

LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN ARGENTINA: INCIDENCIA DE LOS PRECIOS RELATIVOS EN LA ÚLTIMA DÉCADA¹

Juan M. Graña, Damián Kennedy, Javier Lindenboim y Carlos Pissaco²

Introducción.

Como es sabido, en nuestro país el análisis de la distribución del ingreso se ha concentrado crecientemente, desde mediados de la década del setenta, en la denominada distribución personal, desplazando así a la, por entonces más usual, distribución funcional del ingreso, esto es, aquella asociada a los servicios de los factores productivos o, dicho en otros términos, a la propiedad de la fuerza de trabajo, por un lado, y de los medios de producción, por el otro³.

En este contexto, un documento de reciente elaboración (Lindenboim et al, 2005) ha tenido como objetivo principal dar el paso inicial para la recuperación del estudio y debate sobre la distribución funcional del ingreso, en tanto ésta permite dar cuenta de ciertos aspectos que a la distribución personal le son absolutamente ajenos. Ahora bien, cierto es que lo mismo sucede a la inversa, por lo que la relación planteada entre uno y otro indicador de la distribución del ingreso es de estricta complementariedad y no de mutua exclusión.

A partir de esa complementariedad, en aquel trabajo sosteníamos que el desvanecimiento de la investigación acerca de la distribución funcional del ingreso tiene como una de sus expresiones la progresiva ausencia de la respectiva información; en particular, de aquella proveniente de fuentes oficiales. Es por esta razón que en aquel trabajo se elaboró también una estimación propia de la participación de la masa salarial en el ingreso total⁴, para el período 1993-2004. La misma

¹ Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT E-003 “Crisis socioeconómica y perspectivas del empleo en la Argentina actual”, dirigido por Javier Lindenboim.

² Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. E-mails: juanmartingrana@fibertel.com.ar; dkennedy@econ.uba.ar; jlinden@econ.uba.ar; cpissaco@gmail.com

³ Al respecto, el indicador tradicionalmente utilizado es la proporción que representa la masa salarial total en el ingreso susceptible de ser distribuido.

⁴ Esta expresión es utilizada para denominar, en términos genéricos, al denominador del cociente en cuestión. Ahora bien, como es sabido, existen múltiples formas de valorar el ingreso o producto generado por una economía en un

se realizó teniendo en cuenta la forma más difundida de cálculo, esto es, considerando la masa salarial y el ingreso total, ambos a precios corrientes. Una manera alternativa de aproximarse a la estimación de la distribución funcional del ingreso es a partir de los valores a precios constantes de las dos variables en cuestión (Monza et al, 1986; Monza, 1973; CONADE–CEPAL, 1965). Así consideradas, las discrepancias que se observen entre ambas formas de estimación estarán determinadas exclusivamente por la evolución relativa de los precios de los bienes que adquieren los asalariados con su ingreso respecto de los precios del total de bienes de la economía, en tanto que el resto de los factores que explican la evolución de la participación asalariada afectan, por igual, a ambas mediciones⁵.

Dada la importancia que, creemos, tiene la complementariedad existente entre ambas “formas” de la distribución del ingreso (funcional y personal), la primera sección estará dedicada a recuperar, muy brevemente, los aspectos centrales al respecto señalados en el citado trabajo.

Posteriormente, ya en el marco específico del presente trabajo, se proponen dos objetivos centrales. En primer lugar, discutir acerca de la pertinencia de dichas medidas, monetaria y real-gasto, en función del fenómeno que se pretenda estudiar. En otros términos, si las mismas son dos formas alternativas de captar lo mismo (y, por lo tanto, es esperable que una de las dos resulte más apropiada) o si, por el contrario, son diferentes porque encierran distintos objetivos de medición. Este será el propósito de la segunda sección.

En segundo lugar, nos proponemos aplicar ambas medidas para el caso argentino, a lo largo del período 1993–2004, con el objetivo de analizar las discrepancias entre ambas series y dar cuenta así de la incidencia de los precios relativos en la distribución funcional del ingreso. Para tal fin se hace necesario, previamente, aproximarnos a los problemas metodológicos y operacionales que se encuentran inevitablemente unidos a las dos estimaciones; este último será

período determinado. Cuál se utilice depende, en cada caso, del fenómeno que se pretende estudiar. Este tema será considerado más adelante.

⁵ Por ejemplo, en Monza et al (1986) se explicó la evolución de la participación del salario en función de la evolución de: a) la relación entre el salario real y el ingreso real per cápita de la economía; b) la tasa de

el objeto de la tercera sección, en tanto que en la cuarta analizaremos los resultados de la aplicación del ejercicio.

Finalmente en el último apartado se ofrecerá, en lo fundamental, las conclusiones que derivamos de las diversas cuestiones conceptuales tratadas a lo largo del trabajo.

I. Distribución funcional y distribución personal del ingreso: breves comentarios.

Una de las razones que oportunamente señalamos como determinantes en el reemplazo de la distribución funcional del ingreso por su versión personal son las modificaciones ocurridas en el interior de la fuerza de trabajo en el último cuarto de siglo, particularmente en la década pasada: desocupación, subocupación, precariedad, informalidad y diferenciación salarial, que se tradujeron en una multiplicación de la indigencia y la pobreza. Entonces, si el objetivo del análisis residiera en el estudio de cuestiones referidas al bienestar y la equidad distributiva (por demás importantes), es claro que la distribución personal del ingreso resulta mucho más adecuada que la participación salarial en el ingreso la cual, a medida que se profundizan los procesos anteriormente referidos, se convierte en un indicador cada vez menos relevante a tal fin. Tal es la posición expuesta, por ejemplo, en Altimir (1986).

Ahora bien, es en cierto sentido cuestionable que la distribución funcional del ingreso tenga como objetivo, en sí misma, ser una medida de la equidad distributiva. ¿Para qué sirve, entonces, dicha distribución? Para comenzar a responder, creemos necesario destacar que, más allá de la forma de organización del proceso productivo, en toda sociedad la distribución del ingreso está íntimamente relacionada con la forma en la cual los hombres se insertan en aquel proceso. En su forma más general, en las sociedades capitalistas (en tanto forma particular de organización de la producción y el consumo) una parte de la población es poseedora del factor capital (o medios de producción), en tanto que el resto, separado de éste último, posee únicamente el factor trabajo (o

asalarización; c) la relación entre los activos y el total de perceptores; y d) la proporción de población que recibe ingresos.

fuerza de trabajo), de modo que la forma característica de la distribución del ingreso se verifica entre patrones y trabajadores. Esto no niega, de ningún modo, la presencia tanto de los cuentapropistas (como forma especial de inserción en el proceso productivo) como del Estado, en su rol de garante del funcionamiento del capitalismo y redistribuidor del ingreso generado en la producción (esto es, la distribución secundaria del ingreso, diferente de la primaria, que indica la distribución previa a dicha redistribución)⁶.

En cuanto a los trabajadores autónomos, nos interesa remarcar que, al menos entre 1993 y 2004, su participación en el ingreso muestra una tendencia marcadamente decreciente, cayendo, entre dichos años, del 12,6% al 5,4% (Lindenboim et al, 2005). Aunque limitada, esta evidencia pone en cuestión la difundida afirmación según la cual el profundo cambio de la estructura ocupacional torna, de alguna manera, inservible el análisis (y el cálculo) de la participación asalariada en el ingreso⁷. Después de todo, los asalariados representan, desde hace tiempo, entre el 70 y el 75% del total de los ocupados.

En lo que respecta a la mencionada acción redistributiva del Estado, es la distribución resultante de la misma la que se toma como base para la estimación de la distribución personal del ingreso (también denominada por estratos o niveles de ingreso) y de la distribución por grupos económicos⁸. Volviendo a destacar la importancia de este tipo de análisis, nosotros creemos, siguiendo a CONADE–CEPAL, que “*Ambas (la distribución del ingreso por niveles y por grupos socioeconómicos) representan clasificaciones del ingreso vinculadas a las unidades que lo perciben y no a las formas de su generación; ambas atienden a la etapa de la circulación económica en que los ingresos se hallan apropiados por las unidades receptoras, desvinculadas*

⁶ Esto no quiere decir, claro está, que esta es la única función del Estado. En lo que a este trabajo respecta, no debe dejarse de tener en cuenta su papel como empleador de una porción importante de la fuerza de trabajo.

⁷ En última instancia, la cuestión se soluciona discriminando el ingreso total de los cuentapropistas del SBE. Si bien esto no es siempre posible, sí lo fue en el caso de nuestra propia estimación con los resultados ya comentados.

⁸ En esta distribución, también presente en el trabajo conjunto de CONADE–CEPAL, se distinguen: I. Asalariados, II. Empresarios (dentro de los cuales se diferencian los profesionales e independientes), III. Jubilados y pensionados, y IV. Rentistas.

ya de su origen, para ser utilizados por éstas en las distintas formas de gasto” (CONADE–CEPAL, 1965, pág. 228).

En pocas palabras, la distribución funcional del ingreso y la personal (conjuntamente con la asociada a los grupos económicos) centran su mirada en distintos momentos del proceso de apropiación; es justamente por esta razón que sostenemos la complementariedad entre una y otra. Así, siempre en términos distributivos, mientras que la mirada unilateral sobre la distribución funcional del ingreso poco nos dice respecto de las grandes heterogeneidades al interior de los asalariados y del rol del Estado como redistribuidor, al considerar en iguales condiciones a la distribución personal nos encontramos simplemente con una distribución de frecuencias desprovistas de un contenido concreto en cuanto a su génesis y, por lo tanto, de su determinación principal. En cuanto a la distribución por grupos económicos, si bien presenta una mayor familiaridad con la funcional, no deja de estar dissociada del momento de generación del ingreso.

En síntesis, en términos distributivos, una y otra aproximación son necesarias para dar cuenta de forma más acabada del fenómeno que se pretende estudiar. En este sentido, *“Puede concebirse...a las estimaciones de distribución por niveles como complementarias e inscriptas en el marco de referencia de un esquema de cuentas nacionales integral.”*(CONADE – CEPAL, 1965, pág. 226) y, por ende, ligadas a la distribución del ingreso en su momento de generación, esto es, su forma funcional.

Pero esto no es todo. Además de considerar a la distribución funcional del ingreso como el marco necesario en el cual debe ser estudiada la equidad distributiva, creemos que la misma se constituye en una herramienta de importancia para la identificación e investigación de algunas cuestiones relativas a la acumulación de capital, en tanto el complemento de la participación asalariada en el ingreso total no es otra cosa que la participación del excedente de explotación. En este sentido, en Lindenboim et al (2005) se realizó una aproximación preliminar sobre la relación

entre el superávit bruto de explotación y la inversión para el último medio siglo (Gráfico 1)⁹. Allí se encontró que, mientras que la proporción entre el primero y el ingreso total muestra una tendencia creciente en el tiempo, aquella correspondiente a la inversión es relativamente constante. En otros términos, se verifica un *traumático divorcio* entre el excedente de explotación y la inversión productiva, lo cual abre un importante e ineludible debate acerca de la insuficiencia de la inversión y sus causas en nuestro país¹⁰.

II. Distribución funcional del ingreso: medición real – gasto y medición monetaria

II.a. Precios corrientes y precios constantes

El objetivo central de las cuentas nacionales en lo que respecta a la medición del producto de una nación es el de obtener una medida de la masa de bienes y servicios finales producidos. Dada la diversa materialidad de los bienes que se busca agregar, se necesita de una medida común que los homogeneice, la cual es provista por la moneda, en tanto en las sociedades mercantiles la circulación de bienes se encuentra mediada por el dinero. Ahora bien, dado que los precios varían en el tiempo en distinta proporción y sentido según los bienes, la comparación temporal de la serie obtenida mostrará la variación correspondiente al valor monetario (precio y cantidad) y no, únicamente, la variación de la masa de valores de uso producida en un año y otro. Es por esto que, a fin de lograr esa comparabilidad, se busca obtener el producto a precios constantes, esto es, las cantidades producidas en cada año se valúan a los precios de un año determinado, denominado año base.

Dicho lo anterior, lo cierto es que cada una de las variables de las cuentas nacionales (o sea, no simplemente el producto bruto) son susceptibles de ser consideradas a precios constantes y a

⁹ El carácter preliminar está dado por la sencillez de la relación establecida entre dichas variables, no implicando esto la postulación de una relación directamente lineal entre distribución y acumulación, aunque, claro está, no pueden considerar ajenas entre sí.

¹⁰ Si bien no es el lugar para su desarrollo, este fenómeno seguramente se vincula, entre otros, con la vieja tradición argentina en materia de consumo suntuario de los sectores dominantes y con la salida de fondos sin registro, tanto como fuente de rentas financieras como, inclusive, productivas desde el exterior.

precios corrientes. La utilización de una y otra valuación depende, claro está, del fenómeno que se pretenda captar: “... *estas series* (a precios corrientes) *brindan información de utilidad para efectuar numerosos análisis, principalmente aquellos en que los agregados interesan como corrientes financieras y, por lo general, para todo tipo de estudio en que la variable considerada esté definida por la relación entre dos variables.*” (BCRA, 1981, pág. 39). Uno de los ejemplos que allí se cita al respecto es el de la distribución del ingreso por factores de la producción.

La forma usual, entonces, de calcular la distribución funcional del ingreso es la de considerar la información de masa salarial e ingreso a precios corrientes. De hecho, este fue el procedimiento seguido en las sucesivas publicaciones del Sistema de Cuentas Nacionales (SAE; 1955, BCRA, 1975; MEyOySP, 1999).

II.b. El concepto de la medición real – gasto.

En un trabajo de 1973, A. Monza cuestionó la medición a precios corrientes de la participación de los asalariados en el ingreso total (allí nombrada medición monetaria), proponiendo su reemplazo por el cálculo a precios constantes (lo que el autor denomina medición real – gasto), o sea, valuando las cantidades físicas a los precios de un determinado año base¹¹. A su vez, ya en el mencionado trabajo conjunto de CONADE–CEPAL se puede encontrar un intento en este sentido. Dada la importancia que lo anterior reviste a los fines del presente trabajo, creemos necesario reseñar las ideas centrales planteadas en uno y otro documento. Nos dedicaremos aquí exclusivamente a la cuestión conceptual, en tanto que más adelante retomaremos lo referido a su estimación práctica.

El problema principal que surge en la medición real–gasto es cómo interpretar (y, por ende, como calcular) al numerador de la proporción, en tanto que el denominador no es otra cosa que el producto (en la base que corresponda) a precios constantes. Estrictamente, el numerador debiera

consistir en las cantidades de trabajo (homogeneizadas de alguna manera) desplegadas en un determinado año, valuadas a los salarios (en tanto precio del trabajo) del año base. Pueden notarse la carencia de relevancia teórica de esta variable y las dificultades de su estimación práctica (Monza, 1973), como también de la relación de ésta con el producto a precios constantes.

Una forma distinta de enfrentar el problema es la de tomar al salario no como un ingreso en sí mismo sino como equivalente al gasto que los asalariados realizan con él, para lo cual hay que suponer que, en general, estos gastan la totalidad de su ingreso en el consumo de bienes y servicios (más adelante trataremos las limitaciones inherentes a este supuesto). El objetivo, en este caso, reside en obtener el valor de los bienes consumidos por los asalariados, considerando la masa de los mismos correspondiente al año corriente, valuada a los precios de un año base. En otros términos, lo que se busca obtener es el poder adquisitivo del ingreso de los trabajadores en relación de dependencia en su conjunto, o sea, una masa salarial real¹².

De esta forma, tanto el salario como el producto consisten en cantidades de valores de uso del año corriente a precios del año base. Así, al relacionar la masa salarial real con el producto a precios constantes en los distintos períodos del tiempo, se obtiene la evolución de la proporción que, del total de los bienes finales producidos por una economía en un determinado año valuados a precios constantes, es apropiada por los asalariados, esto es, la medición real-gasto de la distribución funcional del ingreso.

Dicho lo anterior, bien cabe preguntarse de qué se trata, en términos conceptuales, el complemento de dicha proporción, esto es, el ingreso atribuible a los poseedores del capital (el

¹¹ Como se procurará esclarecer, dicha denominación busca “connotar que las variables agregadas cuyo cociente se establece están visualizadas en términos físicos desde la perspectiva de su utilización y no de su producción” (Monza et al, 1986, pág. 217)

¹² En rigor, tal como está expresado, el resultado sería la “masa salarial constante”, en tanto refiere al valor de los bienes consumidos por el agregado en un determinado período, valuados a los precios de un año base. En este sentido, la noción de salario real implícita podría ser denominada *salario* constante, para diferenciarla de la otra acepción de salario real, de más habitual utilización en los modelos teóricos. Esta última consiste en expresar la cantidad de canastas de bienes que pueden ser compradas en cada momento con el salario. Ahora bien, ambas nociones son conceptualmente idénticas, en tanto buscan dar cuenta de la evolución del poder de compra del salario.

Superávit Bruto de Explotación, SBE) medido a precios constantes. En principio, el mismo pareciera carecer de sentido, como el mismo Monza lo plantea: dicho concepto “...*puede plantear serias, y aún insalvables, dificultades debido a la conocida imposibilidad de definir una cantidad real de ahorros con independencia del quantum de bienes de inversión asociado a la misma en forma ex post*” (Monza, 1973, pág. 4). Ya en el texto de CONADE–CEPAL (1965) se habían realizado consideraciones al respecto. En otros términos, el problema reside en la imposibilidad de distinguir en la masa de SBE entre precios y cantidades, cuestión que tampoco puede resolverse a través de su relación con la inversión. En efecto, dado que la disociación entre la proporción que aquel representa del PBI_{pm} y la correspondiente a la Inversión Bruta Interna Fija es importante y, como tendencia, creciente en el tiempo (Gráfico 1), el problema conceptual alcanza una implicancia muy grande en el estudio de la distribución funcional del ingreso.

En rigor, la masa salarial no es ajena a este problema; es el hecho de asociarla con el gasto que los asalariados hacen con su ingreso, esto es, con un conjunto determinado de bienes, el que permite la diferenciación entre precios y cantidades y, por lo tanto, su consideración tanto a precios corrientes como a precios constantes. Ahora bien, tal como se mencionó anteriormente, dicha asociación sólo tiene sentido bajo el supuesto de que los asalariados destinen todo su ingreso al consumo. Para enfrentar este inconveniente, en Monza (1973) se considera que el ahorro asalariado en conjunto no poseía una magnitud considerable. Si bien no contamos con una estimación de la incidencia del ahorro asalariado en la actualidad, es de suponer que, dada la mayor disparidad salarial existente, el mismo sea de un grado mayor, de modo que debiera evaluarse cuán apropiado es realizar el supuesto en cuestión y, en consecuencia, la expresión a precios constantes de la masa salarial.

II.c. El concepto de la medición monetaria.

Como anteriormente expresamos, la sociedad capitalista es una forma particular de organización social de la producción de bienes y servicios, en donde éstos toman, en general y

crecientemente a medida que se profundiza la división social del trabajo, una forma particular: son objetos que se producen para el mercado y, como tales, tienen un precio¹³. Así, en esta sociedad, no se es más rico simplemente si se produce una mayor cantidad de valores de uso sino que la riqueza depende, de igual manera, del precio unitario relativo del bien que se produzca, en tanto ambos factores determinan la cantidad del resto de aquellos que se puede obtener mediante su cambio. De esta forma, en el capitalismo, la riqueza social se expresa en una masa de valor.

En términos generales, las mercancías son producidas bajo la dirección de los propietarios del factor capital (los capitalistas) en la empresa, en tanto que el resto de la población que participa del proceso productivo produce una mercancía particular: el trabajo, cuyo precio no es sino el salario¹⁴. Aquellos, al hacerlo, no persiguen más objetivo que el de maximizar su ganancia (o, en otros términos, valorizar lo máximo posible su capital)¹⁵. Teniendo en cuenta lo señalado anteriormente, la búsqueda de este objetivo no está asociada sólo a la cantidad de valores de uso producidos, sino también al precio (relativo) de los mismos; es, por tanto, una relación entre un flujo monetario, el capital adelantado tanto en salarios como en maquinaria e insumos, y otro, la ganancia obtenida. Las más influyentes y diversas corrientes del pensamiento económico coinciden, aunque desde perspectivas muy diversas, en su concepción sobre este punto.

De esta forma, el total de la riqueza social producida en un determinado período se distribuye, entre asalariados y capitalistas. En este sentido, la medición monetaria de la distribución funcional del ingreso intenta dar cuenta la proporción que, de la masa de valor generada, es apropiada por los trabajadores y también, en consecuencia, por los propietarios del factor capital.

Pero esto no es todo. La continuidad de la producción capitalista en la misma escala implica que una parte del valor representado por el SBE se destine, al menos, a la reposición del desgaste

¹³ Esto significa, claro está, que la generalidad de los bienes consumidos se obtiene a través del intercambio.

¹⁴ Siendo esta la forma generalizada de producción. Por esto no estamos negando, como ya mencionamos, la existencia de otras formas de inserción como los trabajadores por cuenta propia o los rentistas.

¹⁵ Es interesante remarcar que este es el objetivo fundamental de la producción capitalista, y no un abstracto mayor bienestar de la población, lo cual no quiere decir absolutamente nada acerca de la evolución del mismo, tema por lo demás importante e imprescindible en la investigación, sobre todo en lo que respecta a las posibilidades de reproducción material de la fuerza de trabajo.

sufrido por los bienes de capital. Ahora bien, la búsqueda de una mayor ganancia exige la reinversión continua de la misma en el proceso producción, esto es la acumulación de capital¹⁶.

En conclusión, es la evolución de la medición monetaria de la distribución del ingreso la forma apropiada para dar cuenta de la evolución de la relación anteriormente planteada entre superávit de explotación e inversión y, por tanto, de la evolución, aunque de forma muy general, de la acumulación de capital. Como ya discutimos y retomaremos en las conclusiones, no es esta la única utilidad de esta forma de aproximarse a la participación asalariada en el ingreso total.

III. Consideraciones metodológicas de la medición real – gasto para el período 1993 - 2004¹⁷

III.a. La cuestión del denominador

Como se desprende de la publicación tradicional del Sistema de Cuentas Nacionales argentino, la distribución funcional del ingreso se estima a partir de considerar como denominador de dicha proporción al Producto Bruto Interno, generalmente a costo de factores (PBIcf), lo que tiene que ver fundamentalmente con la intención de captar la distribución del ingreso generado en el proceso productivo, sin considerar las “distorsiones” que, en este sentido, introducen los impuestos indirectos netos de subsidios. Es principalmente por esta razón (sumada al mantenimiento de la comparabilidad histórica) que en el mencionado trabajo anterior (Lindenboim et al, 2005) realizamos nuestra estimación propia sobre la base del PBI a precios básicos (PBIpb), como base del producto conceptualmente más próxima a la medición a costo de factores¹⁸.

Ahora bien, recordemos que en la medición real–gasto el numerador de la proporción consiste en obtener el valor de los bienes consumidos por los asalariados en un determinado año, a precios

¹⁶ Esta determinación muy general pone aún más en cuestión la relación anteriormente comentada entre el SBE y la IBIF en nuestro país en los últimos cincuenta años.

¹⁷ La metodología de estimación de la masa salarial corriente puede verse en Lindenboim et al (2005).

¹⁸ En Monza et al (1986) se discute con más detalle el denominador más apropiado, a partir de tener en cuenta los problemas asociados del pasaje de los bienes producidos en el país a los bienes disponibles para su utilización.

constantes. Los asalariados (al igual que el resto de los integrantes de la sociedad en general) adquieren sus bienes en el mercado, esto es, su consumo se realiza a precios de mercado. De esta manera, al considerar el salario no como un ingreso en sí mismo sino como igual al consumo que ellos realizan, el numerador de la proporción en cuestión está valuado a precios de mercado. Es por esta razón que, creemos, el PBI, debe estar valuado sobre esta base.

Lo anterior introduce un nuevo inconveniente: el complemento de la participación del salario en el PBI pm no es completamente atribuible al SBE, sino que una parte del mismo corresponde a la apropiación por parte del Estado a través de los impuestos indirectos netos de subsidios, “contradiendo” el espíritu original de la distribución funcional del ingreso. Sin embargo, esto no representaría ningún problema si aquellos pudieran discriminarse, lo que es posible en la valuación a precios corrientes. Pero, a precios constantes, la noción de impuestos indirectos netos de subsidios se enfrenta a dos problemas adicionales, uno de naturaleza conceptual y otro de naturaleza práctica. En cuanto al primero, al igual que lo señalado para el SBE, *“En el caso de impuestos y subsidios, claramente no es posible dividir entre precios y cantidades, por cuanto se trata de flujos financieros puros. En consecuencia, no existe medición a precios constantes; cuando mucho, podría incorporarse estos componentes a los precios, obteniéndose valuaciones a precios de mercado, a precios constantes”* (Müller, 1998, pág. 108). No obstante, en la estadística oficial existen, al menos para el período aquí considerado, la información a precios constantes de dos de los impuestos (Impuesto al Valor Agregado e Impuesto a las importaciones) que median entre el PBI a precios básicos y a precios de mercado, pero no así para el resto de los mismos (Impuestos específicos, Impuesto a los Ingresos Brutos e Impuesto a las exportaciones). Es por esta razón que en el presente trabajo no distinguiremos que proporción del producto a precios constantes representan los impuestos indirectos.

III.b. Deflación y problemas

Partiendo de la versión tradicional de la distribución funcional, el procedimiento necesario para estimar la “versión” real–gasto es muy sencillo: tanto la masa salarial como el producto a precios corrientes deben ser deflactados para obtener así las correspondientes series a precios constantes. De esta forma, es claro que, previamente a la estimación de la medición real–gasto, la cuestión se centra en la elección de los índices de precios más apropiados a los fines propuestos. A su vez, esto conlleva la necesidad de dar cuenta tanto de las diferencias existentes en la construcción (tanto conceptual como empírica) de cada uno de ellos, para poder identificar las distorsiones que los mismos pueden introducir en la estimación de la evolución de los precios (independientemente de la variación de precios propiamente dicha) y, por tanto, en la de las series a precios constantes que aquí nos proponemos obtener. Estos serán los objetivos del presente apartado.

III.b.1. La deflación del PBI pm

Es claro que, en este caso, no existe ninguna complicación particular, en tanto el deflactor “natural” es el Índice de Precios Implícitos (IPI), que surge del cociente entre el producto a precios corrientes y a precios constantes. Lo que aquí nos interesa remarcar al respecto es que se trata de un índice de precios del tipo Paasche, esto es, las cantidades (o sea las ponderaciones del índice) son, en cada caso, las del año corriente y, por ende, móviles. A su vez, el IPI del producto es un índice de precios poblacional, en el sentido de que se refiere a la totalidad de los bienes finales y no a un grupo particular de ellos, a pesar de que para su obtención se utilicen técnicas de muestreo (Müller, 1998).

III.b.2. La deflación de la masa salarial: el IPC y el IPI Consumo

Distinto al PBIpm es el caso de la masa salarial, dado que no hay una alternativa que de por sí resulte “natural”. De hecho, los dos trabajos que desarrollaron esta medición lo hicieron utilizando índices de precios diferentes: mientras que en Monza (1973) la deflación se realizó a

partir del Índice de Precios al Consumidor (IPC), en CONADE–CEPAL (1965) se utilizó el IPI correspondiente al consumo de las familias (a partir de ahora, IPI consumo) de la demanda agregada. Esta situación exige pasar revista a las diferencias existentes entre ambos índices, a los fines de evaluar la incidencia de uno y otro en la estimación de la medición real–gasto de la distribución funcional del ingreso.

Comencemos por las cuestiones referidas a la naturaleza de construcción propia de cada uno de estos índices. En lo que respecta al IPI consumo, este presenta las mismas características que el IPI, solo que referido a un conjunto más restringido de bienes (aquellos consumidos por las familias); o sea, es un índice poblacional de ponderaciones móviles. En cambio, el IPC es un índice de precios muestral del tipo Laspeyres, esto es, las ponderaciones (cantidades que conforman la canasta) son las correspondientes a un año base (ponderaciones fijas). Esta diferencia en el tipo de índice da lugar a tres consideraciones de importancia.

En primer lugar, en el caso de los índices tipo Laspeyres (en nuestro caso, el IPC) es posible la comparación del índice correspondiente a un determinado período no sólo con el año base sino con todos los períodos de la serie. Esto es así dadas las ponderaciones fijas (cantidades) de este índice. Distinto es el caso de los índices tipo Paasche (en nuestro caso, el IPI), en donde las ponderaciones móviles determinan que el índice de un período determinado sólo es comparable con el correspondiente al año base. En lo que a nuestro objetivo respecta, esto tiene incidencia en el análisis de la evolución relativa de los distintos conjuntos de precios en consideración, en tanto factor determinante de las discrepancias en la evolución relativa de las “distintas” distribuciones funcionales del ingreso.

En segundo lugar, en lo que respecta a la deflación, el procedimiento teóricamente correcto es el de utilizar un índice de precios de tipo Paasche, ya que es el que nos permite llegar al resultado buscado: una determinada variable a precios constantes. En este sentido, a nuestros fines lo anterior implica que la masa salarial debiera ser deflactada por el IPI consumo. Ahora bien, no debe dejar de mencionarse que, a pesar de lo anterior, es relativamente usual que muchas deflaciones se realicen a partir de índices tipo Laspeyres. Esto es así debido a la gran cantidad de

información (y, por lo tanto, el costo) que requiere la actualización período a período de las ponderaciones en el caso de los índices tipo Paasche. Luego volveremos sobre esto.

Finalmente, y por la misma cuestión de las ponderaciones, los índices de tipo Laspeyres se enfrentan al llamado “problema de los números índice”, que consiste en la sobreestimación de las tasas de crecimiento (de precios en el caso específico del IPC) a medida que nos alejamos del año base¹⁹. En este sentido, la utilización del IPC para deflactar la masa salarial (mas allá de su pertinencia teórica) constituye una fuente de distorsión para la medida real-gasto de la distribución funcional del ingreso, en tanto tiende a subestimar la masa salarial real y, por lo tanto, la participación de los asalariados en el total del producto (que se deflacta por un índice del tipo Paasche)²⁰.

Hasta aquí, las cuestiones referidas a la naturaleza de construcción propia del IPI consumo y el IPC. Pero esto no es todo, sino que otro tanto surge de considerar la construcción de sus canastas y, por ende, de su representatividad en relación al gasto de los asalariados.

En primer lugar, el hecho de que habitualmente se utilice el IPC para la deflación del salario responde, además de lo ya señalado respecto a los menores requerimientos de información de un índice tipo Laspeyres, al hecho de que, en general, el IPC expresa la evolución de los precios de un conjunto de bienes más representativo del consumo de los asalariados que el IPI consumo, que refiere al total de bienes de consumo de las familias, susceptible de realizarse con cualquier forma de ingreso^{21, 22}. Ahora bien, la mayor representatividad del IPC se ve debilitada, al menos

¹⁹ “...aquellos bienes o conjuntos de bienes que manifiestan tendencias decrecientes en sus precios son aquellos cuyo volumen físico crece más rápidamente y viceversa. Esto es así ya que del lado de la demanda, esta se orienta hacia los bienes cuyos precios relativos bajan, y del lado de la oferta un mayor volumen de ventas permite al aprovechamiento de las economías de escala y a la vez, la innovación tecnológica, tendiente a disminuir costos, se orienta principalmente hacia los mercados de mayor expansión”. (BCRA, 1981, pág. 42).

²⁰ En alguna medida, presumiblemente escasa, la sobreestimación está compensada dada la actual forma de cálculo del IPC. Los bienes que integran la canasta se clasifican en 9 capítulos, 26 divisiones, 65 grupos, 123 subgrupos, 182 productos y 818 variedades. Dicho esto, podemos decir que a pesar de mantener las ponderaciones fijas a niveles superiores a productos (inclusive), aquellas referidas a las variedades son móviles para captar la desaparición, aparición o cambio de estructura de consumo y por lugar de compra (INDEC, 2001).

²¹ Por ejemplo, en Monza (1973) los hogares considerados para el cálculo de las ponderaciones del IPC eran aquellos de la Capital Federal constituidos por un matrimonio con dos hijos entre 6 y 14 años, donde el único miembro

en cierta medida, dada la construcción del IPC actualmente vigente en Argentina, en tanto no se considera a un grupo de hogares en particular sino a la totalidad de los hogares residentes en el GBA. Esto se refuerza, a la vez, por el hecho de que para su cálculo se considera la estructura de consumo característica del total de la población y no la media de las estructuras que corresponden a cada uno de los hogares, lo que *“implica que la estructura de consumo de cada hogar participa en el promedio general con una ponderación equivalente a la importancia de su gasto total respecto del gasto de la población de referencia”* (INDEC, 2001, pág. 27).

Una segunda cuestión, en rigor ya mencionada, surge al considerar la cobertura territorial de los índices. Mientras que el IPI refiere a la totalidad del país, el IPC tiene en cuenta un ámbito territorial delimitado, que inicialmente fue la Capital Federal (1933, 1943 y 1960) y luego se extendió a la totalidad del GBA (1974, 1988 y 1999).

En tercer lugar, en relación al año base de cada uno de los índices: mientras que en el caso de ambos IPI (PBI_{pm} y consumo) el año base es 1993, el del IPC es 1999²³. De esta forma, y prescindiendo del problema ya tratado del tipo de índice de precios apropiado para la relación, si se realiza la deflación de la masa salarial por el IPC y del producto por el IPI para obtener los respectivos valores a precios constantes, encontraremos que uno y otro consistirá en las cantidades corrientes de cada año, pero valuadas a distintos precios (debido a los diferentes años base). En otros términos, los valores constantes de la masa salarial y del producto tienen implícitas una estructura de ponderaciones diferentes, al menos en el caso de los bienes incluidos en ambos índices. De esta forma, la realización de este procedimiento encierra como supuesto la

activo debía ser el jefe de hogar, obrero industrial, con un ingreso entre los \$4.500 y \$8.500 moneda nacional. En cambio, en Monza et al (1986), donde directamente se considera al IPC como representativo de la evolución de los precios de los bienes adquiridos por los asalariados, se tenían en cuenta los hogares con 2 a 7 miembros que cuenten con un ingreso entre \$250 y \$1500 ley 18.188, en el cual el jefe de hogar sea asalariado de la industria o comercio (INDEC, 2001)

²² Incluso en el trabajo de CONADE – CEPAL, en donde, como ya se afirmó, se utiliza el IPI consumo como deflactor del salario, se afirma que de haber estado disponible hubiera sido preferible la utilización de un índice de las características del IPC.

²³ En rigor, las cantidades de la canasta que considera actualmente el IPC corresponden a la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares, realizada entre febrero de 1996 y enero de 1997, mientras los precios corresponden a 1999 (INDEC, 2001).

constancia (o al menos, una muy pequeña modificación) de las respectivas estructuras de ponderaciones, de modo que el cálculo resulte correcto²⁴.

En cuarto lugar, y estrictamente relacionado con lo anterior, queda por considerar la problemática introducida por el hecho de que el IPC para los años 1993-1998 del período por nosotros considerado corresponde al empalme realizado entre la base actual y la serie correspondiente a la base anterior (1988)²⁵. Como se desprende de su procedimiento, el empalme no modifica la estructura de ponderación del índice, de modo que *“mantiene las variaciones porcentuales anteriores y posteriores al momento del cambio de año base, medidas por el sistema vigente en cada período”*(INDEC, 2001, pág. 40). Es así como al problema de la diferencia de año base enunciado anteriormente se suma el hecho de que para los años anteriores a 1999 (en relación a nuestro período) se considera un IPC que seguramente arrastra un problema relativamente grande de sobreestimación, no sólo por su lejanía con el año base (1988), sino también por los importantes cambios de precios tanto absolutos como relativos sucedidos en los primeros años de vigencia de dicha base.

Por lo expuesto hasta aquí, pareciera que lo más apropiado para nuestro objetivo, esto es, la deflación de la masa salarial, es utilizar el IPI consumo. Ahora bien, quedan por señalar dos cuestiones de importancia. Primero, el hecho de que el consumo representa, al menos a lo largo del período bajo estudio, entre el 60 y el 70 % del producto implica que, siendo el IPI PBIpm un promedio ponderado de los IPIs de cada uno de los componentes de la demanda final, se encontrará una muy importante correlación entre el IPI global y el IPI Consumo. Segundo, para obtener el IPI consumo, de igual forma que para el caso del IPI PBIpm, se realiza el cociente entre la corriente consumo de las familias (de la demanda agregada) a precios corrientes y a precios constantes. El problema reside en el hecho de que el consumo de las familias es estimado

²⁴ Por ejemplo, considerando el año 2000, si se deflaciona la masa salarial por el IPC obtendría las cantidades consumidas por los asalariados en el año 2000 valuadas a precios de 1999, valor que se relaciona con el total de bienes y servicios producidos también en el año 2000, pero valuada a precios de 1993.

²⁵ El empalme consiste en el procedimiento tradicional de multiplicar la serie “vieja” (1988) por un coeficiente que surge de comparar, para un momento determinado, los valores del índice que surgen de cada base. En este caso, el coeficiente se obtuvo a partir de la relación entre ambos valores, para el mes de octubre de 2000 (INDEC, 2001).

por residuo, o sea, como diferencia entre el PBI (que se obtiene por suma de los sectores de actividad) y el resto de los componentes de la demanda agregada (estimados independientemente). De esta manera, la corriente consumo de las familias absorbe todos los errores que puedan haberse cometido en la estimación del resto de las variables, de modo que el IPI consumo puede estar reflejando, al menos en parte, una variación de precios espuria.

En este apartado hemos intentado enumerar las distintas cuestiones metodológicas asociadas a la necesaria deflación de la masa salarial y el producto para la realización de la medición real-gasto, distinguiendo, en los casos correspondientes, las distorsiones y problemas que la utilización de uno u otro índice de precios pueden introducir a la evolución de la medición real-gasto de la distribución funcional del ingreso. El principal problema planteado fue el de la utilización del IPC o el IPI consumo para la deflación de la masa salarial. En este sentido, creemos que, a partir de lo expuesto, la balanza no se inclina claramente para alguno de los dos, de modo que en el presente trabajo utilizamos ambos índices. De esta forma obtendremos, para cada año de la serie en cuestión, dos valores de la participación de los asalariados en el producto en lo que respecta a la medida real-gasto, que denominaremos medición real-gasto (IPC) y medición real-gasto (IPI Consumo). La comparación de la evolución de ambas con la correspondiente a la medición monetaria será el objeto del próximo apartado.

IV. De los resultados obtenidos

En este apartado intentaremos analizar la evolución relativa de la participación de la masa salarial en el producto, para tal fin construimos el gráfico 2. Como paso previo al análisis comparado deberíamos reseñar, como mínimo, la evolución de la serie monetaria que es la que da origen a la real-gasto (Cuadro 3).

Como allí observamos, la participación asalariada comienza, en 1993, con valores superiores al 40% pero experimenta una caída muy marcada, cercana a los 9pp., hasta 1996. La caída en los

salarios medios en especial debido a la baja en los aportes patronales, así como la caída en el volumen de ocupación, estarían explicando esta evolución.

A partir de ese año, y hasta 1999, la participación asalariada se recupera casi 2,5pp. recuperando un nivel cercano al 33,5%. En este sub-período el aumento en los salarios medios netos de los asalariados protegidos más que compensa una nueva caída en los aportes patronales que se les realizan mientras que aquellos trabajadores precarios también experimentan un alza en sus remuneraciones. La recuperación económica post-Tequila también trajo aparejado un importante crecimiento del empleo.

Lamentablemente, a partir de este año y hasta 2003, la tendencia se revierte y, nuevamente, se retoma el camino a la baja. En este proceso se pierden más de 10pp. de participación. Aquí el principal factor fue la caída en el universo asalariado, principalmente protegidos, y la caída de las remuneraciones, especialmente la de los trabajadores precarizados. Es más, durante este período, la masa salarial total se contrae un 8% mientras que el producto crece un 32% medido a precios corrientes.

Hacia 2004, la recuperación del empleo, impulsa el número absoluto de asalariados, tanto protegidos como precarios, y los salarios; el crecimiento de la participación alcanza el punto porcentual.

Hasta aquí reseñamos la evolución observada por las variables monetarias, pero como discutimos más arriba, debemos, en caso de intentar obtener una medida del bienestar, observar la evolución que se desprende de la interacción entre los precios relativos de la economía argentina.

En primer lugar, podemos concluir que, salvo divergencias experimentadas a mediados de la década y hacia el final de período, los valores expresados por las tres series (la monetaria, la real-gasto IPI Consumo y la real-gasto IPC) son prácticamente idéntico. Esto es así debido a que la evolución de los precios relativos, medidos por aquellos enfrentados por el consumidor (tanto en su versión IPC-Laspeyres como el IPI Consumo-Paasche) y aquellos del PBI en su conjunto, es muy similar, al menos durante el período 1993-2004, quedando como posibilidad que la fijación

cambiaría establecida por el régimen de convertibilidad haya alterado esta relación en el período previo a la serie y que, hacia 1993, estas modificaciones no continúen en proceso.

En cualquier caso, los precios de los bienes transables se encontraban contenidos dada la competencia externa pero los no transables, entre ellos las tarifas de las empresas privatizadas, crecían más aceleradamente y, como vemos, el crecimiento del IPC durante la década es mayor al del IPI PBIpm. Por esta razón, la participación asalariada medida a través del método real-gasto (IPC) se encuentra constantemente por debajo de la monetaria. Si observamos el período previo a la devaluación, vemos que la versión monetaria o la real-gasto deflactada por IPI Consumo muestran valores muy similares alejados de aquellos construidos en base al IPC. Con la alteración del tipo de cambio en 2002, esta evolución se modifica. La tendencia de la “monetaria” se vuelve más negativa, se aleja de la mostrada por la real-gasto IPI Consumo, hasta alcanzar aquella deflactada por el IPC, similitud que se mantiene hasta el final del período.

V. Conclusiones y perspectivas derivadas

A lo largo del presente trabajo, con el objetivo de discutir la incidencia de los precios relativos en la distribución funcional del ingreso en nuestro país para el período 1993–2004, nos enfrentamos con dos discusiones conceptuales de importancia. Por un lado, la asociada a la relación entre distribución funcional y personal del ingreso. Por el otro, dentro del marco de la primera de estas y central para el presente trabajo, la que tiene que ver con sus dos formas alternativas de estimación: la medición monetaria y la medición real – gasto.

En cuanto a la primera de las discusiones, no resta mucho por decir. Sintéticamente, creemos que la recuperación del análisis sobre la distribución funcional del ingreso como marco necesario para el estudio de la misma a nivel personal resulta imprescindible. Esto no implica quedarse simplemente con el cociente de la masa salarial con el ingreso total, sino que este es sólo (no por ello poco importante) el primer paso. Como bien afirma Altimir (1986), *“Para el análisis del bienestar y las consideraciones de equidad, es más pertinente concentrar la atención sobre la*

distribución del ingreso por niveles, aunque el camino ideal consista en transitar hacia ésta, a partir de la generación de los diferentes tipos de ingreso en el aparato productivo – institucional y a través de sus distribución por grupos socioeconómicos” (pág. 522). De esta forma, uno de los caminos “obligados” para la profundización en este sentido es el análisis de la distribución funcional por sectores de actividad, como así también según el tamaño de los establecimientos. A la vez, también resulta de gran trascendencia, ya en el marco de la distribución secundaria del ingreso, retomar la distribución por grupos económicos tarea la cual, conjuntamente con la distribución sectorial, emprenderemos en un futuro inmediato.

En cuanto a la segunda discusión, debe destacarse que, aún con devaluación y proceso inflacionario mediante, las evoluciones de las “distintas” distribuciones funcionales del ingreso a lo largo del período considerado fueron muy similares. En este sentido, el “pequeño debate” aquí planteado es casi exclusivamente de naturaleza conceptual (y, en menor medida, metodológica) pero no posee, aparentemente, incidencia en la práctica.

Aclarado este punto, lo que a lo largo del trabajo intentamos fue conceptualizar ambas formas de aproximación a la luz del objeto de estudio, y, a partir del mismo, contestar el interrogante de si intentaban analizar el mismo fenómeno (y por ende si alguna cumple mejor su cometido) o si, por el contrario, intentan dar cuenta de cuestiones distintas. Quienes plantean la alternativa de la medición real – gasto sostienen que ambas “*apuntan a cuantificar qué porcentaje de los bienes disponibles recibe el conjunto de los asalariados...Es por lo tanto legítimo plantearse cuál de ellas proporciona la respuesta adecuada a esa pregunta específica*”, respuesta que brinda, en su opinión, la medición real–gasto (Monza, 1973, pág. 15).

En nuestro punto de vista, la medición monetaria no consiste en tal cosa, sino “simplemente” en dar cuenta de la proporción que del total de la masa de valor generada en un determinado país a lo largo de un año es apropiada por los asalariados. En este sentido, la misma no debe ser considerada una alternativa de expresión del bienestar material de un sector particular de la sociedad sino que, como ya insistimos a lo largo del trabajo, no debe dejar de ser vista como una forma inicial de aproximarse a la relación entre distribución y acumulación; es una medida, por

tanto, del “bienestar del proceso de acumulación”. De aquí se desprende la necesidad de profundizar el análisis acerca de los distintos destinos del SBE en general y de sus usos en distintos tipos de inversión en particular.

Ahora bien, en cuanto a la distribución funcional como marco para el estudio de la personal, ¿qué forma de medir aquella resulta más apropiada? Nuestra respuesta es la medición monetaria. Planteado el problema en los mismos términos que Altimir²⁶, el tránsito desde la distribución funcional hacia la personal encierra, como uno de sus elementos fundamentales el cobro de impuestos en cualquiera de sus formas, esto es, corrientes monetarias en las cuales no resulta conceptualmente correcta la distinción entre precios y cantidades²⁷. En este marco de distribución secundaria del ingreso, es recién cuando cobran sentido las distintas aproximaciones sobre el bienestar material de la población (como por ejemplo, la estimación de la pobreza e indigencia). De hecho, en la práctica cotidiana este suele ser el procedimiento habitual; y lo es en tan alto grado que los indicadores típicos de estimación de la equidad distributiva (coeficiente de Gini y brecha de ingreso) se realizan teniendo en cuenta el ingreso corriente de los hogares.

Ahora bien, de lo anterior no debe desprenderse, ni mucho menos, que la medición real–gasto de la distribución funcional del ingreso resulta completamente inútil. Muy por el contrario, creemos que puede ser considerada como una aproximación inicial del bienestar material, aunque de carácter limitado. En este punto coincidimos con Monza et al (1986) en que “...la participación de los asalariados tiene una significación distributiva extremadamente ambigua desde el punto de vista del nivel material de este conjunto de la población. En este contexto, variables como el salario real y la tasa de ocupación son mucho más significativas...dicho

²⁶ Otra forma de plantear lo mismo es como lo hace CONADE – CEPAL (1966): “La distribución de la corriente de ingresos generados en la actividad económica puede hacerse explícita analizándola como si ocurriera en fases sucesivas. En una primera fase, de generación de los ingresos en el proceso productivo, éstos fluyen a las ocupaciones remuneradas. En la segunda fase, estrictamente de apropiación, los ingresos correspondientes a las ocupaciones remuneradas son apropiados por los individuos como tales, y en un tercera fase, los ingresos de los individuos son reapropiados por las unidades familiares que las que formas parte para ser utilizados a través de planes comunes de gastos” (pág. 229).

²⁷ El otro componente fundamental, esta constituido por las jubilaciones y otras transferencias en ambos sentidos.

cociente carece de mayor relevancia como indicador del nivel de bienestar material de este conjunto de perceptores” (pág. 199).

En este punto, es importante rescatar lo desarrollado en el apartado III, fundamentalmente en lo asociado con los problemas conceptuales de la “versión real-gasto”, tanto en lo que respecta a la definición del SBE a precios constantes como al fuerte supuesto que debe realizarse en lo que refiere al destino que toman los ingresos de los asalariados. Adicionalmente, no deben dejar de tenerse en cuenta los problemas de cálculo en la práctica allí tratados, sobre todo lo relacionado con la deflación de la masa salarial.

En cualquier caso, debe destacarse que la medición real – gasto pone en juego un indicador económico de los más trascendentes, esto es, el salario real, aunque creemos que el mismo tiene mucho más sentido en sí mismo que en su relación con el ingreso a precios constantes, en tanto es una aproximación más adecuada al nivel de bienestar de los asalariados. Esto es importante no sólo por consideraciones morales y éticas sino que es uno de los principales indicadores de las posibilidades de reproducción de una fuerza de trabajo poseedora de atributos productivos, lo cual resulta de central relevancia en el marco del proceso de acumulación de capital.

Para finalizar, y puestos nuevamente frente a la acumulación, no nos queda más que volver a mencionar la imperiosa necesidad de recuperar la distribución funcional “monetaria” del ingreso como herramienta de análisis de los procesos de crecimiento y desarrollo de la economía argentina, así también como marco de análisis de la equidad distributiva, y, por lo tanto, de su elaboración como un dato estadístico de divulgación periódica y de fuentes oficiales.

Bibliografía.

Altimir, O. (1986), "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980", Desarrollo Económico N° 100 Vol. 25, IDES, Buenos Aires, enero - marzo.

BCRA (1981), "Cuentas nacionales. Nociones", Serie de Trabajos Metodológicos y sectoriales N° 14, Buenos Aires.

BCRA (1975), "Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina", Buenos Aires.

Beccaria, L. (1991), "Distribución del ingreso en la Argentina: Explorando lo sucedido desde mediados de los setenta", Desarrollo Económico N° 123 Vol. 31, IDES, Buenos Aires, octubre - diciembre.

CONADE – CEPAL (1965), "Distribución del ingreso y cuentas nacionales en la Argentina", Tomos I y II., Buenos Aires.

Heymann, D., Martínez, R. y Lavarello, P. (1998), "Inversión en la Argentina: aspectos macroeconómicos y análisis del destino de los equipos importados", CEPAL, Buenos Aires.

INDEC (2001); "Índice de Precios al Consumidor Gran Buenos Aires. Base 1999 = 100", Metodología N° 13, Serie Metodologías INDEC, Buenos Aires.

INDEC, cuadros varios (2005) (<http://www.indec.gov.ar>)

Lindenboim, J., J. M. Graña y D. Kennedy (2005), "Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy", Documento de trabajo N° 4; CEPED, IIE, FCE, UBA, Junio.

Ministerio de Economía y Producción, Dirección de Cuentas Nacionales, cuadros varios (2005) (http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/default1.htm)

Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1999), "Sistema de cuentas nacionales. Argentina. Año base 1993", Buenos Aires.

Monza, A., L. Buchner de Krasny y M. Traverso (1986), "Algunas limitaciones de un cociente clásico", Desarrollo Económico N° 102, Vol. 26, IDES, Buenos Aires, julio – septiembre.

Monza, A. (1973), "La medición empírica de la Distribución Funcional de Ingreso", Desarrollo Económico, IDES, N° 50, Vol. 13, julio – septiembre. Extraído de http://www.educ.ar/educar/servlet/Downloads/S_BD_DESA4/PD000561.PDF

Müller, A. (1998), "Economía descriptiva. Nociones de cuentas nacionales e indicadores socio-económicos", Catálogos, Buenos Aires.

Salvia, A. (2003), "Mercados duales y subdesarrollo en la Argentina: fragmentación y precarización de la estructura social del trabajo", Documento presentado en el 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Asociación Argentina de especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, 13 al 16 agosto.

Secretaría de Asuntos Económicos (1955), “Producto e Ingreso de la República Argentina en el período 1935-54”.

Anexo estadístico

Cuadro 1. IPI, IPI Consumo e IPC. Años 1993 – 2004.

| Año | IPI PBI pm (base 1993) | IPI consumo (base 1993) | IPC (base 1999) | IPC (base 1999, 1993=100) |
|------|---------------------------|----------------------------|-----------------|------------------------------|
| 1993 | 100,0 | 100,0 | 93,19 | 100,0 |
| 1994 | 102,8 | 103,7 | 97,08 | 104,2 |
| 1995 | 106,1 | 106,6 | 100,36 | 107,7 |
| 1996 | 106,0 | 106,4 | 100,52 | 107,9 |
| 1997 | 105,6 | 106,3 | 101,05 | 108,4 |
| 1998 | 103,8 | 104,5 | 101,98 | 109,4 |
| 1999 | 101,9 | 102,7 | 100,79 | 108,2 |
| 2000 | 102,9 | 102,4 | 99,84 | 107,1 |
| 2001 | 101,8 | 102,1 | 98,78 | 106,0 |
| 2002 | 132,9 | 124,6 | 124,33 | 133,4 |
| 2003 | 146,8 | 141,4 | 141,05 | 151,4 |
| 2004 | 160,3 | 153,0 | 147,28 | 158,0 |

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección de Cuentas Nacionales-MECON e INDEC.

Cuadro 2. PBI pm y Masa salarial a precios corrientes y constantes. Años 1993 – 2004.

| Año | Precios corrientes (en miles) | | | Precios constantes (en miles) | | |
|------|-------------------------------|------------|------------|-------------------------------|------------|------------|
| | PBI pm | W | T produc. | PBI pm | W/IPI | W/IPC |
| 1993 | 236.504.981 | 94.927.243 | 28.220.286 | 236.504.980 | 94.927.243 | 94.927.243 |
| 1994 | 257.439.959 | 97.727.485 | 30.297.401 | 250.307.886 | 94.253.461 | 93.808.794 |
| 1995 | 258.031.885 | 94.903.182 | 28.940.525 | 243.186.102 | 89.055.544 | 88.122.614 |
| 1996 | 272.149.758 | 84.888.822 | 31.226.784 | 256.626.243 | 79.749.035 | 78.701.260 |
| 1997 | 292.858.877 | 91.050.868 | 35.413.619 | 277.441.318 | 85.621.732 | 83.970.308 |
| 1998 | 298.948.359 | 97.334.801 | 36.110.163 | 288.123.305 | 93.149.400 | 88.943.098 |
| 1999 | 283.523.024 | 94.963.863 | 33.104.257 | 278.369.014 | 92.452.191 | 87.800.930 |
| 2000 | 284.203.739 | 90.775.125 | 33.037.783 | 276.172.685 | 88.604.513 | 84.723.838 |

| | | | | | | |
|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|------------|------------|
| 2001 | 268.696.709 | 86.104.247 | 31.485.452 | 263.996.674 | 84.302.648 | 81.230.701 |
| 2002 | 312.580.144 | 79.526.133 | 39.823.751 | 235.235.597 | 63.818.853 | 59.607.181 |
| 2003 | 375.909.361 | 86.097.328 | 55.303.444 | 256.023.462 | 60.867.711 | 56.882.835 |
| 2004 | 447.307.247 | 106.619.097 | 72.725.591 | 279.019.963 | 69.690.353 | 67.462.627 |

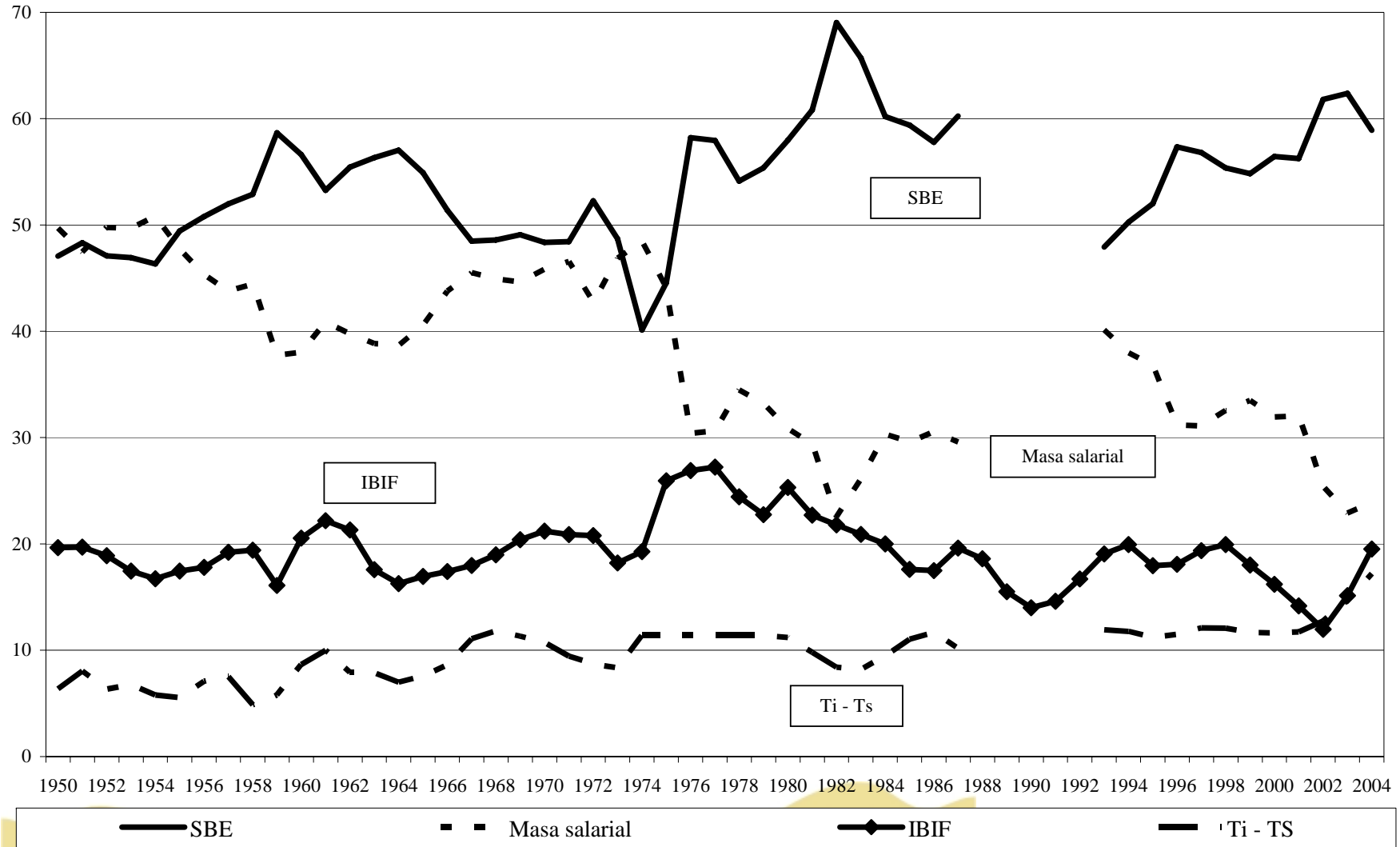
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, Dirección de Cuentas Nacionales-MECON y cuadro 1.

Cuadro 3. Participación de la masa salarial en el PBI pm. Años 1993 – 2004.

| Año | Medición monetaria (en %) | | Medición real – gasto (en %) | |
|-------------|---------------------------|-------------|------------------------------|-------------|
| | W | T productos | IPC | IPI Consumo |
| 1993 | 40,14 | 11,93 | 40,1 | 40,14 |
| 1994 | 37,96 | 11,77 | 37,5 | 37,7 |
| 1995 | 36,78 | 11,22 | 36,2 | 36,6 |
| 1996 | 31,19 | 11,47 | 30,7 | 31,1 |
| 1997 | 31,09 | 12,09 | 30,3 | 30,9 |
| 1998 | 32,56 | 12,08 | 30,9 | 32,3 |
| 1999 | 33,49 | 11,68 | 31,5 | 33,2 |
| 2000 | 31,94 | 11,62 | 30,7 | 32,1 |
| 2001 | 32,05 | 11,72 | 30,8 | 31,9 |
| 2002 | 25,44 | 12,74 | 25,3 | 27,1 |
| 2003 | 22,90 | 14,71 | 22,2 | 23,8 |
| 2004 | 23,84 | 16,26 | 24,2 | 25,0 |

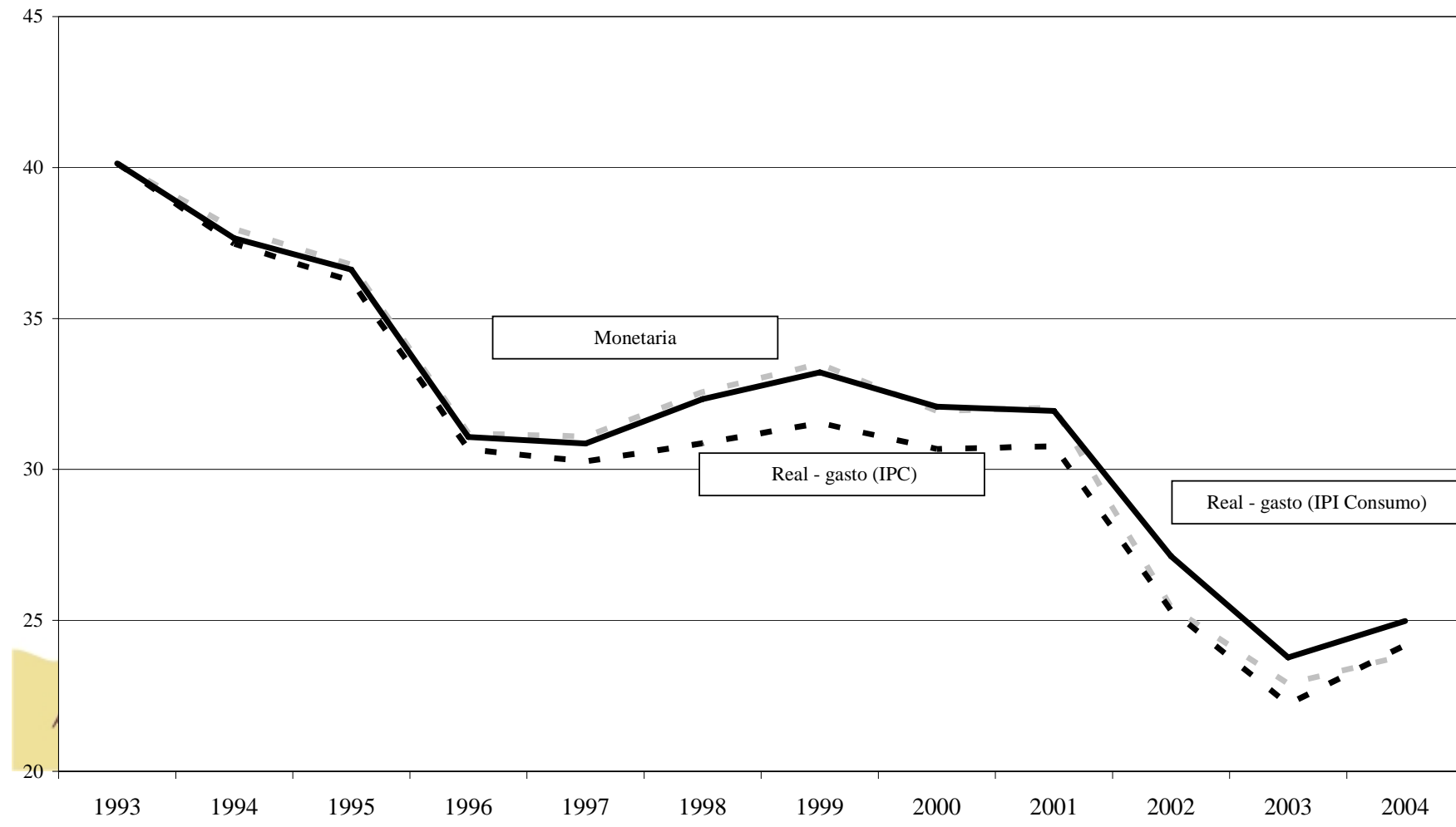
Fuente: Elaboración propia en base a Lindenboim et al (2005), Dirección de Cuentas Nacionales-MECON e INDEC.

Gráfico 1. Participación del SBE, IBIF, masa salarial e impuestos sobre los productos en el PBI pm. 1950-2004. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA (1975), CEPAL (1988), Heymann (1998), Lindenboim et al (2005) y Dirección de Cuentas Nacionales-MECON.

Gráfico 2. Medición monetaria y medición real gasto de la participación del salario en el PBI pm. Años 1993 – 2004. En porcentaje.



Fuente: Cuadro 3.