

La Distribución Social del Ingreso: Marco teórico e indicadores

Jorge Notaro Roumas¹

Resumen

Se fundamenta la necesidad de un marco teórico y de indicadores que tengan en cuenta las especificidades de América Latina para analizar la distribución del ingreso, en particular, la condición capitalista dependiente y las actividades económicas que no están comprendidas en la relación capital – trabajo. Se critican las limitaciones de los indicadores de distribución personal que utilizan la información de las encuestas de hogares y propone estimar los ingresos del capital que estas encuestas no registran e investigar la distribución social de ingreso o distribución del ingreso entre grupos sociales.

Palabras Clave: Metodología. Clases sociales. Ingresos. Distribución.

A Distribuição Social da Renda: Marco teórico e indicadores

Resumo

Fundamenta se a necessidade de um marco teórico e de indicadores para dar conta das especificidades de América Latina, o capitalismo dependente e as atividades econômicas não compreendidas na relação capital – trabalho. Critica se as limitações dos indicadores de distribuição familiar que utilizam informação das pesquisas de renda domiciliar e se propõe pesquisar as rendas do capital não registradas e a distribuição social das rendas o distribuição entre grupos sociais.

Palavras Chave: Metodologia. Classes sociais. Renda. Distribuição.

Social Income Distribution: Theoretical framework and indicators

Abstract

The article provides an argument for the need of a theoretical framework and of indicators which take into consideration the specificities of Latin America in order to analyze the distribution of income, particularly of the dependent capitalist condition and the economic activities included in the relation capital-work. The limits of the indicators of personnel distribution which use the information of home surveys in order to estimate the income does not consider the social distribution of income or the distribution of income among social groups.

Keywords: Methodology. Social classes. Income. Distribution.

Introducción

El objetivo del documento es fundamentar la necesidad de un marco teórico metodológico y de indicadores que tengan en cuenta las especificidades de América Latina

¹ Economista, Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República de Uruguay (UDELaR). Correo electrónico: jnotaro@netgate.com.uy

para analizar la distribución del ingreso, la condición capitalista dependiente y las actividades económicas distintas a las de la relación capital – trabajo; se identifica así la “paradoja de Gini”.

Se propone investigar la distribución social de ingreso o distribución del ingreso entre grupos sociales y estimar los ingresos del capital que las EH no registran. Se delimitan grupos sociales que son la base potencial de organizaciones de clase, condición necesaria pero no suficiente para el diseño de estrategias políticas.

Se analizan los principales antecedentes teóricos, su operacionalización y las limitaciones de los indicadores de distribución personal del ingreso que se apoyan en las Encuestas de Hogares (EH) (en 2). Se propone la categoría “distribución social” (en 3) y se presentan como ejemplo algunos indicadores del enfoque propuesto para el Uruguay (en 4)

1 Los enfoques de los economistas clásicos y neoclásicos

Smith, Ricardo y Marx partieron de una observación obvia: los únicos que pueden tener ingresos son las personas y los grupos que perciben un mismo tipo de ingreso.

Smith (1961 [1776], p.7) en “La riqueza de las naciones” analiza en el Libro Primero lo que llama “Causas del mejoramiento en la capacidad productiva del trabajo y orden que se sigue en la distribución natural del producto entre las diferentes clases de la población”. Señala que:

La totalidad de los productos de la tierra y del trabajo de un país o, lo que viene a ser lo mismo, la totalidad del precio de esa producción anual, divídese, naturalmente, según hemos ya expuesto, en tres partes: la renta de la tierra, los salarios de la mano de obra y los beneficios del capital, y constituye los ingresos de estas tres categorías distintas de personas: de las que viven de la renta, de las que viven del jornal y de las que viven de los beneficios. Estas son las tres grandes y primitivas categorías en toda sociedad civilizada, y los ingresos de todas las demás se derivan, en última instancia, de los suyos. (SMITH, 1961, p. 227)

Entre estos últimos se hace referencia al interés que se percibe por prestar dinero que permite generar un beneficio o los impuestos. El trabajo genera los productos (1961, p. 37-47) y el beneficio es el resultado del capital acumulado por determinadas personas que contratan trabajadores a los que suministran materiales y medios de subsistencia, con la expectativa de obtener un beneficio. La renta de la tierra resulta de su propiedad “ En cuanto todas las tierras de un país cualquiera se han convertido en propiedad particular, los terratenientes, al igual que todos los demás hombres, gustan de cosechar los que ellos nunca sembraron, y exigen una renta incluso por lo que las tierras naturalmente producen” (1961, p. 48).

Smith (1961, p. 51) considera situaciones en las que dos o tres de estas fuentes de ingresos se combinan explicando que “El jardinero que cultiva con las propias manos su propio jardín, reúne en su persona los tres distintos caracteres de terrateniente, granjero y trabajador. Por lo tanto, sus productos deberán pagarle la renta del primero, el beneficio del segundo y los salarios del tercero”. También destaca que:

Desde luego, ocurre algunas veces que un solo trabajador independiente dispone de capital bastante para comprar la materia prima para su obra y para mantenerse hasta tenerla terminada. Ese hombre es al mismo tiempo amo y obrero, y disfruta del producto íntegro de su propio trabajo o del valor íntegro que ese trabajo agrega a las materias primas en las que se invierte. Incluye lo que de ordinario forma dos ingresos distintos: los beneficios del capital y los salarios de la mano de obra. Pero esos casos no son muy frecuentes y en la mayor parte de Europa son veinte los obreros sometidos a un amo por cada uno que es independiente; y en todas partes se entiende por salarios de la mano de obra lo que son de ordinario cuando el obrero es una persona, y el propietario del capital que lo emplea esa otra distinta. (SMITH, 1961, p. 63)

Considera al trabajo como la única medida universal de valor (SMITH, 1961, p. 37) y de medida para el cambio (SMITH, 1961, p. 46-7), analiza la diferencia entre el precio natural y el precio de mercado de los bienes así como entre las tarifas naturales y de mercado.

David Ricardo (1941 [1817], p. 13) desde el prólogo a la primera edición destaca que “El producto de la tierra, todo lo que se saca de su superficie por la aplicación conjunta del trabajo, la maquinaria y el capital, se distribuye entre las tres clases de la sociedad, es decir: los propietarios de la tierra, los del capital necesario para cultivarla y los trabajadores que la cultivan”. Y más adelante “El problema principal de la Economía Política consiste en determinar las leyes que regulan esta distribución”. En el prólogo a la tercera edición advierte que “en esta edición he intentado desarrollar, de un modo más completo que en la anterior, mi opinión sobre la difícil cuestión del valor, y con este objeto he hecho algunas adiciones al capítulo primero.” Analiza como se forman la renta de la tierra, los salarios y los beneficios, el papel del comercio exterior, los diversos tipos de impuestos, la diferencia entre valor y riqueza y los efectos de la acumulación sobre los beneficios y el interés, el dinero y los bancos, la influencia de la oferta y la demanda sobre los precios y la maquinaria.

En el análisis de las diferencias entre valor y riqueza reafirma la idea de que el valor es el resultado de de la cantidad de trabajo y con una misma cantidad, con la maquinaria, el perfeccionamiento de la habilidad y el descubrimiento de nuevos mercados, se puede producir el doble o el triple de riqueza aceptando la definición de Smith “cosas convenientes, necesarias y agradables” (RICARDO, 1941, p. 259-271). Están implícitos los impactos del cambio tecnológico, la calificación de los trabajadores y la escala, en la productividad del trabajo. La riqueza aumenta con la cantidad de bienes pero el valor de estos se reduce si para su producción se precisa menos trabajo.

En el análisis del dinero se refiere al oro y la plata, que también tienen un valor como metal y el papel moneda que podía ser emitido por el Estado o los Bancos (RICARDO, 1941, p.335 - 356). El interés del dinero “no se regula por el tipo a que el Banco prestará, sea el 5, el 4 o el 3 por 100, sino por el tipo de beneficios que pueden hacerse con el empleo del capital, lo que es independiente, en absoluto, de la cantidad o del valor del dinero” (RICARDO, 1941, p. 345).

Posteriormente Marx descubrió la existencia de clases dominantes y dominadas con intereses contradictorios que se reflejan en sus puntos de vista y en luchas que constituyen el motor de la transformación de la organización de la sociedad; su expresión en organizaciones políticas y en el uso del Estado.

Su teoría del valor de las mercancías puso de manifiesto la explotación en el capitalismo como resultado de que los trabajadores asalariados venden su capacidad de trabajar por un salario que fluctúa en torno al costo de la canasta de consumo de subsistencia del trabajador y su familia, lo que asegura su reproducción, pero el trabajo que realizan crea un valor superior al salario y genera una plusvalía de la que se apropia el capitalista. Consideraba que la naturaleza es la madre y el trabajo es el padre de la riqueza, no hay ningún bien o servicio que no tenga estos dos elementos en su origen y diversos grados de transformaciones hasta que está pronto para usar cuando tiene capacidad de satisfacer una necesidad humana “del estómago o de la fantasía”. Los dueños de la tierra, los que tienen dinero en los bancos, los que compran deuda pública o los dueños de acciones reciben un ingreso derivado del reparto de la plusvalía.

Se puede considerar que los empresarios que trabajan organizando y gestionando empresas tienen un ingreso de su trabajo que genera valor, ya que impulsan el desarrollo de las fuerzas productivas, la incorporación de innovaciones tecnológicas o la búsqueda de mercados. La genialidad de Bill Gates se hubiera perdido si no se hubiera asociado al capital, la ciencia sólo adquiere sentido cuando se incorpora al proceso social²

En los tres autores clásicos comentados encontramos un punto de partida común en la teoría del valor y los precios, así como la consideración de tres clases sociales, cada una de las cuales percibe un ingreso por su forma de participar en el proceso.

El enfoque de los economistas neoclásicos implicó un cambio profundo. Como señala Anchorena (2011, p.2) “En la base del pensamiento neoclásico está la idea de que el mercado (de competencia perfecta) es la mejor opción para la asignación de los recursos de las

² Los científicos que escriben para científicos que escriben para científicos hasta el infinito, son estériles. Sus eventuales aportes sólo tienen sentido cuando salen de esa cápsula y se incorporan a la sociedad porque le sirven a alguien para algo, ya sea para fabricar bombas o vacunas.

sociedades, y, simultáneamente, es la mejor opción para distribuir lo producido entre los miembros de la sociedad y determinar quien se apropia del excedente”.

Los mercados aparecen como propios de la naturaleza humana y no se tiene en cuenta que son una construcción social. Por ejemplo, Lenin (1957) analiza la economía y la sociedad en Rusia a fines del siglo diecinueve, la transición de la agricultura al capitalismo por el cambio en las relaciones de producción, las etapas y formas del desarrollo capitalista en la industria, la coexistencia de la gran industria y la convergencia de estos procesos en la formación de un mercado interior. El funcionamiento de los mercados, que hoy parece obvio, es el resultado de complejos procesos en los que se interrelacionan aspectos económicos, sociales, políticos e ideológicos con cambios en las clases sociales y sus relaciones.

El enfoque neoclásico transitó desde una “teoría subjetiva del valor” hacia una “teoría de la productividad marginal”. Subraya Comisso (2011, p. 2) que “Con la revolución neoclásica ya no habría explotadores que consumen sin generar valor y explotados que generan valor, sino individuos libres en sus elecciones a través de las cuales dan valor a las mercancías que consumen”. Y concluye que “A partir de la teoría de la productividad marginal, ya no será el trabajo el que da riqueza a una sociedad, sino que todos los ‘factores de la producción’ contribuían a la generación de la misma.” (COMISSO, 2011, p.24).”

Con el marco teórico neoclásico se prioriza la distribución personal del ingreso. Atkinson (1989) destaca la importancia del análisis de la distribución del ingreso entre las personas, considerando que en la actualidad la relación entre ambos aspectos de la distribución es más compleja e importante, centrando su análisis en la explicación de las diferencias de salarios. Redescubre que las personas pueden tener ingresos de más de una fuente (ATKINSON, 1989, p. 200) como había observado Smith algún tiempo (más de doscientos años) antes.

Los manuales más difundidos (ATKINSON 1989; ATKINSON & BOURGUIGNON 2000) son de poca utilidad para la problemática de los países latinoamericanos, por dos razones. En primer lugar, se limitan casi exclusivamente a países capitalistas desarrollados con énfasis en los Estados Unidos, el Reino Unido, Europa o la ODCE, con alguna referencia a países de menor desarrollo. En segundo lugar, los enfoques teóricos considerados son muy limitados; las referencias a Marx son superficiales, no incluyen a Dobb (1975) y sólo se encuentra una breve referencia a Kalecki sobre papel de los monopolios (GLYN, 2000, p. 105-6) en un artículo que no forma parte de sus principales trabajos (KALECKI, 1971, 1985).

Atkinson (1989, p. 200) identifica clases sociales con factores, les adjudica a los economistas clásicos haber investigado la distribución entre tres “factores” (“factor shares”) pero cita a Ricardo que se refiere a clases “the product of the earth... is divided among three

classes of the community, namely, the proprietor of the land, the owner of the stock of capital necessary for its cultivation, and the laborers by whose industry is cultivated”. Glyn (2000) también se equivoca cuando se refiere a la “functional distribution” identificando clases con funciones. Cuando se hace referencia a los economistas se los deforma pasándolos por el tamiz ideológico neoclásico.

En el enfoque neoclásico la percepción de ingresos por grupos de personas se diluye y los mercados cobran vida. Por ejemplo, en los economistas, los medios de comunicación y los dirigentes políticos, se observan frecuentes referencias a la preocupación por las señales que las decisiones de política económica pueden transmitir a “los mercados”. Es una forma encubierta o poco rigurosa de referirse a los dueños de capital en dinero y sus decisiones sobre como y donde utilizarlo. Lorier (2011, p.7) subraya que “en el capitalismo parece como si la riqueza surgiera de fuentes mágicas, del mismo dinero, de los malabares especulativos, de las bolsas y su tenebroso juego. Eso es una fetichización, un encubrimiento, niebla ideológica que encubre el papel esencial del trabajo en la generación de la riqueza”. Los supuestos sobre los actores individuales como únicos sujetos de la vida social, que toman las mejores decisiones en términos de costos y beneficios actuando con plena libertad en función de sus intereses, según Borón (2006) “han colonizado buena parte de las ciencias sociales.”

En América Latina el procedimiento más difundido es analizar los cambios en la distribución del ingreso de los hogares con información de EH. La medida de los cambios en la distribución del ingreso con el Índice de Gini que se calcula con estos ingresos no tiene en cuenta la mayor parte de los ingresos del capital y por lo tanto sus resultados subestiman la concentración del ingreso y transmiten un mensaje confuso. Se podría decir que las EH son un buen instrumento para captar los ingresos fijos así como para evaluar los impactos de diversas medidas de política económica sobre estos hogares, pero no son un buen instrumento para captar los ingresos del capital y por lo tanto, para investigar la distribución del ingreso.³

La implementación de las EH tienen por objetivo captar los ingresos que se registran como percibidos por los hogares, que no son todos los ingresos de los integrantes de los hogares. Esto ocurre, por ejemplo, con:

- a) las ganancias que se reinvierten
- b) las utilidades distribuidas o los cupones de intereses de deuda que se depositan en una cuenta bancaria
- c) los intereses de depósitos que se capitalizan

³ En el intercambio de opiniones con el equipo del Área de Distribución y Mercado de Trabajo del Instituto de Economía llegamos a un consenso: la información de la ECH permite estudiar a los pobres pero no a los ricos.

d) los ingresos que se transfieren al exterior

Definimos como “la paradoja de Gini” a que paralelamente a la venta de medios de producción a no residentes en un país, se reducen los ingresos del capital registrados por las EH y mejora la distribución del ingreso de acuerdo este Índice. En países en los que la propiedad del capital y de la tierra de no residentes es irrelevante, esta paradoja es igualmente irrelevante. En las economías capitalistas dependientes, en las que las inversiones directas, los recursos naturales y los activos financieros propiedad de no residentes son una proporción importante del total, la paradoja adquiere importancia.

El Índice de Gini puede ser un buen indicador de distribución del ingreso si se cumplen tres condiciones:

- a) una economía capitalista desarrollada con un alto porcentaje de trabajadores asalariados y patrones formales.
- b) baja importancia relativa de las transferencias de ingresos al exterior
- c) buena calidad de la información captada por la EH, en particular, de los ingresos del capital. Se cumple en los países capitalistas desarrollados con sistemas tributarios consolidados centrados en impuestos a la renta

2 La Distribución Social del Ingreso

El análisis que suponga la existencia de tres clases sociales o que se limite a los ingresos que registran las EH, no tienen en cuenta dos especificidades importantes de los países de América Latina, la dependencia que implica importantes transferencias de ingresos al exterior que no registran las EH y la producción generada por la utilización del trabajo con medios de producción propios, como los campesinos y los trabajadores informales urbanos. En un plano más abstracto se puede considerar que el trabajo contribuye a la generación de productos e ingresos y al mismo tiempo, es el punto de partida para la construcción de clases y actores sociales (DE LA GARZA, 2010). Es necesario tener en cuenta la diferencia que establecía Marx entre las clases en sí o para sí, según tuvieran o no “conciencia de clase”:

En la producción social de su vida, los hombres entran en determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción, que corresponden a un determinado grado de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. Estas relaciones de producción en su conjunto constituyen la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la cual se erige la superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de vida social, político y espiritual en general. No es la conciencia de los hombres la que determina su ser, sino, por el contrario, el ser social es lo que determina su conciencia. (DE LA GARZA, 2010, p.7)

Las clases en sí se definen como los grupos de personas que participan de la actividad económica como vendedores o compradores de capacidad de trabajar, o como vendedores de bienes y servicios que resultan de su trabajo aplicado a medios de producción de su propiedad. Las clases para sí se convierten en sujetos o actores sociales cuando estos grupos toman conciencia de su condición y se organizan⁴. También hay que tener en cuenta la diferenciación dentro de las clases, el surgimiento de intereses particulares de grupos o fracciones, los objetivos económicos y los políticos (NOTARO, 2010, p.11). La constitución de los actores, así como sus opciones estratégicas, están condicionadas por la estructura económica y el sistema político. Son condiciones necesarias la existencia de organizaciones y el reconocimiento de su representatividad por los demás actores del sistema.

En América Latina una primera aproximación es tener en cuenta la importancia relativa de la relación capital – trabajo y de otras formas de organizar la actividad económica en el total de la ocupación y el producto.

La base social potencial del capital tiene heterogeneidades que resultan de la estructura de la producción y su destino, como agroindustria de exportación o importadores, agro o industria, producción o intermediación financiera, empresas nacionales y transnacionales, de distintos tamaños, dirigidas al mercado interno o al externo, en actividades tradicionales o innovadoras.

En la base social potencial de la clase trabajadora es necesario tener en cuenta dos aspectos que condicionan las posibilidades de la organización, la importancia relativa del trabajo asalariado en el conjunto de trabajadores y la heterogeneidad de los asalariados. Con relación al primer aspecto, la inserción es distinta de los que venden su capacidad de trabajar y de los que venden el resultado de su trabajo.

Braverman (1987, p. 26) analizó la evolución de los procesos de producción y del trabajo en los Estados Unidos y advierte que se limita a la clase obrera como clase en sí misma sin incluir el análisis de su nivel de conciencia, organización o actividades (BRAVERMAN, 1987, p. 40), sin desconocer que “una clase no puede existir en la sociedad sin un cierto grado que manifieste una conciencia de sí como grupo con problemas, intereses y perspectivas comunes; si bien estas manifestaciones pueden ser débiles durante largos períodos, confusas y sujetas a manipulación por parte de otras clases; su “existencia social y política propia, fuera de la férrea dirección del capital” (BRAVERMAN, 1987, p.433). La delimita como la población trabajadora que incluye de acuerdo a las categorías de las oficinas de estadísticas a “los oficios calificados, empleados de oficina, operadores, empleados en la

⁴ Un análisis detallado sobre las diversas delimitaciones de la categoría clase social así como de la forma de identificarlas se encuentra en Sautu 2011.

ventas, trabajadores de los servicios y no agrícolas” (BRAVERMAN, 1987, p. 434). Se excluye a los capataces, a los agentes y corredores, entre otros “trabajadores privilegiados y bien pagados” (BRAVERMAN, 1987, p. 434).

Hyman (1989) reconoce la diferencia de intereses entre distintos grupos de trabajadores, pero considera que no modifican el antagonismo básico de intereses entre el trabajo y el capital. Señala que

analizar la estructura y la importancia de estas divisiones internas y cambios es al mismo tiempo investigar un número de interrogantes generales de gran importancia teórica: ¿Qué es la clase trabajadora? ¿Cómo se identifican sus límites? ¿Qué significado (si es que lo tiene) puede atribuirse a la idea de ‘clase media’ en la teoría marxista? (HYMAN, 1989, p. 130)

Se ha destacado el papel de las clases sociales en la desigualdad económica y de poder. Sautu señala “Me interesan las clases sociales porque creo que constituyen la forma más perdurable de la desigualdad social.” (SAUTU, 2011, p. 23). Hyman (1989) considera que hay que tener en cuenta la subordinación de los trabajadores asalariados en el proceso de trabajo, así como la posición privilegiada del capital en la sociedad y en el Estado por la importancia de sus decisiones de inversión y producción en la estabilidad económica. Destaca la afinidad de este punto con las propuestas de Gramsci en “Cuadernos de la cárcel” que considera que la organización sindical y sus luchas obligan al capital a su reconocimiento como actor a tener en cuenta y a concesiones económicas.

En los países capitalistas dependientes tiene una gran importancia social y económica la actividad de trabajadores que utilizan sus propios medios de producción de pequeña magnitud. Lewis (2010) se refiere a “economías duales” y a mercados de trabajo “segmentados”, inspirado fundamentalmente en la situación de la mayor parte de los países asiáticos y africanos. Este trabajo revolucionó el pensamiento de su época y el concepto de dualismo del mercado de trabajo proporciona un marco útil para analizar algunos problemas contemporáneos (RANIS, 2004) y se suma a los fundamentos para el análisis de la distribución social del ingreso.

En América Latina se destacan los trabajos pioneros de Pinto sobre la “heterogeneidad estructural” (1965,1970), de DESAL (1969) sobre la marginalidad y los del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) desde principios de la década de los setenta. Se ha señalado que "PREALC (1975) por primera vez aborda el problema desde un punto de vista específico de mercado laboral... el número y características de los trabajadores del sector probablemente eran bien aproximados por los de un grupo compuesto por los trabajadores por cuenta propia –

excluidos aquellos poseedores de grados universitarios – los trabajadores familiares, los patronos y asalariados de empresas pequeñas, el servicio doméstico y los trabajadores ocasionales." (MEZZERA, 1990).⁵

Pinto presenta las particularidades del dualismo latinoamericano por los recursos base de la exportación, la consolidación de Estados nacionales y la significación y grado de permeabilidad de la sociedad tradicional, como por ejemplo en los países integrantes del imperio incaico, de modo que “[...] se delineó la contextura dualista de las economías primario–exportadoras de América Latina, referida básicamente a los radicales desniveles de productividad y a los nexos o ‘comunicación’ entre el sector exportador y ‘el resto’”. En cuanto a la significación de los diversos estratos, “en tanto que las actividades, poblaciones y áreas ‘rezagadas’, ‘marginadas’ o como quiera llamárselas representan fracciones pequeñas o insignificantes en los países ‘centrales’, ocurre lo contrario en el ámbito latinoamericano (y subdesarrollado en general).”

Cacciamali (2000) incorpora la categoría “proceso de informalidad” a partir de la dinámica capitalista internacional y sus impactos sobre una sociedad determinada:

são as mudanças estruturais – econômicas, sociais e políticas – que ocorrem em uma determinada sociedade ou território, em especial, as articulações criadas na estrutura produtiva e os efeitos sociais e institucionais provocados, que configuram de uma maneira concreta um determinado processo de informalidade... defino o processo de informalidade como a expressão das relações de produção, dos processos de trabalho e das formas de inserção dos trabalhadores, decorrentes das mudanças estruturais em andamento na economia mundial e dos processos de ajustamento estrutural que estão sendo implementados nas diversas economias nacionais.

Esta categoría permite captar las formas de organización de la producción como el trabajo por cuenta propia, la micro empresa o diferentes formas de trabajo asalariado ilegal o disfrazado.

La segunda especificidad relevante es la dependencia. Cada patrón de acumulación implica una articulación de clases y bloques de poder en el país dependiente y con relación al país dominante. Seibel (2011) reconstruye una categoría de “dependencia” a partir de una revisión de los principales teóricos de la dependencia latinoamericana (Bambirra 1972, 1978; Marini, 1973, 2000; dos Santos 1978, 1991):

Esta foi definida como “uma relação de subordinação entre nações formalmente independentes, em cujo marco as relações de produção das nações subordinadas são modificadas ou recriadas para assegurar a reprodução ampliada da dependência” (MARINI, 1973, p.18); e como “uma situação na qual um certo grupo de países têm sua economia condicionada pelo desenvolvimento e expansão de outra economia à qual está subordinada”. (SANTOS, 1978, p. 205)

⁵ Un análisis detallado sobre la delimitación y el papel de la informalidad urbana en América Latina en Notaro (2005).

Touraine (1987, p.12) señala que los actores sociales se definen por su posición en el sistema social y su papel en el proceso de producción, como el campesino o el obrero industrial. Al mismo tiempo “esa dimensión del actor tiende, de manera constante en la América Latina actual, a mezclarse con dos dimensiones más: el desarrollo y la dependencia”, lo que implica que no existe una clase dirigente hegemónica ni un Estado nacional soberano, ya que “gran parte del poder económico está al exterior del país dependiente”. A diferencia de los países europeos, en los que adquieren importancia central los actores característicos de la sociedad industrial, los empresarios y los obreros, en América Latina los actores son “mixtos” y se combinan los actores de la sociedad industrial con otros surgidos de las características del modelo de desarrollo (TOURAINÉ, 1987, p. 43-48).

La heterogeneidad de la sociedad contemporánea y las múltiples formas de acceder a ingresos hacen necesario un tercer enfoque complementario de la distribución por clases y de la distribución personal. Teniendo en cuenta las particularidades de las estructuras económica y social de los países latinoamericanos a principios del siglo veintiuno, se propondrá como objetivo más limitado la investigación de la distribución del ingreso entre grupos sociales, que constituyen la base social potencial de las clases, análisis que definimos como la distribución social. Los fundamentos son:

- a) la categoría clase social ha adquirido una mayor importancia y múltiples definiciones que tienen en cuenta un mayor número de elementos identificatorios que la forma de participar en la actividad económica;
- b) en los países capitalistas dependientes es muy grande la importancia de grupos sociales que utilizan medios de producción, tierra y su propio trabajo para generar sus ingresos. Según estimaciones de OIT (2010) los ocupados urbanos en actividades informales son casi el 40% del total de trabajadores urbanos;
- c) la actividad del Estado aumenta la importancia de las transferencias así como de las pasividades y genera grupos sociales como los pasivos que se convierten en actores. La intervención del Estado puede redistribuir el ingreso cobrando impuestos a los pocos que tienen mucho y gastando para los muchos que tienen poco. Las principales propuestas incluidas en un documento de CEPAL (2010) destacan la necesidad de mejorar la magnitud y la estructura de la recaudación tributaria y del gasto público;
- d) las EH relevan información que permite identificar grupos sociales con nuevos criterios, como por ejemplo tener en cuenta la heterogeneidad de los asalariados separando a los directores de empresas, los profesionales universitarios, los empleados o los obreros;
- e) la medida que abarca todos los ingresos generados en un país cada año es el Ingreso Nacional Bruto (INB). Agregando los ingresos generados en el exterior que se reciben en el

país, como por ejemplo las remesas que radicados en el exterior envían a sus familias y restando los ingresos que se generan en el país pero se transfieren al exterior como por ejemplo utilidades de empresas radicadas en el país se estima el total de ingresos que quedaron en el país, el Ingreso Nacional Bruto Disponible (INBD). Si se expande el ingreso captado por las encuestas de hogares (por ejemplo con el ingreso por persona incluida en la encuesta multiplicado por el total de población del universo de la encuesta) y se divide por el INB se detecta el porcentaje de ingresos no captados;

f) el desarrollo de las actividades financieras aumenta la importancia de los ingresos captados por estas. En el año 2008 los activos financieros eran un 400% del PBI en el mundo (MARCÓ DEL PONT, 2011);

g) el arrendamiento de viviendas genera ingresos que tienen condicionantes diferentes a las de los beneficios y la renta de la tierra;

Por los fundamentos anteriores se propone:

a) analizar los ingresos de los grupos sociales que se definen por dos coordenadas, la categoría ocupacional y el tipo de ocupación;

b) diferenciar dos niveles, el que surge de la inserción de los grupos sociales en la actividad económica y el que resulta de la intervención del Estado;

c) estimar los ingresos del capital que no registran las EH;

Al resultado de este análisis le llamamos distribución social del ingreso o distribución del ingreso entre grupos sociales;

3 Algunos Indicadores de Uruguay

En los últimos años se registró un acelerado proceso de venta de tierras, empresas industriales y comerciales a no residentes, que también son propietarios de una parte importante de los activos financieros. Señala Gonsalves (2011, p.14): “A modo de ejemplo en la forestación Montes del Plata y UPM – KYMENE controlan el 50% de la superficie plantada; en la faena más del 50% en manos de capitales brasileros (Marfrig 30%); en el arroz 87% de la industria controlada por capitales brasileros; en la agricultura de secano 6 empresas (cinco argentinas y una brasileras) controlan 400.000 hectáreas.”

La paradoja de Gini es, por lo tanto, particularmente importante. A la historicidad de los instrumentos de medida se agregan limitaciones operativas de captación de ingresos del capital de la EH. Si se compara el ingreso total que capta la EH del Instituto Nacional de Estadísticas con el ingreso que calculó el Banco Central del Uruguay (BCU) durante los años 2009 y 2010 (Cuadro 1), se aprecia que los ingresos captados por la encuesta son poco más

de la mitad de los ingresos disponibles. Durante 2009 un 45% y durante 2010 un 42% del ingreso, sabemos que no los perciben los trabajadores ni los pasivos, en parte son impuestos directos y en su mayor parte, ingresos del capital. Puede ser una particularidad de las estadísticas del país o una situación difundida en los países de la región.

Cuadro 1 -Ingreso de los hogares e Ingreso Nacional 2009 – 2010 (en millones de pesos corrientes)

	2009	2010
1) Ingreso de los Hogares	382.088	455.723
2) INBD*	691.728,8	785.545,0
3) 1/2 en porcentaje	55,2	58,0

Fuente: ingresos, de microdatos de la ECHA del INE procesados por Marco Colafranceschi y Matías Brum del Área de Empleo e Ingresos del IECON. INBD del BCU. *Preliminar.

Con la información que releva la EH sobre los ocupados por categoría ocupacional y tipo de ocupación es posible una nueva aproximación a la distribución del ingreso. Las categorías ocupacionales son un indicador de la propiedad de medios de producción y los tipos de ocupación incorporan información sobre las tareas (comercio y servicios en el Tipo 5, agropecuaria y pesca en el Tipo 6), la capacidad de decisión (personal de dirección en el Tipo 1) y la calificación (universitaria en 2, media en 3, técnicos calificados en 7 y 8, sin calificación en 9).⁶

Entre ambos constituyen una aproximación a la dimensión económica de las clases sociales (Ver FÉLIZ; LÓPEZ; FERNÁNDEZ, 2010, sobre Argentina). Por ejemplo, la combinación del Tipo 6 con la categoría cuenta propia se aproxima al campesinado o a la producción familiar; la categoría cuenta propia sin local exceptuando los Tipos 1 y 2 forma parte de la informalidad. Los grupos sociales identificados se podrán considerar clases en la medida en que tomen conciencia de su condición, adquieran capacidad para organizarse y se constituyan como sujetos o actores colectivos.

La información que aparece en la EH se limita casi exclusivamente a la clase trabajadora en la medida que sobre los propietarios de los medios de producción no es relevante. La caracterización de estos grupos sociales requiere conocer la magnitud de sus activos, del trabajo asalariado que compran, del valor de lo que producen, de su localización e interrelaciones, en la medida en que, por ejemplo, los propietarios de las acciones de una empresa extranjera localizada en el país no aparecen en la EH si no residen en el país.

En el Uruguay, Trías (1960) detectó la concentración de la propiedad de la tierra, de la industria y de los bancos en un reducido grupo de familias. Su objetivo era analizar las

⁶ Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO – 88) utilizada por el INE. Ver www.ine.gub.uy.

interrelaciones entre las diversas fracciones del capital local y externo, es decir, la riqueza que se utiliza en las relaciones sociales para genera más riqueza, conocimiento que a su vez fue la base para el diseño de estrategias políticas

Los asalariados privados son la categoría más numerosa con un 57% del total de ocupados, de los cuales un 3% en los tipos 1 y 2. Los trabajadores por cuenta propia con local con un 19% y los asalariados públicos con un 14% siguen en orden de importancia (Cuadro 2).

El Tipo de Ocupación 9, de trabajadores sin calificación, es el 24% del total de ocupados. Lo siguen en orden de importancia numérica los técnicos calificados (Tipos 7 y 8) con un 21% y los empleados de comercio y servicios con un 14% del total de ocupados. Utilizando ambos criterios el grupo más numerosos es el de asalariados privados no calificados (18%), los asalariados privados con calificación técnica (12%), los asalariados del comercio y los servicios (10%).

Cuadro 2 - Número de personas ocupadas por Categoría y Tipo de Ocupación. Total del País. Año 2010

Tipo Oc.	Categoría ocupación principal					Total
	Asal. Pr	Asal. Pub	Patrón	Cta Prop sl	Cta Prop cl	
0		11.854				11.854
1	9.622	2.684	37.581	853	48.689	99.600
2	40.558	63.563	4.755	367	32.023	141.303
3	56.698	17.796	3.109	988	21.316	100.517
4	125.775	58.231	620	593	2.768	190.542
5	158.962	27.210	1.537	5.437	26.850	226.400
6	25.004	775	17.744	1.749	41.132	87.467
7	103.116	10.452	7.334	4.789	85.575	213.138
8	92.565	9.921	2.419	568	11.627	117.505
9	278.614	20.575	338	34.715	29.308	373.913
	890.914	223.061	75.437	50.059	299.288	1.562.239

Nota: no se incluyen en los parciales las categorías Familiar no remunerado y Trabajadores del Programa Social de Empleo. Asalariados Privados incluye Miembros de Cooperativas.

Fuente: microdatos de la ECHA del INE procesados por Marco Colafranceschi y Matías Brum del Área de Empleo e Ingresos del IECON.

En el Cuadro 3 se presentan los ingresos por categoría ocupacional y tipo de ocupación. Se excluyó al personal de las Fuerzas Armadas (Tipo de Ocupación 0) por estar subestimado en la ECH. Los mayores ingresos corresponden al Tipo 1, grupo integrado predominantemente por directivos de empresas privadas y cargos políticos en el sector público. Si bien sus ingresos son más del doble que los que perciben los empleados (Tipo 4) o los trabajadores del comercio y servicios (Tipo 5) no parecen suficientes para comprar

automóviles de cien mil dólares o apartamentos de medio millón. Para comprar estos bienes se precisan mayores ingresos, que la EH no capta.

Un segundo indicador de las insuficiencias de captación de la ECH son los ingresos de los patrones, que sólo cuando agregan la condición de profesional universitario (Tipo 2) superan los \$ 30.000 (US\$ 1.500) mensuales. Sugiere que sólo se registran los ingresos de patrones de pequeñas y medianas empresas, ya que en las grandes empresas que adoptan la forma jurídica de sociedad anónima no tienen patrones y los mayores ingresos son salarios de directores, gerentes y asesores, así como dividendos.

Los profesionales universitarios (Tipo 2) ocupan el segundo lugar en nivel de ingresos en cuatro de las cinco categorías ocupacionales con excepción de los trabajadores por cuenta propia sin local. En todas las categorías los ingresos más bajos los perciben los trabajadores no calificados (Tipo 9).

Cuadro 3 - Ingreso promedio mensual por Categoría y Tipo de Ocupación (en pesos corrientes)

Categoría Ocupacional					
Tipo Oc.	Asal. Pr.	Asal. Pco	Patrón	Cta prop sl	Cta prop cl
1	59.326	52.577	25.252	4.586	9.184
2	26.091	19.739	36.716	4.734	20.646
3	16.860	17.892	26.639	5.775	14.549
4	14.227	18.142	14.881	8.411	9.691
5	7.765	14.473	16.279	3.554	6.098
6	11.401	13.002	20.906	4.241	8.429
7	11.810	18.488	17.807	4.262	6.963
8	13.475	17.391	20.678	7.004	10.451
9	6.573	12.277	11.280	2.899	4.354

Fuente: microdatos de la ECHA del INE procesados por Marco Colafranceschi y Matías Brum del Área de Empleo e Ingresos del IECON.

En el Cuadro 4 se presentan los ingresos de los grupos sociales que trabajan y de los pasivos según la EH, como porcentaje del Ingreso Nacional Bruto Disponible que calcula el BCU.

Los ingresos de los sectores populares son poco más del 40% del total de ingresos generados en el país y durante los últimos cinco años tuvieron variaciones irrelevantes. Del 60% restante aproximadamente un 5% son salarios de directores de empresas y profesionales en relación de dependencia, un 20% o 25% son pagos de las empresas al Banco de Previsión Social (BPS) y a la Dirección General Impositiva (DGI) y aproximadamente 30% del INBD, es decir, catorce mil millones de dólares anuales, son ingresos del capital.

Cuadro 4 - Ingresos de los sectores populares como porcentaje del INBD

Grupos Sociales	2006	2007	2008	2009	2010
Obreros y Empleados	19,9	19,7	19,9	21,7	20,3
Cuenta Propia sin local	1,5	1,0	0,7	0,5	0,5
Cuenta Propia con local	8,5	9,2	9,0	9,4	9,1
Pasividades	9,7	8,7	8,1	8,3	9,2
Transferencias*	1,5	1,4	1,0	1,8	1,9
TOTAL	41,0	40,0	38,7	41,8	41,0

Fuente: ingresos, de microdatos de la ECHA del INE procesados por Guillermo Alves (2006 – 2009), Marco Colafranceschi y Matías Brum (2010) del Área de Empleo e Ingresos del IECON. INBD del BCU, valores preliminares. * Transferencias incluye: tarjeta alimentaria, alimentación de menores, asignaciones familiares, seguro de desempleo, compensaciones por accidente, becas y pensión alimenticia. Lo que corresponde al Sistema Nacional Integrado de Salud se incorporó a los salarios. Se debería deducir las pasividades del BPS y agregar los pagos de la Caja Bancaria, excluyendo a los pasivos que fueron ocupados de Tipo 1 o patronos.

La delimitación de grupos sociales de acuerdo a las categorías ocupaciones y los tipos de ocupación, la identificación del número de integrantes y de sus niveles de ingresos, son un insumo necesario para el diseño de programas y estrategias políticas.

Referencias

ANCHORENA, Sergio Oscar. *Economía Ortodoxa y Puja Distributiva*. Ponencia presentada en las IV Jornadas de Economía Crítica, Córdoba, Argentina, 2011.

ATKINSON, Anthony B. *The Economics of Inequality*. Oxford, Gran Bretaña, 1989.

ATKINSON, Anthony B.; BOURGUIGNON, François J (ed.). *Handbook of Income Distribution*. Amsterdam: North Holland, 2000.

BAMBIRRA, Vânia. *El capitalismo dependiente latinoamericano*. Santiago: Prensa Latinoamericana, 1972.

_____. *Teoría de la dependencia: Una anticrítica*. México: Ediciones Era, 1978.

BORÓN, Atilio. Las ciencias sociales en la era neoliberal: entre la academia y el pensamiento crítico. *Tareas*, Ciudad de Panamá, n. 122, ene.-abr. 2006. Disponible en: <<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/panama/cela/tareas/tar122/03boron.html#3>>.

BRAVERMAN, Harry. *Trabajo y Capital Monopolista: La degradación del trabajo en el siglo XX*. México: Nuestro Tiempo, 1987.

CACCIAMALI, María Cristina. A informalidade na América Latina contemporânea: Argentina, Brasil e México. In: *Anais do III Congresso Latino americano*, Buenos Aires, maio de 2000. III ALAST. 2000.

CEPAL. Comisión Económica para América Latina. *La Hora de la Igualdad: Brechas por cerrar, caminos por abrir*. Santiago de Chile: CEPAL, 2010.

COMISSO, Augusto Alejandro. *Las teorías de la distribución en las Clásicos y Neoclásicos: una exégesis posible*. Ponencia presentada en las IV Jornadas de Economía Crítica, Córdoba, Argentina, 2011.

- DE LA GARZA, Enrique. Fin del trabajo o trabajo sin fin. In: DE LA GARZA, E. *Fin del Trabajo o Trabajo Sin Fin*. Madrid: Complutense, 2010.
- DESAL. Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina. *La marginalidad en América Latina: un ensayo de diagnóstico*. Santiago: DESAL, 1969.
- DOBB, Maurice. *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith: ideología y teoría económica*. Buenos Aires: Siglo XXI, 1975. Primera edición en inglés, 1973. Cambridge: Cambridge University Press, 1975.
- DOS SANTOS, Theotonio. *Imperialismo y dependencia*. Ciudad de México: Ediciones Era, 1978.
- . Economía política da dependência. In: DOS SANTOS, Theotonio. *Democracia e Socialismo no Capitalismo Dependente*. Petrópolis: Vozes, 1991.
- FÉLIZ, Maximiliano; LÓPEZ, Emilliano; FERNÁNDEZ, Leandro. *Estructura de clase, distribución del ingreso y políticas públicas: Una aproximación al caso argentino en la etapa post-neoliberal*. In: Jornadas de Economía Crítica, 3., Rosario, 2010.
- GLYN, Andrew. Functional distribution and Inequality. In: ATKINSON, A.; BOURGIGNON, F. (eds). *Handbook of Income Distribution* Amsterdam: North Holland. 2000.
- GONSALVES, Guillermo. *La problemática de la tierra en Uruguay: Un recurso natural estratégico que merece una política de estado nacional y regional*. In: TALLER DE ECONOMÍA NACIONAL Y POPULAR CADESYC – FVT, 2011, Montevideo, CADESYC, 2011.
- HYMAN, Richard. *The Political Economy of Industrial Relations*. Londres: The McMillan Press, 1989.
- KALECKI, Michal. *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*. Londres: Allen & Unwin, 1939.
- *Teoría de la dinámica económica: Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. México: 1985. Primer edición en inglés, Londres: Allen & Unwin, 1954.
- LARA, Claudio. *Crisis mundial, recomposición de la clase trabajadora y desafíos del sindicalismo en América Latina*. Santiago de Chile: [?], 2010.
- LENIN, Vladimir Ilich. *El desarrollo del capitalismo en Rusia: El proceso de formación de un mercado interior para la gran industria*. Buenos Aires: 1957. Primera edición, 1899. (Obras Completas, tomo III).

- LEWIS, W. A. *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, The Manchester School of Economic and Social Studies; también en *El Trimestre Económico*, n. 108, oct. 1961. México: FCE, 2010.
- LORIER, Eduardo. *Los dioses del capitalismo*. In: Taller de Economía Nacional y Popular, CADESYC – FVT, nov. 2011. Montevideo: CADESYC, 2011.
- MARCÓ DEL PONT, Mercedes. *El origen y los impactos de la crisis internacional*. In: Jornada de Economía Política y Derechos Humanos. Buenos Aires: Universidad de las Madres de la Plaza de Mayo, 2011.
- MARINI, Ruy Mauro. *Dialectica de la Dependencia*. México: Ediciones Era, 1973.
------. *Dialética da Dependência*. Petrópolis: Vozes, 2000. Organização e apresentação de Emir Sader. (Antología.)
- MARX, Carlos. *Contribución a la Crítica de la Economía Política*. Madrid: Minerva, 2010. Primer edición en alemán, 1859.
- MEZZERA, Jaime. Gasto del sector moderno e ingresos en el sector informal: Segmentación y relaciones económicas. In: MEZZERA, J. (coord.). *Ventas informales: Relaciones con el Sector Moderno*. Santiago de Chile: PREALC, 1990.
- NOTARO, Jorge. *La calidad del empleo en e Uruguay 1984 – 2003*. In: IECON. Publicaciones Documentos de Trabajo, Montevideo, 2005. Disponible en: <http://www.iecon.ccee.edu.uy>.
- . *La reforma laboral en el Uruguay 2005 – 2009*. In: IECON. Publicaciones Documentos de Trabajo, Montevideo, 2009. Disponible en: <http://www.iecon.ccee.edu.uy>.
- . Los sistemas de Relaciones Laborales: Un enfoque macro social desde el Cono Sur de América Latina. In: IECON. Publicaciones Documentos de Trabajo, Montevideo, 2010. Disponible en: <http://www.iecon.ccee.edu.uy/dt-04-10-los-sistemas-de-relaciones-laborales-un-enfoque-macro-social-desde-el-cono-sur-de-america-latina/publicacion/236/es/>.
- OIT. Organización Internacional del Trabajo. *Panorama Laboral: América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: OIT, 2010.
- PINTO, Aníbal. Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano, *El Trimestre Económico*, v. 32, n. 125, ene.-mar. 1965.
------. Notas sobre la naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina. In: ILPES. Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social. *Dos polémicas sobre el desarrollo de América Latina*. Santiago de Chile: ILPES, 1970.
- PREALC. Proyecto Regional para América Latina y el Caribe. *Políticas de empleo en América Latina*. Santiago de Chile: PREALC, 1975.

- RANIS, G. Arthur Lewis Contribution to Development Thinking and Policy. In: Encuentro “The Lewis Model After 50 Years”, 6 y 7 jul. 2004, Universidad de Manchester, 2004.
- RICARDO, David. *Principios de Economía Política y Tributación*. Madrid: M. Aguilar Editor, 1941. [*On the Principles of political Economy and Taxation*. Primera edición 1817 y tercera 1821].
- SAUTU, Ruth. *El análisis de las clases sociales: teorías y metodologías*. Buenos Aires: Ediciones del CCC, 2011.
- SEIBEL LUCE, Matías. *História econômica da dependência latino-americana*. In: Jornadas de Historia Econômica, Montevideo, 2011.
- SMITH, Adam. *La riqueza de las naciones*. Madrid: Aguilar S.A., 1961. Primera edición, 1776.
- TOURAINÉ, Alain. *Actores sociales y sistemas políticos en América Latina*. Santiago de Chile: PREALC, 1987.
- TRÍAS, Vivian. *La Reforma Agraria en el Uruguay*. Montevideo: Ediciones El Sol, 1960.