es fácil de precisar y depende, en esencia, del concepto de producto real (o físico) de un sector. Si éste se expresa por la diferencia entre producción e insumos, a pre-

ticipación salarial representa cierta relación costo-precio, además de un porcentaje sobre los costos primarios totales.

Por otra parte, si se enfoca el problema desde el punto de vista del grado de traslación de los asalariados de los aumentos en el producto por asalariado ocupado, la tasa de participación salarial varía directamente con la relación entre el salario medio por trabajador y el precio unitario implícito en el producto, e inversamente con la productividad por asalariado ocupado:

$$\begin{aligned}
 \text{tasa de participación salarial} &= \frac{\text{sueldos y salarios}}{\text{producto monetario}} = \\
 &= \frac{\text{remuneración media de los asalariados} \times \text{número de asalariados}}{\text{producto real} \times \text{precios implícitos en el producto}} = \\
 &= \frac{\text{remuneración media de los asalariados} + \text{precios implícitos en el producto}}{\text{producto real} + \text{número de asalariados}} = \frac{\text{salario medio deflactado}}{\text{productividad por asalariado ocupado}}
 \end{aligned}$$

La relación entre el salario medio por asalariado y el valor unitario del producto resulta en un “salario medio deflactado” que difiere de la noción corriente de “salario real” en cuanto relaciona el salario medio nominal con los precios de los bienes producidos por el sector en que los asalariados se hallan ocupados y no con los precios de los bienes que componen la canasta de consumo de los asalariados; es decir, es el salario medio expresado en términos “reales”, pero no en términos del poder adquisitivo específico del salario.

Con este enfoque, todo aumento del salario nominal en relación con los precios del sector tiende obviamente a incrementar la tasa sectorial de participación salarial. En la medida en que el producto por asalariado aumente el ingreso monetario recibido por el sector se incrementará, y, si no varían ni los precios ni los salarios o varían ambos en la misma medida, la totalidad de este aumento será apropiada por los empresarios, en detrimento de la tasa de participación salarial. Para que la tasa de participación permanezca constante en una situación de aumento del producto por asalariado, los salarios nominales tienen que avanzar respecto de los precios del sector, es decir, tiene que aumentar el “salario medio deflactado” en una medida similar al aumento de la productividad. Finalmente, para que la totalidad del aumento de productividad pueda ser apropiado por los asalariados, el aumento del salario medio en términos reales debe ser tantas veces el de la productividad como la inversa de la tasa de participación.

En la mayoría de los sectores, en que la tasa de participación de los salarios oscila entre el 40 por ciento y la mitad del ingreso, el aumento del salario real deberá ser el doble o entre el doble y el triple del incremento de la productividad para que la totalidad de éste se traslade a los asalariados. Este análisis no implica abrir juicio sobre qué grupo —asalariados o empresarios— merece, ni en qué medida a cada uno le corresponde, apropiarse de esos aumentos del producto por asalariado, aumentos que pueden ser resultado de la

cios constantes, el índice de precios implícitos en el producto monetario aparece también como una diferencia (ponderada) entre los índices de precios de la producción y de los insumos del sector de actividad considerada.

acción conjunta de incrementos en la dotación de capital por asalariado, de una mayor eficiencia de los asalariados o del cúmulo de otros factores corrientemente incluidos bajo el rótulo de "progreso tecnológico". En síntesis, se trata de analizar los cambios en las tasas sectoriales de participación salarial en función de la variable que opera en su favor: los salarios medios nominales, y de las que actúan en favor de la participación empresarial: los precios sectoriales y la productividad. Se consideran, por lo tanto, dos variables explicativas: los salarios unitarios deflacionados y el producto real por obrero ocupado, sin entrar a estudiar las relaciones tecnológicas y económicas que existen entre ambas variables.

Este sencillo esquema analítico permite aislar qué parte de las traslaciones anuales en favor o en perjuicio de los salarios (calculadas como la diferencia entre su participación en el ingreso registrada en un año dado y la participación correspondiente al año anterior) es atribuible a los cambios en la relación salarios-precios y qué parte a variaciones en el producto por asalariado. En el caso de las traslaciones anuales (véase el cuadro 46), ambos efectos han sido expresados en porcentajes sobre el ingreso —total o sectorial, según el caso— de manera que su suma algebraica totaliza la traslación de ingresos registrada en un año a otro.

En el caso de períodos que abarcan más de un año (véase el cuadro 47), se optó por sumar algebraicamente las traslaciones anuales ocurridas a lo largo del período.

Cabe destacar que esto sólo tiene sentido para el análisis de los cambios en las posiciones relativas de los grupos asalariados y empresarios, ya que al sumar tasas de participación calculadas sobre ingresos generados en diferentes años que, en principio, tienen diferentes magnitudes, reales y monetarias, se abandona toda indicación sobre el cuántum monetario o de bienestar que esas participaciones pueden representar. Carece, sin embargo, de sentido sumar las "partes" de esas traslaciones anuales atribuibles a la acción de los salarios reales o de la productividad. En cambio, se ha indicado, en ese análisis por períodos, la influencia relativa de cada uno de estos efectos por la vía de la comparación de los incrementos porcentuales registrados por ambas variables entre el principio y el final del período con la correspondiente variación porcentual de las tasas de participación salarial.

Este cálculo de efectos debió circunscribirse al período 1947-61, para el que se disponía de series consistentes de población ocupada.

En otro orden de cosas, conviene señalar que el análisis omite toda consideración sobre los aportes patronales jubilatorios, ya sea como componente (indirecto) de la remuneración al trabajo asalariado, o bien como componente del costo unitario de su utilización en el proceso productivo. Este criterio obedece al hecho de que, sin entrar a juzgar sobre todos los aspectos referentes a la conceptualización más adecuada de ese rubro, a lo largo de todo el estudio se le considera una carga tributaria indirecta que recae sobre la producción.

Ya se señaló que la participación global de los salarios en el ingreso alcanzó en 1961 un nivel sólo un 7 por ciento mayor al que tenía en 1947 (39.9 por ciento del ingreso, frente a 37.3 por ciento), luego de haber registrado considerables incrementos y retrocesos. La relación entre las remuneraciones medias por asalariado y los precios implícitos en el valor agregado, sin embargo, aumentó un 31 por ciento en ese mismo período, lo que indica una mejora en la remuneración por asalariado respecto de las remuneraciones a los demás factores productivos. Pero esa mejora considerable no se tradujo en un aumento

Cuadro 46

TRASLACIONES ANUALES DE INGRESOS ENTRE LOS SUELDOS Y SALARIOS Y LOS DEMÁS TIPOS DE REMUNERACIÓN  
(En porcentajes del ingreso bruto, total o sectorial, al costo corriente de los factores)

Año	Total de la economía	Gobierno general	Actividades no gubernamentales										
			Total	Agropecuario y pesca	Actividades no agropecuarias								
					Total	Cantarras y minas	Industrias manufactureras	Construcción	Comercio	Transporte y comunicaciones	Electricidad, gas y agua	Vivienda y finanzas	Otros servicios
1947	-1.4	-1.0	-1.6	-2.0	-2.1	8.8	0.2	-1.3	-9.6	3.7	9.3	3.0	-1.5
1948	3.3	-0.5	3.0	0.7	3.3	2.4	2.1	-0.4	3.2	0.3	8.7	3.1	0.5
1949	5.1	-0.1	5.2	5.9	4.8	10.0	2.2	0.5	8.6	-0.4	3.8	0.8	1.0
1950	0.2	-1.9	0.5	-1.5	0.7	-3.3	1.4	-4.2	1.4	-0.7	7.7	-0.9	2.6
1951	-2.9	0.1	-2.9	-1.0	-2.8	3.7	-1.7	-4.8	-4.0	-2.9	0.9	-0.4	-1.7
1952	3.9	-0.6	3.9	8.1	2.8	6.2	2.8	3.3	5.9	2.1	-0.7	2.1	-2.4
1953	-2.1	-1.2	-2.4	-7.6	-0.4	0.7	-2.2	3.1	1.1	-0.1	-3.1	-0.8	0.3
1954	0.8	-0.8	0.7	1.0	0.3	-4.8	1.2	-2.9	0.9	1.5	-4.3	-0.5	-1.4
1955	-2.6	-0.4	-2.4	-0.2	-3.3	0.3	-4.6	-4.8	-3.1	-3.4	-3.2	-1.5	-0.2
1956	-0.4	0.4	-0.3	-4.2	0.6	-0.3	0.6	12.8	-2.4	-1.4	7.6	4.2	0.1
1957	-1.2	0.4	-0.7	-2.3	-0.4	-7.3	1.1	-6.5	-3.3	0.6	2.2	-0.3	-0.3
1958	1.9	0.6	1.4	2.4	1.1	-2.0	-2.2	8.9	0.8	3.1	1.0	6.7	1.2
1959	-5.5	—	-5.1	-5.6	-4.2	-16.9	-3.6	-11.8	-4.2	-4.5	-3.7	-0.4	-1.2
1960	0.6	-0.6	0.7	1.6	—	1.9	1.2	-0.3	-1.0	-0.3	-9.8	-0.2	0.1
1961	1.5	-0.6	1.0	3.0	—	1.4	-1.6	1.0	0.6	0.6	-9.1	4.0	1.0
1962	-0.8	0.5	-1.2	-0.6	1.0	-7.4	-0.2	1.2	-0.7	-4.3	-2.6	-1.1	1.0
1963	-0.9	—	-0.6	-3.0	0.2	-1.3	0.4	1.0	—	-2.9	-1.5	2.0	0.2
1964	0.9	—	0.8	-1.8	1.7	3.1	0.7	5.5	2.1	3.5	8.5	0.2	0.3
1965	0.7	—	0.7	1.2	—	2.7	-1.0	2.2	-0.4	-0.3	-5.8	2.8	-0.8

equivalente de la participación de los salarios en el ingreso en virtud de que se registró un incremento de la productividad por asalariado ocupado del orden del 21 por ciento.

En líneas generales y en el conjunto del período, el incremento de los salarios medios en relación con los precios implícitos en el producto se tradujo en un aumento considerablemente menor del costo real del trabajo asalariado por unidad de producto (es decir, de la tasa de participación de los salarios), a causa del aumento de la productividad por asalariado ocupado. Es decir, aunque el salario medio subió más que el nivel general de precios, esta ganancia real (medida respecto del total de bienes finales y no en términos del poder adquisitivo de los asalariados) fue de una magnitud que sólo alcanzó para que los asalariados se apropiaran de los aumentos de productividad operados en el período en una proporción ligeramente superior a la de su anterior participación en el ingreso. El aumento de la relación salarios-precios fue, entre el principio y el final del período que se analiza, equivalente a una traslación del 4.5 por ciento del ingreso en favor de los asalariados, pero este efecto fue parcialmente contrarrestado por la traslación del 1.9 por ciento del ingreso interno en favor de los empresarios que implícitamente se tradujo al aumentar el producto por asalariado ocupado.

Esto no fue así, sin embargo, a lo largo de todo el período. En general hasta 1954 ocurrieron aumentos de los salarios en relación con los precios muy superiores al crecimiento de la productividad, por lo que la tasa global de participación salarial registró los considerables incrementos que ya se señalaron y que representaron, entre 1947 y 1954, una traslación del 8.3 por ciento del ingreso interno en favor de los asalariados. El aumento del salario medio deflactado fue, en ese período, de un 30 por ciento mientras que la productividad aumentó, en el conjunto de la economía, sólo un 3 por ciento. Las traslaciones operadas en favor de los salarios implicaron un incremento del 23 por ciento en la participación de éstos en el ingreso, lo que indica no sólo que los débiles incrementos de productividad fueron totalmente apropiados por los asalariados, sino que la posición relativa de éstos mejoró mucho por encima de los aumentos del producto por asalariado.

Ya se ha visto que los cambios en la importancia relativa de los diferentes sectores sólo han influido en menos de un 30 por ciento en las variaciones de la tasa global de participación durante este período.

Los aumentos de la remuneración relativa del trabajo se deben, en consecuencia, casi enteramente a la política salarial y de ingresos seguida en el período 1947-54. Si bien durante todo ese lapso la política tuvo por objeto favorecer a los salarios respecto de las demás remuneraciones, resulta evidente que operó en dos etapas bien diferenciadas. Entre 1947 y 1949, tendió al aumento drástico de la relación salarios-precios, mientras que a partir de 1950 se concentró en el mantenimiento —incluso con altibajos— de la situación alcanzada en el período anterior; apenas en 1954 hubo un nuevo aumento, que representó dos tercios del incremento total operado en todo el período 1950-54.

Entre 1954 y 1961 la situación fue opuesta a la del período anterior. La caída de la tasa global de participación salarial —de un orden de magnitud relativo del 12.5 por ciento— estuvo asociada a aumentos de productividad del 12 por ciento entre el principio y el final de este período, aumentos que fueron totalmente apropiados por los empresarios, en virtud de que el salario medio deflactado tenía en 1961 un nivel similar al que registraba en 1954.

Salvo en 1958, en que el aumento masivo de los salarios nominales provocó

## TRASLACIONES DE INGRESOS EN PERÍODOS SELECCIONADOS ENTRE

Sector	Períodos				1947-49				1949-53				1953-55			
	T	$\Delta_t$	$\Delta_s$	$\Delta_p$	I	II	III	IV	I	II	III	IV				
Total de la economía	8.4	22.5	19.6	-2.0	-0.9	-2.0	2.3	2.5	-1.8	-4.0	6.5	8.7				
1) Gobierno general	-0.6	-0.6	...	...	-3.6	-3.9	...	...	-1.2	-1.3	...	...				
2) Actividad no gubernamental	8.2	25.0	...	...	-0.9	-2.2	...	...	-1.7	-4.2	...	...				
a) Agropecuario y pesca	6.6	28.0	20.8	-6.9	-2.0	-6.6	6.8	14.6	0.8	2.8	12.2	8.8				
b) Actividades no agropecuarias	8.1	23.2	22.6	-1.0	0.3	0.7	0.6		-3.0	-6.9	2.6	10.0				
— Canteras y minas	12.4	31.5	35.9	5.1	7.3	14.1	28.8	12.9	-4.5	-7.6	-4.8	3.1				
— Industrias manufactureras	4.3	9.8	10.9	0.5	0.3	0.6	2.1	1.5	-3.4	-7.0	2.5	10.6				
— Construcciones	0.1	0.2	-4.8	-5.0	-2.6	-4.0	-6.7	-2.7	-7.7	-12.4	-9.4	3.6				
— Comercio	11.8	71.1	66.6	-1.0	4.4	15.5	4.6	-9.5	-2.2	-7.7	10.0	18.1				
— Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-0.1	-0.2	0.4	-0.8	-1.6	-2.8	-5.4	-2.0	-1.9	-3.4	3.2	6.9				
— Electricidad, gas y agua	12.5	23.8	25.8	2.5	4.8	7.4	21.2	12.5	-7.5	-10.7	-3.1	8.4				
— Vivienda y finanzas	3.9	24.5	24.0	0.4	—	—	1.2	1.1	-2.0	-10.1	-11.7	-2.3				
— Otros servicios	1.5	4.4	15.9	10.2	-1.2	-3.4	4.7	9.6	-1.6	-4.6	-0.4	4.0				

T: Traslaciones de ingresos entre los salarios y los demás tipos de remuneración en porcentajes del ingreso  
 $\Delta_t$ : Variaciones porcentuales de las tasas de participación salarial (en porcentajes de las propias tasas de participación)  
 $\Delta_s$ : Variaciones porcentuales del salario medio deflactado.  
 $\Delta_p$ : Variaciones porcentuales del producto por asalariado.

un avance de éstos respecto de los precios, en todo el período 1955-59 el salario medio cayó, en términos reales, con intensidad variable según los años. La disminución del salario real en 1959 señala la agudización del anterior proceso y la iniciación de un período de frecuentes recesiones, en que la tasa de participación salarial cae durante las recesiones, al ser superada las disminuciones de la productividad por las bajas del salario real, para recuperarse moderadamente en las subsiguientes épocas de expansión.

Así, en 1960-61, la relación salarios-precios se recuperó, sobrepasando, en sus efectos sobre la participación de los salarios, a los aumentos de la productividad. Durante la recesión de 1962-63 volvió a caer la participación salarial a causa de la disminución en los salarios reales, variación que fue parcialmente compensada luego, durante la expansión de 1964-65.

Esta descripción de los cambios en la tasa global de participación de los salarios en el ingreso interno en función de las variaciones reales de los salarios y los cambios en la productividad en el conjunto de la economía, encubre el efecto ejercido sobre ambas variables por los cambios intersectoriales. Este efecto, como se recordará, fue responsable de un 25 por ciento de las variaciones en la tasa global en promedio de todo el período de postguerra. Sin embargo, es útil olvidar momentáneamente su acción implícita en las variaciones del salario medio y del producto por asalariado, calculados para el conjunto de la economía, para subrayar los cambios característicos de cada período.

El aumento sin precedentes ocurrido entre 1947 y 1949 en la participación global de los salarios en el ingreso, que fue en términos relativos de un 22 por ciento e implicó una traslación del 84 por ciento del ingreso monetario en favor de los asalariados, se caracterizó por un incremento notable (20 por



## LOS SUELDOS Y SALARIOS Y LOS DEMÁS TIPOS DE REMUNERACIÓN

1955-59				1959-61				1953-59				1953-61			
I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
- 5.2	-12.1	-13.3	- 0.8	2.1	5.6	17.2	14.2	- 7.0	-15.6	-10.1	7.7	- 4.9	-10.9	8.1	23.1
1.4	1.6	...	...	- 1.2	- 1.3	...	...	0.2	0.2	...	...	- 1.0	- 1.1	...	...
- 4.7	-12.2	...	...	1.7	5.3	...	...	- 6.4	-16.0	...	...	...	...	...	...
- 9.7	-33.4	-27.6	9.6	4.6	23.8	28.5	3.5	- 8.9	-31.6	-18.7	19.2	- 4.7	-15.2	4.4	23.4
- 2.9	- 7.2	- 9.1	- 2.1	-	-	18.9	-19.0	- 5.9	-13.6	- 6.7	7.6	- 5.9	-13.6	10.9	28.1
-26.5	-48.5	-29.5	36.8	3.3	11.7	86.1	66.2	-31.0	-52.5	-32.9	24.9	-27.7	-46.9	24.9	134.6
- 4.1	- 9.1	-13.3	- 4.9	- 0.6	- 1.5	22.0	24.1	- 7.5	-15.4	-11.2	5.2	- 8.1	-16.7	8.5	30.6
3.4	6.2	11.4	4.7	0.7	1.2	8.8	7.7	- 4.3	- 6.9	1.0	8.4	- 3.6	- 5.8	9.8	16.7
- 9.1	-29.7	-29.1	0.7	- 0.4	- 1.9	26.1	28.5	-11.3	-34.5	-22.0	18.9	-11.7	-35.7	- 1.7	52.8
- 2.2	- 4.1	-13.2	9.9	0.3	0.6	14.8	14.6	- 4.1	- 7.4	-10.4	- 3.7	- 3.8	- 6.8	2.9	10.3
7.1	11.3	23.1	10.2	-18.9	-27.2	- 7.7	26.8	- 0.4	- 0.6	19.3	19.5	-19.3	-27.7	10.2	51.7
10.2	57.3	51.8	- 3.6	3.8	13.6	10.5	- 2.6	8.2	41.4	34.2	- 5.9	12.0	60.6	48.2	- 8.3
- 0.2	- 0.6	3.6	4.2	1.1	3.4	5.3	1.7	- 1.8	- 5.2	3.1	8.4	- 0.7	- 2.0	8.6	10.2

bruto, total o sectorial, al costo corriente de los factores.  
pación).

ciento) en la relación entre la remuneración media por asalariado y el nivel general de precios, mientras que la productividad por asalariado se mantuvo casi constante. Como se recordará la capitalización de este período no implicó ni mayores variaciones en la dotación relativa de factores ni un aumento significativo de la eficiencia del conjunto de los recursos.

En consecuencia, ante la ausencia de aumentos en la productividad las alzas considerables de los salarios ocurridos en este lapso redundaron en un cambio de la posición relativa de los asalariados en el reparto del ingreso generado. En efecto, del 8.4 por ciento del ingreso interno trasladado en 1948-49 hacia el sector asalariado, un 85 por ciento se debió a los aumentos de salarios en términos reales y el 15 por ciento restante al rezago de la productividad.

Con diferencias de magnitud en los aumentos de las distintas tasas sectoriales, en casi todos los sectores de la economía predominó la tendencia de éstas a crecer y la influencia decisiva de los aumentos salariales.

El considerable aumento de la tasa de participación salarial en el sector agropecuario, del orden del 28 por ciento en todo el período, y que implicó la traslación de un 6.6 por ciento del ingreso sectorial a los asalariados, se debió también en sus dos terceras partes al aumento real del salario medio—ocurrido en su mayor parte en 1949— pero también fue favorecido por la caída de la productividad implícita en la recesión agropecuaria de 1949. Aunque en este período los salarios medios del sector aumentaron menos que los del resto de las actividades productivas, la caída de los precios relativos agropecuarios ocurrida simultáneamente implicó que la relación entre los salarios y los precios sectoriales aumentaba en un 21 por ciento; a esto se agregaron

los malos resultados de la campaña 1948-49, que recayeron casi exclusivamente sobre las utilidades.

En la industria el aumento de la tasa de participación salarial fue de menor magnitud: un 10 por ciento en términos relativos, al producirse una traslación del 4.3 por ciento del ingreso sectorial en favor de los asalariados. Esta traslación se debió al aumento de los salarios en relación con los precios del sector, con un producto por obrero estancado, ya que la recesión de 1949 sólo se tradujo en el mantenimiento del producto sectorial a un nivel constante, sin que disminuyera la productividad media.

El alza de los salarios respecto de los precios del sector, en momentos en que éstos mejoraban en relación con el resto de la economía, se logró mediante un incremento del 81 por ciento en los salarios nominales medios; el orden de magnitud de este aumento es, sin embargo, parecido al del resto de la economía; en consecuencia, el hecho de que los precios relativos de la industria estuvieran en alza, frente a aumentos de salarios nominales uniformes en todo el sistema, explica que la tasa de participación salarial del sector industrial haya registrado un incremento mucho más moderado que el conjunto de la economía en este período de aumento generalizado de los salarios reales y estancamiento de la productividad.

La tasa de participación en el sector de la construcción se mantuvo constante, porque el rezago del 5 por ciento de los salarios respecto de los precios del sector fue compensado por una caída equivalente de la productividad.

Los aumentos de mayor significación en las tasas sectoriales de participación se registraron en algunos sectores de servicios. Notablemente en comercio, en vivienda y finanzas y en electricidad, se produjeron verdaderos "saltos" en las tasas de participación. En términos relativos, las tasas aumentaron un 70 por ciento en comercio y un 25 por ciento en los otros dos sectores. Estos aumentos se debieron exclusivamente a avances de los salarios medios en relación con los precios, pues en esos sectores los aumentos de salarios nominales, cuya magnitud respondía a la política salarial adoptada en general, superaron a los de los precios sectoriales, que en esos años se deterioraron en relación con el resto de la economía. Por otra parte, la productividad en estos sectores osciló en torno a un nivel estable, en parte por la política de ocupación imperante y en parte por el movimiento recesivo de 1949, que anuló los avances logrados en 1948.

Distinto es el caso del sector de transportes, en donde la productividad se mantuvo constante, pero los salarios aumentaron a parejas con los precios del sector —que en este período le fueron favorables, en términos relativos—, lo que explica que la tasa sectorial de participación se haya mantenido casi estable.

Mientras en 1950 no se registraron mayores variaciones con respecto a 1949, ni en la tasa global de participación ni en las variables que influyen sobre ella, en 1951 se produjo una traslación del 2.9 por ciento del ingreso en perjuicio de los asalariados, por efecto de una baja de casi el 7 por ciento en la relación salarios-precios, consecuencia de la política de contención de los aumentos salariales. La productividad, por su parte, se mantuvo en niveles estacionarios.

Durante la recesión de 1952, la tasa de participación subió a consecuencia de la inflexibilidad de los salarios a la baja y de la política de mantención de los salarios reales que hicieron aumentar la relación salarios-precios, mientras la productividad disminuyó al producirse el movimiento recesivo en presencia de una política de mantenimiento del nivel de ocupación.

El descenso en la tasa global de participación ocurrido en 1953 se debió al aumento considerable del producto por asalariado que resultó de la recuperación del nivel de actividad. Este aumento, del orden del 8 por ciento en el conjunto de la economía, compensó con creces el alza real del salario medio (3 por ciento).

En 1954, continúan actuando los factores en el mismo sentido que en 1953, pero el incremento de productividad fue más débil (3.5 por ciento), mientras que la relación salarios-precios subió en 7 por ciento al producirse la renovación de los convenios colectivos de trabajo, luego de dos años de congelamiento.

Como ya se señaló, la participación global de los salarios en el ingreso interno osciló entre 1949 y 1954, en torno a un nivel estable ligeramente superior al 45 por ciento de éste. Para el período 1950-53 la posición relativa del conjunto de los asalariados en 1953 explicaba una pérdida de sólo el 1 por ciento del ingreso interno, con respecto a la posición alcanzada en 1949, luego del proceso de redistribución masiva de ingresos.

En general, esta estabilidad de la tasa de participación salarial refleja un ligero aumento (2.3 por ciento) de la relación salarios-precios, más que compensado por el crecimiento un poco mayor de la productividad en el conjunto de la economía.

En consecuencia, se observa que, al igual que en el período anterior, continuó relativamente estancada la productividad de los asalariados pero la expresión real de los salarios también se mantuvo relativamente estabilizada. Sin embargo no se observa en este período tanta uniformidad en el sentido y las causas de los cambios en las tasas sectoriales de participación y se advierten fluctuaciones anuales considerables que quedan disimuladas al comparar la situación imperante en 1953 con la que prevalecía en 1949.

La caída de la tasa de participación salarial en el sector agropecuario implicó una pérdida, entre 1949 y 1953, del 2 por ciento del ingreso sectorial por parte de los asalariados. Los salarios nominales aumentaron en relación con los precios del sector, pese a que éstos evolucionaron favorablemente respecto del resto de la economía. Este aumento de la remuneración relativa de los asalariados, que fue equivalente a una traslación en su favor del 3.1 por ciento del ingreso sectorial, en el conjunto del período, sólo llegó a absorber poco más de la mitad del incremento registrado por la productividad media, incremento que se registró íntegramente debido a la excelente campaña de 1953.

Este análisis comparativo encubre lo que ocurrió con la distribución funcional dentro del sector a lo largo del período. En 1950, los salarios reales del sector cayeron, pero a partir de 1951 y pese a que los precios relativos del sector mejoraron continuamente, los aumentos de salarios nominales dispuestos por ley fueron de tal magnitud que implicaron incrementos en la relación salarios-precios equivalentes a traslaciones anuales de entre un 1.5 y más de un 3 por ciento del ingreso en favor de los asalariados. Los cambios en la tasa de participación salarial siguieron el sentido de las variaciones en la productividad, variaciones que son el reflejo de las campañas agropecuarias ya que en ese sector el número de asalariados ocupados no fluctúa estrechamente con el volumen de la producción. El aumento del producto agropecuario registrado en 1951 fue equivalente a una traslación del 2.5 por ciento del ingreso sectorial en favor de los productores; la mejora de los salarios reales implicó que esa traslación fuera de sólo el 1 por ciento. El aumento de participación salarial ocurrido en 1952, en cambio, que fue equivalente a un 8 por ciento del ingreso sectorial, obedeció en un 40 por ciento al incremento de los salarios en términos

reales, y en un 60 por ciento a la caída del producto por hombre provocada por la severa sequía, que recayó sobre los productores. La recuperación de la producción agropecuaria registrada en 1953 fue apropiada en su mayor parte por los productores por lo que si bien el aumento de los salarios reales fue equivalente a una traslación del 1.6 por ciento en favor de los asalariados, el resultado neto fue que la participación empresarial aumentara en un 7.6 por ciento del ingreso sectorial.

La tasa de participación salarial en la industria era en 1953 similar a la registrada en 1949. Tanto el aumento real de los salarios como los incrementos de la productividad sectorial fueron moderados; del orden del 2 por ciento en todo el período. De esa manera los grupos asalariados se apropiaron de los ligeros aumentos en la productividad en una medida equivalente a la participación en el ingreso sectorial que habían alcanzado en 1949. La mayor parte del efecto favorable de los aumentos salariales se verificó en 1950. Pese a que en ese año los precios relativos del sector se mantuvieron, mientras que en el resto del período, empeoraron, los aumentos de salarios nominales hicieron posible el crecimiento real de las remuneraciones en el sector durante 1950, en tanto que la política de contención de las demandas obreras adoptada posteriormente, implicó un rezago del salario medio deflactado en 1951 (equivalente a una pérdida para los asalariados del 1.9 por ciento del ingreso sectorial) y sólo leves aumentos de la relación salarios-precios en 1952 y 1953.

Aunque la productividad sectorial era aproximadamente la misma al principio y al final del período, las oscilaciones que registrara en 1952 y 1953 tuvieron su efecto sobre la tasa de participación salarial en esos años. La caída del producto industrial y de la productividad durante la recesión de 1952 implicó una pérdida de posición para los empresarios equivalente a la traslación del 2.2 por ciento del ingreso sectorial hacia el grupo asalariado. En 1953, en cambio, y pese al estancamiento del producto sectorial, el aumento de la productividad fue equivalente a una traslación del 2.6 por ciento del ingreso del sector en favor de los empresarios, que dado el mantenimiento de la relación salarios-precios, éstos se apropiaron en un 85 por ciento. En las actividades comerciales la comparación de las tasas de participación salarial al principio y al final del período revelan que los asalariados recibieron, en conjunto, una traslación del 4.4 por ciento del ingreso sectorial. Un 30 por ciento de esta traslación es atribuible a la mejora del salario medio en relación con los precios, pero la mayor parte (el 70 por ciento restante), obedeció a la pérdida de posición de los empresarios por la caída de la productividad, caída que estuvo determinada por el estancamiento del producto sectorial durante la mayor parte del período y por la severa disminución asociada a la recesión de 1952. El único año que se invirtieron estas tendencias fue 1951, en que los asalariados perdieron un 4 por ciento del ingreso sectorial a causa del rezago de los salarios con respecto a los precios.

En otras actividades, como las de la construcción y de transporte y comunicaciones, los asalariados sufrieron pérdidas en su participación en el conjunto del período. En ambos casos se debió a caídas en los salarios reales que compensaron con creces la disminución de la productividad que afectó a las empresas.

En la construcción, esta situación imperó sobre todo en 1950-51 recuperándose algo el salario real en los dos últimos años del período. En el transporte, la caída de la productividad tuvo efecto sólo en 1952, como resultado de la recesión.

En 1954-55 la tasa global de participación salarial sufrió una caída equivalente a una traslación del 1.8 por ciento del ingreso interno. Ello se debió a que los aumentos de la productividad, que globalmente fueron del orden del 9 por ciento, con la consecuente traslación hacia las empresas, fueron absorbidos sólo parcialmente por las alzas de los salarios nominales en relación con los precios, relación que subió un 6.5 por ciento en todo el período.

De esta manera, las tendencias básicas que estuvieron presentes en la relativa estabilidad registrada en el período 1950-53 adquirieron vigor durante este bienio, en que tanto el efecto de la relación salarios-precios como el de los incrementos en la productividad duplicaron su intensidad con respecto a aquel período, transformando la estabilización relativa de la tasa de participación de los salarios en el ingreso en el comienzo de un proceso de redistribución regresiva en favor de los grupos empresarios, que se agudizaría en los años subsiguientes.

El avance de los salarios en términos reales se produjo en 1954, al renovarse todos los convenios colectivos en una situación de estabilización relativa del nivel general de precios. Este aumento fue mayor que el del producto por asalariado, por lo que significó, en ese año, una traslación del 0.8 por ciento del ingreso interno en favor de los asalariados, cuya tasa de participación volvió a ser la misma que en 1949. Pero en 1955 la constancia de la relación salarios-precios implicó que la totalidad del incremento de productividad registrado en el conjunto de la economía fuera íntegramente apropiado por los empresarios, que recibieron una traslación del 2.6 por ciento del ingreso interno, lo que eliminó con creces el avance registrado por la tasa de participación salarial en 1954.

Esta evolución coincide con el hecho, ya señalado, de que el año 1954 fue el último de un período que se inició en 1949 y en el que la tasa de participación de los salarios en el ingreso, aunque oscilante, se mantuvo en torno al nivel alcanzado luego del profundo proceso de redistribución progresiva de la inmediata postguerra. El año 1955, en cambio, marca la iniciación del proceso contrario, de redistribución de ingresos en favor de los grupos empresariales.

En ambos años se observa una considerable uniformidad en los cambios de las tasas sectoriales de participación salarial, en buena medida debido a la uniformación lograda en la renovación de los convenios laborales.

La tasa de participación en el sector agropecuario es la única que varió en sentido contrario a los cambios verificados en el resto de la economía; esto se debió a que los aumentos del salario real ocurridos en el sector en 1955 implicaron la apropiación por parte de los asalariados de los resultados del incremento en la productividad, equivalente a un 3 por ciento del ingreso sectorial. El salario medio deflactado del sector continuó durante los dos años el ascenso iniciado en 1951, facilitado ahora por el empeoramiento de los precios relativos agropecuarios. En efecto, frente a la caída cercana a un 10 por ciento en los precios reales del sector, y a la relativa moderación del ritmo inflacionario en el sistema económico, bastó un aumento del 23 por ciento en los salarios nominales durante el bienio 1954-55 para que el salario medio aumentara un 11 por ciento respecto de los precios del sector. La sola acción de esta mejoría habría implicado una traslación del 3.7 por ciento del ingreso sectorial hacia los asalariados, si éste hubiera permanecido constante; pero el aumento de productividad, asociado sobre todo a la campaña de 1955, tendió a aumentar la participación de los productores, de manera que el efecto neto de ambos factores significó una traslación de sólo el 0.8 por ciento del ingreso sectorial

hacia los asalariados, cuya posición relativa dentro del sector, en consecuencia, se mantuvo casi invariable.

En el sector industrial los grupos asalariados perdieron, en 1954-55, un 3.4 por ciento del ingreso sectorial. Ello se debió a que, por primera vez en la postguerra, el producto por asalariado ocupado en la industria estaba aumentando en forma sostenida y significativa (un 11 por ciento en el conjunto del bienio), aumento asociado a la nueva etapa en que había entrado el proceso de industrialización. El ligero aumento del salario medio deflactado en el sector en un período en que los precios relativos habían comenzado a evolucionar nuevamente —aunque sería sólo en forma temporal— en favor de la industria, no alcanzó a la cuarta parte del incremento registrado por la productividad. En realidad, la totalidad de esa apropiación parcial del aumento de la productividad por los grupos asalariados se debió a los aumentos salariales obtenidos en 1954, año en que la tasa sectorial de participación de los salarios mejoró. En 1955, la no renovación de los convenios laborales, con precios en aumento, implicó una traslación del 2.1 por ciento del ingreso en perjuicio de los asalariados, que se sumó a la apropiación por los empresarios de un 2.5 por ciento adicional del ingreso sectorial debido a los aumentos de la productividad. También en las actividades comerciales y de transporte los aumentos de salarios reales del período —ocurridos en 1954— sólo alcanzaron a la mitad de los incrementos en las productividades sectoriales, ocurridos tanto en 1954 como en 1955. En ambos sectores esta evolución dio lugar a traslaciones del orden del 2 por ciento del ingreso sectorial en perjuicio de los trabajadores.

En los sectores restantes de la economía también las traslaciones intrasectoriales perjudicaron al grupo asalariado, en magnitudes que variaron entre el 2 y el 8 por ciento de los ingresos sectoriales. Pero en estos casos contribuyeron a ello tanto los aumentos de productividad como la caída de la relación entre los salarios y los precios. Esto se debió a que, en una situación caracterizada por el aumento de las productividades sectoriales, los aumentos de salarios nominales registrados en 1954 no alcanzaron a superar los incrementos de precios en estas actividades, cuya relación con el resto de la economía mejoró en ese año y en 1955. En este año los precios relativos de estos sectores casi no variaron; pero se reanudó la aceleración del ritmo inflacionario, por lo cual la constancia casi absoluta de los salarios nominales significó una pérdida de participación para estos grupos de asalariados.

La situación de los grupos asalariados en 1959 implicaba una pérdida, respecto de 1955, de un 5.2 por ciento del ingreso interno. Al comparar ambos años la productividad por asalariado resulta algo más baja en 1959 que en 1955, por la recesión que afectó ese año a la actividad económica total. En consecuencia, la totalidad de la traslación hacia los grupos empresarios es atribuible al deterioro del salario medio en relación con el nivel general de precios.

Esta evolución no fue uniforme en todo el período, que se caracterizó por la presencia de cambios de sentido opuesto en los diferentes años. El rasgo sobresaliente de este período fue el avance del proceso de redistribución regresiva del ingreso iniciado en 1955. Ese proceso se hizo evidente en 1957, cuando el sector asalariado sufrió una traslación negativa del 1.2 por ciento del ingreso, luego de la estabilización temporal de la distribución funcional en 1956, en que se había registrado una disminución de la participación salarial de sólo el 0.4 por ciento del ingreso interno.

Sin embargo, la redistribución en favor de los empresarios se debió, en estos años, casi totalmente al sector agropecuario, ya que la participación de

los salarios en el ingreso de las actividades no agropecuarias ganó un 0.6 por ciento en 1956 y perdió un 0.4 por ciento en 1957, lo que indica una considerable estabilidad luego de la disminución ocurrida en 1955.

En 1958 se invirtió temporalmente el proceso, sobre todo debido al aumento masivo de los salarios nominales, al trasladarse un 1.9 por ciento del ingreso interno hacia los asalariados, pero en 1959 se instensificó la redistribución en favor de los grupos empresarios con una traslación del 5.5 por ciento del ingreso hacia esos grupos.

El deterioro de la participación de los salarios en 1956-57 es atribuible, por partes iguales, a la caída real de los salarios y a los aumentos de productividad.

La mejoría de 1958 se debió exclusivamente al aumento de los salarios medios en relación con los precios, que sobrepasó con creces los efectos del continuado aumento en la productividad. En 1959, por el contrario, la traslación fue el resultado de la caída de los salarios, que incluso compensó a los empresarios por la caída del producto por asalariado que resultó de la recesión de ese año.

La tasa de participación salarial decayó considerablemente en el sector agropecuario: entre 1955 y 1959 los productores recibieron una traslación cercana al 10 por ciento del ingreso sectorial. El 80 por ciento de esta traslación se debió al deterioro de los salarios en relación con los precios del sector; sólo la quinta parte de la traslación es atribuible a los aumentos de productividad ocasionados por el desplazamiento de mano de obra frente a una producción estancada.

En el bienio 1956-57 convergieron para hacer caer el salario real el rezago de los salarios nominales agropecuarios respecto del resto de la economía y la política de precios relativos favorables al sector, reiniciada con la devaluación de fines de 1955. En ese lapso, la traslación hacia los productores ascendió al 6.5 por ciento del ingreso sectorial. El aumento de salarios nominales dispuesto en 1958 hizo que los asalariados se apropiaran del aumento en la productividad y mejoraran su participación en un 2.4 por ciento del ingreso sectorial.

La devaluación de 1959 implicó una mejora de los precios agropecuarios de tal magnitud (18 por ciento en términos reales), que los aumentos de salarios nominales en el sector sólo atenuaron la caída de la relación salarios-precios, caída que equivalió a una traslación del 5.1 por ciento del ingreso sectorial hacia los productores.

La caída de la tasa de participación de los salarios en el ingreso del sector industrial ocurrida entre 1955 y 1959 implicó una traslación del 4.1 por ciento del ingreso sectorial en favor de los empresarios. Pero esto fue el resultado de cambios contradictorios en ese período. En 1956-57 la tasa de participación salarial se acrecentó en un 1.7 por ciento del ingreso del sector, por efecto del aumento de los salarios en términos reales, que llegó, en 1957, a ser de una magnitud casi el doble a la del incremento en la productividad registrado ese año. En 1958, en cambio, y pese al aumento masivo de salarios nominales, la caída de la relación salarios-precios fue responsable de la tercera parte de la traslación del 2.2 por ciento del ingreso sectorial hacia las empresas; los dos tercios restantes son imputables al continuo aumento de la productividad en el sector. De esta manera, la tasa de participación de los salarios en el ingreso industrial fue, en 1958, levemente inferior a la que prevalecía en 1959, habiendo contrarrestado los aumentos salariales en términos reales un 80 por cien-

to del alza en la productividad, que en este período fue considerable (6.4 por ciento).

En 1959 se produjo una inversión marcada de esa tendencia. La caída real de los salarios frente a la fuerte aceleración del ritmo inflacionario fue de una magnitud equivalente a una traslación del 8.9 por ciento del ingreso sectorial en perjuicio de los asalariados. Solamente la disminución de la productividad ocurrida a causa de la recesión de ese año y de una política —oficial y empresarial— de contención de los despidos, contrarrestó, al hacer recaer sobre los empresarios buena parte de la contracción del producto sectorial, la caída de los salarios reales y redujo la traslación en perjuicio de los asalariados a un 3.6 por ciento del ingreso sectorial. Esta considerable modificación de la distribución funcional ocurrida en 1959 explica la mayor parte del cambio en las posiciones relativas de asalariados y empresarios dentro del sector entre 1955 y 1959. También en las actividades de comercialización y transporte continuaron disminuyendo en este período las tasas de participación de los salarios. En el sector comercio, la contracción de la tasa en un 9.1 por ciento del ingreso sectorial entre 1955 y 1959 obedeció exclusivamente a la caída de los salarios nominales en relación con los precios, verificada en 1956-57 y 1959, ya que los aumentos de productividad registrados hasta 1958 fueron totalmente compensados por la disminución asociada a la recesión de 1959. En el transporte, en cambio, la traslación del 2.2 por ciento del ingreso del sector perdido por los asalariados se debió a que la considerable disminución de los salarios reales (equivalente a esa traslación del 8.2 por ciento) sobrepasó los efectos de la caída en la productividad. Ambos factores operaron en este sentido durante todo el período, con la excepción de 1958, en que los aumentos de salarios nominales mejoraron temporalmente la posición de los asalariados.

En el sector de la construcción se produjeron, en este período, fuertes traslaciones en uno y otro sentido, al ritmo de los cambios en la relación entre salarios y precios sectoriales, debido sobre todo a los bruscos cambios de los salarios del sector en relación con el resto de la economía.

Como resultado de estas variaciones, la participación de los salarios en 1959 abarcaba un 3.4 por ciento del ingreso sectorial más que en 1955, pese a los aumentos de la productividad y por efecto de las alzas reales del salario en este sector ocurridas en 1956 y 1958, y respecto de los cuales la caída de 1959 eliminó sólo la mitad del avance logrado en esos años.

El bienio 1960-61 representa, desde el punto de vista distributivo, una rectificación parcial de las traslaciones regresivas ocurridas en 1959, pero no significó en un sentido estricto una inversión del proceso de redistribución del ingreso en favor de los empresarios iniciado en 1955; más bien puede ser considerado —al igual que el año 1956— como un período de reajuste del sistema económico y de la política luego de la brusca ruptura de la anterior situación distributiva de 1958-59. Dentro de esta perspectiva, puede analizarse este período como uno de estabilización y ajuste de la nueva situación distributiva alcanzada luego del proceso de redistribución ocurrido entre 1955 y 1959. En este sentido, debe recordarse que las mediciones estadísticas reflejan el efecto de la severa caída de los precios relativos agropecuarios ocurrida sobre todo en 1961. Como esta caída no refleja, en modo alguno, una situación normal de la nueva estructura distributiva alcanzada a principios de la década de 1960, a lo largo del análisis debe tenerse en cuenta esta anomalía, al interpretar la distribución funcional del bienio 1960-61 como la situación “normal” a que se arribó luego del proceso de redistribución regresiva.



La participación de los salarios en el ingreso interno mejoró en un 0.6 por ciento de éste en 1960 y en un 1.5 por ciento en 1961. Estos resultados tan parecidos son consecuencia de la acción de las mismas fuerzas en ambos años. En 1960 la relación salarios-precios se recuperó de los deprimidos niveles alcanzados en 1959, y adquirió una magnitud equivalente a una traslación del 3.3 por ciento del ingreso interno en favor de los asalariados. Esta traslación fue casi totalmente contrarrestada por el aumento registrado en la productividad. En 1961 el aumento de participación de los salarios también obedeció al alza de la relación salarios-precios. Este aumento equivalente a una traslación del 4.1 por ciento, permitió a los asalariados compensar la totalidad del incremento de la productividad y mejorar además su posición relativa.

El aumento de la participación salarial en el sector agropecuario, equivalente a una traslación de 4.6 por ciento del ingreso sectorial, obedeció exclusivamente al alza de los salarios en términos reales, causada por el descenso en los precios relativos del sector, mientras los salarios nominales aumentaron paralelamente con los de los demás sectores.

En el sector industrial la participación de los salarios cayó ligeramente en el conjunto del bienio, por haber recibido en 1960 una traslación del 1 por ciento del ingreso sectorial y en 1961 cedió un 1.6 por ciento. En ambos años, tanto los salarios reales como la productividad subieron considerablemente, pero en 1960 el alza de la relación salarios-precios fue más que suficiente para que los asalariados compensaran el efecto del incremento registrado en la productividad, mejorando su participación, en tanto que en 1961 sólo alcanzaron a compensar un 65 por ciento del aumento de productividad. En el conjunto del período, la mejora de los salarios nominales en relación con los precios del sector fue equivalente a una traslación del 7.7 por ciento del ingreso sectorial, mientras que la acción de la productividad —favorable a los empresarios— equivalió a una traslación en sentido contrario del 8.3 por ciento. Es de señalar que durante este bienio el producto por trabajador aumentó, en la industria, en un 22 por ciento, magnitud sin precedentes en el período de postguerra; debe verse en este hecho el comienzo de un cambio en la política de ocupación y en las técnicas, cuyos efectos se harían evidentes durante la recesión de 1962-63.

Panorama similar se registró en la mayoría de los restantes sectores de la economía. Aunque en algunas actividades el resultado haya sido una pequeña traslación del ingreso sectorial en favor de los asalariados, y en otras una pequeña traslación en contra de estos grupos, las relaciones sectoriales salarios-precios mejoraron, implicando traslaciones de entre el 3 y el 8 por ciento de los respectivos ingresos sectoriales, en tanto que los aumentos de productividad tuvieron magnitudes equivalentes en términos de las respectivas traslaciones intrasectoriales.

Entre 1961 y 1965 la participación de los salarios en el ingreso perdió un 1.1 por ciento de éste. Esta traslación se produjo principalmente durante la recesión de 1962-63, en que los asalariados disminuyeron su participación en un 1.6 por ciento del ingreso interno. La posterior recuperación del sistema económico en 1964 trajo consigo sólo una rectificación parcial de esta caída (0.8 por ciento del ingreso interno), mientras que en 1965 la participación global de los salarios permaneció prácticamente estacionaria.

La redistribución de 1962-63 operó principalmente en el sector agropecuario, donde los asalariados perdieron en ese bienio 3.6 por ciento del ingreso sectorial. Con la productividad sectorial prácticamente estacionaria, en conso-

nancia con el estancamiento de la producción sectorial, estas disminuciones de la tasa de participación salarial fueron consecuencia, en su totalidad, de la caída del salario medio en relación con los precios, en momentos en que éstos mejoraban con respecto al resto de la economía como consecuencia de las devaluaciones del tipo de cambio.

En algunos sectores urbanos también cayó la participación de los salarios en el ingreso sectorial. Este fenómeno resultó notable en las actividades de transporte, donde los salarios perdieron un 7.2 por ciento del ingreso en el bienio. Aunque en mucho menor magnitud, también disminuyeron las tasas de participación en comercio y electricidad, gas y agua.

En la industria, por el contrario, la tasa de participación de los salarios se mantuvo relativamente estable. En 1962, ello se debió a que la caída del salario real, en perjuicio de los asalariados, que por sí sola hubiera significado una traslación del 1.8 por ciento del ingreso sectorial, fue compensada por la disminución de la productividad registrada a consecuencia de la recesión y que actuó en perjuicio de la participación empresarial. En 1963, en cambio, un ligero aumento de los salarios respecto de los precios redundó íntegramente en un alza de la tasa de participación salarial, mientras la productividad se mantuvo constante.

Esto constituye un hecho nuevo en la historia de las recesiones industriales de postguerra. Cada vez que el producto industrial se vio afectado por una contracción, el producto por trabajador subió. Tanto durante las recesiones de origen agropecuario —las de 1949 y 1952— como en las provocadas por la contracción de la demanda urbana, como en 1959, la caída del producto sectorial no fue acompañada por una disminución del número de asalariados ocupados en la industria, aunque haya disminuido su jornada media de trabajo. Por el contrario, en esas contracciones la ocupación obrera en la industria se mantuvo e incluso creció. En 1962-63, en cambio, el número de asalariados ocupados en el sector se redujo; en 1962, en menor proporción que la contracción del producto, lo que implicó de cualquier modo una baja del producto por asalariado; pero en 1963, la disminución del número de trabajadores fue de una magnitud equivalente a la del producto, con lo que la productividad se mantuvo. Esto señala un cambio de significación tanto en la política de las empresas como en la política oficial con respecto a los despidos y constituye además un efecto de la introducción de nuevas técnicas, de mayor densidad de capital, durante el auge inversionista del período inmediatamente anterior.

El alza de la participación de los salarios en 1964 se radicó en las actividades urbanas, en cuyo conjunto la participación salarial creció en un 1.7 por ciento del ingreso.

En el sector agropecuario la tasa de participación cubrió un 1.8 por ciento menos del ingreso sectorial. Habiéndose mantenido los salarios en términos reales, la totalidad de la traslación se debió al aumento de la productividad registrado a consecuencia de la salida del producto sectorial de su anterior estancamiento.

En todas las actividades urbanas se observaron aumentos de las tasas sectoriales en algunos casos de significación, a consecuencia de los aumentos de salarios nominales, mayores que los de los precios.

La tasa de participación salarial en la industria sólo aumentó en un 0.7 por ciento del ingreso sectorial. Esto se debió a que al incremento de la relación salarios-precios, de una magnitud equivalente a una traslación del 6.5 por ciento del ingreso sectorial en favor de los asalariados, fue sólo ligera-

mente superior al aumento del producto por trabajador, que naturalmente operó en sentido contrario.

En 1965, la participación de los salarios en el ingreso se mantuvo casi constante. Mientras en el sector agropecuario la tasa de participación aumentó, en la mayoría de las actividades urbanas disminuyó.

El alza de la participación de los salarios agropecuarios, que ascendió a un 1.2 por ciento del ingreso, obedeció íntegramente al considerable incremento de los salarios nominales, por encima incluso de los precios del sector, que ese año mejoraron respecto del resto de la economía; la productividad en el sector contrarrestó en pequeña medida este efecto, ya que su aumento, aunque sostenido, fue de menor magnitud.

En la industria, los salarios perdieron un 1 por ciento del ingreso sectorial, pues, pese a que la relación salarios-precios aumentó en una magnitud equivalente a una traslación del 2 por ciento del ingreso sectorial, el efecto del incremento en la productividad fue mayor.

Se observa pues, que los cambios en la política —oficial y empresarial— respecto del nivel de la desocupación y la adopción de nuevas técnicas de producción, cuyos efectos se comenzaron a observar en 1960-61 y que hicieron posible que no disminuyera el producto por trabajador en la industria durante 1963, en plena recesión, siguieron actuando durante la posterior recuperación del nivel de actividad sectorial, haciendo que la productividad aumentara un 25 por ciento en el bienio 1964-65.

Finalmente, resulta de interés sintetizar la influencia de los diferentes factores en los cambios de la participación salarial ocurridos entre 1953 y 1959 y entre aquel año y 1961, ya que es para estos tres años que se dispone también de estimaciones de la distribución del ingreso por niveles.

En 1959 los salarios participan en un 7 por ciento menos del ingreso que en 1953. Más de la mitad de esta considerable disminución se debió a la caída del salario medio en términos reales, mientras que el resto es atribuible a los incrementos de productividad. Es decir que los asalariados, lejos de apropiarse de una parte de esos incrementos, perdieron adicionalmente posiciones por el rezago de los salarios nominales respecto de los precios.

La caída de la participación salarial se registró en todos los sectores de la economía, y en la casi totalidad obedeció a las causas señaladas para el conjunto del sistema económico. Tal es, por ejemplo, el caso del sector agropecuario y el de la mayoría de los sectores de servicios. En la industria, el efecto de la caída de los salarios en términos reales fue mayor; casi un 70 por ciento de la disminución en la tasa sectorial de participación salarial es atribuible a este factor y sólo el 30 por ciento restante a los aumentos de productividad, hecho lógico si se recuerda que 1959 fue un año de recesión industrial.

Al comparar la participación de los salarios en 1961, año de mayor normalidad coyuntural, con la que existía en 1953, la pérdida de los asalariados asciende a un 5 por ciento del ingreso y ello es atribuible a que, si bien los salarios reales eran un 8 por ciento mayores que en 1953, el producto por trabajador era 23 por ciento mayor que el de ese año, lo que implica que los aumentos salariales sólo lograron la apropiación por parte de los asalariados de una pequeña porción del incremento en la productividad. De hecho, esta apropiación fue una tercera parte de la que hubiera correspondido en caso de distribuirse los aumentos de productividad en proporción a la participación de cada grupo en el ingreso.

También al realizar esta comparación surge claramente la uniformidad en

## Cuadro

EFFECTO APROXIMADO DE LOS CAMBIOS EN LOS SALARIOS MEDIOS  
 TRASLACIONES INTRASECTORIALES DE INGRESOS ENTRE  
 (En porcentajes del ingreso bruto, total o

Año	Sectores									
	Total de la economía		Agropecuaria y pesca		Total		Canteras y minas		Industrias manufactureras	
	T <sub>s</sub>	T <sub>p</sub>	T <sub>s</sub>	T <sub>p</sub>	T <sub>s</sub>	T <sub>p</sub>	T <sub>s</sub>	T <sub>p</sub>	T <sub>s</sub>	T <sub>p</sub>
1948	3.9	-0.6	0.8	-0.1	3.9	-0.6	2.1	0.3	3.1	-1.0
1949	3.2	1.9	3.5	2.4	3.5	1.3	12.4	-2.4	1.2	1.0
1950	0.1	0.1	-3.2	1.7	0.7	—	-2.2	-1.1	2.0	-0.6
1951	-2.2	-0.7	1.5	-2.5	-2.4	-0.4	8.1	-4.4	-1.9	0.2
1952	1.7	2.2	3.3	4.9	1.0	1.8	3.0	3.2	0.6	2.2
1953	1.2	-3.3	1.6	-9.2	0.6	-1.0	5.2	-4.5	0.4	-2.6
1954	1.6	-0.8	1.7	-0.7	2.1	-1.8	-2.3	-2.5	3.6	-2.4
1955	-0.2	-2.4	2.8	-3.0	-1.1	-2.2	-0.4	0.7	-2.1	-2.5
1956	-0.4	—	-4.9	0.7	0.9	-0.3	0.3	-0.6	0.5	0.1
1957	-0.4	-0.8	-1.7	-0.6	0.6	-1.0	-4.0	-3.3	2.4	-1.3
1958	2.6	-0.7	4.0	-1.6	2.0	-0.9	-0.7	-1.3	-0.7	-1.5
1959	-7.5	2.0	-5.1	-0.5	-7.5	3.3	-8.0	-8.9	-8.9	5.3
1960	3.3	-2.7	2.1	-0.5	3.4	-3.4	9.8	-7.9	4.9	-3.9
1961	4.1	-2.6	3.1	-0.1	3.4	-3.4	6.1	-4.7	2.8	-4.4
1962	...	...	-0.7	0.1	...	...	...	...	-1.8	1.6
1963	...	...	-3.7	0.7	...	...	...	...	0.5	-0.1
1964	...	...	-0.1	-1.7	...	...	...	...	6.5	-5.8
1965	...	...	1.8	-0.6	...	...	...	...	2.0	-3.0

T<sub>s</sub>: Traslación por efecto del cambio en el salario medio, deflactado con los precios implícitos  
 T<sub>p</sub>: Traslación por efecto de las variaciones en el producto sectorial por asalariado ocupado.  
 NOTA: La participación de la traslación de ingresos (T) recibida o cedida por los salarios  
 cambios en el salario deflactado (T<sub>s</sub>) y la asignable a las variaciones en la productividad

Siendo:

S: porcentaje de variación del salario medio deflactado.  
 P: porcentaje de variación del producto por asalariado.  
 t: porcentaje de variación de la tasa de participación salarial.

Se calculó:

$$T_s = \frac{\Delta S}{\Delta S + \Delta P} T$$

$$T_p = \frac{\Delta P}{\Delta S + \Delta P} T$$

verificándose que:  $\Delta S + \Delta P \approx t$

Para el sector "gobierno general" no se aislaron ambos efectos dado que por el método  
 ración de las agrupaciones dentro del sector— es constante.

DEFLACTADOS Y EN EL PRODUCTO POR ASALARIADO SOBRE LAS  
LOS SALARIOS Y LOS DEMÁS TIPOS DE REMUNERACIÓN  
*sectorial, al costo corriente de los factores)*

<i>Actividades no gubernamentales</i>											
<i>Actividades no agropecuarias</i>											
<i>Construc- ciones</i>		<i>Comer- cio</i>		<i>Transporte y comunica- ciones</i>		<i>Electricidad, gas y agua</i>		<i>Vivienda y finanzas</i>		<i>Otros servicios</i>	
<i>T<sub>s</sub></i>	<i>T<sub>p</sub></i>	<i>T<sub>s</sub></i>	<i>T<sub>p</sub></i>	<i>T<sub>s</sub></i>	<i>T<sub>p</sub></i>	<i>T<sub>s</sub></i>	<i>T<sub>p</sub></i>	<i>T<sub>s</sub></i>	<i>T<sub>p</sub></i>	<i>T<sub>s</sub></i>	<i>T<sub>p</sub></i>
- 1.4	1.0	4.2	-1.0	0.5	-0.2	10.4	-1.7	3.0	0.1	3.1	-2.6
- 1.3	1.8	7.0	1.6	-1.5	1.1	3.2	0.6	1.0	-0.2	2.2	-1.2
- 6.5	2.3	0.9	0.5	1.1	-1.8	9.3	-1.6	1.0	-1.9	3.1	-0.5
- 6.0	1.2	-3.4	-0.6	-1.2	-1.7	0.9	—	-0.4	—	-0.8	-0.9
3.7	-0.4	3.2	2.7	-3.4	5.5	—	-0.7	2.2	-0.1	-1.6	-0.8
4.1	-1.0	1.1	—	0.2	-0.3	2.4	-5.5	-0.8	—	1.6	-1.3
- 1.9	-1.0	2.9	-2.0	2.7	-1.2	0.9	-5.2	-0.7	0.2	-0.3	-1.1
- 3.7	-1.1	-0.1	-3.0	-1.1	-2.3	- 2.7	-0.5	-1.8	0.3	—	-0.2
13.8	-1.0	-1.6	-0.8	-3.0	1.6	9.6	-2.0	4.1	0.1	1.0	-0.9
- 0.4	-6.1	-1.8	-1.5	-0.3	0.9	5.2	-3.0	-0.4	0.1	—	-0.3
7.9	1.0	2.0	-1.2	3.7	-0.6	7.7	-6.7	6.5	0.2	1.4	-0.2
-11.6	-0.2	-7.6	3.4	-8.6	4.1	- 9.3	5.6	-0.8	0.4	-1.3	0.1
2.1	-2.4	1.5	-2.5	2.1	-2.4	- 5.4	-4.4	-0.4	0.2	0.8	-0.7
1.5	-0.5	2.6	-2.0	4.9	-4.3	0.4	-9.5	3.4	0.6	1.1	-0.1
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

sectoriales.

—en el total de la economía o en un sector— en un año entre la parte atribuible a los sectorial ( $T_p$ ) se calculó mediante el siguiente método aproximado:

de cálculo del ingreso sectorial, la productividad —habida cuenta de los cambios de ponde-

Cuadro 49

ÍNDICES DE SALARIOS MEDIOS POR ASALARIADO  
(Base 1960 = 100)

Año	Total de la economía	Agropecuario y pesca	Sectores no agropecuarios									
			Subtotal	Canteras y minas	Industria	Construcción	Comercio	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Vivienda y finanzas	Gobierno general	Otros servicios	Electricidad, gas y agua
1947	4.6	3.6	4.9	4.0	4.4	6.3	4.4	5.9	5.5	5.8	4.4	4.5
1948	6.2	4.4	6.6	5.0	5.9	8.5	6.4	7.6	6.8	8.0	5.8	6.0
1949	8.2	5.9	8.8	8.3	8.0	11.0	8.8	9.5	8.2	10.2	8.2	7.4
1950	9.7	6.4	10.3	9.4	9.7	11.9	10.8	10.9	10.2	11.5	10.5	9.4
1951	12.5	10.3	13.0	11.9	12.4	13.4	13.7	13.3	12.8	14.6	14.2	10.6
1952	15.9	13.7	16.5	14.9	15.2	17.6	18.3	17.0	16.7	18.4	17.3	12.9
1953	17.5	16.9	17.9	15.6	16.2	19.3	19.0	18.1	17.9	21.1	18.8	15.1
1954	19.8	18.4	20.2	18.5	18.9	21.6	21.5	20.1	19.5	23.6	20.0	16.6
1955	22.0	20.7	22.5	19.8	21.3	21.9	24.4	21.4	20.2	26.4	22.8	18.1
1956	26.2	22.8	26.8	27.1	24.2	33.2	29.5	26.8	28.7	29.2	27.1	22.3
1957	31.8	27.2	32.5	30.2	32.2	35.9	35.4	32.7	34.1	32.2	30.8	25.0
1958	47.3	43.4	47.7	37.4	44.9	54.8	49.4	46.0	58.0	52.2	44.8	47.4
1959	77.3	80.3	76.9	70.9	70.6	86.1	80.3	79.6	75.7	81.0	85.8	73.6
1960	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1961	126.0	112.4	127.6	120.9	126.4	125.6	124.6	125.9	137.9	134.3	122.1	120.7
1962	...	152.4	...	...	147.6	...	...	...	...	...	...	...
1963	...	176.3	...	...	189.3	...	...	...	...	...	...	...
1964	...	238.0	...	...	282.3	...	...	...	...	...	...	...
1965	...	297.7	...	...	392.7	...	...	...	...	...	...	...

Cuadro 50

ÍNDICES DE PRECIOS IMPLÍCITOS EN EL PRODUCTO SECTORIAL AL COSTO DE FACTORES  
(Base 1960 = 100)

Año	Total de la economía	Agropecuario y pesca	Sectores no agropecuarios									
			Subtotal	Subtotal excluido gobierno	Canteras y minas	Industria	Construcción	Comercio	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Vivienda y finanzas	Otros servicios	Electricidad, gas y agua
1947	5.5	4.2	5.9	5.9	7.0	5.0	6.0	6.5	5.3	10.4	5.6	7.5
1948	6.6	4.8	7.1	7.1	8.4	6.2	8.3	7.5	6.6	10.9	7.0	8.3
1949	8.2	5.7	8.8	8.7	10.7	8.2	11.0	7.8	8.5	12.5	9.0	9.8
1950	9.6	7.0	10.2	10.2	12.7	9.6	13.1	9.3	9.5	14.1	10.7	10.9
1951	13.1	10.8	13.6	13.6	13.3	12.7	16.3	13.4	12.0	18.1	14.8	12.0
1952	16.2	13.1	16.8	16.8	15.8	15.4	20.2	16.1	16.3	21.1	18.9	14.6
1953	17.3	15.3	17.8	17.5	15.6	16.3	20.6	16.1	17.1	23.7	19.7	16.5
1954	18.5	15.8	19.2	18.8	19.3	17.7	23.8	16.5	18.0	26.5	21.1	17.9
1955	20.8	16.7	21.8	21.4	20.8	20.9	25.8	18.8	19.6	30.3	24.0	20.4
1956	25.1	22.2	25.8	25.6	28.4	23.5	32.9	24.0	26.0	35.0	27.7	21.7
1957	30.7	28.3	31.2	31.2	34.4	29.5	35.7	30.8	31.9	42.6	31.5	22.5
1958	42.5	38.2	43.4	42.7	43.3	41.8	48.3	39.6	41.9	55.8	43.9	38.5
1959	84.0	89.4	82.8	83.2	105.7	80.0	91.0	87.3	84.0	74.7	87.2	67.4
1960	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1961	113.9	97.4	117.0	115.1	96.8	117.2	122.0	107.4	115.6	123.0	117.9	119.8
1962	146.8	136.4	148.9	145.9	158.7	143.1	160.3	136.6	154.5	161.5	150.4	142.7
1963	186.5	186.9	186.5	184.5	199.6	181.3	197.4	174.7	207.0	198.8	177.4	186.7
1964	235.9	254.1	232.2	226.8	240.4	227.8	219.6	217.6	252.8	256.9	211.4	190.5
1965	300.3	289.4	302.4	294.2	310.7	300.5	308.7	269.3	332.4	314.9	270.0	262.7

**Cuadro 51**  
**ÍNDICES DEL PRODUCTO POR ASALARIADO OCUPADO**  
*(Base 1960 = 100)*

Año	Total de la economía	Agropecuario y pesca	Sectores no agropecuarios									
			Subtotal	Subtotal excluido gobierno	Canteras y minas	Industria	Construcción	Comercio	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Vivienda y finanzas	Otros servicios	Electricidad, gas y agua
1947	86.3	76.5	87.4	86.0	42.8	84.1	93.6	82.0	97.6	105.4	75.3	68.0
1948	88.0	77.0	89.5	87.8	42.5	86.3	91.9	87.4	99.0	104.5	78.8	70.3
1949	84.6	71.2	86.9	85.1	45.0	84.5	89.0	81.2	96.8	105.8	83.0	69.7
1950	83.6	66.8	87.1	85.1	46.1	85.4	86.1	79.7	100.7	106.7	84.1	71.4
1951	85.3	71.7	87.8	85.9	51.3	85.1	84.5	81.3	105.5	106.6	86.0	71.3
1952	80.4	61.4	84.5	82.4	48.3	81.8	85.0	73.4	95.5	106.9	87.9	72.5
1953	86.7	81.6	86.7	85.1	50.8	85.9	86.6	73.5	97.7	107.0	91.0	78.4
1954	89.7	83.4	90.2	89.1	53.1	90.1	88.0	78.8	100.1	106.1	93.5	84.3
1955	94.2	88.8	92.8	93.6	52.4	95.0	89.7	86.8	104.4	104.5	94.6	85.0
1956	93.9	86.7	94.9	94.3	52.6	94.8	91.0	89.3	101.3	103.8	97.4	87.8
1957	95.9	88.9	97.0	96.5	56.0	97.9	95.2	94.3	99.5	103.1	98.1	91.9
1958	98.6	95.3	99.1	98.7	57.6	101.1	93.6	99.1	100.6	102.0	98.8	100.5
1959	93.4	97.3	92.5	91.6	71.7	90.4	93.9	87.4	94.1	100.7	98.6	93.7
1960	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1961	106.7	100.7	107.9	109.0	119.2	112.2	101.1	112.3	107.8	98.1	100.3	118.9
1962	...	100.3	...	...	...	107.8	...	...	...	...	...	...
1963	...	97.3	...	...	...	108.0	...	...	...	...	...	...
1964	...	105.6	...	...	...	126.0	...	...	...	...	...	...
1965	...	109.1	...	...	...	136.3	...	...	...	...	...	...



**Cuadro 52**  
**ÍNDICE DE SALARIOS MEDIOS DEFLACTADOS**  
*(Base 1960 = 100)*

Año	Total de la economía	Agropecuario y pesca	Sectores no agropecuarios									
			Subtotal	Subtotal excluido gobierno	Canteras y minas	Industria	Construcción	Comercio	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Vivienda y finanzas	Otros servicios	Electricidad, gas y agua
1947	83.6	85.7	83.1	79.7	57.1	88.0	105.0	67.7	111.3	52.9	78.6	60.0
1948	93.9	91.7	93.0	90.1	59.5	95.2	102.4	85.3	115.2	62.4	82.9	72.3
1949	100.0	103.5	100.0	97.7	77.6	97.6	100.0	112.8	111.8	65.6	91.1	75.5
1950	102.1	91.4	101.0	99.0	74.0	101.0	90.8	116.1	114.7	72.3	98.1	86.2
1951	95.4	95.4	95.6	94.1	89.5	97.6	82.2	102.2	110.8	70.7	95.9	88.3
1952	99.4	104.6	98.2	96.4	94.3	98.7	87.1	113.7	104.3	79.1	91.5	88.4
1953	102.3	110.5	100.6	98.3	100.0	99.4	93.7	118.0	105.8	75.5	95.4	91.5
1954	109.4	116.5	105.2	103.7	95.9	106.8	90.8	130.3	111.7	73.6	94.8	92.7
1955	108.9	124.0	103.2	100.9	95.2	101.9	84.9	129.8	109.2	66.7	95.0	88.7
1956	105.2	102.7	103.9	103.1	95.4	103.0	100.9	122.9	103.1	82.0	97.8	102.8
1957	103.9	96.1	104.2	104.5	87.8	109.2	100.6	114.9	102.5	80.0	97.8	111.1
1958	115.1	113.6	109.9	109.8	86.4	107.4	113.5	124.7	109.8	103.9	102.1	123.1
1959	92.0	89.8	92.9	91.7	67.1	88.3	94.6	92.0	94.8	101.3	98.4	109.2
1960	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1961	100.6	115.4	108.6	109.0	124.9	107.8	102.9	116.0	108.9	111.9	103.6	100.8
1962	...	111.7	...	...	...	103.1	...	...	...	...	...	...
1963	...	94.3	...	...	...	104.4	...	...	...	...	...	...
1964	...	93.7	...	...	...	123.9	...	...	...	...	...	...
1965	...	102.9	...	...	...	130.7	...	...	...	...	...	...

**Cuadro 53**  
**ÍNDICE DE SALARIOS MEDIOS RELATIVOS**  
*(Base 1960 = 100)*

Año	Agropecuario y pesca	<i>Sectores no agropecuarios</i>									
		Subtotal	Canteras y minas	Industria	Construcción	Comercio	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Vivienda y finanzas	Gobierno general	Otros servicios	Electricidad, gas y agua
1947	78.3	106.5	87.0	95.7	137.0	95.7	128.3	119.6	126.1	95.7	97.8
1948	71.0	106.5	80.6	95.2	137.1	103.2	122.6	109.7	129.0	93.5	96.8
1949	72.0	107.3	101.2	97.6	134.1	107.3	115.9	100.0	124.4	100.0	90.2
1950	66.0	106.2	96.9	100.0	122.7	111.3	112.4	105.2	118.6	108.2	96.9
1951	82.4	104.0	95.2	99.2	107.2	109.6	106.4	102.4	116.8	113.6	84.8
1952	86.2	103.8	93.7	95.6	110.7	115.1	106.9	105.0	115.7	108.8	81.1
1953	96.6	102.3	89.1	92.6	110.3	108.6	103.4	102.3	120.6	107.4	86.3
1954	92.9	102.0	93.4	95.5	109.1	108.6	101.5	98.5	119.2	101.0	83.8
1955	94.1	102.3	90.0	96.8	99.5	110.9	97.3	91.8	120.0	103.6	82.3
1956	87.0	102.3	103.4	92.4	126.7	112.6	102.3	109.5	111.5	103.4	85.1
1957	85.5	102.2	95.0	101.3	112.9	111.3	102.8	107.2	101.3	96.9	78.6
1958	91.8	100.8	79.1	94.9	115.9	104.4	97.3	122.6	110.4	94.7	100.2
1959	103.9	99.5	91.7	91.3	111.4	103.9	103.0	97.9	104.8	111.0	95.2
1960	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1961	90.5	101.3	96.0	100.3	99.7	98.9	99.9	109.2	106.6	96.9	95.8

los cambios sectoriales. Aunque la magnitud de las disminuciones en las tasas sectoriales de participación fue variable, en todos los sectores se registraron caídas, y en casi todos son atribuibles a la no apropiación proporcional, por parte de los asalariados, de los incrementos en la productividad (véanse los cuadros 48 a 53).

d) *Los aportes patronales jubilatorios y la participación del trabajo en el ingreso*

El costo total de obtener la participación de los servicios del trabajo en el proceso productivo está constituido no sólo por los sueldos y salarios pagados con ese objeto, sino también por las contribuciones patronales obligatorias al sistema de previsión social.

Existen diversas maneras de definir estos aportes patronales. A los efectos de nuestro análisis, que se centra sobre los fenómenos distributivos, y teniendo en cuenta las características que ha ido adquiriendo en la Argentina el manejo fiscal del sistema de previsión social, conviene considerarlos como un impuesto o transferencia al gobierno, que recae sobre la producción y cuya base de imposición está constituida por el valor de los sueldos y salarios pagados, en vez de concebirllos como una remuneración a los trabajadores destinada a su sistema de previsión. No obstante, siguiendo el tratamiento corriente en contabilidad social, no se incluyen en el conjunto de impuestos indirectos y, en consecuencia, sigue constituyendo un componente del valor agregado al costo de los factores.

Con este enfoque, la participación total del trabajo en el ingreso de los factores se concibe más bien como el costo de aplicación de servicios del trabajo a los procesos de producción que como la remuneración de los asalariados, que pasaría a estar constituida sólo por los sueldos y salarios.

En general, el sentido y magnitud relativa de las variaciones de la participación total del trabajo en el ingreso tienden a ser similares a los registrados en la participación de los salarios. Pero en la Argentina, en el período analizado, actúan tres factores que introducen un ligero grado de divergencia entre ambos:

La creciente cobertura del sistema de previsión social, sobre todo en el período 1946 a 1950;

Las variaciones en las tasas legales de contribución empresarial;

El grado variable de evasión y recaudación de estos aportes, respecto de los montos devengados, ya que las estimaciones se han realizado sobre la base de lo ingresado a las cajas de jubilaciones.

Las variaciones anuales de ambas tasas suelen guardar una relación muy estrecha. La inclusión de los aportes patronales no implica nunca una divergencia entre el sentido de las variaciones en la participación total del trabajo respecto del de la participación de los sueldos y salarios, pero en algunos períodos llega a establecer significativas diferencias de magnitud.

Entre 1946 y 1950 la participación total del trabajo aumentó más que proporcionalmente al aumento de la participación salarial. Esta creció del 38.7 al 45.9 por ciento del ingreso —es decir, un 18.6 por ciento de su nivel en 1946— mientras que la participación del trabajo pasó de 40.1 por ciento en 1946 a 49.6 por ciento en 1950: un 23.6 por ciento del nivel existente en el primer año. Ello se debió a la considerable extensión, legal y efectiva, de la cobertura del sistema jubilatorio ocurrida en esos años. A partir de 1951 las varia-

Cuadro 54

PARTICIPACIÓN TOTAL DEL TRABAJO Y DE SUS COMPONENTES EN EL INGRESO  
(En porcentaje del ingreso bruto interno al costo de los factores)

Año	Servicios del trabajo		Sueldos y salarios		Aportes patronales jubilatorios		Porcentajes de aportes respecto de los sueldos y salarios
	Participación	Variaciones anuales	Participación	Variaciones anuales	Participación	Variaciones anuales	
1946	40.1	—	38.7	—	1.4	—	3.6
1947	39.5	-0.6	37.3	-1.4	2.2	0.8	6.0
1948	43.5	4.0	40.6	3.3	2.9	0.7	7.1
1949	49.0	5.5	45.7	5.1	3.3	0.4	7.3
1950	49.6	0.6	45.9	0.2	3.7	0.4	8.0
1951	46.2	-3.4	43.0	-2.9	3.2	-0.5	7.5
1952	50.5	4.3	46.9	3.9	3.6	0.4	7.7
1953	48.9	-1.6	44.8	-2.1	4.1	0.5	9.1
1954	49.9	1.0	45.6	0.8	4.3	0.2	9.5
1955	47.0	-2.9	43.0	-2.6	3.9	-0.4	9.1
1956	46.4	-0.6	42.6	-0.4	3.8	-0.1	9.0
1957	44.8	-1.6	41.4	-1.2	3.4	-0.4	8.8
1958	46.3	1.5	43.3	1.9	3.0	-0.4	7.0
1959	40.4	-5.9	37.8	-5.5	2.6	-0.4	6.9
1960	41.4	1.0	38.4	0.6	3.0	0.4	7.8
1961	43.0	1.6	39.9	1.5	3.1	0.1	7.8
1962	41.8	-1.2	39.1	-0.8	2.7	-0.4	7.0
1963	41.0	-0.8	38.3	-0.8	2.7	---	7.2

ciones anuales de la participación total del trabajo tienden a ser paralelas a las de la participación de los salarios (véanse los cuadros 54 y 55).

e) *Cambios en los componentes de las utilidades brutas*

La composición de las utilidades brutas experimentó importantes cambios además de las modificaciones en la participación de las utilidades brutas totales que ya fueron examinadas. Algunos componentes crecieron rápidamente en tanto que otros declinaron, y los cambios globales sólo reflejan el resultado final de estos movimientos dentro del total. La mayor parte de las informaciones pormenorizadas acerca de las partidas individuales que componen las utilidades brutas se refieren al decenio de 1950, y en algunos casos a períodos más cortos, pero esto permite formarse una idea clara de las tendencias recientes, y en algunos casos los cambios ocurridos anteriormente pueden deducirse fácilmente de los datos.

El cuadro 56 presenta la composición porcentual de las utilidades brutas en los principales componentes para los años en que se dispone de informaciones de esta índole. Las cifras de depreciación abarcan todo el período de postguerra y muestran una declinación inicial en cuanto a su importancia y más adelante fluctuaciones continuas. Sin embargo, cabe recordar que estas estimaciones se expresan en función del costo de origen y que por efecto de la inflación han perdido mucha de su validez. Incluso la cifra para 1946 era un poco superior a 6 por ciento del producto bruto y no cabe duda que en los años anteriores,

Cuadro 55

PORCENTAJE DE LOS APORTES PATRONALES RESPECTO DE LOS SUELDOS Y SALARIOS PAGADOS EN CADA SECTOR

<i>Años</i>	<i>Toda la economía</i>	<i>Agropecuaria y pesca</i>	<i>Canteras y minas</i>	<i>Industrias manufactureras</i>	<i>Construcciones</i>	<i>Comercio</i>	<i>Transportes y comunicaciones</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Vivienda y finanzas</i>	<i>Otros servicios</i>	<i>Servicios del gobierno general</i>
1946	3.6	0.1	7.0	2.3	1.4	6.4	5.8	7.6	5.5	4.4	5.4
1947	6.0	0.1	8.0	7.2	6.9	7.8	5.8	8.4	6.7	4.4	6.5
1948	7.1	0.1	8.0	7.9	7.5	8.5	10.2	10.6	8.7	4.4	7.1
1949	7.3	0.1	9.0	7.8	7.4	8.7	11.2	10.5	10.4	4.4	7.2
1950	8.0	0.1	10.3	8.5	8.6	8.2	11.2	10.9	10.7	4.5	9.4
1951	7.5	0.1	9.8	7.8	7.8	7.7	11.4	10.9	11.0	4.1	9.3
1952	7.7	0.1	8.9	7.8	7.2	9.1	10.9	13.2	12.3	4.9	10.0
1953	9.1	0.1	10.9	9.9	9.7	10.8	12.0	12.0	12.9	5.8	11.5
1954	9.5	0.1	11.1	10.1	9.9	10.9	11.6	13.2	12.9	5.9	12.4
1955	9.1	0.1	10.7	9.0	8.9	9.7	11.2	13.3	14.0	5.4	13.0
1956	9.0	0.2	10.3	8.7	8.4	9.5	11.1	13.0	15.0	5.3	12.4
1957	8.8	0.2	9.3	7.5	6.8	8.7	10.2	13.6	14.0	5.7	12.0
1958	7.0	0.1	8.2	5.6	4.9	6.5	10.0	11.6	12.1	3.9	11.2
1959	6.9	0.1	7.6	5.9	5.6	6.0	9.8	11.0	13.6	3.2	11.2
1960	7.8	0.1	9.8	7.0	6.5	7.6	9.9	10.2	13.9	4.2	12.0
1961	7.8	0.1	9.4	6.4	6.2	7.3	9.4	11.3	12.9	4.2	12.7
1962	7.0	0.1	8.4	5.5	4.7	5.8	8.7	10.6	13.5	3.0	12.1
1963	7.2	0.1	8.7	5.7	4.5	7.8	9.0	10.4	13.3	3.7	12.1

antes de que se iniciara el período de rápida inflación, la cifra era muy superior. A partir de 1950 se efectuaron cálculos aproximados de la depreciación al costo de reposición y estas cifras en la mayoría de los años son entre 2 1/2 y 3 veces superiores a los valores del costo de origen (véase el cuadro 57). Se observará que si bien la depreciación al costo de renovación no ha variado marcadamente en relación con el producto bruto, ha fluctuado mucho la relación entre estas estimaciones y las calculadas sobre la base del costo inicial. Los cambios de dicha relación reflejan cambios en la tasa de inflación y en el nivel de la inversión fija.

Hay que tener en cuenta que las cifras del costo de reposición, con ser más significativas, no pueden ser usadas indiscriminadamente para todos los fines. En la distribución del ingreso influye mucho el grado en que la inversión fija se financia con crédito. Cuando así ocurre, el concepto de costo de origen es más apropiado, ya que la deuda que hay que pagar se fija en términos monetarios. No sucede lo mismo, naturalmente, cuando el crédito procede de fuentes externas, puesto que las fluctuaciones del tipo de cambio influirán sobre el volumen de la deuda en moneda nacional. Este factor fue importante a comienzos del decenio de 1960, por ejemplo, ya que como una proporción apreciable del auge de las inversiones en 1961 fue financiada con crédito externo, las firmas prestatarias necesitaron después de la devaluación de 1962 sumas mucho mayores para cumplir sus compromisos de reintegro de la deuda.

La serie que sigue en longitud a la de la amortización al costo de origen, corresponde a alquileres e intereses, que abarca el decenio de 1950 y los primeros años de 1960. Como se observará, declinó apreciablemente la importancia relativa de estas entradas, y también en este caso es indudable que la disminución comenzó antes de 1950. La declinación de esta serie refleja una

Cuadro 56

COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LA REMUNERACIÓN BRUTA A LA PROPIEDAD DEL CAPITAL Y DE LA EMPRESA

Año	Amortización a costo de origen	Remuneración neta al capital y la empresa				
		Total	Intereses, alquileres y rentas netas	Utilidad neta		
				Total	Sociedades anónimas y empresas públicas	Empresas personales
1946	10.2	89.8				
1947	8.4	91.6				
1948	8.4	91.6				
1949	9.3	90.7				
1950	8.8	91.2	15.4	75.8		
1951	7.7	92.3	12.5	79.8		
1952	8.8	91.2	13.5	77.7		
1953	8.7	91.3	13.6	77.7		
1954	9.3	90.7	14.1	76.6		
1955	9.4	90.6	13.0	77.6	7.9	69.7
1956	9.4	90.6	12.3	78.3	8.4	69.9
1957	9.0	91.0	12.1	78.9	9.3	69.6
1958	8.4	91.6	12.1	79.5	7.8	71.7
1959	6.1	93.9	9.2	84.7	9.5	75.2
1960	7.2	92.8	10.9	81.9	10.3	71.6
1961	7.9	92.1	11.2	80.9	11.4	69.5

Cuadro 57

COSTO INICIAL Y ESTIMACIONES DEL COSTO DE REPOSICIÓN  
DE LA DEPRECIACIÓN

<i>Año</i>	<i>Costo de origen (porcentaje del producto bruto)</i>	<i>Costo de reposición (porcentaje del producto bruto)</i>	<i>Relación costo de reposición/ costo de origen</i>	<i>Porcentaje del costo de reposición sobre la inversión fija bruta</i>
1950	4.5	11.4	2.6	58.0
1951	4.2	11.5	2.8	54.2
1952	4.3	12.4	2.9	61.7
1953	4.4	12.1	2.7	64.1
1954	4.7	11.7	2.5	64.8
1955	5.0	11.4	2.3	60.8
1956	5.1	11.7	2.3	60.8
1957	5.0	11.2	2.2	54.7
1958	4.5	11.2	2.5	56.7
1959	3.6	12.1	3.3	64.0
1960	4.2	11.8	2.8	47.9
1961	4.5	11.8	2.6	44.7
1962	4.2	13.0	3.1	51.1
1963	4.3	14.4	3.3	63.5

reducción mucho más marcada de la importancia de los alquileres; los intereses en su conjunto no disminuyeron durante esos años, aunque se invirtió completamente la importancia relativa de los diferentes tipos de pagos por concepto de intereses. La disminución de los alquileres y de algunos tipos de pagos por concepto de intereses fue provocada también en este caso por la inflación, combinada en este caso con los controles legales. Estos cambios afectaron en gran medida al grupo de rentistas, y se discutirán a fondo más adelante en relación con las remuneraciones individuales obtenidas del capital invertido.

Por último, desde 1955 a 1961 las utilidades restantes de las empresas pueden descomponerse en entradas de las empresas personales por una parte y de sociedades anónimas y empresas públicas por otra. Como se indica en el cuadro, subió apreciablemente la participación de las sociedades anónimas en las utilidades totales, y casi con certeza siguió subiendo después de 1961. Aun así, continuó correspondiéndole a las empresas personales la mayor parte de las utilidades totales de las empresas. Las cifras sobrestiman la preponderancia de las empresas personales a este respecto ya que sus "utilidades" incluyen la remuneración por servicios prestados y asimismo las utilidades propiamente dichas. No obstante, sobre la base de un cálculo aproximado, incluso aunque se elimine el factor remuneración del trabajo, las utilidades restantes de las empresas personales eran en 1961 el triple del volumen de las utilidades percibidas por las sociedades anónimas y las empresas públicas.

Durante esos años crecieron relativamente poco las actividades o las utilidades de las empresas públicas; alrededor de 85 por ciento de la expansión total correspondió a las sociedades anónimas. Dichas sociedades, además de experimentar un aumento en cuanto a su importancia relativa, tienen una distribución sectorial distinta a las de las empresas públicas, y conviene tratar los dos grupos por separado. Su importancia relativa, expresada en función del valor agregado y de las utilidades se indica en el cuadro 58.

La expansión global que se produjo durante ese período no sólo correspondió en gran medida a las sociedades anónimas sino que el 80 por ciento

**Cuadro 58**  
**IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS EMPRESAS PÚBLICAS**  
**Y DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS**

	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Proporción del valor agregado de las empresas							
Empresas públicas	36.3	38.2	36.0	34.6	37.6	32.0	29.7
Sociedades anónimas	63.7	61.8	64.0	65.4	62.4	68.0	70.3
Participación en las utilidades de las empresas							
Empresas públicas	25.9	30.9	26.4	12.4	30.8	22.3	20.4
Sociedades anónimas	74.1	69.1	73.6	87.6	69.2	77.7	79.6

del incremento de este grupo se debió al crecimiento del sector industrial. Ya en 1955 las sociedades anónimas eran mucho más importantes en ese sector que en el resto de la economía, y su expansión fue más rápida en el mismo sector. Si bien las utilidades de las sociedades anónimas en el sector de servicios crecieron en términos reales en un porcentaje inferior a 50 por ciento entre 1955 y 1961, aumentaron casi 120 por ciento en el sector industrial durante el mismo período. Este fenómeno obedeció en parte al aumento mucho más rápido del nivel de producción —el valor agregado de las sociedades anónimas creció 70 por ciento en el sector industrial en comparación con un porcentaje inferior a 40 por ciento en el sector de servicios—, pero eso refleja también la reducción de la importancia relativa de los costos de la mano de obra en las sociedades anónimas industriales. En los cuadros 58 y 59 se muestran los cambios en la importancia relativa de los tres principales sectores de la producción privada que está en manos de sociedades anónimas, expresados en función de las utilidades y del valor agregado.

La concentración en un solo sector significa que las sociedades anónimas son mucho más importantes en ese sector, en comparación con las empresas per-

**Cuadro 59**  
**PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS SECTORES PRINCIPALES EN LAS**  
**UTILIDADES Y EL VALOR AGREGADO DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS**

Año	Proporción del valor agregado por las empresas privadas al costo de los factores			Proporción de las utilidades de las empresas privadas		
	Agricul-tura	Industria, minería y construc-ción	Servicios	Agricul-tura	Industria, minería y construc-ción	Servicios
1955	4.9	62.3	32.7	2.0	76.6	21.3
1956	5.8	57.4	36.7	2.1	75.9	21.9
1957	5.5	59.4	35.0	2.2	76.1	21.7
1958	4.0	62.4	33.5	1.5	78.3	20.1
1959	6.4	64.5	29.0	2.5	78.1	19.3
1960	7.4	66.0	26.6	2.8	78.9	18.2
1961	4.8	70.0	25.2	2.3	79.7	18.0



sonales, de lo que indican las cifras relativas a la importancia general dadas anteriormente. En 1961 las sociedades anónimas representaban el 38.8 por ciento del valor agregado por todas las empresas privadas en el sector industrial, de la minería y la construcción.

Como ya se dijo, se produjo una expansión relativamente pequeña de las empresas públicas; y también en este sector la expansión es atribuible en gran medida a las actividades industriales y sobre todo al aumento de la producción de una empresa, Yacimientos Petrolíferos Fiscales. Pero, en contraposición a las sociedades anónimas, las empresas públicas son mucho más importantes en el sector de servicios. En 1955 más del 90 por ciento del valor agregado total de las empresas públicas era generado por las empresas de servicio, en su mayoría de transporte; pero éstas casi no experimentaron expansión entre ese año y 1961 y en términos reales sus utilidades se redujeron. Por lo tanto, en el periodo aumentó la importancia relativa de las empresas públicas que desarrollaban actividades industriales (véase nuevamente el cuadro 59).

Se observará que además de haber aumentado en el período la importancia relativa del grupo industrial, se produjeron apreciables fluctuaciones entre un año y otro. Estas fluctuaciones guardan poca relación con cambios en el nivel de producción y en su mayoría reflejan más bien las modificaciones en la política de precios del gobierno. Por lo tanto, las utilidades constituyen el rubro más volátil, pero incluso las cifras del valor agregado sufrieron importantes modificaciones. Dichos cambios en la política de precios influyeron en distinta forma sobre cada una de las empresas públicas en determinados años, y esa diferencia se refleja en el cuadro 60. Además esos cambios influyeron también en la posición de las empresas públicas en su conjunto y a eso se atribuyen en buena parte las fluctuaciones de su importancia frente a las sociedades anónimas ya mencionadas. También en este caso las utilidades son el rubro que sufre las más marcadas fluctuaciones.

Pese al rápido crecimiento de las sociedades anónimas y al aumento de su importancia relativa en los últimos años, los dividendos tuvieron menos importancia en 1961 como forma de remuneración personal que en 1955 o más bien que en 1950. Si bien las utilidades de las sociedades anónimas fueron mucho más altas en 1961, se alteró apreciablemente su utilización: se distribuyó una proporción mucho menor en forma de dividendos y por consiguiente se retuvo

Cuadro 60

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS SECTORES PRINCIPALES EN LAS UTILIDADES Y EN EL VALOR AGREGADO POR LAS EMPRESAS PÚBLICAS

Año	Proporción del valor agregado al costo de los factores		Proporción de las utilidades	
	Industria y minería	Servicios	Industria y minería	Servicios
1955	9.1	90.9	—	100.0
1956	14.0	86.0	22.5	77.5
1957	18.4	81.6	24.1	75.9
1958	16.2	83.8	49.0	51.0
1959	27.8	72.2	66.5	33.5
1960	24.5	75.5	55.1	44.9
1961	20.9	79.1	34.5	65.5

Cuadro 61

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS UTILIDADES  
DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS

<i>Año</i>	<i>Dividendos</i>	<i>Impuesto a la renta</i>	<i>Utilidades retenidas</i>
1950	46.4	33.9	19.7
1951	48.1	32.2	19.7
1952	45.9	33.6	20.5
1953	48.1	26.8	25.1
1954	48.1	27.1	24.8
1955	53.3	35.0	11.7
1956	57.6	36.5	5.9
1957	43.3	39.1	17.6
1958	42.5	31.4	26.1
1959	42.6	30.6	26.8
1960	33.8	30.0	36.2
1961	33.2	34.8	32.0

una proporción mayor para uso interno de la sociedad. En cierta medida, lo anterior puede reflejar un cambio voluntario en el sentido de recurrir a los fondos internos como fuente de financiamiento, pero en su mayor parte las sociedades se vieron obligadas a adoptar ese procedimiento por las restricciones de crédito vigentes. Con la rápida inflación aumentaron las necesidades de financiamiento y ante las restricciones crediticias que acompañaron la política antinflacionista, para satisfacer esas necesidades hubo que retener las entradas corrientes. La proporción de las utilidades totales distribuidas como dividendos disminuyó después de mediados de los años cincuenta, y cayó aún más después que se empezaron a aplicar las severas restricciones crediticias establecidas como parte del programa de estabilización de 1959 (véase el cuadro 61).

Téngase presente que esta disminución de los dividendos distribuidos por las sociedades anónimas cuando hay inflación y restricción de créditos refleja una dificultad que tuvieron que enfrentar en mayor medida aún las empresas personales. Siendo más pequeñas y teniendo, por regla general, menos acceso a las fuentes de crédito, se vieron obligadas a recurrir a sus utilidades corrientes para atender las crecientes necesidades financieras. En la medida en que esto sucedió, estos dos grupos no pudieron disponer libremente como ingreso personal de las utilidades más altas obtenidas en los últimos años.

La categoría de las utilidades brutas comprende dos tipos diferentes de ingreso personal, que ahora pueden ser examinados más a fondo. Por una parte existe el ingreso de los empresarios individuales, que puede ser considerado como una remuneración al trabajo y al capital invertido, pero que en todo caso es un ingreso obtenido de la participación directa en el proceso productivo. Por otra parte, existe el ingreso de la propiedad pura —alquileres, intereses y dividendos— que se obtiene con poca o ninguna participación directa de su dueño. Estos dos tipos de ingresos se examinarán por separado.

El cuadro 62 indica el ingreso de la propiedad, tanto el imputado como el realmente pagado, en relación con el ingreso familiar total. Como puede observarse, su importancia ha disminuido desde 1950. Experimentó una marcada baja en 1951 después de haberse recuperado algo a mediados de los años cincuenta y volvió a declinar en los últimos años. En 1959 se registró el valor

Cuadro 62

## INGRESOS DE LA PROPIEDAD EN PORCENTAJES SOBRE EL INGRESO FAMILIAR

<i>Año</i>	<i>Imputados</i>	<i>Pagados</i>	<i>Pagados (excl. deuda pública)</i>	<i>Total</i>
1950	2.1	8.4	7.6	10.5
1951	1.8	7.3	6.7	9.1
1952	1.8	7.5	6.8	9.3
1953	1.9	7.6	7.0	9.5
1954	1.8	7.6	7.1	9.4
1955	1.7	7.6	7.1	9.3
1956	1.4	7.6	7.1	9.0
1957	1.6	7.4	7.2	9.0
1958	1.5	6.8	6.6	8.3
1959	0.9	6.4	6.2	7.3
1960	1.2	7.0	6.7	8.2
1961	1.2	6.9	6.6	8.1

más bajo del período, y refleja las repercusiones que tiene sobre este tipo de ingreso el repentino aumento del ritmo de inflación en ese año.

El cuadro 63 indica la composición de los ingresos pagados de la propiedad por tipos principales, y el cuadro 64 la composición de los ingresos pagados e imputados en forma más pormenorizada.

Como se verá, los alquileres de las propiedades urbanas y de la tierra declinaron sostenida y sustancialmente durante el período. Los alquileres representaban solamente el 26.8 por ciento de los ingresos de la propiedad en 1961, después de haber representado 43.2 por ciento en 1950 y casi sin duda alguna un porcentaje aún más alto en los años anteriores. Los alquileres fueron afec-

Cuadro 63

COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LOS INGRESOS DE LA PROPIEDAD PAGADOS POR TIPOS DE INGRESO Y CLASES DE PERCEPTORES<sup>a</sup>

<i>Año</i>	<i>Composición por tipos de ingreso</i>					<i>Composición por clases de perceptores</i>		
	<i>Divi- dendos</i>	<i>Intere- ses pa- gados</i>	<i>Total capita- les mo- biliar.</i>	<i>Arrenda- mientos</i>	<i>Alquile- res pa- gados</i>	<i>Total</i>	<i>Rentis- tas</i>	<i>Resto</i>
1950	27.6	29.2	56.8	15.7	27.5	100.0	56.8	43.2
1951	29.7	30.4	60.1	14.7	25.2	100.0	51.5	48.5
1952	30.5	33.9	64.4	12.2	23.4	100.0	59.2	40.8
1953	31.1	32.9	64.0	14.1	21.9	100.0	57.5	42.5
1954	29.7	33.5	63.2	14.7	22.1	100.0	54.0	46.0
1955	35.3	32.1	67.4	12.0	20.6	100.0	42.4	57.6
1956	37.2	33.3	70.5	11.1	18.4	100.0	51.4	48.6
1957	34.2	35.3	69.5	10.9	19.6	100.0	64.4	35.6
1958	36.2	33.4	69.6	9.7	20.7	100.0	55.9	44.1
1959	39.6	37.0	76.6	8.7	14.4	100.0	31.8	68.2
1960	29.9	44.4	74.3	8.0	17.7	100.0	26.9	73.1
1961	32.2	41.0	73.2	8.5	18.3	100.0	24.4	75.6

<sup>a</sup> Excluye intereses y alquileres imputados.

Cuadro 64

## COMPOSICIÓN PORCENTUAL DE LOS INGRESOS DE LA PROPIEDAD, POR TIPO DE INGRESO

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Arrendamientos pagados	14.0	13.6	11.0	12.7	13.3	11.6	11.1	10.2	9.3	9.0	7.7	8.2
Alquileres	36.9	34.5	32.0	31.1	30.7	29.7	25.7	26.8	30.7	21.9	25.8	25.6
a) de vivienda	20.0	17.7	16.5	16.3	14.9	13.4	9.6	11.3	15.4	9.5	12.7	11.3
1) pagados	7.8	6.4	5.6	4.9	4.2	3.5	2.5	2.8	4.6	2.7	3.8	3.4
2) imputados	12.2	11.3	10.9	11.4	10.7	9.9	7.1	8.5	10.8	6.8	8.9	7.9
b) resto (pagados)	16.9	16.8	15.5	14.8	15.8	16.3	16.1	15.5	15.3	12.4	13.1	14.3
Dividendos <sup>a</sup>	15.1	15.8	17.7	18.1	16.8	19.5	21.3	21.2	20.5	24.7	18.1	19.2
Intereses	34.0	36.1	39.3	38.1	39.2	39.2	41.9	41.8	39.5	44.4	48.4	47.0
a) imputados (banco-depósito cuenta corriente)	7.8	8.0	8.5	8.5	8.9	8.3	8.6	8.9	7.3	6.3	5.9	7.4
b) bancarios (cuenta ahorro y plazo fijo)	16.5	15.3	16.1	16.8	17.2	16.8	16.5	15.6	7.8	6.8	6.2	5.9
c) deuda pública	7.1	7.5	8.0	5.9	5.1	4.8	5.2	3.0	2.0	2.9	3.3	3.4
d) otras fuentes	2.6	5.3	6.7	6.9	8.0	9.3	11.6	14.3	22.4	28.4	33.0	30.3
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>
Subtotal pagados	80.0	80.7	80.6	80.1	80.4	81.8	84.3	82.6	81.9	86.9	85.2	84.7
Subtotal imputados	20.0	19.3	19.4	19.9	19.6	18.2	15.7	17.4	18.1	13.1	14.8	15.3

<sup>a</sup> Según cuentas nacionales.

tados especialmente en 1959 por los controles que sólo permitían ajustes mínimos en circunstancias en que se duplicó el nivel de precios, y en ese año representaron sólo el 23.4 por ciento de los ingresos de la propiedad.

Los dividendos después de haber tenido una mayor importancia relativa en la segunda mitad del decenio de 1950, volvieron a bajar a aproximadamente su nivel anterior. Como ya se indicó la disminución se debió a que las sociedades anónimas retuvieron para uso en la empresa una mayor proporción de las utilidades totales. Por último, los intereses han subido, especialmente en los últimos años sobre los cuales se dispone de informaciones.

La clasificación más pormenorizada del cuadro 64 muestra la naturaleza especial de este aumento de las entradas por concepto de intereses. Las entradas por concepto de intereses más tradicionales han disminuido y lo mismo ha ocurrido con los alquileres y el aumento total de esta partida se explica por el enorme aumento de otros tipos de entradas por concepto de intereses. Los intereses percibidos por los tenedores de títulos de la deuda pública más los intereses (imputados y pagados) sobre los depósitos bancarios sumaban más del 90 por ciento del total de las entradas por concepto de intereses en 1950, pero estas dos formas tradicionales de ganancias del capital declinaron marcadamente, y en 1961 sólo representaban el 35 por ciento del total. Por consiguiente subieron los intereses procedentes de otras fuentes y naturalmente sólo a eso se debe el aumento de la importancia del total de esa partida.

La principal importancia que tuvo este fenómeno desde el punto de vista de la distribución del ingreso es que el grupo de los rentistas tendió a mantener

Cuadro 65

PROPORCIÓN DEL INGRESO DE LOS EMPRESARIOS ATRIBUIBLES A  
COMPENSACIÓN POR SERVICIOS PERSONALES<sup>a</sup>

Año	Sector agropecuario y pesca	Industria, minería y construcción	Servicios	Total	Total excluido el sector no agropecuario
1950	73.0	56.5	52.2	61.5	58.1
1951	60.7	50.7	45.2	53.2	50.6
1952	84.1	57.9	53.1	65.6	60.5
1953	54.1	59.4	55.3	60.3	63.4
1954	55.7	60.5	59.2	63.2	66.4
1955	54.8	49.9	54.8	57.4	58.3
1956	43.8	52.6	54.1	53.2	56.8
1957	51.3	55.0	46.6	52.9	53.5
1958	48.8	52.4	49.3	53.4	55.1
1959	42.5	44.5	41.4	45.2	46.6
1960	46.6	50.2	40.5	47.6	48.1
1961	54.9	48.8	43.1	50.8	50.0
1950-54	65.5	57.0	53.0	60.8	59.8
1955-61	49.0	50.5	47.1	51.5	52.6
1950-61	55.9	53.2	49.6	55.4	55.6

<sup>a</sup> El valor de los servicios prestados por los diferentes grupos se calculó sobre la base de las siguientes hipótesis:

- 1) Empresarios agropecuarios: se aplicó sueldo medio de capataces;
- 2) Empresarios industriales: se aplicó sueldo medio de empleados industriales;
- 3) Profesionales: se consideró que el 80 por ciento de su ingreso era remuneración del trabajo;
- 4) Actividades restantes: se aplicó el sueldo medio del conjunto de los asalariados de cada actividad.

Cuadro 66

ARGENTINA: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL INGRESO BRUTO INTERNO AL COSTO CORRIENTE DE LOS FACTORES  
(En porcentajes sobre el total)

Año	Agropecu- uario y pesca	Sectores no agropecuarios											
		Total	Sectores productores de mercancías				Sectores productores de servicios						
			Subtotal	Cante- ras y minas	Indus- trias ma- nufactu- reras	Cons- truc- ción	Subtotal	Comer- cio	Trans- porte, al- macena- miento y comuni- caciones	Finan- zas y vi- vienda	Servi- cios go- bierno general	Otros servicios	Electri- cidad, gas y agua
1946	21.7	78.3	29.3	1.0	24.7	3.6	49.0	15.9	7.2	8.7	7.2	8.7	1.3
1947	17.5	82.5	30.1	0.8	25.3	4.0	52.4	21.8	7.2	6.8	7.3	8.2	1.1
1948	15.8	84.2	32.0	0.8	25.7	5.5	52.2	20.5	7.9	6.2	8.2	8.4	1.0
1949	14.0	86.0	35.6	0.8	28.3	6.5	50.4	16.0	8.6	6.2	9.1	9.5	1.0
1950	13.6	86.4	36.2	0.9	28.6	6.7	50.2	16.0	8.4	6.1	9.0	9.7	1.0
1951	16.0	84.0	34.2	0.7	27.3	6.2	49.8	17.1	7.9	5.7	8.3	9.9	0.9
1952	14.1	85.9	34.4	0.8	27.7	5.9	51.5	15.7	8.9	5.9	9.0	11.1	0.9
1953	19.0	81.0	31.8	0.8	25.7	5.3	49.2	13.7	8.3	6.0	9.5	10.7	1.0
1954	17.3	82.7	33.2	0.9	27.1	5.2	49.5	13.7	8.2	6.1	9.9	10.6	1.0
1955	15.7	84.3	35.4	0.8	29.8	4.8	48.9	14.4	7.9	6.0	9.4	10.2	1.0
1956	16.1	83.9	34.5	0.9	28.8	4.8	49.4	15.3	8.5	5.8	8.8	10.0	1.0
1957	16.0	84.0	35.9	0.9	30.2	4.8	48.1	16.5	8.5	5.6	7.7	9.0	0.8
1958	15.5	84.5	37.4	0.9	31.7	4.8	47.1	15.2	8.0	5.2	8.8	8.8	1.1
1959	19.1	80.9	35.4	1.3	29.8	4.3	45.5	16.0	8.1	3.8	7.3	9.3	1.0
1960	16.8	83.2	36.9	1.4	31.3	4.2	46.3	16.6	8.1	4.1	7.4	8.8	1.3
1961	13.3	86.7	38.8	1.4	32.8	4.6	47.9	16.6	8.1	4.3	8.4	9.0	1.5
1962	15.0	85.0	36.4	2.0	30.0	4.4	48.6	16.3	8.3	4.6	8.9	8.9	1.6
1963	16.7	83.3	35.8	2.0	29.6	4.2	47.5	15.3	8.6	4.6	8.3	8.9	1.8
1964	18.8	81.2	35.4	1.5	30.2	3.7	45.8	14.6	8.3	4.4	8.6	8.3	1.6

su capital líquido fundamentalmente en las formas más tradicionales: títulos de la deuda pública y depósitos bancarios. Los otros tipos de entradas por concepto de intereses requerían una administración más activa de los fondos respectivos, y resultaban menos atractivos para este grupo. Por consiguiente como los intereses colmados por los préstamos de tipo convencional estaban sujetos a control legal, la rápida inflación durante este período debilitó sostenidamente la posición de este grupo. El grupo de los rentistas había invertido principalmente en propiedades de renta y como las entradas también en este caso declinaron enormemente, disminuyó el ingreso total de este grupo. Como se vio en el cuadro 63 en tanto que los rentistas recibían mucho más de la mitad del ingreso total pagado a la propiedad en 1950 su participación se había reducido a sólo un cuarto a comienzos del decenio de 1960.

Finalmente, se examinará en forma somera la composición de las utilidades percibidas por los empresarios individuales. Como ya se dijo, puede considerarse que este ingreso es en parte una remuneración a los servicios administrativos y de otra índole prestados por el propietario, y en parte una utilidad comparable a las utilidades de las sociedades anónimas. Como no es posible calcular con precisión estos dos componentes, se puede obtener una aproximación burda suponiendo que la remuneración del trabajo es igual a la de los empleados del grupo más similar y aunque ese cálculo no es muy aproximado, ilustra un punto importante con respecto a este grupo. Las estimaciones figuran en el cuadro 65, y el cuadro lleva una nota que explica la base empleada para obtener las cifras correspondientes a los diferentes grupos de empleos.

Lo importante que hay que destacar es que el ingreso total del grupo empresarial es casi el doble del ingreso del grupo comparable de asalariados. Es decir, la estimación correspondiente al ingreso del trabajo es solamente un poco más de la mitad del total y el resto son utilidades propiamente dichas. Como ya se destacó, el sector de empresarios no es en la Argentina un sector al cual se ha visto empujado gran número de personas porque no podían encontrar otros empleos. Es la actividad más remunerativa, no sólo para los pocos que tienen mucho éxito, sino para la gran mayoría que se dedican a esa actividad. Las utilidades propiamente dichas constituyen un factor muy importante de su ingreso, muy superior a la remuneración por servicios prestados. Y este factor, como ya se dijo, casi triplica las utilidades globales percibidas por las sociedades anónimas, incluso en 1961.

## 2. *La distribución sectorial*

### a) *Las traslaciones intersectoriales de ingresos*

El análisis de la distribución del ingreso con una perspectiva sectorial resulta parcial por sí sólo, pero ofrece interesantes posibilidades de aclarar dos aspectos básicos del proceso por el cual se distribuyen los ingresos en la economía: los cambios en la estructura productiva y las variaciones de los precios relativos (véase el cuadro 66).

El rasgo que domina la evolución de la estructura sectorial del ingreso monetario es la cambiante participación del sector agropecuario y del conjunto de actividades urbanas (véase el cuadro 67).

Entre 1947 y 1949, la participación del sector agropecuario disminuyó continuamente y en magnitud considerable (3.5 por ciento del ingreso interno y 20 por ciento de su propia magnitud relativa). El aumento correlativo de par-

TRASLACIONES INTERSECTORIALES DE INGRESOS Y  
EN EL INGRESO ENTRE

Sectores	1947-49		1949-53		1953-55	
	T	V	T	V	T	V
Agropecuario y pesca	- 3.5	-20.0	5.0	35.7	-3.3	-17.4
Canteras y minas	—	- 9.8	—	-10.6	—	8.0
Industria	3.0	11.9	-2.6	- 9.2	4.1	16.0
Construcciones	2.5	62.5	-1.2	-18.5	-0.5	- 9.4
Comercio	- 5.8	-26.6	-2.3	-14.4	0.7	5.1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.4	19.4	-0.3	- 3.5	-0.4	- 4.8
Vivienda y finanzas	- 0.6	- 8.8	-0.2	- 3.2	—	0.3
Servicios del gobierno general	1.8	24.7	0.4	4.4	-0.1	- 1.1
Otros servicios	1.3	15.8	1.2	12.6	-0.5	- 4.7
Electricidad, gas y agua	- 0.1	- 5.5	—	- 5.0	—	6.2
Magnitud global de las traslaciones <sup>a</sup>	10.7		6.6		4.8	

T: Traslaciones intersectoriales de ingresos (en porcentaje del ingreso bruto interno al costo)  
V: Variaciones porcentuales de las participaciones sectoriales en el ingreso (en porcentajes)  
<sup>a</sup> La "magnitud global de las traslaciones" se mide por la suma de las traslaciones positivas.

ticipación de las actividades no agropecuarias no fue, sin embargo, uniforme; entre ellas, el sector de comercio disminuyó su participación en mayor proporción aún que el agropecuario; por otra parte, los aumentos de participación de las actividades de construcción, gobierno y transporte fueron de mayor magnitud relativa que el de la industria.

Entre 1949 y 1953 se invierte la tendencia anterior; un 5 por ciento del ingreso corriente se traslada de los sectores urbanos al agropecuario, lo que implica un aumento del 35.7 por ciento en la participación de éste. Salvo los sectores de otros servicios y de gobierno, que siguieron aumentando su participación, perdieron importancia en la distribución sectorial las demás actividades urbanas, aun las comerciales, que ya habían perdido participación en el período anterior. Las disminuciones de participación de los distintos sectores en este período fueron más uniformes, pero las variaciones anuales no, ya que en 1950 la distribución sectorial fue aproximadamente la misma que en 1949 y la recesión de 1952 —de origen agropecuario— implicó cambios de signo contrario a los anotados para el conjunto del período.

En el período 1954-55 vuelve a producirse una disminución de la participación agropecuaria, del orden del 3.3 por ciento del ingreso monetario total, pero esta vez se trata de una traslación generalizada de ingresos hacia las actividades manufactureras, que reciben un 4.1 por ciento del ingreso y aumentan así la magnitud relativa de su participación en un 16 por ciento ya que los restantes sectores urbanos —salvo el comercial— pierden participación. En este sentido, las traslaciones operadas en 1954 y 1955 tienen características similares. Entre 1955 y 1959 se invierte nuevamente el sentido de los cambios y se produce una traslación de ingresos hacia el sector agropecuario con un descenso de los sectores de servicios y de la construcción; las actividades manufactureras, en cambio, no varían su participación y los servicios de comercialización y transporte mejoran la suya. Pero en este caso la comparación entre las situaciones al principio y al final del período no da una imagen exacta de la



VARIACIONES DE LAS PARTICIPACIONES SECTORIALES  
AÑOS SELECCIONADOS

1955-59		1959-61		1961-64		1953-59		1953-61	
T	V	T	V	T	V	T	V	T	V
3.4	21.7	-5.8	-30.4	5.5	41.4	0.1	0.5	- 5.7	-30.0
0.5	62.5	0.1	7.7	0.1	7.1	0.5	62.5	0.6	75.0
—	0.0	3.0	10.1	-2.6	- 7.9	4.1	16.0	7.1	27.6
-0.5	-10.4	0.3	7.0	-0.9	-19.6	-1.0	-18.9	- 0.7	-13.2
1.6	11.1	0.6	3.8	-2.0	-12.0	2.3	16.8	2.9	21.2
0.2	2.5	—	0.0	0.2	2.5	-0.2	- 2.4	- 0.2	- 2.4
-2.2	-36.7	0.5	13.2	0.1	2.3	-2.2	-36.7	- 1.7	-28.3
-2.1	-22.3	1.1	15.1	0.2	2.4	-2.2	-23.2	- 1.1	-11.6
-0.9	- 8.8	-0.3	- 3.2	-0.7	- 7.8	-1.4	-13.1	- 1.7	-15.9
—	- 4.8	0.5	50.0	0.1	6.0	—	1.2	0.5	50.0
5.7		6.1		6.2		7.0		11.1	

corriente de los factores).  
de las propias participaciones sectoriales).

naturaleza de las traslaciones. El aumento de participación del sector agropecuario se produjo casi todo en 1959, habiendo mantenido hasta 1958 su situación anterior; el mantenimiento de la participación industrial es resultado de aumentos en 1957 y 1958, pero que se invirtieron con la recesión de 1959. La disminución de participación de la construcción se produjo también en 1959; la de los sectores de servicios no dedicados a la comercialización y al transporte, en cambio, fue continua en todo el período.

En 1960 y 1961 vuelve a disminuir la participación del sector agropecuario, produciéndose un aumento del 5.8 por ciento del ingreso en las actividades urbanas —exceptuados “otros servicios”— que se benefician en proporciones bastante uniformes. Pero entre 1961 y 1964 ocurre una nueva inversión de las traslaciones, que favorecen al sector agropecuario con un 5.5 por ciento del ingreso, y disminuyen de las actividades manufactureras, comerciales y de construcción, manteniéndose aproximadamente constante la participación de los restantes sectores de servicios (véase el cuadro 68).

Como resultado de estos contradictorios cambios periódicos en la distribución sectorial del ingreso monetario, la participación del sector agropecuario en el ingreso monetario era en 1964 ligeramente superior a la que tenía en 1947, mientras los sectores productores de mercancías generaban un 5.3 por ciento más del ingreso interno, y los productores de servicios un 6.6 por ciento menos. Entre los primeros la industria y la minería tenían una participación considerablemente mayor que al principio del período. Entre los segundos las actividades de transporte y comunicaciones y los servicios gubernamentales habían aumentado la suya, mientras los servicios comerciales disminuyeron su participación en un 7.2 por ciento del ingreso total.

b) *La variabilidad anual de la distribución sectorial del ingreso*

Los cambios periódicos de sentido de las traslaciones intersectoriales de in-

Cuadro 68

ARGENTINA: TRASLACIONES ANUALES INTERSECTORIALES DE INGRESOS  
(En porcentajes del ingreso bruto interno a costo corriente de los factores)

Año	Agropecuario y pesca	Sectores no agropecuarios											Magnitud global de las traslaciones <sup>a</sup>
		Sectores productores de mercancías				Sectores productores de servicios							
		Sub-total	Cantenas y minas	Industrias manufactureras	Construcción	Sub-total	Comercio	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Finanzas y vivienda	Servicios gobierno general	Otros servicios	Electricidad, gas y agua	
1947	-4.2	0.8	-0.2	0.6	0.4	3.4	5.9	—	-1.9	0.1	-0.5	-0.2	7.0
1948	-1.7	1.9	—	0.4	1.5	-0.2	-1.3	0.7	-0.6	0.9	0.2	-0.1	3.7
1949	-1.8	3.6	—	2.6	1.0	-1.8	-4.5	0.7	—	0.9	1.1	—	6.3
1950	-0.4	0.6	0.1	0.3	0.2	-0.2	—	-0.2	-0.1	-0.1	0.2	—	0.8
1951	2.4	-2.0	-0.2	-1.3	-0.5	-0.4	1.1	-0.5	-0.4	-0.7	0.2	-0.1	3.7
1952	-1.9	0.2	0.1	0.4	-0.3	1.7	-1.4	1.0	0.2	0.7	1.2	—	3.6
1953	4.9	-2.6	—	-2.0	-0.6	-2.3	-2.0	-0.6	0.1	0.5	-0.4	0.1	5.6
1954	-1.7	1.4	0.1	1.4	-0.1	0.3	—	-0.1	0.1	0.4	-0.1	—	2.0
1955	-1.6	2.2	-0.1	2.7	-0.4	-0.6	0.7	-0.3	-0.1	-0.5	-0.4	—	3.4
1956	0.4	-0.9	0.1	-1.0	—	0.5	0.9	0.6	-0.2	-0.6	-0.2	—	2.0
1957	-0.1	1.4	—	1.4	—	-1.3	1.2	—	-0.2	-1.1	-1.0	-0.2	2.6
1958	-0.5	1.5	—	1.5	—	-1.0	-1.3	-0.5	-0.4	1.1	-0.2	0.3	2.9
1959	3.6	-2.0	0.4	-1.9	-0.5	-1.6	0.8	0.1	-1.4	-1.5	0.5	-0.1	5.4
1960	-2.3	1.5	0.1	1.5	-0.1	0.8	0.6	—	0.3	0.1	-0.5	0.3	2.9
1961	-3.5	1.9	—	1.5	0.4	1.6	—	—	0.2	1.0	0.2	0.2	3.5
1962	1.7	-2.4	0.6	-2.8	-0.2	0.7	-0.3	0.2	0.3	0.5	-0.1	0.1	3.4
1963	1.7	-0.6	—	-0.4	-0.2	-1.1	-1.0	0.3	—	-0.6	—	0.2	2.2
1964	2.1	-0.4	-0.5	0.6	-0.5	-1.7	-0.7	-0.3	-0.2	0.3	-0.6	-0.2	3.0

<sup>a</sup> La "magnitud global de las traslaciones" se mide por la suma de las traslaciones positivas.

greso dan una imagen de la considerable variabilidad en la distribución sectorial del ingreso monetario. Antes de entrar en el análisis de los factores que han determinado esas traslaciones conviene examinar el grado de variabilidad anual de la distribución sectorial a lo largo de todo el período que se está analizando.

A tal efecto, importa tanto medir esta magnitud en términos del ingreso monetario total generado en la economía como en relación con la participación de cada sector en ese ingreso (véase el cuadro 69).

El sector agropecuario es el que presenta una mayor variación de su participación en el ingreso monetario. En la totalidad del período ésta ha variado en una magnitud que implica, en promedio, la traslación anual de un 1.8 por ciento del ingreso interno hacia o desde ese sector. Una idea más precisa de lo que esto significa desde el punto de vista del propio sector está dada por el hecho de que su participación en el ingreso monetario ha variado anualmente, en promedio, un 12 por ciento. Por otra parte, también es el sector agropecuario uno de los que registran las mayores variaciones máximas de participación y uno de los responsables de las traslaciones intersectoriales máximas de ingresos ocurridas en el sistema económico durante este período. En efecto, la disminución anual máxima de posición, sufrida por el sector en 1961, adquirió una magnitud del 21 por ciento de su participación en el ingreso y el mayor avance (en 1953) fue de un 35 por ciento de la participación que tenía el año anterior. El hecho de que sea el sector agropecuario el que registra una mayor variabilidad anual en sus ingresos relativos está determinado por la concurrencia de las variables condiciones climáticas, de las que depende el volumen de la producción sectorial y la magnitud de los cambios en los precios relativos del sector.

Las actividades mineras y de electricidad, gas y agua presentan una varia-

**Cuadro 69**

**ARGENTINA: TRASLACIONES INTERSECTORIALES DE INGRESOS  
Y VARIABILIDAD DE LAS PARTICIPACIONES SECTORIALES  
EN EL INGRESO MONETARIO**

Sectores	<i>Traslaciones intersectoriales anuales de ingresos (en porcentaje del ingreso bruto interno al costo corriente de los factores)</i>			<i>Variaciones porcentuales anuales de las participaciones sectoriales en el ingreso (en porcentaje de las propias participaciones sectoriales)</i>		
	<i>Promedio de valores absolutos</i>	<i>Máximas</i>		<i>Promedio de valores absolutos</i>	<i>Máximas</i>	
		<i>Positivas</i>	<i>Negativas</i>		<i>Positivas</i>	<i>Negativas</i>
Agropecuario y pesca	1.8	4.9	-3.5	12.1	34.8	-20.8
Canteras y minas	0.1	0.6	-0.5	12.1	44.4	-25.0
Industria	1.4	2.7	-2.8	4.8	10.1	- 8.5
Construcciones	0.4	1.5	-0.6	7.8	37.5	-11.1
Comercio	1.0	1.2	-4.5	6.2	7.8	-22.0
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0.4	1.0	-0.6	4.4	12.7	- 6.7
Vivienda y finanzas	0.3	0.3	-1.4	5.3	7.9	-26.9
Servicios gobierno general	0.7	1.1	-1.5	8.1	14.3	-17.0
Otros servicios	0.4	1.2	-1.0	4.4	13.1	-10.0
Electricidad, gas y agua	0.1	0.3	-0.2	10.1	37.5	-20.0

ción similar a la del sector agropecuario en sus participaciones, tanto en promedio como en la magnitud de sus variaciones máximas, circunstancia que obedece a las alternativas inherentes al rápido proceso de crecimiento registrado por estos sectores durante el período.

En el otro extremo de la escala de variabilidad se ubican los sectores manufacturero y de transportes y comunicaciones, que presentan la mayor estabilidad relativa en sus participaciones. En ambos casos estas variaron, en promedio, entre 4 y 5 por ciento por año (lo que significa una traslación promedio del 1.4 por ciento del ingreso, en el caso de la industria, y del 0.4 por ciento en el caso de los transportes), y registran variaciones máximas positivas del orden del 10 por ciento y negativas inferiores a esa magnitud.

Los servicios del gobierno y el sector de construcción revelan un grado intermedio de variabilidad en sus participaciones. Sus cambios anuales registraron una magnitud promedio del 8 por ciento, aunque en el caso de la construcción su variación máxima es una de las más altas de la economía.

Las actividades comerciales también están en una situación intermedia en cuanto a la variabilidad de su participación en el ingreso, ya que ésta se halla asociada a las alternativas tanto de la producción agropecuaria como del nivel de actividad industrial, es decir, por un lado al sector de participación más inestable y por otro al de participación más estable del sistema.

En suma, las traslaciones intersectoriales de ingresos ocurridas durante el período 1947-64 en la economía argentina son de cierta consideración. Las traslaciones dominantes son las ocurridas entre el sector agropecuario y el conjunto de las actividades no agropecuarias, que revisten una magnitud media anual de casi el 2 por ciento del ingreso interno y en los años de variaciones extremas han llegado a representar un 5 por ciento en favor del sector agropecuario y un 3.5 por ciento en favor de los sectores urbanos.

Por el mismo hecho de ser éstas las traslaciones dominantes, resultan un indicador del grado de variabilidad anual en la distribución sectorial del ingreso monetario. Si se centra la atención en la magnitud media de esas traslaciones, no parecen adquirir gran significación; pero al considerar detenidamente la magnitud de las traslaciones externas, que más que duplican la del promedio, resalta como rasgo característico de la distribución sectorial del ingreso una variabilidad considerable y poco uniforme.

Entre los sectores no agropecuarios los que registran mayores traslaciones de ingreso —independientemente de la magnitud de éstas respecto de la participación de los sectores— son los de industria (1.4 por ciento del ingreso interno como promedio anual) y comercio (1 por ciento), duplicándose esas magnitudes en los años de variaciones extremas. Por supuesto, el grado de variabilidad de la distribución sectorial del ingreso monetario no fue uniforme a lo largo de todo el período considerado. En general, la magnitud media de las traslaciones intersectoriales de ingresos fue mayor en el período 1947-55 que en los años más recientes.

### c) *Influencia de los precios relativos y de los cambios en la estructura productiva*

Los cambios en la distribución sectorial del ingreso monetario, medidos por las variaciones en las participaciones de cada sector en el valor corriente del ingreso bruto interno al costo de los factores son el resultado de las variaciones ocurridas en la estructura productiva, tal como se reflejan en las participa-

ciones sectoriales en la generación del producto real (medido a precios constantes de un año dado) y de los cambios habidos en el sistema de precios relativos.

Es decir, la variación en la participación de un determinado sector en el ingreso bruto interno a precios corrientes es, en general, resultado de la combinación del cambio en la participación de ese sector en el producto bruto interno a precios constantes (medido al costo de los factores) y de la variación en los precios reales recibidos por el conjunto de los factores productivos ocupados en el sector. Los cambios de la participación sectorial en el producto real pueden considerarse como el reflejo de las variaciones ocurridas en la asignación sectorial de los recursos productivos del sistema económico y en la productividad de los ocupados en el sector. Los cambios en los precios reales recibidos por el sector como remuneración al conjunto de factores productivos que él ocupa son el resultado de las variaciones en el sistema de precios relativos de la economía; puede concebirse que esta variación del sistema de precios actúa a través de los cambios en los precios nominales de la producción sectorial y de los bienes insumidos por el sector, cuya combinación resulta en variaciones de los precios nominales, recibidos por el conjunto de los factores del sector (o precios implícitos en el producto bruto sectorial al costo de factores) y que, por otra parte, el cambio de la relación entre los precios implícitos sectoriales y los precios implícitos en el producto del conjunto de la economía resulta en un cambio en los precios relativos o “reales” recibidos por el conjunto de los factores ocupados en el sector. No se trata, en consecuencia, de una medición del poder de compra efectivo del sector, en términos de los bienes y servicios que éste pueda adquirir.

De acuerdo con el anterior esquema, se ha intentado medir en forma aproximada la importancia relativa de ambos tipos de cambios —en la estructura productiva, por un lado, y en el sistema de precios relativos, por otro— sobre las variaciones anuales observadas en las participaciones sectoriales en el ingreso monetario (véase el cuadro 70).

Dado que el producto a precios corrientes —sectorial o total— es igual al producto a precios constantes por el índice de precios implícitos en el producto se verifica que:

$$\begin{array}{l} \text{participación del sector "i"} \\ \text{en el producto a precios} \\ \text{corrientes} \end{array} = \begin{array}{l} \text{participación del sector "i"} \\ \text{en el producto a precios} \\ \text{constantes} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{índice de precios relativos} \\ \text{del sector "i" con respecto a} \\ \text{los precios implícitos de la} \\ \text{economía en su conjunto} \end{array}$$

Como la influencia de ambos factores es multiplicativa y en ocasiones de sentido opuesto, lo que da una imagen más adecuada de la importancia relativa de cada uno es la relación entre sus magnitudes.

En la traslación de ingresos ocurrida entre 1947 y 1949 desde el sector agropecuario a las actividades urbanas tuvieron una influencia pareja el deterioro de los precios relativos del sector y la caída de su participación en el producto real, por efecto del estancamiento de la producción agropecuaria en 1948 y de la pérdida de cosechas en 1949. De esta manera, su participación en el ingreso, afectada por las malas cosechas y el estancamiento en que se hallaba ya la producción, disminuyó más aún por efecto de la política de precios relativos, cuya sola acción implicó para el sector una pérdida de 1.5 por ciento del ingreso total.

En 1948 y 1949 la etapa de expansión industrial de postguerra entraba en

## Cuadro

ARGENTINA: EFECTO APROXIMADO DE LOS CAMBIOS EN LA  
SOBRE LAS TRASLACIONES  
(En porcentaje del ingreso bruto interno)

Años o períodos	Agropecuario y pesca		Canteras y minas		Industrias manufactu- reras		Construcción		Comercio	
	T <sub>A</sub>	T <sub>B</sub>	T <sub>A</sub>	T <sub>B</sub>	T <sub>A</sub>	T <sub>B</sub>	A	B	A	B
1948	-1.1	-0.6	—	—	-0.1	0.5	0.8	0.7	-0.5	-0.8
1949	-0.9	-0.9	—	—	0.7	1.9	0.6	0.4	-1.4	-3.1
1950	-1.2	0.8	—	0.1	0.3	—	0.1	0.1	—	—
1951	0.5	1.9	0.2	-0.4	-0.6	-0.7	0.2	-0.7	0.1	1.0
1952	-1.6	-0.3	0.1	—	0.8	-0.4	-0.3	—	-0.9	-0.5
1953	3.4	1.5	—	—	-1.7	-0.3	-0.4	-0.2	-1.1	-0.9
1954	-1.0	-0.7	—	0.1	1.0	0.4	-0.6	0.5	0.6	-0.6
1955	-0.6	-1.0	—	-0.1	1.2	1.5	-0.2	-0.2	0.6	0.1
1956	-1.0	1.4	—	0.1	1.0	-2.0	-0.2	0.2	—	0.9
1957	-1.0	0.9	—	—	0.7	0.7	0.4	-0.4	0.4	0.8
1958	-0.2	-0.3	—	—	0.8	0.7	—	—	—	-1.3
1959	0.7	2.9	0.2	0.2	-0.9	-1.0	-0.2	-0.3	-0.9	1.7
1960	-1.1	-1.2	0.3	-0.2	—	1.5	0.2	-0.3	1.2	-0.6
1961	-1.1	-2.4	—	—	0.8	0.7	0.1	0.3	1.0	-1.0
1962	0.5	1.2	0.3	0.3	-1.3	-1.5	-0.1	-0.1	-0.2	-0.1
1963	0.5	1.2	—	—	-0.3	-0.1	-0.1	-0.1	-1.1	0.1
1964	0.2	1.9	-0.1	-0.4	1.5	-0.9	0.2	-0.7	-0.4	-0.3
1947-49	-2.0	-1.5	—	—	0.6	2.4	1.4	1.1	-1.9	-3.9
1949-53	1.1	3.9	0.3	-0.3	-1.2	-1.4	-0.4	-0.8	-1.9	-0.4
1953-55	-1.6	-1.7	—	—	2.2	1.9	-0.8	0.3	1.2	-0.5
1955-59	-1.5	4.9	0.2	0.3	1.6	-1.6	—	-0.5	-0.5	2.1
1953-59	-3.1	3.2	0.2	0.3	3.8	0.3	-0.8	-0.2	0.7	1.6
1959-61	-2.2	-3.6	0.3	-0.2	0.8	2.2	0.3	—	2.2	-1.6
1953-61	-5.3	-0.4	0.5	0.1	4.6	2.5	-0.5	-0.2	2.9	—
1961-64	1.2	4.3	0.2	-0.1	-0.1	-2.5	—	-0.9	-1.7	-0.3

A: Traslación por efecto del cambio de participación del sector en el producto bruto interno

B: Traslación por efecto del cambio en los precios relativos del sector con respecto a los

NOTA: La participación de la traslación de ingresos (T) recibida o cedida por un sector en real (T<sub>A</sub>) y la asignable al cambio en sus precios relativos (T<sub>B</sub>) se calculó mediante el

$\Delta_A$  = porcentaje de variación de la participación del sector "i" en el producto.

$\Delta_T$  = porcentaje de variación de la participación del sector "i" en el producto monetario.

$\Delta_B$  = porcentaje de variación de los precios relativos del sector "i".

Se calculó:

$$T_A = \frac{\Delta_A}{\Delta_A + \Delta_B} \times T$$

$$T_B = \frac{\Delta_A + \Delta_B}{\Delta_B} \times T$$

verificándose que:

$$\Delta_A + \Delta_B \approx \Delta_T$$

<sup>a</sup> La magnitud global de las traslaciones por efecto de los cambios en la estructura por la suma de las traslaciones positivas atribuibles a esos cambios en cada año.

ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y EN EL SISTEMA DE PRECIOS  
INTERSECTORIALES DE INGRESOS  
*al costo corriente de los factores)*

<i>Transporte, almacenamiento y comunicaciones</i>		<i>Vivienda y finanzas</i>		<i>Gobierno general</i>		<i>Otros servicios</i>		<i>Electricidad, gas y agua</i>		<i>Magnitud global de las traslaciones por efecto de ambos tipos de cambios<sup>a</sup></i>	
<i>A</i>	<i>B</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>A</i>	<i>B</i>
0.4	0.3	0.4	-1.0	0.3	0.6	—	0.2	—	-0.1	1.8	2.4
0.4	0.3	—	—	0.4	0.5	0.7	0.4	—	—	2.6	3.8
0.2	-0.4	—	-0.1	0.2	-0.3	0.1	0.1	—	—	1.1	1.0
0.1	-0.6	-0.1	-0.3	—	-0.7	-0.5	0.7	—	-0.1	1.2	3.6
0.2	0.8	0.5	-0.3	0.4	0.3	0.9	0.3	—	—	2.9	1.5
-0.4	-0.2	-0.1	0.2	-0.2	0.7	-0.2	-0.2	—	0.1	3.8	2.2
—	-0.1	-0.1	0.2	-0.1	0.5	-0.1	—	—	—	1.8	1.6
—	-0.3	-0.4	0.3	-0.5	—	-0.5	0.1	—	—	2.0	1.8
-0.1	0.7	—	-0.2	0.6	-1.2	0.2	-0.4	—	—	1.6	3.6
—	—	-0.2	—	-0.3	0.8	-0.3	-0.7	—	-0.2	1.7	2.3
-0.1	-0.4	-0.1	-0.3	-0.2	1.3	-0.3	0.1	—	0.3	0.9	2.4
—	0.1	0.4	-1.8	0.5	-2.0	0.5	—	0.1	-0.2	2.2	5.1
—	—	-0.2	0.5	-0.3	0.4	-0.2	-0.3	—	0.3	1.8	2.7
—	—	-0.1	0.3	-0.4	1.4	-0.3	0.5	0.1	0.1	2.0	3.4
-0.1	0.3	0.2	0.1	0.3	0.2	-0.1	—	—	0.1	1.6	2.0
-0.2	0.5	—	—	0.4	-1.0	0.5	-0.5	0.2	—	1.7	1.8
—	-0.3	-0.3	0.1	-0.4	0.7	-0.5	-0.1	-0.3	0.1	2.0	2.8
0.8	0.6	0.4	-1.0	0.7	1.1	0.7	0.6	—	-0.1	4.4	6.2
0.1	-0.4	0.3	-0.5	0.4	—	0.3	0.9	—	—	9.0	8.3
—	-0.4	-0.5	0.5	-0.6	0.5	-0.6	0.1	—	—	3.8	3.4
-0.2	0.4	0.1	-2.3	0.6	-2.7	0.1	-1.0	0.1	-0.1	6.4	13.4
-0.2	—	-0.4	-1.8	—	-2.2	-0.5	-0.9	0.1	-0.1	10.2	16.8
—	—	-0.3	0.8	-0.7	1.8	-0.5	0.2	0.1	0.4	3.8	6.1
-0.2	—	-0.7	-1.0	-0.7	-0.4	-1.0	-0.7	0.2	0.3	14.0	22.9
-0.3	0.5	-0.1	0.2	0.3	-0.1	-0.1	-0.6	-0.1	0.2	5.3	6.6

a precios de 1960, medido al costo de los factores.  
precios implícitos en el producto bruto interno al costo de los factores.  
un año entre la parte atribuible al cambio de su participación en la generación del producto  
siguiente método aproximado: siendo

productiva, tanto como la de las atribuibles a los cambios en el sistema de precios, se miden

su fase final. Dada esta desaceleración del desarrollo industrial, se observa que fueron los precios relativos cada vez más favorables los que posibilitaron el aumento de participación de este sector en el ingreso, sobre todo en 1949, en que por efecto de la caída en la demanda efectiva, se vio afectado por una tendencia recesionista. En efecto, el aumento de la participación del sector manufacturero en el ingreso, obedeció en un 80 por ciento a la mejoría en sus precios relativos.

En las demás actividades no agropecuarias, la mayoría de precios relativos tuvo una influencia de entre el 45 y 60 por ciento en los aumentos de participación en el ingreso monetario. En la disminución de participación de las actividades comerciales, que se debió tanto a la acción de los precios relativos como a la caída en su participación real, influyeron principalmente aquéllos. Las traslaciones de ingresos recibidas por las actividades de transporte y de servicios gubernamentales, por la sola acción de los precios relativos, ascendieron a un 0.6 por ciento y a un 1.1 por ciento, respectivamente, del ingreso interno; el aumento de importancia de estas actividades en la generación del producto real explica el resto de las traslaciones totales recibidas por ambos.

En este período se observa, en general, que los precios relativos y los cambios en la estructura productiva operaron en el mismo sentido de trasladar ingresos hacia las actividades urbanas, pero el efecto de éstos fue más potente.

La influencia de los precios relativos en las traslaciones operadas entre 1949 y 1953 es menos uniforme. Tuvieron una importancia decisiva en la traslación de un 5 por ciento del ingreso hacia el sector agropecuario, ya que un 80 por ciento del cambio de participación de este sector obedeció a su influencia. En todo el período se operó un mejoramiento de los precios relativos de la agricultura; en estas condiciones la participación del sector en el ingreso estuvo determinada por las vicisitudes de su producción que sólo mejoró algo en 1951 para luego caer en la profunda crisis de 1952 y recuperarse notablemente en 1953. La casi continua acción de los precios —salvo en 1952— tuvo una magnitud equivalente en el conjunto del período a una traslación de 3.9 por ciento del ingreso total.

Entre los sectores urbanos el deterioro de los precios relativos tuvo, en general, mayor efecto que la caída en su participación en la generación del producto real. La participación de la industria en el ingreso se vio afectada tanto por el estancamiento temporal del desarrollo industrial ocurrido en el período, agravado por la recesión agropecuaria de 1952, como por la política de precios relativos favorables a la agricultura. La acción de éstos implicó una traslación del 1.4 por ciento del ingreso interno de la industria al sector agropecuario, lo que implica las dos terceras partes de la disminución ocurrida en la participación industrial.

También en la actividad de la construcción la acción de los precios relativos explica dos terceras partes de la disminución de su participación en el ingreso monetario. En el comercio, en cambio, su influencia fue mínima. Pero además, fueron los precios relativos la causa de la caída de participación en sectores como el de transporte y minería que aumentaron su importancia en la generación del producto real.

La traslación de ingresos del sector agropecuario a las actividades urbanas registradas entre 1953 y 1955 fue sólo parcialmente una inversión del proceso ocurrido en el período anterior. En general, los cambios en los precios relativos tuvieron una menor influencia que antes y ésta tendió a ser de menor magnitud que la de los cambios en la estructura productiva.



La caída en la participación del sector agropecuario se debió en medida pareja al deterioro de sus precios relativos y al estancamiento de la producción sectorial en relación con el crecimiento del resto de la economía. Tanto en 1954 como en 1955 hubo una inversión temporal del curso de los precios relativos favorables a la agricultura. Este solo hecho implicó para el sector una pérdida equivalente al 1.7 por ciento del ingreso interno en el conjunto del bienio, sobre una traslación total del 3.3 por ciento. En el primer año, sin embargo, la influencia de los precios fue relativamente menos severa, por el estancamiento de la producción. En 1955, en cambio, con un aumento del 4 por ciento en la producción, la pérdida de participación en el ingreso monetario se debió en más de un 60 por ciento a los precios.

Aunque los precios relativos de casi todas las actividades no agropecuarias mejoraron, en la construcción y en los servicios vegetativos este aumento no llegó a contrarrestar su disminución de importancia en la estructura productiva de la economía. En el comercio y los transportes, en cambio, los precios relativos cayeron. Esta caída tuvo escasa influencia sobre la participación en el ingreso del sector de comercio, pero determinó totalmente la disminución de los transportes.

En la industria manufacturera, sector que fue favorecido por traslaciones desde el resto de la economía, tuvieron una importancia casi pareja el aumento de sus precios relativos y su mayor ritmo de crecimiento con respecto al conjunto del sistema económico, aunque este último factor tuvo influencia algo mayor sobre el aumento de la participación sectorial en el ingreso.

En efecto, el retorno temporal a los precios relativos favorables a la industria implicó una traslación al sector del 1.9 por ciento del ingreso total, en el conjunto del bienio. Sin embargo, dado el ritmo del crecimiento industrial en la nueva etapa de sustitución de importaciones, este efecto de los precios sólo explica menos de la mitad de la traslación total recibida por el sector en el conjunto del bienio, que fue del orden del 4.1 por ciento del ingreso interno.

Entre 1955 y 1959 se registra una acción generalizada de los precios relativos en sentido opuesto a los cambios en la estructura productiva, con un considerable predominio del efecto de aquéllos sobre las variaciones de las participaciones sectoriales en el ingreso monetario, predominio paralelo a la aceleración del aumento del nivel general de precios. El estancamiento de la producción agropecuaria fue más que compensado por un mejoramiento de un 33 por ciento en los precios relativos del sector, lo que posibilitó la traslación del 3.4 por ciento del ingreso hacia las actividades agropecuarias.

De hecho, la acción de los precios relativos hubiera implicado, por sí sola, una traslación del 4.8 por ciento del ingreso interno en todo el período. Su efecto fue, pues, casi 4 veces superior al efecto negativo de la producción.

En realidad, la traslación de ingresos hacia el sector operó en 1956 y 1959 por efecto de las devaluaciones del tipo de cambio. La devaluación de 1956, que llevó los precios del sector a la relación que tenían en 1953 con el resto de la economía, implicó por sí sola una traslación del 1.2 por ciento del ingreso total hacia la agricultura, pero el estancamiento de la producción sectorial redujo la traslación total a un 0.4 por ciento del ingreso. El mantenimiento de la relación de precios alcanzada en 1956 no impidió que la participación del sector en el ingreso cayera en 0.6 por ciento durante 1957-58, a tono con el insuficiente crecimiento del producto sectorial. La devaluación de 1959, que llevó los precios relativos agropecuarios a niveles similares a los de la preguerra, implicó una traslación a través del sistema de precios del 2.9 por ciento del

ingreso interno; el aumento de participación del sector en la generación del producto como resultados de la recesión industrial, llevó la traslación total a un 3.6 por ciento del ingreso interno, mayor que el total neto trasladado al sector a lo largo de todo el período 1956-59.

Las actividades industriales tenían, en 1959, la misma participación en el ingreso que en 1955. Esto resultó de que el curso desfavorable de los precios relativos fuera totalmente compensado por el crecimiento del producto sectorial a una tasa considerablemente mayor que el resto de la economía, lo que aumentó su contribución a la generación del producto total. De hecho, la sola acción de los precios relativos en el conjunto del período fue de una magnitud equivalente a la pérdida, por parte del sector, de un 2 por ciento del ingreso interno. Esta acción de los precios operó sólo en 1956 y 1959, por efecto de las devaluaciones del tipo de cambio. En 1956 equivalió a una traslación del 2 por ciento del ingreso interno a otros sectores, pero resultó parcialmente compensada por el crecimiento industrial. En 1957-58 los precios relativos actuaron en favor de la industria, lo que explica la mitad de la traslación de 2.9 por ciento del ingreso recibida por el sector en ese bienio, correspondiendo la otra mitad a la alta tasa de crecimiento industrial. En 1959, la acción negativa de los precios relativos se sumó a la recesión industrial causada por la caída del nivel de compra interno por efecto de la política de estabilización; ambos efectos tuvieron una influencia pareja en la pérdida de un 1.9 por ciento del ingreso interno por parte del sector manufacturero.

Tanto el aumento de la participación de las actividades comerciales, como el mantenimiento de la del sector de transporte y comunicaciones en el conjunto del período, obedecieron al alza en sus precios relativos que compensaron con creces la caída de su participación en el producto real. En 1958, sin embargo, los precios relativos de ambos sectores actuaron negativamente.

En los restantes sectores no agropecuarios —con excepción de la minería— las traslaciones de ingreso negativas se debieron casi totalmente al deterioro en sus precios relativos.

Las características de los cambios ocurridos entre 1959 y 1961 ofrecen cierto parecido con los registrados en el período 1953-55, aunque se observa una mayor influencia de las variaciones en los precios relativos, y un cierto predominio de esa influencia sobre la de los cambios en estructura productiva, lo que en buena medida obedece a la mayor intensidad del proceso inflacionario.

La caída de participación del sector agropecuario en un 5.8 por ciento del ingreso interno se debió, en más de un 60 por ciento, al deterioro de sus precios relativos, y en el 40 por ciento restante el estancamiento y la posterior disminución de su producción. La estabilidad del tipo de cambio, a lo que se agregó en 1961 la caída de los precios ganaderos, implicaron caídas de los precios relativos del sector tanto en 1960 como en 1961. En 1960, el estancamiento de la producción agropecuaria y el efecto desfavorable de la relación de precios tuvieron una importancia pareja en la pérdida de un 2.3 por ciento del ingreso interno por parte del sector. En 1961, los efectos de la sequía fueron superados por la caída de los precios relativos; de la traslación total del 3.5 por ciento del ingreso hacia el resto de la economía el efecto de los precios tuvo una magnitud equivalente a una traslación de 2.4 por ciento.

La traslación de ingresos equivalente al 3 por ciento del ingreso interno recibida por la industria en el bienio obedeció en sus tres cuartas partes a la mejoría de sus precios relativos. Esa traslación ocurrió por igual en 1960 y en 1961, pero en el primer año se debió exclusivamente a la acción de los precios

relativos, mientras que en 1961 hubo una influencia pareja de éstos y de la tasa de crecimiento industrial.

En las actividades de minería, construcción y comercio, predominó el efecto de su mayor ritmo de crecimiento, sin que la caída en sus precios relativos llegara a contrarrestarlo.

En los sectores de servicios, por el contrario, cuyo lento ritmo de crecimiento hizo disminuir su participación en la generación del producto real, la mejoría en los precios relativos determinó el aumento de las participaciones sectoriales en el ingreso monetario.

En la traslación de ingresos hacia la agricultura entre 1961 y 1964 influyó casi totalmente la continua alza de los precios relativos del sector, y sólo en una quinta parte el avance de la producción agropecuaria ocurrido en 1964. En efecto, de la traslación total de un 5.5 por ciento del ingreso interno recibida por el sector en el conjunto del período, el efecto de los precios relativos fue equivalente a una traslación del 4.4 por ciento. Esta intensidad relativa de ambos efectos se mantuvo casi constantemente en todo el período; el hecho de que el sector haya recibido una mayor traslación en 1964 (2.1 por ciento del ingreso interno, frente a 1.7 por ciento en cada uno de los dos años anteriores), obedeció también a un mejoramiento relativo mayor de los precios, de una intensidad equivalente a una traslación del 1.9 por ciento del ingreso interno.

La pérdida de participación del sector industrial obedeció totalmente a la caída en sus precios relativos en el conjunto del período. En efecto, el sector cedió un 2.6 por ciento del ingreso interno durante el trienio, y la magnitud de los cambios desfavorables en su relación de precios fue equivalente a esa traslación. Durante la recesión de 1962-63 el sector perdió participación en un 3.2 por ciento del ingreso interno; casi el 60 por ciento de esta pérdida se debió al efecto de los precios relativos, y el 40 por ciento restante a la caída del nivel de actividad, mayor que en el resto de la economía por haber sido el sector en que se desencadenó la crisis. En 1964, los precios relativos industriales siguieron empeorando y su sola acción sobre la participación del sector hubiera implicado una pérdida del 0.9 por ciento del ingreso interno; la recuperación industrial, sin embargo, posibilitó que la industria aumentara su participación en el ingreso monetario en un 0.6 por ciento de éste.

La mejoría de los precios relativos en los servicios de transporte y gubernamentales, determinó el ligero aumento de sus participaciones sectoriales, mientras que en los restantes sectores, en que los precios relativos cayeron, su influencia fue muy variable. (Véanse los cuadros 71 y 72.)

#### d) *Los cambios en la distribución sectorial entre 1953 y 1959-61*

Interesa especialmente analizar las traslaciones totales ocurridas entre los tres años para los que se dispone de distribuciones del ingreso por niveles.

En 1959, la participación del sector agropecuario era aproximadamente la misma que en 1953. La industria, en cambio, generaba un 4.1 por ciento más del ingreso monetario, con lo cual había aumentado un 16 por ciento su participación. Esta traslación de importancia relativa se operó disminuyendo la participación de la construcción y de los sectores de servicios con excepción del comercio, que aumentó su participación en un 17 por ciento (2.3 por ciento del ingreso interno). El pequeño sector minero, por su parte, aumentó considerablemente su importancia.

Comparando la distribución sectorial de 1961 con la existente en 1953, en

Cuadro 71

ARGENTINA: ÍNDICES DE PRECIOS RELATIVOS SECTORIALES (AL COSTO DE LOS FACTORES)<sup>a</sup>  
(Base 1960 = 100)

Año	Sectores no agropecuarios												
	Agropecuario y pesca	Sectores productores de mercancías					Sectores productores de servicios						
		Total	Sub-total	Canteras y minas	Industria manufacturera	Construcción	Sub-total	Comercio	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Bancos, seguros y otras instituciones financieras y vivienda	Servicios gobierno general	Otros servicios	Electricidad, gas y agua
1947	76.4	107.3	94.5	127.3	90.9	109.1	114.5	118.2	96.4	101.8	189.1	101.8	136.4
1948	74.2	107.6	98.5	127.3	93.9	125.8	113.6	113.6	100.0	112.1	165.2	106.1	125.8
1949	69.5	107.3	106.1	115.9	100.0	134.1	108.5	95.1	103.7	117.1	152.4	109.8	119.5
1950	72.9	106.2	105.2	132.3	100.0	136.5	107.3	96.9	99.0	112.5	146.9	111.5	112.5
1951	82.4	103.8	101.5	101.5	96.9	124.4	105.3	102.3	91.6	104.6	138.2	113.0	91.6
1952	80.9	103.7	99.4	97.5	95.1	124.7	107.4	99.4	100.6	108.0	130.2	116.0	90.1
1953	88.4	102.9	97.7	90.2	94.2	119.1	106.9	93.1	98.8	117.9	137.0	113.9	95.4
1954	85.4	103.8	100.0	104.3	95.7	128.6	107.0	89.2	97.3	123.8	143.2	114.1	96.8
1955	80.3	104.8	102.9	100.0	100.5	124.0	106.7	90.4	94.2	124.0	145.7	115.4	98.1
1956	88.4	102.8	98.0	113.1	93.6	131.1	106.4	95.6	103.6	112.4	139.4	110.4	86.5
1957	92.2	101.6	98.7	112.1	96.1	116.3	104.2	100.3	103.9	101.6	138.8	102.6	73.3
1958	89.9	102.1	100.2	101.9	98.4	113.6	103.5	93.2	98.6	118.4	131.3	103.3	90.6
1959	106.4	98.6	97.5	125.8	95.1	108.3	99.5	103.9	100.0	94.0	88.9	103.8	80.2
1960	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
1961	85.2	102.8	102.3	84.7	102.5	106.7	103.1	94.0	101.1	120.6	107.6	103.1	104.8
1962	92.9	101.4	99.3	108.1	97.5	109.2	103.0	93.1	105.2	123.0	110.0	102.5	97.2
1963	100.2	100.0	98.7	107.0	97.2	105.8	101.0	93.7	111.0	110.7	106.6	95.1	100.1
1964	107.7	98.4	96.4	101.9	96.6	93.1	100.1	92.2	107.2	108.9	109.0	89.6	80.8

<sup>a</sup> Relaciones entre los índices de precios implícitos en el producto sectorial al costo de los factores y el índice de precios implícitos en el producto bruto interno al costo de los factores.

Cuadro 72

ARGENTINA: INCREMENTOS ANUALES DE LOS PRECIOS RELATIVOS SECTORIALES  
(Variaciones porcentuales)

Año	Agropecuario y pesca	Sectores no agropecuarios											
		Total	Sectores productores de mercancías				Sectores productores de servicios						
			Sub-total	Canteras y minas	Industria	Construcción	Sub-total	Comercio	Transporte y comunicaciones	Gobierno general	Vivienda y finanzas	Otros servicios	Electricidad, gas y agua
1948	- 2.9	0.3	4.2	—	3.3	15.3	-0.8	- 3.9	3.7	10.1	-12.6	4.2	- 7.8
1949	- 6.3	-0.3	7.7	- 9.0	6.5	6.6	-4.5	-16.3	3.7	4.5	- 7.7	3.5	- 5.0
1950	4.9	-1.0	-0.8	14.2	—	1.8	-2.1	1.9	- 4.5	- 3.9	- 3.6	1.5	- 5.9
1951	13.0	-2.3	-3.5	-23.3	-3.1	- 8.9	-1.9	5.6	- 7.5	- 7.0	- 5.9	1.3	-18.6
1952	- 1.8	-0.1	-2.1	- 3.9	-1.9	0.2	2.0	- 2.8	9.8	3.3	- 5.8	2.7	- 1.6
1953	9.3	-0.8	-1.7	- 7.5	-0.9	- 4.5	-0.5	- 6.3	- 1.8	9.2	5.2	-1.8	5.9
1954	- 3.4	0.9	2.4	15.6	1.6	8.0	0.1	- 4.2	- 1.5	5.0	4.5	0.2	1.5
1955	- 6.0	1.0	2.9	- 4.1	5.0	- 3.6	-0.3	1.3	- 3.2	0.2	1.7	1.1	1.3
1956	10.1	-1.9	-4.8	13.1	-6.9	5.7	-0.3	5.8	10.0	- 9.4	- 4.3	- 4.3	-11.8
1957	4.3	-1.2	0.7	- 0.9	2.7	-11.3	-2.1	4.9	0.3	- 9.6	- 0.4	- 7.1	-15.3
1958	- 2.5	0.5	1.5	- 9.1	2.4	- 2.3	-0.7	- 7.1	- 5.1	16.5	- 5.4	0.7	23.6
1959	18.4	-3.4	-2.7	23.5	-3.4	- 4.7	-3.9	11.5	1.4	-20.6	-32.3	0.5	-11.5
1960	- 6.0	1.4	2.6	-20.5	5.2	- 7.7	0.5	- 3.8	—	6.4	12.5	-3.7	24.7
1961	-14.8	2.8	2.3	-15.3	2.5	6.7	3.1	- 6.0	1.1	20.6	7.6	3.1	4.8
1962	9.0	-1.4	-2.9	28.1	-4.9	2.3	-0.1	- 1.0	4.1	2.0	2.2	-0.6	- 7.3
1963	7.9	-1.4	-0.6	-10.1	-0.3	- 3.1	-1.9	0.6	5.5	-10.0	- 3.1	-6.9	3.0
1964	7.5	-1.6	-2.3	- 4.8	-0.6	-12.0	-0.9	- 1.6	- 3.4	2.2	11.6	- 5.8	-19.3

cambio, se observa una traslación generalizada de ingresos hacia el sector industrial, en primer lugar, y hacia las actividades comerciales, en segundo término. La participación de la industria cubría un 7.1 por ciento más del ingreso total, lo que representa un aumento del 28 por ciento, mientras el comercio aumentó la suya un 21 por ciento participando en un 2.9 por ciento más en el ingreso interno. Salvo las actividades en las que predomina la producción de energía (minería y electricidad, gas y agua), que experimentaron un aumento relativo notable de su participación en el ingreso, los demás sectores perdieron posiciones. El sector agropecuario disminuyó en un 30 por ciento su participación, cediendo un 5.7 por ciento del ingreso total; los sectores de construcción y de servicios perdieron también importancia, en magnitudes relativas de un orden de entre 10 por ciento y 30 por ciento salvo transporte y comunicaciones, que prácticamente mantuvo su participación.

La participación agropecuaria en el ingreso monetario fue casi la misma en 1959 y 1953. Esto resulta de la acción contrapuesta del estancamiento agropecuario y del mejoramiento en los precios relativos del sector. El hecho de que el producto agropecuario estuviera en 1959 en un nivel casi igual al que tenía en 1953 hubiera implicado una traslación del 3.1 por ciento del ingreso interno al resto de la economía, que en ese período creció a una tasa del 4 por ciento anual. Pero el movimiento de los precios relativos en favor del sector ejerció una acción equivalente a una traslación del 3.2 por ciento del ingreso interno. La mayor parte de esta acción obedeció a la devaluación de 1959, que provocó cambios en los precios relativos equivalentes a una traslación del 2.9 por ciento del ingreso hacia el sector agropecuario.

El considerable aumento de la participación del sector industrial en el ingreso (4.1 por ciento del mismo) obedeció casi exclusivamente al incremento de su importancia en la generación del producto real; en 1953 el producto industrial real era el 27.4 por ciento del total y en 1959 el 31.2 por ciento. Esto es sólo el reflejo del hecho que el sector industrial creció a una tasa del 5.6 por ciento anual entre ambos años, mientras el conjunto de la economía lo hizo a un ritmo anual del 3.3 por ciento. Este crecimiento relativo del sector en términos reales hubiera implicado, por sí solo, una traslación del 3.8 por ciento del ingreso monetario.

El resto (menos de una décima parte) de la traslación total hacia el sector entre 1953 y 1959 es atribuible a los precios relativos.

Los cambios coyunturales ocurridos en 1959 —recesión industrial y cambio en los precios relativos en favor de la agricultura— afectaron en sentido negativo la participación del sector industrial en el ingreso interno; una prueba de ello es que entre 1953 y 1958, las traslaciones hacia el sector sumaron un 6 por ciento del mismo, y un 80 por ciento de ellas eran atribuibles al crecimiento diferencial del sector respecto del resto de la economía. La devaluación de 1959 no alcanzó a compensar la totalidad de la ganancia de participación obtenida por el sector industrial a través de los precios relativos desde 1953, a expensas principalmente de los sectores de servicios.

El aumento de participación del sector comercio, por el contrario, se debió en un 70 por ciento al mejoramiento de sus precios relativos ocurrido en 1959, paralelamente al alza de los precios agropecuarios; sólo el 30 por ciento restante de la traslación del 2.3 por ciento del ingreso interno recibida por el sector entre 1953 y 1959 es atribuible al aumento de su participación en la generación del producto real, pese a la caída provocada por la recesión.

La disminución sufrida por la actividad de la construcción entre ambos

años es atribuible, en un 80 por ciento, a su pérdida de importancia en la estructura productiva del sistema; sólo una quinta parte obedeció al desmejoramiento en sus precios relativos, que no fue de gran significación.

El sector de transporte y comunicaciones tenía en 1959 prácticamente la misma participación en el ingreso que en 1953, dado que mantenía la misma relación de precios y una importancia similar en la generación del producto. En ninguno de los dos sentidos resultó afectado por la crisis de 1959.

Los sectores de servicios cuyas posiciones relativas respecto del ingreso monetario sufrieron una baja considerable entre 1953 y 1959, trasladaron ingresos hacia el resto de la economía principalmente por efecto de los precios relativos. En este sentido, los cambios ocurridos en 1959 sólo implicaron una agudización de la tendencia imperante hasta 1958.

En el caso del gobierno, la totalidad del descenso de 2.2 por ciento del ingreso total acumulada entre 1953 y 1959 se debió a la caída de sus precios reales a lo largo de casi todo el período, como resultado de la política de contención de las remuneraciones derivada de los esfuerzos por reducir el déficit fiscal. Por el contrario, la política de contención del gasto no tuvo efectos duraderos sobre la participación del sector en la generación del producto, que aumentó ligeramente hasta 1958; sólo en 1959, al ponerse en ejecución el programa de estabilización, se eliminó ese aumento, que había compensado en pequeña medida el efecto desfavorable de los precios. También para el sector de vivienda y finanzas la casi continua caída de los precios relativos, determinada por la legislación sobre alquileres, explica un 80 por ciento de su pérdida de participación en el ingreso. El notable incremento del nivel general de precios ocurrido en 1959 tuvo el efecto de aumentar el rezago de los precios reales del sector.

La traslación del 1.4 por ciento del ingreso total sufrida por las actividades de otros servicios también obedeció, en su mayor parte, al efecto desfavorable de su relación de precios; pero en este caso la situación coyuntural de 1959 no implicó cambios: la baja había ocurrido con anterioridad.

Al comparar la distribución sectorial del ingreso imperante en 1961 con la que existía en 1953, las traslaciones que se observan difieren en un importante aspecto de las ocurridas entre ese año y 1959: la participación del sector agropecuario, lejos de mantenerse, cubre un 5.7 por ciento menos del ingreso interno. Al desmejorar temporalmente los precios relativos del sector, su nivel de 1961, algo menor que el de 1953, implicó de hecho la eliminación de las traslaciones positivas por precios; la participación del sector quedó así totalmente sujeta a su declinante contribución al producto real, que en 1961 se vio adicionalmente disminuida, por las condiciones climáticas, a un 15.6 por ciento de éste, en comparación con 21.3 por ciento en 1953 y 17.9 por ciento en 1959. El efecto total del estancamiento estructural de la producción sectorial y de su caída de 1961 fue equivalente a una traslación del 5.3 por ciento del ingreso interno.

La mayor participación del sector industrial se debió en un 65 por ciento al aumento de su importancia en la generación del producto real. Recuperada la producción sectorial de la recesión de 1959, aumentó la diferencia en el ritmo de crecimiento con respecto al resto de la economía. El efecto debido a este cambio en la estructura productiva fue, en consecuencia, mayor que en 1959, y llegó a equivaler, entre 1953 y 1961, a una traslación del 4.6 por ciento del ingreso interno. A diferencia de lo ocurrido entre 1953 y 1959, el mejoramiento temporal de los precios relativos del sector asociado al manteni-

miento del tipo de cambio, implicó una traslación hacia el mismo del 2.5 por ciento.

En los demás sectores, la comparación de sus posiciones relativas en 1953 y 1961 presenta casi las mismas traslaciones que entre 1953 y 1959. Más aún, los efectos de los cambios en la estructura productiva y en el sistema de precios tiene aproximadamente la misma importancia relativa sobre esas traslaciones que la que tenían en ese período. Sólo merecen consideración dos excepciones. La mayor participación de las actividades comerciales se debió totalmente al aumento de su importancia en la generación del producto real, dado que sus precios relativos volvieron, entre 1959 y 1961, al nivel que tenían en 1953, paralelamente al deterioro de los del sector agropecuario. El otro sector que presenta una posición algo diferente es el gobierno, cuya pérdida de participación entre 1953 y 1961 abarcó un 1.7 por ciento del ingreso monetario, siendo en consecuencia menor que la ocurrida entre aquel año y 1959. Esto obedeció al mejoramiento relativo de las remuneraciones, lo que implicó que el deterioro de los precios reales del sector pasara a ser un factor menos importante que su pérdida de importancia en la generación del producto real. Este cambio deriva del hecho de que, entre 1959 y 1961, la política de contención de los gastos de consumo del gobierno desplazara el énfasis de las restricciones de las remuneraciones relativas del personal a la proporción de población ocupada absorbida por el sector.

#### e) *Los cambios en la estructura sectorial del producto real*

Dado que los cambios en la estructura productiva del sistema económico influyen sobre las variaciones de la distribución sectorial del ingreso monetario, merecen destacarse los rasgos sobresalientes de las variaciones ocurridas en la estructura productiva, tal como se reflejan en los cambios de importancia de los distintos sectores en la generación del producto real.

En primer lugar, cabe señalar la menor variabilidad anual de la contribución de cada sector a la generación del producto real, en relación con la de su participación en el ingreso monetario. Esto es una consecuencia del hecho ya señalado de que los cambios en los precios relativos tienden a ejercer una mayor influencia sobre las traslaciones intersectoriales del ingreso monetario, superando en magnitud al efecto de los cambios intersectoriales en el producto real.

Los cambios ocurridos en la estructura productiva argentina entre 1946 y 1965 se caracterizan por una considerable disminución de importancia del sector agropecuario y por el correlativo aumento de participación de las actividades industriales. Continuó, de esta manera, la tendencia prevaleciente a lo largo de todo el siglo, aunque es de destacar que el ritmo de transformación fue considerablemente mayor que el que se observa en el lapso de 20 años inmediatamente anterior al período que se analiza. (Véase el cuadro 73.)

Entre 1946 y 1965 la participación del sector agropecuario en el producto interno disminuyó 31 por ciento en término relativo, mientras que la de las actividades industriales aumentó un 20 por ciento y la del conjunto de los servicios en 3 por ciento.

Las variaciones de las participaciones sectoriales en el producto real son una medida del grado y dirección del cambio en la estructura productiva. En el caso argentino son el resultado de disparidades en las tasas sectoriales de crecimiento



Cuadro 73

ARGENTINA: ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO REAL  
(Porcentaje sobre el producto interno bruto real al costo de los factores, a precios de 1960)

Año	Agropecuario y pesca	Sectores no agropecuarios											
		Total	Sectores productores de mercancías				Sectores productores de servicios						
			Sub-total	Canteras y minas	Industria manufacturera	Construcción	Sub-total	Comercio	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Bancos, seguros y otras instituciones financ. y vivienda	Servicios gobierno general	Otros servicios	Electricidad, gas y agua
1946	23.9	76.1	32.5	0.7	27.6	4.2	43.6	15.4	7.4	4.0	7.0	9.0	0.8
1947	22.7	77.3	31.9	0.6	27.6	3.7	45.4	18.4	7.5	3.6	7.1	8.0	0.8
1948	21.6	78.4	32.5	0.6	27.5	4.4	45.9	18.0	7.9	3.8	7.4	8.0	0.8
1949	20.2	79.8	33.6	0.6	28.2	4.8	46.2	16.7	8.3	4.0	7.7	8.6	0.9
1950	18.7	81.3	34.4	0.7	28.8	4.9	46.9	16.6	8.5	4.2	7.9	8.8	0.9
1951	19.3	80.7	33.7	0.7	28.0	5.0	47.0	16.7	8.6	4.1	7.9	8.7	1.0
1952	17.5	82.5	34.6	0.8	29.0	4.8	47.9	15.8	8.8	4.5	8.3	9.5	1.0
1953	21.3	78.7	32.7	0.8	27.4	4.5	46.0	14.7	8.4	4.4	8.1	9.4	1.0
1954	20.3	79.7	33.3	0.8	28.4	4.1	46.4	15.3	8.4	4.3	8.0	9.3	1.1
1955	19.6	80.4	34.3	0.8	29.6	3.9	46.1	16.0	8.4	4.2	7.5	8.9	1.1
1956	18.3	81.7	35.1	0.8	30.6	3.7	46.6	16.0	8.3	4.2	7.9	9.1	1.1
1957	17.4	82.6	36.3	0.8	31.4	4.1	46.3	16.4	8.2	4.1	7.6	8.8	1.2
1958	17.2	82.8	37.2	0.8	32.2	4.2	45.6	16.4	8.1	4.0	7.4	8.5	1.2
1959	17.9	82.1	36.2	1.0	31.2	4.0	45.9	15.4	8.1	4.3	7.8	9.1	1.2
1960	16.8	83.2	36.8	1.4	31.2	4.2	46.4	16.7	8.1	4.1	7.4	8.8	1.3
1961	15.6	84.4	37.9	1.6	32.0	4.3	46.5	17.7	8.0	4.0	7.0	8.4	1.4
1962	16.1	83.9	36.7	1.9	30.7	4.0	47.3	17.5	7.9	4.2	7.2	8.8	1.7
1963	16.6	83.4	36.2	1.9	30.4	3.9	47.0	16.3	7.7	4.4	7.5	9.3	1.8
1964	16.8	83.2	37.8	1.8	32.0	4.0	45.4	15.9	7.7	4.1	7.0	8.8	1.9
1965	16.3	83.7	38.9	1.8	33.1	4.0	44.8	16.3	7.7	3.9	6.5	8.5	1.9

más que la consecuencia de disminuciones absolutas en el producto de algunos sectores frente al crecimiento de otros.

Mientras el conjunto de la economía creció, en el período considerado, a un ritmo anual del 3.1 por ciento, el sector agropecuario estuvo relativamente estancado, ya que su producto se elevó a una tasa del 1.1 por ciento en tanto que el producto industrial creció a un ritmo del 4.2 por ciento anual y el de servicios a un 3.2 por ciento.

Estas tendencias generales no presentan un pauta uniforme en todo el período, pues los crecimientos sectoriales no fueron uniformes. Los cambios en las participaciones sectoriales estuvieron dominados por la cambiante velocidad del proceso de desarrollo industrial y las alternativas del relativo estancamiento agropecuario.

En el período 1947-50 la participación del sector agropecuario disminuye considerablemente a consecuencia de la caída de su producto a una tasa negativa del 5.3 por ciento anual.

La recuperación posterior de la producción agropecuaria durante el período 1951-55, que implicó una tasa media anual de crecimiento sectorial del 4.1 por ciento en el período, aumentó su participación en el producto a niveles casi iguales a los anteriores. A partir de 1956, en cambio, se acelera la caída de la participación del sector agropecuario, cuyo producto disminuyó a un ritmo del 0.3 por ciento entre 1955 y 1958 y del 0.9 por ciento entre 1958 y 1961. La recuperación posterior, hasta 1965, del nivel de actividad del sector (2.9 por ciento de crecimiento anual en el período 1962-65) no alcanza a alterar mayormente la tendencia iniciada en 1956. Sólo implica el mantenimiento de la participación sectorial a un nivel algo superior al 16 por ciento del producto real. Las actividades industriales crecieron, en casi todos los subperíodos, a tasas anuales mayores que el conjunto de la economía, lo que justifica la sostenida tendencia al aumento de su participación en el producto registrada a lo largo de todo el período. Entre 1947 y 1950, el aumento de la participación es constante. En el período 1951-54 oscila en torno al nivel que había alcanzado en 1950, cercano al 29 por ciento del producto, y entre 1955 y 1958 continúa la tendencia francamente ascendente, en consonancia con un ritmo anual de crecimiento del 6.9 por ciento —frente a un 4.1 por ciento del conjunto de la economía—. La irregularidad del crecimiento industrial a partir de 1959, que se refleja en una tasa anual del 2.2 por ciento —por primera vez inferior a la del conjunto de la economía—, implicó un estancamiento de la participación del sector en niveles iguales o inferiores al 32 por ciento del producto alcanzado en 1958. Sólo en 1965 superó ese nivel.

Aparte estas tendencias generales de la estructura productiva se observan algunos cambios que resulta interesante considerar. Por un lado, la importancia del sector gubernamental, aunque similar al principio y al final del período, fue mayor en el lapso que media entre 1950 y 1954, a consecuencia de la política de expansión de los servicios gubernamentales registrada hasta 1954.

Por otra parte, aunque de poco peso en el total, no por ello son menos notables los aumentos de la participación del sector canteras y minas, que se triplicó, a la de electricidad, gas y agua, que se duplicó.

El leve aumento en la participación conjunta de los sectores de servicios es el resultado de diferentes tendencias sectoriales. La participación de las actividades comerciales permaneció casi estacionaria en todo el período 1947-65. Las actividades de transporte y comunicaciones aumentan su participación hasta 1955, para luego declinar a niveles cercanos a los del comienzo del período.

La contribución de cada sector a la generación del producto real (medido, en este caso, a los precios de 1960) es el resultado de la asignación sectorial de los recursos humanos disponibles y de nivel de productividad por persona ocupada existente en cada sector de actividad económica. Es decir, que los cambios en la estructura sectorial del producto real señalados anteriormente obedecen tanto a cambios en la distribución sectorial de la mano de obra asalariada como a variaciones en el producto por asalariado de cada sector.

En general, en el período 1946-53 no se registraron variaciones significativas del producto por hombre, ni en el conjunto de la economía ni en la mayoría de los sectores urbanos. Sólo en el sector agropecuario la productividad varió a tono con las vicisitudes de la producción. En consecuencia, los cambios en la estructura sectorial del producto real registrados en este período pueden considerarse en general, salvo algunas oscilaciones anuales relativamente pequeñas de las productividades sectoriales, como asociados a las recesiones y, con la excepción mencionada del sector agropecuario, como representativos de los desplazamientos intersectoriales de la mano de obra asalariada.

Entre 1953 y 1965, en cambio, aumentó la productividad tanto en el conjunto de la economía como en algunos sectores urbanos y en las actividades agropecuarias. Por lo tanto, los cambios en la estructura sectorial del producto son consecuencia del efecto combinado de los cambios diferenciales en las productividades sectoriales y de los desplazamientos de los asalariados de un sector a otro. De los dos factores, sin embargo, las diferencias intersectoriales en la variación del producto por asalariado han tenido en este período una mayor influencia en los cambios de la estructura productiva que los desplazamientos de la mano de obra.

### 3. La distribución regional

Las estimaciones existentes del producto a precios corrientes por regiones, para 1953, 1958 y 1959 permiten obtener una idea aproximada de los cambios ocurridos en la desigualdad de la distribución regional del ingreso observada en ese lapso.

De acuerdo con esas estimaciones, la distribución regional del producto revela bastante estabilidad en el período 1953-58. En 1959, en cambio, las bruscas variaciones en los precios relativos y la caída del nivel de actividad en la mayoría de los sectores, provocó cambios en la distribución regional del ingreso de magnitud similar a los ocurridos en los cinco años anteriores.

Cabe destacar que las hipótesis de estimación utilizadas en esos cálculos pueden tender a disimular el efecto de ciertos cambios estructurales, sobre todo los relacionados con la localización de nuevas inversiones. Pero, en conjunto, la imagen que proporcionan de las desigualdades regionales es suficientemente aproximada y no caben dudas sobre la tendencia que revelan.

Dentro de ese cuadro de relativa estabilidad del patrón distributivo regional, se observa una disminución de la desigualdad general entre las 24 jurisdicciones administrativas provinciales. En efecto, la diferencia media relativa entre estas unidades presenta los siguientes valores:

	<i>Porcentaje</i>
1953	31.3
1958	29.5
1959	28.0

Cuadro 74

## DISTRIBUCIÓN REGIONAL DEL INGRESO BRUTO INTERNO

Jurisdicciones	1953				1958				1959			
	Produc- to por habitante (en por- centaje del pro- medio nacio- nal)	Participaciones porcentuales		Diferen- cia rela- tiva	Produc- to por habitante (en por- centaje del pro- medio nacio- nal)	Participaciones porcentuales		Diferen- cia rela- tiva	Produc- to por habitante (en por- centaje del pro- medio nacio- nal)	Participaciones porcentuales		Diferen- cia rela- tiva
		En la pobla- ción total	En el produc- to bruto interno a costo de fac- tores			En la pobla- ción total	En el produc- to bruto interno a costo de fac- tores			En la pobla- ción total	En el produc- to bruto interno a costo de fac- tores	
Tierra del Fuego	247	0.04	0.10	0.06	265	0.05	0.13	0.08	324	0.04	0.12	0.08
Santa Cruz	200	0.24	0.48	0.24	215	0.26	0.55	0.29	234	0.26	0.61	0.35
Chubut	139	0.68	0.95	0.27	137	0.70	0.97	0.27	144	0.71	1.02	— 0.31
Gran Buenos Aires	138	31.17	42.99	11.82	135	33.00	44.73	11.73	127	33.45	42.62	9.17
Río Negro	135	0.69	0.93	0.24	118	0.88	1.04	0.16	94	0.92	0.86	— 0.06
Buenos Aires (partidos rest.)	119	15.50	18.52	3.02	114	14.89	16.75	1.86	126	14.75	18.56	3.81
La Pampa	101	0.94	0.95	0.01	104	0.83	0.87	0.04	134	0.81	1.09	0.28
Mendoza	98	3.93	3.88	— 0.05	107	4.08	4.37	0.29	95	4.10	3.90	— 0.20
Santa Fe	89	10.16	9.13	— 1.03	90	9.58	8.61	— 0.97	98	9.45	9.27	— 0.18
Jujuy	73	1.13	0.83	— 0.30	80	1.18	0.95	— 0.23	76	1.19	0.90	— 0.29
Córdoba	71	9.25	6.57	— 2.68	70	8.94	6.31	— 2.63	81	8.87	7.23	— 1.64
San Juan	66	1.72	1.14	— 0.58	100	1.75	1.76	0.01	73	1.76	1.28	— 0.48
Chaco	65	2.73	1.78	— 0.95	62	2.70	1.68	— 1.02	61	2.69	1.63	— 1.06

Tucumán	64	3.84	2.49	— 1.35	75
Neuquén	63	0.56	0.35	— 0.21	58
Entre Ríos	63	4.55	2.88	— 1.67	58
Formosa	59	0.80	0.47	— 0.33	44
Salta	58	1.96	1.14	— 0.82	54
San Luis	52	0.97	0.51	— 0.46	51
Misiones	47	1.75	0.82	— 0.93	36
Corrientes	46	3.06	1.40	— 1.66	49
La Rioja	41	0.68	0.28	— 0.40	46
Santiago del Estero	40	2.74	1.09	— 1.65	37
Catamarca	35	0.91	0.32	— 0.59	42
<i>Total del país</i>	<i>100</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>		<i>100</i>
Diferencia media relativa				31.32	

---

3.89	2.93	— 0.96	62	3.90	2.41	— 1.49
0.56	0.33	— 0.23	56	0.55	0.31	— 0.24
4.17	2.44	— 1.73	65	4.10	2.68	— 1.42
0.86	0.38	— 0.48	45	0.88	0.39	— 0.49
2.04	1.09	— 0.95	60	2.05	1.23	— 0.82
0.90	0.46	— 0.44	59	0.88	0.52	— 0.36
1.90	0.69	— 1.21	31	1.93	0.61	— 1.32
2.82	1.37	— 1.45	47	2.76	1.31	— 1.45
0.65	0.30	— 0.35	42	0.65	0.28	— 0.37
2.49	0.92	— 1.57	34	2.43	0.82	— 1.61
0.88	0.37	— 0.51	40	0.87	0.35	— 0.52
<i>100.00</i>	<i>100.00</i>		<i>100</i>	<i>100.00</i>	<i>100.00</i>	
		29.46				28.00

---

Esta medida de la desigualdad general depende de qué jurisdicciones se consideren como unidades espaciales diferenciadas. En gran parte, la tendencia señalada a la disminución de las desigualdades relativas está determinada por haber considerado el Gran Buenos Aires en su conjunto. Si se considera la Capital Federal por separado de los partidos conurbanos, que jurisdiccionalmente pertenecen a la Provincia de Buenos Aires, la tendencia de la desigualdad general es opuesta: registra un considerable aumento entre 1953 y 1958, que continúa entre 1958 y 1959. Pero sería poco válido en este caso basarse exclusivamente en las divisiones políticas ignorando el hecho de que la Capital Federal y los partidos provinciales que la rodean han llegado a constituir una sola gran urbe. El análisis por separado de ambas subáreas sólo revelaría las características de especialización espacial dentro del área de la metrópoli. Por otra parte, las transferencias de ingresos de factores entre ambas subáreas es de considerable magnitud, lo que en este caso invalida el tomar las diferencias de producto por habitante como representativas de desigualdades en el ingreso percibido por los residentes en cada subárea (véase el cuadro 74).

La disminución de desigualdades regionales entre 1953 y 1958 es el resultado neto de dos clases de desplazamientos que se contraponen. Por un lado, se produjeron deterioros en la posición relativa de algunas jurisdicciones con un producto por habitante superior al promedio, sobre todo las provincias de Buenos Aires y Río Negro. Sólo en una muy leve medida sucedió algo similar en el Gran Buenos Aires. Estas pérdidas de participación tuvieron su contrapartida en el mejoramiento de más de la mitad de las provincias ubicadas por debajo de la media nacional, sobre todo en San Juan y Tucumán, que tenían un producto por habitante alrededor de un 50 por ciento de ese promedio y en el grupo de provincias ubicadas en los niveles de menores ingresos. Sin embargo, también hubo traslaciones de ingresos que tienden a aumentar las desigualdades regionales, pero su magnitud llegó a contrarrestar sólo parcialmente los cambios hacia una mayor igualización. Las principales variaciones de esta clase consistieron en un aumento de la participación de Mendoza —que se hallaba ubicada en torno a la media nacional en el ingreso— y en pérdidas de posición relativa de las restantes provincias con un producto por habitante inferior al promedio, sobre todo entre el grupo ubicado a niveles entre el 30 y el 40 por ciento de la media nacional. Estas variaciones en las participaciones relativas de las distintas jurisdicciones no implican, en general, grandes cambios en sus posiciones relativas en la pirámide regional del ingreso. Las únicas traslaciones notables son los aumentos del nivel relativo de San Juan y Tucumán, situados en el estrato medio, y el empeoramiento de Formosa y Misiones, en el estrato de ingresos bajos.

Las características de anormalidad coyuntural que presenta el año 1959 acentuaron la tendencia a disminuir las desigualdades regionales de ingresos. La naturaleza de los cambios en la posición relativa de las diferentes jurisdicciones indica, sin embargo, que la mayor parte de ellos es atribuible al vuelco de los precios relativos en favor del sector agropecuario y, sobre todo, a la recesión económica que afectó proporcionalmente más a la industria —y dentro de ésta, a las actividades más dinámicas— y a los servicios de comercialización y transporte.

La disminución del grado general de desigualdad obedece, sobre todo, a la pérdida de participación relativa del Gran Buenos Aires. A diferencia de lo que ocurrió entre 1953 y 1958, período en que esta área mantuvo prácticamente invariable su posición relativa con respecto al resto del país, en los cambios

ocurridos entre 1958 y 1959 un 65 por ciento de las traslaciones de ingresos que contribuyeron a disminuir la desigualdad corresponden al Gran Buenos Aires, que redujo en 22 por ciento su nivel relativo de producto por habitante. Las otras variaciones que actuaron en contra de la desigualdad regional consistieron en mejoras en los niveles relativos de Córdoba, Entre Ríos, Salta y San Luis.

Se registraron también, aunque en una magnitud que sólo parcialmente contrarresta los anteriores, cambios de participación que tendieron a aumentar las desigualdades regionales. Las provincias de Buenos Aires y Santa Fe aumentaron su nivel relativo de producto por habitante, en tanto que las restantes provincias situadas por debajo del promedio nacional disminuyeron el suyo.

Las tendencias de mediano plazo han actuado entre 1953 y 1959 en el sentido de disminuir las desigualdades regionales de ingresos, lo que se ha traducido sobre todo en un mejoramiento del nivel relativo de ingresos del estrato medio, constituido por las provincias que tienen un producto por habitante no inferior al 55 por ciento del promedio nacional.

Al superponerse los efectos de las distorsiones coyunturales de 1959 a las transformaciones de mediano plazo observadas entre 1953 y 1958, se produjo una disminución temporal de la desigualdad, basada sobre todo en la pérdida relativa de participación del Gran Buenos Aires en el ingreso total del país. Este fenómeno, por otra parte, se ha repetido con posterioridad a 1959. Un estudio realizado sobre los ingresos generados en el Gran Buenos Aires, que abarca el período 1959-63, llega a la conclusión de que las recesiones de características predominantemente industriales del tipo de las ocurridas en 1959 y 1962-63, disminuyen temporalmente la participación del Gran Buenos Aires en el ingreso, más allá de su tendencia —presente hasta 1963, por lo menos— a una paulatina disminución. Ello obedece, en primer lugar, a la gran importancia relativa que tienen las actividades industriales en esa área; pero también influye la particular composición del sector industrial del Gran Buenos Aires, donde predominan actividades cuyo nivel de actividad se ve afectado en mayor medida por este tipo de recesiones.



## CAPÍTULO VI

### *LOS EFECTOS REDISTRIBUTIVOS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA*

Este capítulo se propone evaluar en qué sentido y con qué magnitud la política económica ha influido, en la postguerra, sobre la distribución del ingreso de la Argentina. Al hacerlo, se procuran destacar en particular los efectos de la política económica sobre la distribución del ingreso por niveles; sin embargo, y tal como se hizo al analizar los cambios en la distribución en el período de postguerra, se discutirá también la influencia de los cambios en la política económica sobre las variaciones en la distribución sectorial y funcional del ingreso y por grupos socioeconómicos. Conviene también, a los fines de este análisis, distinguir entre el área general de la política económica en sus diversas manifestaciones y los instrumentos que tienden a un objetivo redistributivo determinado. En lo primero se reflejan las orientaciones y propósitos generales de las autoridades públicas, incluidas las medidas que tienden a regular el funcionamiento coyuntural del sistema económico; su ejecución tiene necesariamente efectos redistributivos en uno u otro sentido, esperados o no por los responsables de la política. Este análisis es de especial importancia en el caso argentino, pues las orientaciones generales de la política económica han sufrido frecuentes cambios y revisiones.

En cuanto a lo segundo, es corriente considerar que la política fiscal y previsional constituyen los instrumentos redistributivos por excelencia. Más aún, esta noción se halla incorporada en la legislación tributaria, al establecer la progresividad de las tasas en el impuesto a los réditos y otros impuestos directos. Estos instrumentos de política se hallan institucionalizados en el orden jurídico y conforman, por lo tanto, mecanismos redistributivos relativamente permanentes. Tal es el caso de los impuestos directos, la tributación indirecta, cierto tipo de gastos públicos (educación, salud pública, etc.) y el sistema jubilatorio. Cabe a su vez distinguir tres formas de influencia de estos mecanismos sobre la distribución del ingreso.

En primer lugar, es necesario evaluar en qué medida y sentido estos componentes institucionales del sistema económico rectifican la distribución de los ingresos monetarios o la del bienestar entre las unidades familiares que resulta de la operación de los restantes mecanismos económicos. Se sobrentiende que, dada la considerable permanencia de los sistemas tributarios, del gasto en educación y salud y del sistema previsional, se trata de analizar las características generales de su influencia redistributiva.

En segundo término, y precisamente por la relativa permanencia de la estructura de estos sistemas, interesa considerar los cambios en el marco institucional que significa la introducción o supresión de cualquiera de ellos, y sus efectos sobre la distribución del ingreso. En el caso argentino, la estructura básica del sistema tributario ya estaba montada desde la preguerra; lo mismo puede decirse del sistema educacional y de salud pública, en tanto que constituyó un cambio importante la generalización del sistema jubilatorio en los pri-

meros años de la postguerra. Finalmente, interesa analizar los cambios en la influencia redistributiva de estos mecanismos, derivados de modificaciones de detalle en su estructura: cambios en las tasas, desgravaciones, etcétera.

### 1. *Las orientaciones generales de la política económica y su influencia sobre la distribución del ingreso monetario*

Para apreciar con claridad la influencia final de una determinada orientación de la política económica sobre la distribución del ingreso conviene reducir el análisis a términos esquemáticos, centrandó la atención en aquellos efectos que son más relevantes. Por otra parte, es necesario incluir dentro de la política económica todos los cambios ocurridos en las áreas que, en principio, caen dentro de la esfera de influencia de las autoridades.

Un caso ilustrativo de la amplitud que cabe dar a este concepto es el sistema de precios relativos. Es claro que las autoridades pueden fijar sólo una parte de los precios del sistema y que al hacerlo las posibilidades de lograr determinados objetivos concretos se limitan a una parte aún menor del sistema; pero aún así, la intervención del Estado en el sistema de precios tiene un grado tal que, aun cuando en una cierta porción del mismo los precios sean determinados por las fuerzas del mercado, el sistema de precios relativos constituye indudablemente una de las áreas importantes dentro del conjunto de instrumentos a disposición de la política económica. Que la fijación de la totalidad de los precios no constituya un proceso de decisión único y coherente, o que los responsables de la política no puedan prever los efectos totales de sus decisiones, no es óbice para que los precios relativos deban ser considerados un instrumento de la política económica imperante, habida cuenta de los ajustes previsible dentro del sistema por acción de las fuerzas del mercado.

En consecuencia, las orientaciones generales de la política económica imperantes en los distintos períodos de la postguerra son considerados en el presente análisis básicamente como esquemas completos o "modelos" de política económica que se implantaron para alcanzar determinados objetivos, y cuya ejecución, a través de las principales áreas de instrumentos de la política económica, tuvo determinados efectos finales sobre la distribución del ingreso entre los diferentes grupos socioeconómicos. Este enfoque facilita superar el nivel de la descripción detallada, y el análisis pormenorizado de las decisiones de política económica adoptadas en cada período, colocando en cambio el análisis en un plano de mayor generalización; sólo así pueden evaluarse los efectos que ejerce sobre la distribución del ingreso un determinado conjunto de objetivos y la utilización de un conjunto dado de instrumentos.

No obstante, al llegar a este plano de generalización no debe olvidarse el hecho de que el marco económico, social y político en que se implantó cada esquema u orientación general de política económica fue, en gran medida, específico y, por lo tanto, las conclusiones que se extraen sobre sus efectos distributivos no son estrictamente generalizables a todo momento o lugar.

Conviene señalar también que los objetivos perseguidos por los sucesivos esquemas de política económica puestos en práctica no siempre se expresaron, en su oportunidad, con claridad y precisión. Incluso pueden haber sido distintos a los que aquí se suponen los objetivos que tuvieron los responsables de la política al momento de estructurar la orientación de sus decisiones. Los que aquí se presentan como objetivos son los que se han revelado empíricamente

como orientadores de esos esquemas de política económica, en el nivel de generalidad en que se realiza el análisis.

Finalmente, conviene reiterar que este análisis se limita a los efectos que tuvo sobre la distribución del ingreso la puesta en práctica de los distintos esquemas de política económica, sin atender a otros efectos sobre las diferentes variables del sistema económico. Asimismo, tampoco se pretende examinar los distintos aspectos de la evolución de la política económica en relación con el proceso de desarrollo, sino sólo destacar aquellos rasgos más salientes que tuvieran una relación más directa con la distribución que se registró en el ingreso.

#### a) *La política expansiva de 1946-49*

El esquema de la política económica puesta en práctica desde el término de la guerra y prácticamente hasta 1949, tenía como objetivos principales la industrialización, la repatriación de deuda externa, la nacionalización de empresas extranjeras, la redistribución del ingreso hacia los asalariados y el mantenimiento del nivel de empleo, mediante la absorción en actividades urbanas de la mano de obra liberada por la agricultura. El cumplimiento de estos objetivos se acometió a través de una política altamente expansiva de la demanda interna. Quizás el rasgo más significativo de este esquema de política haya sido la complementación de sus objetivos. En efecto, no sólo resultaba posible impulsar el proceso de industrialización, en esa etapa de la industrialización, manteniendo el nivel de pleno empleo, en forma paralela a una rápida redistribución progresiva del ingreso, sino que esos procesos se apoyaran entre sí.

La política de industrialización —concebida como aumento relativo de la importancia de las actividades manufactureras— se instrumentó a través de la expansión de la demanda interna de productos industriales y de los precios relativos favorables al sector, aparte de los efectos acumulativos del propio proceso de desarrollo industrial.

La expansión de la demanda interna se estimuló a través de una política monetaria y fiscal expansiva; el proceso de sustitución de importaciones, en un marco de protección a la industria local; y el mismo proceso de redistribución progresiva del ingreso, apoyándose en el hecho de que la mayoría de los productos industriales tienen una demanda cuya elasticidad-ingreso es relativamente alta. Esta expansión se hizo posible gracias al hecho de que el sector externo de la economía presentaba una situación relativamente favorable, aunque dicha situación se fue deteriorando rápidamente, en parte por efecto de la misma expansión interna y en parte por la utilización de divisas en la repatriación de deudas y adquisición de capitales extranjeros, frente a un sector agropecuario estancado.

El otro tipo de estímulo al proceso de industrialización estuvo constituido por la política de precios relativos favorables al sector manufacturero y por el régimen cambiario imperante. Durante este período, la relación de precios entre la agricultura y la industria cayó progresivamente hasta alcanzar en 1949 un nivel sin precedentes, un 27 por ciento más bajo que el de 1946. Por otra parte, el régimen cambiario imperante implicaba la apropiación estatal de parte de los beneficios del comercio exterior y la transferencia de otra parte a la industria, a través del mantenimiento de un tipo de cambio sobrevaluado. Una ilustración de este hecho puede encontrarse en la circunstancia de que, frente al deterioro señalado en los precios reales recibidos por el sector agropecuario, la

relación de intercambio con el exterior era en 1949 similar a la existente en 1946, e incluso en 1947-48 fue un 20 por ciento mayor.

Como resultado de estos estímulos, el sector industrial aumentó su participación en un 3.6 por ciento del ingreso interno. Cerca de un 80 por ciento de este aumento se operó por efecto del mejoramiento en sus precios relativos (véase el cuadro 70).

La política expansiva también favoreció al sector de construcción, que gozó tanto de precios relativos favorables como del impulso proporcionado por los créditos oficiales para vivienda.

El crecimiento de las actividades industriales y de la construcción fue, a su vez, uno de los mecanismos sobre los que se basó la absorción de la nueva fuerza de trabajo y de la mano de obra desplazada de la agricultura. Sin embargo, la contribución de estos sectores al objetivo de mantener un nivel de pleno empleo fue relativamente menor que la que ofrecieron los sectores de servicios, y dentro de ellos, las actividades de transporte y del gobierno. En la industria y la construcción, consideradas en conjunto, la absorción de mano de obra coincide con el aumento de producción y se comprueba un estancamiento del producto por hombre ocupado. En los servicios, la absorción de fuerza laboral se basó, en parte, en el aumento de demanda generado por el proceso de crecimiento y de redistribución de ingresos y por la ampliación de las funciones del gobierno, y en parte constituyó un encubrimiento de desocupación, si se juzga el proceso por su naturaleza productiva. La absorción en ambos sentidos estuvo facilitada por el hecho de que estas actividades también mejoraron sus precios reales (en el caso del gobierno, sus salarios), a expensas del deterioro en los del sector agropecuario.

De esta manera, el mantenimiento del nivel de empleo en el conjunto del sistema económico y la política de industrialización y urbanización se apoyaron mutuamente, gozando del estímulo de los precios relativos favorables. Sin embargo, la conjunción y complementación de ambos objetivos significó postergar la introducción de técnicas de mayor densidad de capital.

Además, y quizá éste sea el rasgo sobresaliente del esquema de política expansiva llevado a cabo en el período, el proceso de industrialización y urbanización sin desocupación abierta fue el elemento decisivo para que el otro objetivo, la redistribución del ingreso hacia los asalariados, se alcanzara con un notable grado de profundidad. En efecto, el objetivo de redistribución del ingreso en favor de los grupos asalariados se alcanzó sobre la base de los cambios en la estructura del empleo derivados del proceso de industrialización y urbanización; los aumentos generalizados de salarios nominales de mayor magnitud que los incrementos de precios sectoriales, en un marco de estancamiento del producto por asalariado; y el control de precios y el establecimiento de subsidios para un número apreciable de artículos de consumo popular (incluidos los alquileres de vivienda).

Puede estimarse que más de la mitad del aumento registrado entre 1946 y 1949 por la tasa global de participación de los salarios en el ingreso, obedeció a los efectos del proceso de expansión de las actividades urbanas y a la mejoría en sus precios relativos. En otras palabras, la reubicación de la fuerza laboral asalariada hacia las actividades urbanas significó, por sí sola, una redistribución de ingresos en favor del conjunto de los grupos asalariados, al operarse la transferencia de parte de la mano de obra hacia sectores de mayor remuneración relativa. En este sentido, el propio proceso de avance de la industrialización y urbanización, objetivo de la política económica imperante, re-

forzó la redistribución progresiva del ingreso. Pero la política expansionista no sólo ocasionó indirectamente estos efectos redistributivos a través del crecimiento de la demanda de las actividades urbanas, sino que actuó directamente mediante el aumento de la ocupación en los servicios gubernamentales asociado a la expansión del gasto público.

El otro instrumento importante de la redistribución del ingreso monetario estuvo constituido por los aumentos generalizados de salarios nominales, que superaron en magnitud a los de los precios sectoriales, lo que tuvo por efecto una ganancia real para los asalariados y el aumento de la participación de los salarios en el ingreso de casi todos los sectores, ya que en general el producto por hombre se mantuvo estacionario.<sup>1</sup> El mecanismo de fijación de los salarios nominales, a través de la negociación de convenios colectivos de trabajo, implica formalmente que los reajustes de remuneraciones son el resultado de la pugna entre los grupos empresarios y las organizaciones obreras en cada sector de actividad. En este sentido es indudable que la magnitud de los aumentos salariales ocurridos en el período, y que implicaron avances en la posición relativa de los grupos asalariados, están asociados a la aceleración del proceso de sindicalización que tuvo lugar simultáneamente, y que contó con el apoyo oficial; y al aumento consiguiente del poder de negociación de los sindicatos. Pero la acción gubernamental, basada en el poder de arbitraje reservado al Estado, implicó el establecimiento de una política general de salarios. En consecuencia, puede considerarse que los aumentos de salarios nominales registrados son el resultado de esa política general modificada marginalmente, a nivel de cada actividad, por la negociación obrero-patronal, que refleja las características diferentes de cada mercado de trabajo y la fuerza relativa de los diferentes grupos de empresarios y sindicatos. Agréguese a esto el hecho de que, en el conjunto de actividades comprendidas en el sector público, la política salarial oficial tuvo una aplicación directa.

La magnitud de los aumentos de salarios nominales superó, en casi la totalidad de las actividades, a los aumentos de los precios sectoriales, lo que implicó un considerable avance de los salarios medios en términos reales. Además, frente a la estabilización del producto por persona ocupada, representaron una mejoría relativa de los grupos asalariados con respecto a los empresarios del sector correspondiente.

En términos de la posición relativa de los asalariados en el conjunto de la estructura distributiva, se señaló ya que los ingresos medios relativos de los distintos grupos de asalariados aumentaron entre un 15 y un 20 por ciento. Estos aumentos, de magnitud considerable, deben atribuirse a la política salarial y a las características de negociación laboral en cada sector, ya que no dependen directamente del proceso de traslación de mano de obra hacia las actividades urbanas.

La traslación de ingresos hacia los asalariados fue compatible, sin embargo, con una mejoría del 14 por ciento en el ingreso medio relativo de los empresarios industriales y de la construcción, en tanto que se deterioró considerablemente la posición relativa de los empresarios agrícolas. Puede considerarse que la participación de los empresarios industriales en los beneficios del proceso de redistribución no constituyó un objetivo específico de la política económica de este período, pero a la postre ambos objetivos de redistribución

<sup>1</sup> En el conjunto de la economía el producto por asalariado disminuyó levemente entre 1947 y 1949, con descensos pronunciados en algunos sectores, una relativa estabilidad en el caso de la industria y aumentos en algunas actividades de servicios (véase el cuadro 47).

se hicieron compatibles a través de la combinación de la política de precios y salarios.

La política de precios relativos cada vez más desfavorables para la agricultura, sumada al estancamiento de este sector, implicó que los productores agropecuarios perdieran participación en una cuantía equivalente a un 6.5 por ciento del ingreso interno entre 1946 y 1949. Esta traslación representó a su vez un 70 por ciento del aumento de ingreso de los grupos urbanos. Entre éstos, los grupos asalariados mejoraron su posición en virtud de la política salarial y, en el caso de los del gobierno, por la expansión del gasto público. El hecho de que también aumentara el ingreso medio de los empresarios industriales y de la construcción fue resultado de la combinación de la política de precios relativos y del propio proceso expansivo. Sin que los asalariados de esos sectores dejaran de beneficiarse del proceso redistributivo —muy por el contrario, su ingreso medio aumentó casi un 20 por ciento con respecto al total de la economía—, el aumento de los ingresos sectoriales por la concurrencia de la expansión real que significó el avance del proceso de industrialización y de la política de precios relativos favorables a estas actividades, hizo posible la redistribución en favor de los salarios a la par que mejoró la situación de estos grupos empresarios, a expensas del deterioro en la de los productores agropecuarios.

El otro instrumento de redistribución progresiva estuvo constituido por la repercusión de la política de precios sobre la canasta de consumo de los grupos de bajos ingresos. Es decir que, aparte de favorecer la redistribución del ingreso monetario, la política económica de este período buscó además una redistribución del bienestar en favor de los grupos de ingresos bajos.

Indudablemente contribuyó a alcanzar este objetivo la caída de los precios relativos de los productos agropecuarios, política que no sólo impidió que el alza de los precios internacionales de esos productos repercutiera internamente sobre los precios de los alimentos, sino que implicó una mayor reducción relativa de éstos.

La instrumentación de esta política no sólo se realizó a través de los precios reales recibidos por la agricultura, sino que se complementó con controles de precios a nivel minorista y subsidios sobre bienes de consumo popular, abarcando también un conjunto de productos industriales.

El efecto redistributivo de esta política, sin embargo, fue contrarrestado en alguna medida por el hecho de que el propio proceso de redistribución del ingreso monetario y el proceso expansivo provocaron un aumento de los consumos de bienes industriales y de servicios de los estratos populares, bienes éstos que se estaban encareciendo por efecto de la misma política de precios relativos.

La recesión de 1949, vino a acentuar el deterioro en la posición relativa del sector agropecuario, que soportaba el peso de la política expansiva. Ello, unido a la concurrencia del movimiento recesivo con el deterioro de la situación del sector externo, aconsejó la adopción de medidas —sobre todo la restricción de importaciones— que implicaron la atenuación de los impulsos expansivos, aunque sin cambiar el esquema básico de la política económica. Paralelamente, sin embargo, se fue modificando este esquema y remplazando por el que se pondría en práctica a partir de 1950. El hecho de que la orientación básica de la política económica continuara siendo expansiva —aunque con ajustes— frente a la caída de la oferta agropecuaria, tuvo un efecto anticíclico

al mantener el nivel de la demanda urbana e impedir que el movimiento recesivo se propagara. En este sentido, puede afirmarse que esta política en cierta medida anticíclica permitió la continuación del proceso redistributivo.

En estos resultados cabe distinguir entre la acción política a través del sistema de precios y de las negociaciones salariales, y el proceso de industrialización y urbanización, en marcha ya en esa etapa de evolución de la economía argentina, y respecto del cual la orientación dada a la política económica constituyó un apoyo adicional.

Así, tanto el desplazamiento de trabajadores agrícolas a las actividades urbanas —que contribuyó al aumento de la participación de los salarios en el ingreso— como la expansión del producto industrial frente al estancamiento agropecuario —que contribuyó a mejorar la posición de los empresarios industriales— fueron resultado de procesos básicos que venían ocurriendo en la economía. Lo que es indudable es que el esquema de política económica expansiva practicada en 1946-1949, con las características ya señaladas, suministró un gran impulso a esos procesos y constituyó el factor de su aceleración.

Indudablemente los efectos de redistribución progresiva de este esquema de política se dieron en el marco de una situación probablemente única, caracterizada por el impulso otorgado por las condiciones imperantes durante el conflicto bélico al crecimiento de la industria local, los cambios en la estructura del poder paralelos a la transformación de la estructura económica y social, y las condiciones especialmente favorables de los mercados externos y de la situación de pagos.

Efectivamente, la presión ejercida por la expansión interna sobre la capacidad para importar, condicionada a su vez por el estancamiento agropecuario, luego de haber utilizado parte de las reservas acumuladas durante la guerra en la nacionalización de inversiones extranjeras, condujo a una situación crítica de balance de pagos, desapareciendo así uno de los pilares sobre el que se había montado la política expansionista mantenida hasta 1949.

#### *b) Los objetivos de estabilización de la política de 1950-53*

Ante el agotamiento de la bonanza en el sector externo, ya en 1949 se adoptaron medidas, puestas en ejecución a partir de 1950, que implicaron la modificación del anterior esquema expansionista, hasta que se llegó a la adopción del Plan Económico de 1952, programa de estabilización que resume los rasgos sobresalientes de la nueva orientación de la política económica.

Los objetivos principales de la política económica que se fue implantando paulatinamente eran básicamente: equilibrar —en el corto plazo— los resultados del intercambio y lograr, a mediano plazo, una considerable ampliación de la capacidad para importar, aumentando los saldos exportables; equilibrar el presupuesto estatal y lograr una atenuación significativa del ritmo de la inflación. Además, se procuraba que ello fuera compatible con la realización de las obras públicas incluidas en el Segundo Plan Quinquenal (a partir de 1952), el mantenimiento de un nivel de pleno empleo, y la permanencia de la situación distributiva alcanzada al cabo del proceso anterior de redistribución progresiva.

La implantación de este esquema de estabilización, en un período de malas condiciones climáticas que se caracterizó por fuertes descensos de la producción agropecuaria, coadyuvó al estancamiento en que entró el sistema económico en 1950-1952, restringido por la estrechez de la capacidad para importar. Sólo en 1953, al

concurrir la obtención de excelentes cosechas con la entrada de la industria en una nueva etapa de sustitución de importaciones y habiéndose restablecido temporalmente el equilibrio externo, la economía reanudó su crecimiento.

Para lograr la estabilización en el corto plazo de la situación externa se operó sobre las importaciones y sobre el consumo interno de productos exportables. La restricción de importaciones, las reducciones del gasto público puestas en práctica para equilibrar las finanzas estatales y la implantación de una política monetaria y crediticia astringente, fueron instrumentos que actuaron sobre el nivel de la demanda interna y evitaron que ésta se expandiera, afectada además por la sucesión de malas campañas agropecuarias. La producción industrial, en especial, se resintió por la restricción de importaciones y por sus propias limitaciones para ampliar su capacidad productiva.

El elemento de este esquema de política que tuvo mayor efecto sobre la distribución del ingreso fue la nueva política respecto del sector agrícola. Para aumentar la producción exportable se recurrió a la política de precios relativos, complementada con otras medidas, principalmente la ampliación del crédito al sector agropecuario.

A partir de 1950 los precios reales del sector agropecuario comenzaron a aumentar hasta llegar en 1953 a una relación con el resto de la economía equivalente a la que existía en 1946.<sup>2</sup> Esta política de precios relativos favorables se llevó a cabo en momentos en que comenzó a registrarse una declinación de los precios internacionales de los productos argentinos de exportación, que se agravó a lo largo de todo este período. Para llevar a cabo la política de precios destinada a estimular la agricultura, sin recurrir a la devaluación, fue necesario que el organismo estatal de comercialización incurriera en cuantiosas pérdidas, que debieron ser financiadas con emisión.

Esta política de precios afectó, lógicamente, a los sectores urbanos y contribuyó, por el lado de la demanda, a disminuir la proporción consumida internamente de la producción exportable, al encarecer relativamente los alimentos; a este objetivo concurrieron, adicionalmente, la supresión de algunos controles de precios y subsidios y la actualización de precios de alimentos fijados oficialmente.

La política de salarios se volvió algo más restrictiva, conducida de manera de lograr una difícil compatibilidad entre el objetivo de contención de la demanda interna y de restar estímulos al progreso inflacionario, y el de mantenimiento de la posición ya alcanzada por los asalariados.

En la primera parte del período se restringieron los aumentos salariales, de modo que en 1950-54 el índice de los salarios deflacionados cayó, frente al aumento de precios de los bienes agropecuarios. Al estructurarse el Plan Económico de 1952, se llegó a una actualización generalizada de los salarios de convenio, la que sería seguida por un congelamiento durante dos años. Paralelamente, se congelaron los precios fijados oficialmente, luego de actualizarlos.

Los efectos adversos sobre la distribución del ingreso que involucraba la implantación de esta política de estabilización y de estímulo al sector agropecuario por vía de los precios pudieron contrarrestarse en gran medida, de modo que no trajo consigo una alteración profunda de la situación distributiva. En primer lugar, la política de estabilización se llevó a cabo sin centrar su implantación en los mecanismos monetarios y sin implicar una radical reducción

<sup>2</sup> Y se refiere a los precios implícitos en el sector en su conjunto deflacionados por un índice de precios global de la economía (véase el cuadro 71) que son los elementos técnicos que requiere el tipo de análisis que se ha efectuado en el capítulo anterior.



del sector público. Por otra parte, el hecho de que se la quisiera hacer compatible con el mantenimiento de la posición alcanzada por los grupos asalariados hizo que no fuera acompañada por una reversión del proceso redistributivo registrado en el período anterior. Ello significó, por lo tanto, que no se recurrió a la redistribución regresiva del ingreso ni al desempleo como instrumentos para lograr una reducción de la demanda efectiva, sino que se intentó la contención de la demanda interna mediante la atenuación de los instrumentos expansivos monetarios y fiscales puestos en juego durante la política anterior de expansión.

Caracteriza este esquema de política económica el hecho de que no provocó movimientos recesivos en la industria, considerada en su conjunto, aunque no pudo evitar su estancamiento en forma paralela a la estabilización del sector externo; por el contrario, la recesión de 1952 fue de origen agropecuario (y, por lo tanto, exógeno) y su propagación al resto del sistema económico tuvo como respuesta algunas medidas de política anticíclica que no afectaron al esquema básico de estabilización —por ejemplo, un mayor volumen de crédito— y al mantenimiento del máximo nivel de empleo posible, haciendo recaer así los efectos de la recesión principalmente sobre los grupos empresarios.

La alteración básica de la estructura distributiva estuvo dada por el cambio en la política de precios relativos, que se hicieron progresivamente más favorables a la agricultura. Esto trajo como lógica consecuencia un mejoramiento relativo de la posición de los productores agropecuarios. Este efecto fue reforzado en alguna medida por el estancamiento industrial, sobre todo al ocurrir la recuperación agropecuaria de 1953. Al combinarse el curso de los precios relativos favorables a la agricultura con la política salarial de mantener la paridad entre instrumentos salariales e incrementos de precios, las traslaciones al sector agropecuario recayeron principalmente sobre los grupos de empresarios urbanos, habiéndose logrado en 1953 —luego de los reajustes operados en 1952— un alto grado de estabilización tanto de precios como de salarios.

Como los principales efectos redistributivos se caracterizaron por cambios en la posición relativa de los grupos empresarios, esta reorientación de la política económica no implicó grandes modificaciones en la distribución por niveles. Además, hubo cambios —de menor magnitud— en las posiciones relativas de los distintos grupos asalariados entre sí, imputables a la orientación de la política salarial por sectores de actividad, combinada con la diferente fuerza sindical de los diferentes sectores.

### c) *Los intentos de estabilización con expansión en 1954-55*

El mejoramiento de la situación externa debido a las excelentes cosechas de 1953 y los resultados del programa de estabilización puesto en ejecución durante el período anterior, influyeron para que en 1954 se volviera a dar una orientación parcialmente expansionista a la política económica. La estructura básica impuesta a la política económica en 1952 fue objeto de modificaciones que implicaron poner en primer plano el objetivo de lograr el crecimiento del producto y reactivar el proceso de industrialización, pasando a un segundo plano los objetivos de estabilización, que temporalmente habían sido alcanzados.

La instrumentación de esta política se realizó principalmente a través de: un mejoramiento en la posición de los grupos asalariados, al renovarse, luego de dos años, los convenios colectivos de trabajo (en 1954); una política de

aflojamiento del control de las importaciones; y la reorientación de los estímulos a través del sistema de precios relativos en favor del sector industrial. Todo esto se llevó a cabo en el marco de una política monetaria sólo un poco más flexible que en el período anterior, pero sin relajar las restricciones sobre el gasto público, a fin de mantener el déficit fiscal a niveles mínimos.

Aunque la expansión de la demanda interna se basó inicialmente en la redistribución en favor de los asalariados llevada a cabo mediante la renovación de los convenios laborales en 1954, la vigencia de éstos por dos años, al enfrentarse con la reanudación del proceso inflacionario en 1955, implicó que en ese año se anularan las mejoras obtenidas el año anterior.

Por otra parte, el proceso expansivo se dio con aumentos del producto por asalariado en los principales sectores, por primera vez en la postguerra, de manera que pese al mantenimiento y en algunos casos aumento de los salarios en términos reales con respecto a 1953, la expansión general benefició principalmente a los grupos empresarios (véase de nuevo el cuadro 47).

La reanudación del crecimiento industrial fue posible porque la industria estaba en condiciones de entrar en un proceso de sustitución más compleja, que de hecho ya había comenzado en los primeros años de la década. Este factor seguiría actuando en años posteriores. De ahí que la redistribución de 1954 constituyó sólo un estímulo temporal sobre el nivel de la demanda interna, y que la reversión ocurrida en 1955 no afectara al proceso de crecimiento industrial.

Los efectos sobre la redistribución del ingreso de esta política de expansión asociada a la nueva etapa del crecimiento industrial fueron de dos clases. Por un lado, el aumento del producto industrial frente al estancamiento agropecuario y el vuelco de los precios relativos en favor del sector manufacturero implicaron una traslación de ingresos que afectaron a los productores agropecuarios y beneficiaron a los empresarios industriales, rectificando de esa manera el principal efecto de la política de estabilización y traslación hacia la agricultura llevada a cabo durante el período anterior. Por otra parte, salvo los asalariados industriales que participaron en alguna medida de la traslación recibida por su sector, los demás grupos de asalariados desmejoraron su posición relativa, por efecto de la reanudación del proceso inflacionario, frente a una política salarial ya institucionalizada sobre la base del supuesto de la estabilidad de precios.

En el sector industrial, los asalariados, pese a estar sujetos a las mismas pautas de política salarial que los demás grupos de asalariados, mejoraron algo su posición respecto de éstos, al beneficiarse del aumento de participación de su sector en el ingreso; pero los principales beneficiarios, tanto de la política económica como del propio proceso de crecimiento industrial, fueron los empresarios. Éstos no sólo gozaron nuevamente de precios relativos favorables, sino que se beneficiaron también de los aumentos de productividad.

#### d) *La transición 1956-58*

El cambio de régimen político ocurrido a fines de 1955 trajo consigo un cambio en la concepción de la política económica. Este cambio radicó, fundamentalmente, en la aparición de una actitud oficial contraria a la intervención pormenorizada del Estado en los mecanismos económicos por la importancia asignada a los objetivos de estabilización. Ambos aspectos del cambio

se manifestaron en forma gradual; la acción inmediata se orientó más a la modificación del marco institucional y al remplazo de los instrumentos estructurados por la política anterior. Se fueron desmontando los mecanismos institucionales que sirvieron para implantar la política de los primeros años de postguerra, de una manera gradual en algunos casos (régimen cambiario, subsidios y controles de precios, legislación sobre arrendamientos agrarios y alquileres urbanos), y en forma inmediata en otros (disolución del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio, reforma bancaria). Por lo que atañe a los factores que influyeron más directamente en los cambios de la distribución del ingreso, deben señalarse dos medidas fundamentales de la política económica: la modificación del régimen y de las tasas de cambio y el mejoramiento de los precios reales de la agricultura. En parte se trataba de atacar uno de los factores limitantes más severos de la economía argentina mediante el incremento de los saldos exportables que se tienen que derivar de un aumento de la producción. De esta manera se abrían ulteriores posibilidades para la promoción del proceso de industrialización que estaba constreñido por las dificultades de balance de pagos.

Por otra parte, se cambió la actitud respecto de las inversiones directas de capital privado extranjero, avanzando en el proceso de liberalización de su entrada y de las remesas de utilidades —que había comenzado ya en 1954— como un medio de aliviar el estrangulamiento externo, y se consideró que los objetivos de estabilización buscados tendían a crear el clima indispensable para alentar la entrada de capitales.

Los instrumentos utilizados para alcanzar estos objetivos fueron: 1) las sucesivas devaluaciones del tipo de cambio, como medio tanto para mejorar los precios relativos de la agricultura como para aliviar el agotamiento de las reservas internacionales y presionar sobre la demanda de importaciones originada en la expansión interna. En este sentido, el remplazo del organismo oficial comercializador de las cosechas por un mecanismo de comercialización oficial o privada —según que los precios oficiales de sostén se fijan por encima o por debajo de los precios internacionales llevados a moneda interna— implicó que el comercio de exportación pudiera participar de las traslaciones originadas en las devaluaciones; 2) la caída del salario real, por efecto de la contención de los aumentos de salarios nominales frente a la aceleración de la inflación, lo que implicó la atenuación de la expansión de la demanda interna adicional a la sustitución de importaciones, y 3) la eliminación del déficit fiscal, tanto a través de una mayor tributación como mediante la reducción relativa de la inversión pública, y una política monetaria y crediticia más astringente, hasta el límite compatible con el proceso expansivo interno, como medios de restar estímulos adicionales a la demanda interna.

Esta política, en el marco de un proceso de expansión industrial interno basado en la sustitución de importaciones, era básicamente no recesiva: se intentó la estabilización por la vía de la contención de la demanda interna, pero sin llegar a su reducción. Esta contención se operó en parte, sin embargo, a través de un cambio regresivo en la distribución del ingreso, que vino a ser tanto un mecanismo para contener la demanda como para aumentar la tasa de capitalización privada.

Los efectos finales de este esquema de política sobre la distribución del ingreso favorecieron a los productores agropecuarios y a los empresarios comerciales. Las sucesivas devaluaciones llevaron los precios relativos de la agri-

cultura a niveles superiores a los alcanzados en 1953. Lo mismo ocurrió con los precios reales del sector comercio. En el primer caso, sin embargo, la política de precios relativos apenas alcanzó a compensar el efecto del estancamiento de la producción agropecuaria sobre los ingresos del sector. El mejoramiento buscado en la posición relativa de los productores agropecuarios se logró, no obstante, al adicionarse al aumento de los precios reales del sector una caída del 20 por ciento en los salarios medios, en términos reales, de los asalariados agrícolas. En el comercio, el mejoramiento de los precios relativos se sumó a la expansión real del sector, dando por resultado una traslación del 2.1 por ciento del ingreso interno en el bienio 1956-57, que fue íntegramente apropiada por los empresarios a raíz de la política de contención de los salarios reales. Contribuyeron a esto tanto los efectos de las devaluaciones como las sucesivas medidas tendientes a liberar de controles las etapas de comercialización.

El sector industrial, afectado por el cambio en los precios relativos, prácticamente no mejoró su participación en el ingreso, pero los asalariados lograron alguna mejora de su posición relativa al conseguir en 1957 aumentos salariales superiores al incremento de los precios industriales, e incluso superiores al alza general de precios. En buena medida se debió a su mayor poderío sindical el que los asalariados industriales lograran aumentar sus salarios medios en relación con los demás grupos de asalariados. El peso de la política de contención salarial recayó principalmente sobre los asalariados agropecuarios y del gobierno, estando estos últimos afectados además por la política restrictiva del gasto público.

En síntesis, la política de 1956-57, si bien cambió el sentido del ajuste interno en favor de la agricultura, tuvo cuidado de no frenar la expansión industrial en curso y no dar origen a movimientos recesivos por el abuso de medidas deflacionarias.

Los objetivos de estabilización perseguidos no se alcanzaron: la situación de intercambio con el exterior fue deteriorándose, sin que las devaluaciones influyeran sobre la inflexible demanda de importaciones; el ritmo de la inflación se aceleró; y además ya no existía, como a principios de la década, un control político sobre las presiones sindicales, y los controles de precios —aunque todavía se siguieron utilizando— fueron superados por la realidad.

A mediados de 1958, al producirse un cambio en la conducción política, se modificó transitoriamente la orientación de la política económica. Básicamente, la modificación llevó a destacar como objetivos de primer orden la expansión de la demanda interna y la rectificación de la situación distributiva en favor de los asalariados, objetivos que eran complementarios. El instrumento básico para lograrlos fue el aumento masivo de los salarios y se complementó con una política expansiva del gasto público, orientada hacia las inversiones de infraestructura. Lógicamente, los objetivos de estabilización eran incompatibles con esta política: la inflación se aceleró y la posición neta de reservas llegó a ser muy negativa, como reflejo de la crisis de pagos externos.

El efecto de esta modificación en la política económica sobre la distribución del ingreso consistió, naturalmente, en un mejoramiento de la posición de los asalariados. Pero esta mejora apareció localizada casi exclusivamente en los asalariados agropecuarios y de servicios, y, sobre todo, en los de gobierno, a los que correspondió la mitad del aumento de la participación de los salarios en el ingreso, en tanto que los asalariados industriales no variaron su participación anterior. Estas características de la redistribución son en buena medida

atribuibles al hecho de que la política salarial se aplicó mediante un aumento masivo de todos los salarios en un 60 por ciento sobre los niveles existentes a principios del año, lo que favoreció a los grupos de menor poder sindical, ya que los de más fuerza habían logrado, desde entonces, considerables aumentos salariales.

Entre los grupos empresarios, el único que resultó favorecido fue el de los industriales, que se beneficiaron tanto de la expansión interna, como del deterioro relativo de los precios de los demás sectores al acelerarse la inflación y ocurrir un rezago relativo de los salarios de su sector.

#### e) *Las política de liberalización a partir de 1959*

En 1959 se puso en marcha un programa que sería el primero de una serie de intentos sucesivos de equilibrar la balanza de pagos y estabilizar el nivel general de precios mediante la contención de la demanda. Por sus conceptos fundamentales, estos programas constituyen la culminación del proceso de transición del régimen de intervención estatal en el sistema económico imperante en los primeros años de postguerra, a una política basada en mayor automatización de los mecanismos económicos de ajuste.

Por sus características, al estar estructurados sobre la base de medidas de contracción de la demanda interna, estos programas de estabilización tuvieron efectos de considerable magnitud sobre la distribución del ingreso.

El programa de estabilización puesto en marcha en 1959 tenía por objeto: 1) estabilizar el nivel general de precios, por lo menos a partir de 1960 ya que en 1959 los considerables desajustes provocados en el sistema llevarían a una aceleración transitoria de la inflación; 2) superar la difícil situación de pagos externos por la que se atravesaba y tender a equilibrar el balance de pagos mediante la ampliación de los saldos exportables y la entrada de capital extranjero, y 3) aumentar los incentivos para la inversión interna. Simultáneamente a este reordenamiento de la situación de coyuntura, se perseguía solucionar el déficit de energía, acudiendo a la cooperación externa para la extracción de petróleo, y al aumento de la producción de energía eléctrica y desarrollar ciertas industrias consideradas básicas (papel, petroquímica, automotriz y siderurgia), sobre la base de los aportes de capital y técnicas extranjeros. La búsqueda de estos objetivos se organizó a través de la depresión inicial de la demanda interna, confiando la recuperación posterior a la acción automática de los incentivos puestos en juego, y la acción sobre los mecanismos de propagación de las presiones inflacionarias. A esta posición se agregó la reafirmación de la política de precios relativos favorables a la agricultura como incentivo a la producción exportable.

La política de estabilización se estructuró sobre la base de:

a) La disminución del déficit fiscal, sobre todo por la reducción de los gastos corrientes (disminución del número de agentes, contención del alza de los salarios, etc.), y del déficit de empresas públicas, para lo que se dispusieron aumentos de tarifas y se acudió al financiamiento exterior de las inversiones.

b) Una política monetaria de sereva contención, tanto para el sector público como para el privado, y el uso de fondos del exterior para financiar inversiones, e incluso, para capital de giro; aumentó al mismo tiempo la deuda del gobierno a contratistas y proveedores.

c) La supresión de los mecanismos de control de cambios subsistentes, libe-

rando totalmente el mercado cambiario y estableciendo un tipo único de cambio, a estabilizarse recurriendo a las reservas provistas por un acuerdo *stand by* con el Fondo Monetario Internacional. Esta medida fue acompañada de una fuerte devaluación, que alteró los precios relativos aún más en favor de la agricultura, llevándolos a niveles similares a los de preguerra, lo que se consideró un estímulo básico para la expansión de la producción exportable. La liberalización, por otra parte, constituía una de las condiciones que se consideraban indispensables para crear el "clima" adecuado para impulsar la entrada de capital extranjero, al cual, por otro lado, se le otorgaron amplias garantías legales.

d) La eliminación de todos los controles sobre los precios y de la mayoría de los subsidios, como un medio de mejorar las condiciones de competencia interna y de estimular, a través del aumento de los márgenes de beneficio, una mayor tasa de capitalización; también se aumentaron relativamente las tarifas de los servicios públicos.

e) La contención del alza de los salarios, considerada como básica para la estabilización de los precios, mediante la aplicación de restricciones crediticias a las empresas que no observaran esta política, el ejercicio del poder arbitrador del Estado y la contención de los movimientos de acción sindical.

Todo ello significaba en el fondo una redistribución regresiva inmediata del ingreso, como mecanismo para conseguir la caída inicial de la demanda interna que se buscaba y, en forma más permanente, para aumentar el ahorro y la inversión internos, mejorando la posición relativa de los estratos altos. Ello constituía una pieza fundamental del programa de estabilización puesto en marcha.

Por otra parte, aunque el mantenimiento del nivel de empleo no constituía un objetivo compatible con la fase inicial —depresiva— del programa, de hecho no resultó todo lo afectado que cabía esperar por la vía de los despidos, en buena medida por el hecho de que las numerosas huelgas desencadenadas en la pugna salarial significaron reducciones en el número de jornadas de trabajo que se traducían de hecho en una disminución de la demanda.

Los efectos redistributivos de la primera etapa del programa de estabilización cumplido en 1959, fueron muy regresivos. La fuerte devaluación del peso y la recesión industrial provocada por la caída de la demanda se tradujeron en 1959 en una traslación del 3.8 por ciento del ingreso interno a los productores agropecuarios; y el mejoramiento de los precios reales del sector de comercio, asociado a la devaluación, significó una traslación del 0.8 por ciento del ingreso a ese sector. La política salarial hizo que el peso de estas traslaciones intersectoriales, ocurridas por efecto del brusco cambio en los precios relativos y, secundariamente, por la recesión que afectó a las actividades urbanas, recayera íntegramente sobre los grupos asalariados. De hecho, el conjunto de los asalariados perdió un 5.5 por ciento del ingreso interno, de cuyo total un 5.1 por ciento vino a representar traslaciones hacia los productores agropecuarios y los empresarios de comercio. Por otra parte, los grupos de asalariados industriales y del gobierno fueron los que soportaron una mayor proporción de las traslaciones: el primero perdió un 1.9 por ciento del ingreso interno y el segundo un 1.3 por ciento, lo que significa el 60 por ciento de la pérdida relativa del conjunto de los asalariados.

Desde el punto de vista real, la redistribución fue mayor, si se tiene en cuenta que esas traslaciones de participaciones relativas están calculadas sobre

un producto interno que, en términos reales, fue un 4.6 por ciento menor que en 1958, por efecto de la recesión.

En síntesis, la política de precios relativos favorables a la agricultura y el impacto recesivo del programa de estabilización favorecieron a los grupos empresarios tradicionales, en perjuicio de todos los grupos asalariados. Los empresarios urbanos, en particular los industriales, no vieron disminuir su participación en el ingreso, pese a la caída en los precios reales de su sector, por efecto de la política de disminución de los salarios reales, aunque su posición real resultó afectada por la recesión en la medida de la caída del ingreso real total.

Por otra parte, la política de disminución de los salarios reales operó a través de la misma aceleración de la inflación, ya que si bien se permitieron actualizaciones de los salarios nominales de considerable magnitud (en promedio, el salario nominal medio creció un 63 por ciento respecto de 1958), en parte establecidas sobre la base de los aumentos de precios pasados, durante el año 1959 el nivel general de precios se duplicó y el promedio de los precios de consumo aumentó un 113 por ciento.

La entrada del programa de estabilización —ya modificado por las presiones sociales y políticas que desencadenó en la primera etapa— en su segunda etapa implicó una revisión parcial de la política implantada en 1959.

En primer lugar, la estabilización del tipo de cambio durante 1960-61, frente a la caída de los precios internacionales de las exportaciones y el alza de precios internos, implicó una declinación de los precios reales de la agricultura hasta niveles similares a los de 1950. Esto significó, de hecho, un cambio sustancial en el sentido de los estímulos fijados en 1959.

La actividad económica interna se recuperó, gracias a un auge inversionista apoyado en la afluencia de financiamiento o de capital extranjero. Esto permitió que en 1960-61 se mantuviera el programa de estabilización con sus rasgos básicos, graduando sólo la intensidad de las restricciones. Así la política monetaria se hizo más permisiva y el gasto público aumentó en 1960 para financiar inversiones. En la política salarial se produjo un cambio significativo sólo en 1961, al aumentar un 10 por ciento los salarios reales.

El programa de estabilización consiguió atenuar el ritmo de la inflación, pues en 1961 los precios subieron en 15 por ciento, en comparación con 34 por ciento en 1958.

La estabilización de la situación de pagos externa también se logró en forma transitoria, sobre la base de capital extranjero compensatorio y no compensatorio, pero aumentando la carga de los compromisos a corto y mediano plazo.

Las modificaciones introducidas en esta segunda etapa de la política de estabilización (cambio significativo de los precios relativos en favor de la industria y moderado aumento del salario real) implicaron una reversión parcial de la redistribución de ingresos operada en 1959. El cambio en los precios relativos y la recuperación industrial frente al estancamiento agropecuario implicaron una pérdida de participación para los productores agropecuarios, de mayor magnitud que las ventajas obtenidas en 1959; en el bienio disminuyeron su participación en un 5.3 por ciento del ingreso interno debido fundamentalmente al deterioro de los precios relativos de la agricultura.

El cambio en la política salarial permitió que cerca de la mitad de esa menor participación (2.1 por ciento) beneficiara a los grupos asalariados y,

entre éstos, a los asalariados industriales y del gobierno, que habían soportado el peso de la redistribución de 1959. Los demás grupos asalariados, en cambio, no se recuperaron significativamente de los retrocesos sufridos durante la fase recesiva de 1959.

En tanto disminuía la participación de los productores agropecuarios aumentaba la de los grupos de empresarios urbanos y, entre éstos, principalmente la de los empresarios industriales (en un 2 por ciento del ingreso interno), favorecidos por el aumento de la producción industrial y el cambio en los precios relativos.

En 1962-63 se puso en práctica un esquema de política económica que puede ser considerada como una tercera fase de la política de estabilización iniciada en 1959. La posición de reservas se hizo crítica durante 1962, al agregarse al empeoramiento de la situación de pagos originado durante la expansión de 1960-61, el retiro del capital de corto y mediano plazo que concurrió durante ese auge.

La estabilización de la posición de pagos externos volvió a plantearse como objetivo de primer orden. Para lograrla se recurrió a la devaluación del tipo de cambio y a una severa astringencia en la política monetaria y crediticia y nuevas restricciones del gasto público, como medios de contener la demanda interna. Esto implicó, por un lado, el regreso a la política de 1959, de ofrecer a la agricultura altos precios reales, por la vía de la devaluación. Por otra parte, significó una nueva fase recesiva con miras a superar el estrangulamiento externo. En efecto, se desencadenó una crisis de liquidez en el sector industrial, y particularmente en las empresas endeudadas en divisas durante el anterior auge inversionista. La desocupación consiguiente y la generalización de la recesión a todo el sistema económico desencadenaron un proceso acumulativo de caída de la demanda. Este fenómeno presentó, sin embargo, una diferencia con la fase recesiva de 1959, al acentuarse la caída de la demanda de consumo por el aumento de la desocupación, sin que cayeran los salarios reales. La política oficial permitió el mantenimiento del salario real, pero relajó los controles sobre despidos, de manera que la recesión industrial se tradujo en desocupación más que en caída de la productividad.

El mejoramiento en los precios relativos, la recesión industrial y el simultáneo aumento de la productividad por hectárea —por primera vez luego del largo período de estancamiento— significaron que los productores agropecuarios mejoraron en un 3.2 por ciento su participación en el ingreso durante 1962-63. Paralelamente se redujo la participación del sector industrial; pero, de esa disminución una tercera parte correspondió a los asalariados, afectados por la desocupación, y las dos terceras partes restantes a los empresarios, afectados por la recesión y el empeoramiento de sus precios relativos. Se registraron también otros cambios de menor significación entre los grupos urbanos; declinando —por primera vez desde 1958— la participación de los empresarios de comercio y de algunos grupos asalariados. En resumen, los efectos redistributivos de esta nueva fase recesiva de los intentos de estabilización y de aumento en la participación del sector agrícola fueron menos regresivos que los ocurridos en 1959. En aquella oportunidad, el mejoramiento en la posición relativa de los productores agropecuarios tuvo como contrapartida una disminución en la de la totalidad de los grupos asalariados, sin afectar a los empresarios urbanos, excepto por la caída del producto real. En 1962-63, en cambio, la disminución recayó, de hecho, sobre el sector industrial como tal y, dentro de él, en mayor proporción sobre los empresarios.



La orientación que se dio a la política económica en 1964-65 significó un abandono de las políticas de liberalización iniciadas en 1959. Por un lado, la salida de la producción agropecuaria de su tradicional estancamiento y las favorables condiciones de la demanda externa implicaron un salto de la capacidad para importar a un nuevo nivel, más holgado, elevación que ya se había iniciado en 1962. Esto permitió salir de la crítica situación de pagos externos y, en alguna medida, aliviar el monto y las condiciones del endeudamiento con el exterior. En consecuencia, la estabilización del balance de pagos como objetivo principal de la política económica pudo atenuarse. No obstante, para asegurar su consecución en forma compatible con la expansión interna, se implantaron restricciones a la importación de bienes de capital; además, se estableció un control oficial sobre las transacciones en divisas que impidió la aparición transitoria de situaciones críticas de pagos.

La estabilización del nivel de precios también dejó de ser considerada un objetivo de primer orden de la política durante la fase de recuperación del nivel de actividad económica. Hacia fines de 1965, sin embargo, volvió a reorientarse la política en pos de este objetivo, dando origen nuevamente a medidas de restricción monetaria y crediticia que afectaron la expansión de la demanda interna.

La economía entró en una fase de recuperación y bastó la regularización de los pagos del gobierno y la implantación de una política monetaria permisiva para impulsar inicialmente la reactivación de la demanda interna. El aumento posterior de los salarios reales proporcionó el mecanismo de realimentación de la expansión que se basó, por lo tanto, en el nuevo dinamismo de las exportaciones y en el crecimiento del consumo privado.

La política salarial, de efectos tanto expansivos como redistributivos, se instrumentó a través de una actitud oficial permisiva frente a la actualización de los salarios nominales y de la implantación de salarios mínimos móviles, periódicamente actualizables con el aumento de los precios de bienes de consumo familiar. Como consecuencia de esta política, el salario real aumentó hasta llegar, en 1965, a niveles similares a los de 1958.

La política de precios relativos fue fluctuante. La estabilización del tipo de cambio en 1964 implicó un mejoramiento de los precios reales de la agricultura, en virtud del alza de los precios internacionales. La caída de éstos en 1965 significó, pese a la devaluación del peso, un empeoramiento de los precios relativos de la agricultura. Los efectos redistributivos de esta política fueron, naturalmente, progresivos.

Los cambios contradictorios en los precios relativos, combinados con el proceso de expansión industrial —pero ahora en un contexto determinado por la producción agropecuaria también en expansión—, trajeron como consecuencia traslaciones sectoriales de ingresos hacia el sector industrial que fueron soportadas por el resto de la economía. El efecto conjunto de esta orientación de la política económica y de las características del proceso expansivo interno fue un aumento del 1.5 por ciento del ingreso interno de los asalariados industriales —que explica la totalidad del aumento de la participación de los salarios en el ingreso— y del 2.2 por ciento de los empresarios industriales. Los grupos que disminuyeron fueron los productores agropecuarios y los restantes empresarios urbanos, pero ninguno en particular llegó a bajar un 1 por ciento del ingreso interno, por lo que la redistribución hacia el sector industrial fue considerablemente diluida. Los grupos de asalariados no industriales, en cambio, no vieron

aumentar ni disminuir significativamente su participación en el curso de este proceso redistributivo. En consecuencia, los efectos de esta política sobre la distribución por niveles, si bien de naturaleza progresiva, al mejorar la posición de los asalariados industriales, resultaron más notables por la redistribución horizontal entre los grupos empresarios que se encontraban ubicados en los estratos más altos.

## 2. Los instrumentos redistributivos

Hasta aquí se han examinado los efectos sobre la distribución del ingreso de elementos importantes de la política económica general, entre cuyos objetivos no siempre figuraron propósitos redistributivos explícitos, o éstos fueron acompañados o quedaron subordinados a otros objetivos. Conviene complementar ese análisis con una referencia a lo ocurrido en el manejo de otros instrumentos que pueden considerarse propiamente como redistributivos, principalmente de política fiscal y de previsión social. De hacerlo, se incurrirá inevitablemente en la repetición de conceptos que ya fueron expuestos en el capítulo IV, al tratar sobre la distribución del ingreso monetario y el bienestar real; pero esa duplicación parece justificada en la medida que contribuye a integrar aquí un cuadro de conjunto sobre los efectos redistributivos de las diversas manifestaciones de la política económica seguida en el período.

### a) La política tributaria

La política tributaria ejerce dos grandes clases de efectos redistributivos. Por un lado, la redistribución del ingreso monetario que representa el pago de impuestos directos por los distintos grupos de ingreso, que se refleja en la diferencia entre la desigualdad de la distribución del ingreso monetario y la de la distribución del ingreso después del pago de esos impuestos.

Por otra parte, la imposición indirecta (sobre la producción) también tiene un efecto redistributivo sobre la distribución del bienestar, ya que al ser trasladada, su carga pasa a constituir un componente del precio que pagan los consumidores por los bienes que adquieren. Lógicamente, cuanto mayor es la carga tributaria indirecta contenida en la canasta de consumo de un grupo de ingreso, mayor será la proporción de su ingreso monetario que este grupo debe aplicar a la adquisición de un mismo volumen de bienes. Las diferencias en la carga tributaria indirecta que soportan los distintos grupos de ingresos constituyen, pues, por consiguiente, una redistribución del poder adquisitivo del ingreso monetario.

Los impuestos directos, dada su estructura y la progresividad de sus tasas, tienen un efecto de redistribución progresiva del ingreso. Sin embargo, el efecto redistributivo total de los impuestos directos no es tan considerable como cabría esperar de un instrumento que se considera redistributivo por excelencia.

En efecto, si bien los impuestos directos recaen, en su casi totalidad, sobre el decil de ingresos más altos, en ninguno de los tres años estudiados con mayor detenimiento la redistribución por efecto de la imposición directa sobrepasó el 2 por ciento del ingreso familiar, como se puede observar de la siguiente comparación:

<i>Participación del último decil en el ingreso familiar</i>			
<i>Año</i>	<i>Antes del pago de impuestos directos</i>	<i>Después del pago de impuestos directos</i>	<i>Diferencia entre ambas participa- ciones</i>
1953	37.0	35.1	-1.9
1959	42.3	41.3	-1.0
1961	39.1	37.6	-1.5

La magnitud de la redistribución que implica la existencia de esta tributación directa es pequeña en comparación con la redistribución operada entre esos años por efecto de los cambios de orientación de la política económica y de los procesos básicos del sistema económico. Este conjunto de factores implicó, entre 1953 y 1959, una redistribución de un 5.3 por ciento del ingreso familiar en favor del decil más alto; entre 1959 y 1961 la redistribución del ingreso monetario representó una traslación de 3.2 por ciento del mismo desde el último decil hacia los estratos más bajos. Aun aparte de estas oscilaciones asociadas a cambios considerables en la situación de coyuntura, las redistribuciones del ingreso monetario operadas en plazos más largos fueron de magnitud igual o mayor a la redistribución atribuible a la tributación directa: entre 1946 y 1953 ocurrió una traslación cercana al 5 por ciento del ingreso familiar desde el decil de mayores ingresos hacia los estratos más bajos; entre 1953 y 1965 se redistribuyó alrededor de un 2 por ciento del ingreso familiar en sentido inverso.

En buena medida, el escaso poder redistributivo de la tributación directa obedece más al notable grado de evasión y subdeclaración que a la estructura del sistema impositivo: los ingresos declarados correspondientes a empresarios y rentistas representaban en 1953 sólo alrededor del 30 por ciento de sus ingresos imponibles y a fines de la década de 1950 y principios de la de 1960, esa proporción había disminuido a menos del 20 por ciento.

Pero también debe tenerse en cuenta que esta falta de eficiencia redistributiva de los impuestos directos surge de su comparación con la redistribución del ingreso monetario por efecto de los cambios de política o del proceso económico, y que la distribución del ingreso monetario ha estado sujeta, desde el término de la guerra, a oscilaciones de corto plazo de considerable magnitud y ha sufrido dos procesos de redistribución de mediano plazo, el primero progresivo y el segundo regresivo.

Además de la relativa debilidad del poder redistributivo de la tributación directa, resulta notoria su inestabilidad. En efecto, mientras en 1953 la distribución después del pago de impuestos implicaba una redistribución desde el último decil hacia los estratos más bajos de casi un 2 por ciento del ingreso familiar, en 1959 el sistema de tributación directa implicaba la redistribución de sólo un 1 por ciento de ese ingreso y de un 1.5 por ciento en 1961.

Esta considerable variabilidad de su efecto redistributivo obedece, en parte, a las mismas causas que debilitan al sistema en la obtención de sus objetivos de redistribución: la evasión y la subdeclaración; pero los factores que más influyen en esa variabilidad son, por un lado, las oscilaciones en el ritmo del proceso inflacionario interno y, por otra, la introducción de desgravaciones con objeto de estimular determinado tipo de inversiones.

La tributación indirecta recae sobre la producción de bienes; en consecuencia, su incidencia en los distintos grupos de ingreso depende del contenido de im-

posición indirecta en el precio de los bienes que adquiere cada uno de esos grupos. Los cálculos a este respecto llevan a estimar que su incidencia es algo mayor para el 60 por ciento de las familias de ingresos más bajos que para el 40 por ciento de mayores ingresos.

En consecuencia, este sistema de tributación indirecta, con su actual estructura, implica una redistribución regresiva del poder de compra total (o del bienestar que ese poder de compra significa), más allá de la distribución del ingreso monetario o de la parte de él que queda a disposición de los perceptores después del pago de impuestos directos. Este efecto regresivo implica la traslación de alrededor de un 0.8 por ciento del poder adquisitivo total a disposición de las familias desde el 60 por ciento de más bajos ingresos al 40 por ciento de mayores ingresos, siendo la mayor parte de esta traslación en beneficio del decil más alto.

El efecto regresivo de la imposición indirecta contrarresta del 40 al 80 por ciento del efecto progresivo de la imposición directa, por lo que la redistribución que implica la totalidad de la tributación a lo sumo alcanza a menos de un 1 por ciento del ingreso total, pudiendo llegar a magnitudes sin mayor significación en años en que se registra un gran aumento del nivel de precios y en que, por lo tanto, disminuye considerablemente la carga tributaria directa.

#### b) *El gasto público*

Los servicios gubernamentales implícitos en el gasto público significan un aumento del bienestar de los individuos o familias que los aprovechan. En la medida en que estos servicios —medidos por el valor del gasto que su prestación acarrea— favorezcan a unos grupos de ingresos más que a otros, existe una redistribución del bienestar social, más allá de la implícita en la distribución del poder adquisitivo del ingreso familiar disponible.

En el caso argentino, como ya se vio, se estima que los servicios implícitos en el total del gasto público se distribuyen progresivamente en relación con el ingreso de los distintos grupos de ingreso; la progresividad se observa, sobre todo, entre el primer 20 por ciento de las familias y el 10 por ciento de mayores ingresos.

Esta progresividad del gasto público implica una redistribución de alrededor de 1.5 por ciento del bienestar total del 80 por ciento de mayores ingresos al 20 por ciento de menores ingresos. De esta traslación real, el decil más alto soporta prácticamente el total.

Estas características redistributivas —en sentido progresivo— de los servicios gubernamentales resultan perfectamente comprensibles si se piensa que una cuarta parte del gasto público consiste en servicios gratuitos de educación y salud. Aunque no significan un suministro de servicios gratuitos, los subsidios también tienen efectos redistributivos de naturaleza similar al de la imposición indirecta, pero de sentido contrario. Al recaer sobre la producción de bienes, disminuye el precio de mercado de los bienes subvencionados, y su incidencia en el ingreso de los distintos grupos de ingreso depende del “contenido” de subsidios en el precio de los bienes que adquieren estos grupos.

En el caso argentino, la estructura y magnitud de los subsidios en los años más recientes implicaba una redistribución de alrededor del 0.4 por ciento del poder adquisitivo total de las familias desde el 80 por ciento de mayores ingresos hacia el 20 por ciento de ingresos menores.

c) *El sistema jubilatorio y la política previsional*

La existencia de un sistema jubilatorio o de previsión social de las características del argentino implica una redistribución del ingreso monetario y del bienestar. Por un lado, los aportes personales constituyen una carga directa sobre los ingresos de los beneficiarios, y de su diferente incidencia sobre los distintos grupos de ingreso depende el sentido y la medida de la redistribución atribuible a este tipo de aportes, ya que la distribución del ingreso monetario después del pago de aportes personales diferirá de la distribución del ingreso monetario percibido por las familias.

En segundo término, los aportes patronales también tienen un efecto redistributivo. De acuerdo con la posición analítica adoptada a lo largo de todo este estudio, estos aportes pueden ser considerados como un gravamen indirecto, que recae sobre la producción en la medida en que ésta contiene salarios y se traslada al precio, recayendo en última instancia sobre los adquirentes de bienes finales. De una manera similar al efecto de la imposición indirecta, el efecto redistributivo de los aportes patronales es ejercido sobre la distribución del bienestar, en la medida que altera los precios de los bienes y modifica, por lo tanto, el poder adquisitivo de los diferentes grupos de ingreso.

Finalmente, el pago de jubilaciones y pensiones a la población pasiva tiene un efecto redistributivo, en la medida en que afluye a familias de los distintos grupos en proporciones diferentes con respecto al ingreso total de cada grupo.

Los aportes personales al sistema jubilatorio, al ser soportados en su casi totalidad por los grupos asalariados, que tienden a hallarse ubicados en la base de la pirámide de ingresos, constituyen una carga regresiva. En efecto, para todos los grupos del 80 por ciento de menores ingresos, representan una carga superior al 3 por ciento de sus ingresos, mientras para el 20 por ciento de ingresos más altos la carga disminuye hasta niveles inferiores al 1 por ciento.

El pago de aportes personales implica, pues, una redistribución regresiva del ingreso ya que la concentración del ingreso familiar disponible (esto es, el ingreso familiar después del pago de todas las cargas directas, tanto los impuestos directos como el aporte personal jubilatorio) resulta mayor que la del ingreso familiar después del pago de impuestos directos.

La magnitud de la redistribución implícita en el pago de aportes personales, entre el decil de mayores ingresos y el 90 por ciento de menores ingresos, puede apreciarse de la siguiente comparación:

<i>Participación del último decil en el</i>			
<i>Año</i>	<i>Ingreso familiar después del pago de impuestos directos</i>	<i>Ingreso familiar disponible</i>	<i>Diferencia entre ambas participaciones</i>
1953	35.1	35.7	0.6
1959	41.3	41.9	0.6
1961	37.6	38.1	0.5

En promedio el efecto redistributivo de los aportes personales es equivalente a una traslación de alrededor del 0.6 por ciento del ingreso monetario disponible hacia el decil de mayores ingresos.

Al trasladarse la carga representada por los aportes patronales jubilatorios

a los precios de los distintos bienes, recae sobre los diferentes grupos de ingresos de acuerdo con la estructura del consumo de cada uno.

Consideradas como carga indirecta, estas transferencias tienen una incidencia de casi el 2 por ciento del ingreso para las familias que componen el 90 por ciento de menores ingresos, mientras que para el conjunto de las familias ubicadas en el decil de mayores ingresos representan alrededor del 1 por ciento de su ingreso.

En consecuencia, la existencia de aportes patronales jubilatorios trasladables implican una redistribución regresiva del poder de compra total en favor del 10 por ciento de ingresos más altos y en perjuicio del resto de las familias o, por lo que es lo mismo, significa una concentración de los bienes que se pueden adquirir con la masa total del ingreso familiar disponible mayor que la existente en la distribución de ese ingreso disponible. Cabe destacar, sin embargo, que si bien la incidencia de los aportes patronales resulta regresiva entre el 90 por ciento de ingresos más bajos y el 10 por ciento de mayores ingresos, dentro de ese primer gran grupo de familias es progresiva.

El efecto de redistribución regresiva de las aportes patronales no es muy intenso por la escasa diferencia de su incidencia sobre los distintos grupos de ingreso; representa la traslación de sólo un 0.2 por ciento del poder adquisitivo total implícito en el ingreso disponible desde el 90 por ciento de ingresos más bajos hacia el decil de más altos ingresos.

Los pagos de jubilaciones y pensiones afluyen casi totalmente a familias ubicadas en los grupos de ingresos bajos y medios. Por lo tanto, tienen un efecto directo y progresivo sobre la distribución del ingreso monetario.

En efecto, estos pagos de transferencia representan un 13 por ciento del ingreso de los grupos que componen el 50 por ciento de menores ingresos de la distribución del ingreso familiar, mientras que sólo constituyen menos del 2 por ciento de los ingresos del 50 por ciento de ingresos más altos concentrándose, a su vez, en los niveles más bajos de este grupo. La afluencia de jubilaciones y pensiones a las familias implica, pues, una redistribución progresiva del ingreso; la magnitud de esta redistribución, entre el decil más alto y el resto de la distribución, puede evaluarse al comparar la distribución del ingreso familiar total (incluido jubilaciones y pensiones) con la distribución de todos los ingresos de las familias excepto las jubilaciones y pensiones:

<i>Participación del último decil en el</i>			
<i>Año</i>	<i>Ingreso familiar excluido jubilaciones</i>	<i>Ingreso familiar total</i>	<i>Diferencia entre ambas participaciones</i>
1953	38.4	37.0	-1.4
1959	44.4	42.3	-2.1
1961	41.7	39.1	-2.6

El aumento de intensidad del efecto de redistribución progresiva de las jubilaciones a lo largo del período de postguerra ha estado asociado, en una primera fase, a la generalización del sistema jubilatorio y, en los últimos años, al establecimiento gradual de jubilaciones móviles vinculadas al nivel de los salarios nominales. Como puede observarse, este aumento de la intensidad ha sido considerable, llegando la magnitud de la redistribución en 1961 a ser casi el doble de la existente en 1953.

El análisis por separado de los efectos redistributivos de los aportes y de las jubilaciones, naturalmente, sólo tiene valor ilustrativo, ya que en el primer caso se trata de gravámenes y en el segundo de transferencias a las familias. El sentido y magnitud del efecto redistributivo neto del conjunto del sistema previsional puede evaluarse a partir del efecto de cada una de las transferencias sobre las que éste se articula.

El efecto redistributivo total del conjunto de aportes —personales y patronales— es regresivo, ya que ambas clases de aportes lo son. A grandes rasgos, la redistribución total hacia el decil de mayores ingresos por efecto de ambos tipos de aportes es de una magnitud equivalente a un 0.8 por ciento del ingreso familiar. De acuerdo con lo señalado anteriormente, alrededor de tres cuartas partes de este efecto de redistribución regresiva es atribuible a los aportes personales que realizan directamente los asalariados, mientras que la carga de los aportes patronales se difunde a través del sistema de precios, recayendo algo más equitativamente sobre los distintos grupos.

El efecto del pago de jubilaciones y pensiones es, como ya se vio, progresivo y de considerable magnitud. En los últimos años implicaba una traslación hacia el 90 por ciento de menores ingresos del orden del 2.5 por ciento del ingreso familiar.

La totalidad del sistema tiene, en consecuencia, un efecto redistributivo de naturaleza progresiva de una intensidad, en términos de traslaciones entre el 10 por ciento de mayores ingresos y el resto de las familias, equivalente a un 1.7 por ciento del ingreso familiar, aproximadamente.

Al haberse generalizado el sistema jubilatorio en los años inmediatamente anteriores, los aportes en 1953 ya se habían extendido a casi todo el sistema económico, mientras que los pagos de jubilaciones no habían registrado aún una extensión equivalente. En consecuencia, el efecto redistributivo del conjunto del sistema era de menor intensidad que en los años más recientes: implicaba una redistribución progresiva, entre el último decil y el resto de las familias, apenas superior al 0.5 por ciento del ingreso familiar.

### *3. Algunas conclusiones generales*

La primera cuestión que cabe considerar, a base del examen anterior, es la de la eficiencia relativa de los diferentes instrumentos de política económica en cuanto a su poder redistributivo.

Ya se ha visto que el conjunto de la política tributaria tiene un efecto redistributivo neto de naturaleza progresiva entre el último decil y el 90 por ciento de menores ingresos, cuya magnitud puede llegar al 1 por ciento del ingreso familiar en años de considerable estabilidad del nivel de precios, o resultar de muy poca significación en años en que un gran aumento de los precios haga caer la carga tributaria directa. Por ejemplo, con aumentos del nivel de precios del orden de 25 por ciento anual, que constituye el promedio de todo el período de postguerra, la intensidad del efecto de redistribución progresiva del conjunto de la tributación puede ser equivalente a una traslación de sólo 0.5 por ciento del ingreso familiar desde el decil más alto hacia los estratos más bajos.

El gasto público (distribución de los servicios gubernamentales e incidencia de los subsidios), por otra parte, tiene un efecto de redistribución progresiva que equivale a una traslación del 0.7 por ciento del ingreso total en favor del

90 por ciento de las familias de ingresos más bajos y en detrimento del 10 por ciento de mayores ingresos.

El conjunto de la política fiscal ejerce en consecuencia —y siempre midiendo la intensidad de la redistribución existente entre el decil más alto y el resto de las familias— un efecto neto progresivo sobre la distribución del ingreso superior en promedio al 1 por ciento, aunque esta magnitud oscila sobre todo a consecuencia de los efectos del ritmo de aumento de los precios sobre la carga tributaria directa.

El conjunto del sistema previsional tiene un efecto redistributivo neto también de carácter progresivo que en los últimos años representaba una modificación de aproximadamente un 1.7 por ciento del ingreso familiar desde el 10 por ciento de mayores ingresos hacia los estratos más bajos.

En síntesis, los instrumentos fiscales y previsionales, tradicionalmente considerados como los más eficientes para rectificar la distribución del ingreso, tienen un efecto progresivo sobre ésta equivalente a la redistribución de alrededor de un 3 por ciento del ingreso familiar entre el decil más alto y el 90 por ciento de menores ingresos.

La magnitud de esta redistribución resulta, en general, superada por la intensidad de los cambios en la distribución del ingreso monetario. Estos cambios, que pueden atribuirse en buena medida a la orientación general de la política económica, tienen efecto previo a la acción redistributiva —siempre positiva— de los mecanismos fiscales y previsionales. Frente a la redistribución de aproximadamente un 3 por ciento del ingreso por efecto de éstos, los cambios registrados en la distribución del ingreso familiar representan traslaciones de ingresos entre el decil más alto y el resto de las familias que van desde más del 3 por ciento del ingreso familiar en sentido progresivo a más de 5 por ciento, en sentido regresivo. Entre 1946 y 1949 y entre 1959 y 1961 implicaron traslaciones superiores al 3 por ciento, en sentido progresivo; los cambios operados entre 1953 y 1959 significaron una traslación regresiva superior al 5 por ciento; entre 1949 y 1953, en cambio, las variaciones de la distribución sólo implicaron una redistribución progresiva equivalente al 1.5 por ciento del ingreso familiar; los registrados entre 1961 y 1965, finalmente, significaron la redistribución progresiva de menos de un 0.5 por ciento.

Cabría pues considerar qué consecuencias redistributivas han tenido las distintas orientaciones o esquemas generales de política económica seguidas en la Argentina desde la terminación de la guerra.

Como ya se señaló, es imposible aislar qué parte de los cambios observados en la distribución del ingreso son atribuibles a la acción de cambios y tendencias existentes en el sistema económico, que son en buena medida autónomos de las decisiones de política económica, e identificar qué parte de aquellos cambios pueden considerarse efecto de la política económica. Sin embargo, la asociación de determinado tipo y magnitud de redistribución de ingresos con una orientación determinada de la política económica contribuye a apreciar la magnitud de los efectos de esa política, considerada como esquema o “modelo”, sobre la distribución del ingreso.

Sin embargo, las conclusiones que pueden extraerse son de difícil generalización, dadas las particulares características de la economía argentina, los cambios ocurridos en su estructura, las alternativas de su situación externa y los cambios políticos a lo largo de todo el período de postguerra.

La política expansiva puesta en práctica en los primeros años de postguerra



se caracterizó por la complementariedad entre el proceso de expansión de las actividades urbanas, que fue favorecido por un considerable cambio en los precios relativos, y la política de redistribución progresiva de los ingresos. Claro está que la factibilidad de este esquema de política económica fue determinada por las particulares condiciones por las que atravesaba la economía argentina; las más pertinentes en el sentido de favorecer la política llevada a cabo fueron: el avance registrado en el proceso de industrialización durante la guerra, y la etapa de sustitución en que se hallaba al finalizar ésta; la transformación en la estructura económica social y política; la holgada situación de pagos externos, y la favorable relación de intercambio con el exterior.

La política puesta en práctica en 1950-53 persiguió objetivos de estabilización con la restricción de mantener el nivel de empleo y la redistribución progresiva del ingreso.

Las características de la distribución resultaron alteradas, no tanto en lo que respecta al grado de concentración de los ingresos, sino en cuanto a la posición relativa de los grupos empresarios entre sí, al ponerse en movimiento una política de precios relativos favorables a la agricultura.

El esquema de política ensayado en 1950-53 se mantuvo durante el bienio 1954-55, con dos importantes excepciones: los controles a la importación y, en una medida mucho menor, la política monetaria, se hicieron más permisivos, para dar lugar a la expansión; y los controles sobre los precios se relajaron en 1955, mientras que los controles impuestos sobre los salarios se mantuvieron.

El hecho de que la acción antinflacionaria se siguiera ejerciendo sólo respecto de los salarios implicó, en 1955, una redistribución regresiva del ingreso y la vuelta a una situación distributiva de mayor concentración que la imperante desde 1949.

Durante el período 1956-57 una parte considerable de la pérdida de participación de los salarios en el ingreso obedeció a la redistribución dentro del sector agropecuario, y los efectos de esta redistribución pueden considerarse más expansivos que recesivos. La política aplicada en 1958 significó una expansión y una redistribución progresiva del ingreso, pero en un marco de aceleración del proceso inflacionario que habría de llevar posteriormente a una política de estabilización.

La redistribución regresiva del ingreso fue, en definitiva, el mecanismo clave con que se inició la fase recesiva de la política de estabilización de 1959-61: cumplió una triple función de servir a la reducción de la demanda interna, de aumentar el ahorro de los estratos altos y de posibilitar la transferencia de ingresos a la agricultura. Además, permitió que la transferencia de ingresos a los productores agropecuarios se realizara sin afectar la posición relativa de los empresarios urbanos, llevando así los efectos del cambio de sentido del estímulo de los precios relativos al área de la pugna salarial en las actividades urbanas.

En la segunda fase de 1960-61, se mantuvieron los objetivos de estabilización pero se alteró —a través del mantenimiento del tipo de cambio— el sentido del estímulo de precios en favor de la industria; por otra parte, se entró en la etapa de recuperación del nivel de actividad económica y, hacia el final del período, se permitió el aumento de los salarios reales. Esto tuvo dos grandes efectos: por un lado, compensó en alguna medida las pérdidas sufridas por los grupos de asalariados que habían soportado la mayor parte de los reajustes de la primera fase del programa de estabilización; por otro, hubo una redistribución horizontal, en perjuicio de los productores agropecuarios, que habían

sido los beneficiarios de la primera fase de esta política, y en beneficio de los empresarios industriales quienes, habiendo mantenido su posición relativa en 1959, resultaron así los beneficiarios finales de la política de estabilización.

Restablecida en 1962 la estabilidad del balance de pagos como objetivo de primer orden, el nuevo programa de estabilización volvió a tener como mecanismo clave la contención de la demanda. Sin embargo, los instrumentos que se utilizaron para llevar a cabo este programa no fueron los de la política de ingresos, como en 1959, sino los monetarios, principalmente una severa contención de la masa monetaria. A consecuencia de la crisis de liquidez resultante, se operó la recesión que pudo haberse considerado necesariamente para alcanzar los objetivos de estabilización.

La caída de la demanda se complementó con una redistribución regresiva del ingreso, pero ésta actuó esta vez como mecanismo de acumulación de esa caída. Iniciada la crisis, se comenzó a generalizar la recesión y llevó a una desocupación de trabajadores, la que proveyó el mecanismo acumulativo de la recesión. Los salarios reales de quienes permanecieron ocupados, en cambio, no cayeron significativamente.

La otra redistribución fue horizontal, al mejorar nuevamente los precios relativos de la agricultura mediante las devaluaciones. Ello favoreció a los productores agropecuarios en perjuicio de los empresarios industriales y se alteró así la dirección de la redistribución registrada durante el anterior programa de estabilización que, en última instancia, había mejorado la posición de los empresarios industriales, ya que la mejora de los productores agropecuarios había sido sólo transitoria durante la primera fase del programa.

En resumen, mientras la redistribución del período de 1959-61 operó en perjuicio de los asalariados y favoreció a los empresarios industriales, la de 1962-63 perjudicó a ambos grupos en favor de los productores agropecuarios.

La política expansiva de 1964-65 tuvo por objetivo una cierta redistribución progresiva del ingreso. Nuevamente, la complementariedad de los objetivos de expansión y de redistribución progresiva dieron coherencia a este esquema de política, facilitado además por el alivio registrado en el sector externo. La redistribución se efectuó a través de la política de ingresos, aunque el mantenimiento de los objetivos de estabilización de precios restó intensidad al proceso.

Probablemente por esta razón la redistribución horizontal en favor de los empresarios industriales y en perjuicio de los productores agropecuarios y los restantes grupos empresarios resultó de mayor intensidad que la redistribución progresiva en favor de los grupos asalariados.

De la experiencia argentina de postguerra pueden extraerse así algunas conclusiones generales sobre los mecanismos de redistribución y el grado de asociación de éstos con los distintos esquemas generales de política económica.

En primer lugar, y siempre desde la perspectiva de la distribución del ingreso, cabe clasificar los programas de estabilización —tan frecuentes en una economía inflacionaria con estrangulamiento externo— en dos clases, según se centren únicamente en la contención de la demanda interna o admitan simultáneamente el mantenimiento de la situación distributiva existente en el período anterior de auge.

No cabe entrar aquí a considerar el grado de éxito que hayan alcanzado los programas de estabilización, ni el problema de la magnitud de su costo en términos de recesión y de redistribución regresiva. Lo que parece evidente es que todo programa de estabilización es incompatible con un mejoramiento de

la situación distributiva, ya que tal mejoramiento provoca una ampliación de la demanda interna que compromete los objetivos de estabilización.

En los programas de estabilización centrados exclusivamente en la contención de la demanda interna, la redistribución regresiva del ingreso constituye un mecanismo clave. Pese a ello, cabe señalar que existe una diferencia según que la caída de la demanda se instrumente a través de una disminución en los salarios reales —como en 1959— o mediante la desocupación de mano de obra, manteniendo el salario real, como ocurrió en 1962-63. La diferencia estriba en la percepción del fenómeno por parte de los grupos perjudicados, que en el segundo caso oponen relativamente menos resistencia al programa.

Cuando el programa de estabilización admite como restricción el mantenimiento de la situación distributiva anterior, es posible, como lo demuestra la experiencia de 1952-53, articular una serie de mecanismos de contención de la demanda que no impliquen necesariamente la redistribución regresiva, y lograr —aunque quizá precariamente— una difícil armonía entre ambos objetivos.

La segunda consideración que inevitablemente surge se refiere al papel de las devaluaciones del tipo de cambio en los procesos de redistribución regresiva. Los más recientes programas de estabilización han incluido, invariablemente, una fuerte devaluación monetaria con el propósito de volcar el sistema de precios relativos en favor de la agricultura, y lograr la estabilidad del balance de pagos.

El efecto de estas devaluaciones sobre la distribución del ingreso actúa en dos fases. En la primera ocurre una redistribución horizontal, al cambiar los precios relativos en favor de la agricultura, que consiste en traslaciones intersectoriales de ingresos desde los sectores urbanos hacia el sector agropecuario o, más específicamente, hacia los productores agrícolas. Pero al combinarse el efecto de la devaluación sobre los precios relativos con la política de contención salarial o de desocupación abierta, la redistribución horizontal se transforma, en alguna medida, en una redistribución vertical que hace que, en última instancia, las principales traslaciones sean en perjuicio de los asalariados urbanos y en favor de los productores agropecuarios, mientras los empresarios urbanos ven afectada su posición relativa sólo en la medida en que los efectos de la devaluación sean más intensos que los de la política salarial.

Este papel de las devaluaciones conduce a una tercera consideración más general. En una economía inflacionaria como la argentina, la política de precios relativos tiene una considerable eficiencia como instrumento de redistribución de ingresos. Dada la considerable ilusión monetaria que, por lo menos en el corto plazo, afecta a la comunidad —aun después de su ya larga experiencia inflacionaria— la política de precios relativos puede instrumentarse con cierta facilidad y provee un eficaz mecanismo para lograr considerables traslaciones intersectoriales de ingresos. Aunque estas traslaciones implican, en principio, una redistribución horizontal, mientras la política salarial y de ocupación tiene efectos de redistribución vertical, la combinación de ambas da por resultado una determinada redistribución vertical —progresiva o regresiva— entre grupos socioeconómicos que no tienen posibilidades de negociar directamente entre sí sus participaciones relativas en el ingreso. En otras palabras, la política de precios relativos permite desplazar el peso de la redistribución en favor de un determinado grupo de empresarios o asalariados a expensas de grupos de otros sectores, trasladando a la pugna obrero-patronal de esos sectores las resistencias a la política de redistribución imperante.





## **Industria (Cont.)**

### *La Fabricación de Maquinarias y Equipos Industriales en América Latina*

#### *I. Los Equipos Básicos en el Brasil*

Noviembre 1962                      80 páginas  
E/CN.12/619/Rev.1                  No. de venta: 63.II.G.2                  Dls. 1.00

#### *II. Las Máquinas-Herramientas en el Brasil*

Noviembre 1962                      49 páginas  
E/CN.12/633                          No. de venta: 63.II.G.4                  Dls. 0.75

#### *III. Los Equipos Básicos en la Argentina*

Diciembre 1963                      85 páginas  
E/CN.12/629/Rev.1                  No. de venta: 64.II.G.5                  Dls. 1.50

#### *IV. Las Máquinas-Herramientas en la Argentina*

Octubre 1967                        62 páginas  
E/CN.12/747                          No. de venta: 68.II.G.4                  Dls. 1.00

## **Comercio**

### *Estudio del Comercio entre América Latina y Europa*

Febrero 1953                        117 páginas  
E/CN.12/225                          No. de venta: 1952.II.G.2                  Dls. 1.25

### *Estudio del Comercio Interlatinoamericano y sus Perspectivas. Zona Sur de América Latina*

Abril 1954                            152 páginas  
E/CN.12/304/Rev.2                  No. de venta: 1953.II.G.1                  Dls. 1.50

### *Estudio del Comercio Interlatinoamericano*

Abril 1956                            298 páginas  
E/CN.12/369/Rev.1                  No. de venta: 1956.II.G.3                  Dls. 3.00

### *Los Problemas Actuales del Comercio Interlatinoamericano*

Enero 1957                            112 páginas  
E/CN.12/423                          No. de venta: 1957.II.G.5                  Dls. 1.25

### *El Mercado Común Latinoamericano*

Julio 1959                            127 páginas  
E/CN.12/531                          No. de venta: 59.II.G.4                  Dls. 1.25

### *El Financiamiento Externo de América Latina*

Diciembre 1964                      258 páginas  
E/CN.12/649/Rev.1                  No. de venta: 65.II.G.4                  Dls. 3.50

## **CÓMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS**

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras de todo el mundo. Consulte a su librero o diríjase a Naciones Unidas, Sección de Ventas, *Nueva York* o *Ginebra*.

---

Printed in Mexico  
68-26530-4,275

Price U.S. \$ 3.50  
(or equivalent in other currencies)

United Nations publication  
E/CN.12/802  
Sales No.: S.68.II.G.6