

ELEMENTOS PARA EL ESTUDIO DEL PRODUCTO NACIONAL Y EL PROBLEMA DE SU DISTRIBUCIÓN

Cont. **DOMINGO RICARDO GODOY**
Profesor Adjunto de Economía Política

I CONTABILIDAD NACIONAL

Si se pretende tener una idea de conjunto sobre la estructura económica de un país a los fines de pronosticar o simplemente diagnosticar, resulta de suma utilidad remitirse a la Contabilidad Nacional.

Esta cuantificación de transacciones económicas nacionales, conocida también como "Contabilidad Social", "constituye probablemente la expresión más sintomática del carácter netamente social que ha adquirido la ciencia económica, superando el individualismo que durante tiempo privó en ella"⁽¹⁾.

La Contabilidad Nacional pretende sistematizar toda la información macroeconómica de tal manera que se abarque el proceso económico (producción, distribución y consumo) en sus aspectos "reales" y financieros.

En tal sentido engloba:

1º) El estudio de la Producción Nacional y el Ingreso Nacional. Analiza la canalización de los ingresos al consumo o a la inversión, registrando la distribución de los mismos.

2º) La elaboración de las Tablas de Insumo-Producto⁽²⁾. Esta información se resume en un cuadro que contabiliza Debe y Haber de cada sector económico. Expone en definitiva las transacciones intersectoriales o sea que muestra la corriente de productos intermedios.

3º) Una parte importantísima de las actividades económicas, referidas a los aspectos puramente financieros son analizados en la Tabla de

1 BEALUNDE, César H., Economía Política pág. 69 y 70. Ediciones Troquel S.A. Bs As. 1980.

2 **Insumo:** bienes y servicios generados por un sector de la economía que se utilizan en la producción en **otro sector**. El término, a veces, se usa en inglés: "IMPUT — OUT PUT".

Transacciones Financieras. El sistema es el de Fuente y Uso de Fondos. Describe el financiamiento de la Inversión, *sectorialmente* hablando, ya que el *Ahorro Total* es igual a la *Inversión Total*.

4º) Los estados patrimoniales. Esto está referido a la riqueza existente, no a la producida en un período.

Dado que la finalidad de este trabajo es analizar producción y distribución, la que veremos íntimamente ligada al Ingreso; es que se opta por realizar una fugaz conceptualización del Gasto Nacional, como tercer componente de la Contabilidad Nacional.

El *Gasto Nacional* es el conjunto de gastos que se efectúa en un país durante un año. Se divide en Consumo e Inversión; pero como la Inversión es igual al Ahorro, resulta que el Gasto Nacional será igual al Producto Nacional Bruto más las importaciones y menos las exportaciones. Se tratará de simplificar lo antedicho recurriendo a relaciones que aclararán el panorama en el Cuadro I.

Se recurre al Cuadro —y se entiende que oportunamente— porque, no sólo permite relacionar los temas tratar sino que posibilita meditar sobre los distintos puntos de análisis a que puede ser sometida la realidad económica.

Retomando el tema del Gasto Nacional, éste permite razonar que "el monto del *consumo*, relacionado con el número de habitantes y teniendo en cuenta las variaciones en el poder adquisitivo del dinero, da una idea del nivel de vida actual. Mientras que la Inversión la da de las perspectivas para el futuro" (3). Debe recapitularse que consumo e inversión son opciones y como dice Belaúnde "antitéticas"; por lo que si bien el primero no se debe descuidar, es la segunda (I), la que es indispensable para el progreso económico. Esta es efecto de la productividad del capital y causa del mismo.

Concluyendo el tema del gasto en Argentina y relacionando Inversión con Gasto Total se aprecia históricamente una insuficiente proporción destinada a la Inversión a la que se suma un inadecuado destino de la misma; índice necesario de revertir como ya se ha expresado en otras oportunidades (4).

Una visión más realista de la situación nacional, en cuanto a la participación de los sectores público y privado en el Gasto Nacional se

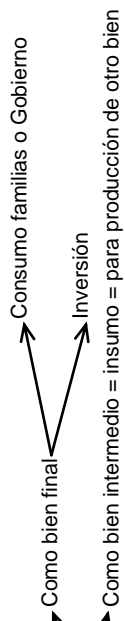
3 BELAUNDE, César H. op. cit. pág. 260.

4 "La Economía Nacional se encuentra 'resquebrajada en su base: la producción... Puede asegurarse que el deterioro económico consecutivo, acumulativo, ha calado tan hondo que ha afectado lo estructural... Por lo tanto pensar en incrementar el esquema **producción-consumo de lo accesorio**; de lo superfluo, de lo 'ornamental' parece poco apropiado... Se necesita una política de coyuntura coordinada con un plan de recuperación de largo plazo que implique la inmediata recuperación del 'aparato productivo' y en posterior fortalecimiento. Esta estrategia requerirá tiempo y estará caracterizada por la **austeridad**". GODOY, Domingo Ricardo. El Desarrollo Nacional y La Responsabilidad del Profesional. Ediciones Forum Bs. As. 1983, págs. 34 y 35.

muestra en Cuadro II. Éste muestra en porcentajes, cuánto gasta el Estado Argentino y cuanto gasta el sector privado o mejor dicho cuanto porcentual destinan al consumo y a la inversión dichos sectores.

CUADRO I

1º) Valor Bruto de Producción (VBP) = Insumos + Valor Agregado por cada sector
 2º) Producto Total (PT) = Valor Agregado (VA) = VBP – Insumos

3º) Destino del P. T. 

Por lo tanto, el Gasto Real o GASTO TOTAL (GT) = Consumo (C) + Inversión (I)

4º) Pero VA = $\underbrace{\text{Remuneración al trabajo} + \text{Remuneración al Capital} + \text{Remuneración a los Rec. Nat.}}_{\text{Interés}} = \underbrace{\text{Salario}}_{\text{Renta}}$

5º) O sea que VA = suma de los ingresos totales de los factores de la producción.
 6º) Entonces VA = Ingreso Total (IT)
 7º) Pero Ingreso Total se consume o se ahorra (invierte)
 entonces IT = C + I
 8º) Y GT = IT
 9º) PT = GT = VA = IT = VBP – Insumos = C + I

CUADRO II

**PARTICIPACIÓN DE LOS SECTORES PÚBLICO Y PRIVADO
EN LA DEMANDA DE BIENES Y SERVICIOS DISPONIBLES
(en %)**

AÑO	CONSUMO			* INVERSIÓN			TOTAL CONSUMOS E INVERSIONES		
	Público	Privado	Total	Público	Privada	Total	Público	Privado	Total
1970	13	87	100	38	62	100	18	82	100
1971	13	87	100	38	62	100	19	81	100
1972	13	87	100	38	62	100	18	82	100
1973	13	87	100	33	67	100	17	83	100
1974	13	87	100	34	66	100	17	83	100
1975	13	87	100	38	62	100	18	82	100
1976	15	85	100	45	55	100	21	79	100
1977	15	85	100	45	55	100	23	77	100
1978	16	84	100	48	52	100	24	76	100
1979	15	85	100	42	58	100	21	79	100
1980	15	85	100	40	60	100	21	79	100
1981	16	84	100	43	57	100	22	78	100
1982	18	82	100	48	52	100	24	76	100

FUENTE: Elaboración en base a información del BCRA.

* Incluye variación de existencias.

A. Concepto:

Es el valor de conjunto de los bienes económicos producidos en un país en un año. Al hablar de bienes, se consideran los bienes materiales y los servicios.

El Producto Nacional es demostrativo de la riqueza de un país, de la importancia económica.

Algunos autores más inclinados a los aspectos filosóficos dentro de la economía promueven que debe analizarse "la productividad nacional - económica" entendiéndola a esta como la relación entre los medios existentes o sea los factores de la producción y el fin social de la economía que es el bienestar material y cultural de la población" ⁽⁵⁾.

No dejan de tener razón los defensores de esta postura ya que ha tomado mucha fuerza el concepto que el aumento del Producto Nacional Bruto o el Producto Nacional Bruto "per capita" es el termómetro del desarrollo. Puede observarse en la realidad que el solo hecho del incremento de la cuantía de la producción no es síntoma de desarrollo, ya que debe ir acompañado, en Argentina, de un crecimiento armónico, planificado, respetuoso y difusor de la propiedad, equitativamente distribuido, promotor del mejoramiento de la "calidad de vida". Todos estos elementos aparentemente extraeconómicos son los que le dan *sentido* al citado aumento de la Producción Nacional.

Como decía Pío XII "... os será fácil deducir que las riquezas económicas del pueblo no consisten en la abundancia de bienes medidos de acuerdo con cálculos pura y exclusivamente materiales de su valor, sino en el hecho de que tal abundancia representa y ofrece, real y efectivamente, una base suficiente para el desarrollo personal adecuado de sus miembros" ⁽⁶⁾.

B. Importancia de su estudio Relaciones con la Estructura

A los fines de no exagerar en detalles superfluos pero con el ánimo de demostrar que el cálculo del Producto Nacional no es un capricho estatal ni de economistas ideólogos, se divide la utilidad de su estudio en dos niveles: 1º) la importancia que adquiere a *nivel interno o nacional* y 2º) la importancia de la información a *nivel internacional*.

5 MESSNER, Johannes. Ética Social, Política y Económica. Ediciones RIALP. Madrid 1967. pág. 1146/1157.

6 PIO XII. Alocución de Pentecostés 31. 1º de junio de 1941.

1º - NIVEL INTERNO

a) El producto muestra en su constitución tres grandes grupos de actividades o sectores de la economía nacional. Estos son: a) sector de las Actividades Primarias; b) el de las Actividades Secundarias y c) el de las Terciarias. Esta división sectorial, no tan usada por los economistas en la actualidad, que prefieren observar el comportamiento económico desde el punto de vista del Ingreso; permite una simbolización más pedagógica que taxativa e inclusive apreciable a los fines sociológicos.

El primero comprende: Agricultura, ganadería, silvicultura (producción de leña y carbón vegetal, tala y corte de árboles en obrajes), explotación minera y de canteras (incluido petróleo crudo, gas natural y arena), pesca y caza.

El segundo comprende la actividad de transformación de las materias primas: industrias de elaboración o manufactureras y construcción (privada y pública).

El tercero incluye los servicios. Estos abarcan: electricidad, gas, agua y servicios sanitarios, transportes (aéreo, marítimo y terrestre). Comunicaciones, Comercio, Bancos, seguros, actividad inmobiliaria, profesionales liberales, servicio doméstico, servicios gubernamentales y otros servicios particulares.

Esta *sectorización* sintetiza expresivamente la *estructura económica* de un país. Al determinar la importancia relativa de cada uno de estos dentro del Producto Nacional se visualiza el perfil económico.

En el Cuadro II se muestra la estructura económica argentina comparativa de principios de siglo, de fines de la década del 70 y 1982. En el Cuadro IV se muestra la estructura estadounidense. En el Cuadro V se muestra la evolución de la participación relativa del Producto Interno de Mendoza desde 1970 y 1981.

**CUADRO III - PRODUCTO BRUTO EN
LA ARGENTINA POR SECTORES (en %)**

Sectores - AÑOS	1900	1978	1982
Primario	33	13	15
Secundario	23	42	25
Terciario	44	45	60
TOTAL	100	100	100

FUENTE: Elaboración Propia en base a datos de FIEL y Boletín TECHIN

**CUADRO IV - PRODUCTO BRUTO
EN % DE ESTADOS UNIDOS**

Sectores - Años	1978
Primario	4
Secundario	35
Terciario	61
TOTAL	100

FUENTE: Belaúnde, César E. (op. cit.) pág. 76

La 1ª columna del Cuadro III señala un sector secundario con porcentaje menor que el primario, semejante a la estructura económica actual de Paraguay y Bolivia y esto permite colegir que ese tipo de estructura responde a una carencia del necesario aparato industrial para el desarrollo. En la 2ª y 3ª columna se ve la evolución estructural plasmada en el país, aunque con fundamento en el sector primario.

En la mayoría de los países desarrollados, el sector terciario es el dominante (ver Cuadro IV).

Debe recordarse que en los últimos años el sector financiero argentino ha participado casi *desproporcionadamente* en el crecimiento del sector terciario como consecuencia de una política económica (78-81/82) sustentadora del mismo. Esta fue acompañada por poco desarrollo en el sector secundario al igual que en las dos primeras décadas de la historia argentina.

Dentro de la Provincia de Mendoza se puede observar que en la década del 70 el sector primario muestra un crecimiento con un pico máximo en 1973 (21,10%) para luego descender.

En el nivel secundario, se ha incluido la minería y en ella pesa considerablemente la extracción y destilación del petróleo. Si bien la extracción debería incluirse en el sector primario y la destilación en el secundario, a los fines de una simplificación metodológica se incluyen ambas en el secundario ya que la destilación aporta mayor valor agregado que la extracción. Mendoza es la primera productora de petróleo del país y la participación proporcional en el Producto Provincial es significativa ⁽⁷⁾.

7 Para el cálculo de las regalías petrolíferas la producción computable en 1980 alcanzó 6.772.259 m³. Concurrió con una variación entre 22,9% y un 27% del total nacional (Producción - Importación), en la década del 70.

PRODUCTO BRUTO INTERNO DE MENDOZA (en

SECTOR / AÑOS	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Primario	10,4	14,8	13,2	21,1	15,9	8,5	8,6	6,9	4,5	18,7	12,3	3,2
Secundario	34,1	42,2	47,9	34,9	32,1	40,5	52,1	44,9	57,3	44,8	38,4	39,8
Terciario	55,5	43,0	38,9	44,0	52,0	51,0	39,3	48,2	38,2	36,5	49,3	57,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: Reelaboración propia. Anuario estadístico 1979-1980. Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas - Secretaría de Planeamiento y Coordinación. Gobierno de Mendoza.

El sector terciario ha participado oscilando entre un 38,9% y un 57% y no escapó a la forzada tendencia especulativa financiera que se desarrolló a nivel nacional.

Si bien la actividad de los servicios es representativa de desarrollo, no debe olvidarse la presión de tipo estratégico que puede ejercer en el futuro, no muy lejano, la potencialidad en los sectores primarios. El espacio vital, las riquezas ictícolas, la "limpieza" ambiental, la fertilidad de las tierras argentinas, la actividad agropecuaria; pueden quedar relegadas en su capacidad negociadora con las nuevas técnicas de industrialización del agro y la ganadería, con los tratamientos, mejoramientos, recuperación y fertilización de tierras, con la incorporación de procesos artificiales de cultivo y cría.

Si no se vislumbra, la posibilidad de despegue integral o la generación de riqueza que puede representar el sector primario integrado prudentemente a los otros, se reeditará y quizás por última vez, la postergación nacional.

Los países de la OPEP son un ejemplo en cuanto a la oportunidad de su actuación. La actitud nacional debe ser semejante aunque más inteligente y perseverante.

b) Se puede también con la información del Producto a nivel Nacional, conocer la evolución y la tendencia del mismo, estudiar causas y consecuencias de determinadas políticas económicas, (aperturas de mercados, fijación de cambios o precios, políticas restrictivas o incentivadoras, etc.). Analizar las participaciones sectoriales o las transacciones intersectoriales, cuantificar resultados regionales a los fines comparativos.

c) Permite en esta perspectiva aplicar los correctivos en forma casi concomitante ya que "el proceso de producción que le da origen... es un proceso continuo de carácter netamente dinámico... un caudal permanente"⁽⁸⁾

d) La división del PN por la cantidad de habitantes brinda la idea de la participación per capita en la generación del mismo. Además se usa este dato como representativo de desarrollo, conclusión que oportunamente se cuestionó.

2º NIVEL INTERNACIONAL

A nivel internacional, previa transformación a una moneda considerada internacionalmente como unidad de medida, el caso del dólar, puede el Producto Nacional ser de suma utilidad:

a) La comparación con países vecinos en cuanto a sus riquezas o necesidades o carencias; con países competidores o proveedores; con países que oportunamente presentaban niveles semejantes de producción o menores al Argentino (como Australia, Brasil, España, Suecia, Países Bajos).

b) Analizar la evolución o involución de los PN de una o varias naciones

8 BEVERAGGI ALLENDE Walter, Manual de Economía Política. Editorial Artigas. Bs. As. 1980 pág. 121.

CUADRO VI

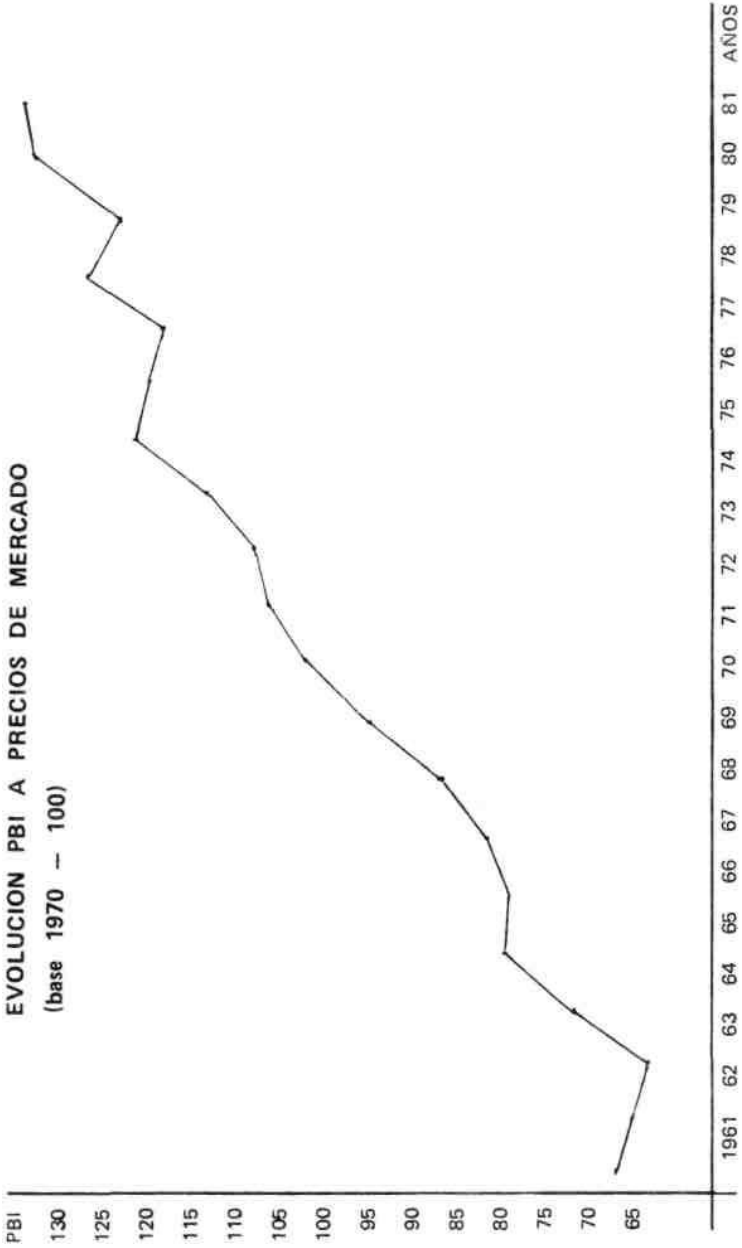
**GASTO, DEFICIT DEL SECTOR PÚBLICO ARGENTINO
Y PBI (Índices base 1970 = 100)**

Año	Gasto Total Sec. Público	Déficit Sector Público	P.B.I. P.m.
1961	82,52	281,72	70,22
1962	77,79	481,94	69,02
1963	73,56	424,30	67,38
1964	75,52	438,80	74,32
1965	76,41	296,77	81,13
1966	83,71	365,22	81,66
1967	91,01	162,76	83,82
1968	95,71	182,61	87,42
1969	99,79	155,41	94,88
1970	100,00	100,00	100,00
1971	102,20	361,98	103,70
1972	100,06	446,27	105,28
1973	117,62	689,63	109,35
1974	146,77	802,79	116,10
1975	153,53	1.705,02	115,14
1976	143,14	1.113,82	114,60
1977	144,94	382,83	121,98
1978	154,36	433,11	117,78
1979	148,66	409,48	126,16
1980	166,51	532,22	127,98
1981	164,31*	786,18*	120,18

(*) Presupuesto definitivo.

FUENTE: PBI Boletín Semanal de Economía N° 447

GASTO Y DEFICIT: Dirección Nacional de Programación Propietaria y
Proyecto de Presupuestos.



1961 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 AÑOS

en comparación con la Argentina o simplemente conocer sus estructuras económicas o sus participaciones en el PN "per capita".

En el Cuadro N° 6 se muestran los valores del Producto Nacional a precios de mercado agregándose el Gasto Total del Sector Público y el Déficit Presupuestario a los fines informativos ⁽⁹⁾. En el gráfico N° 1 se visualiza el comportamiento del PBI desde 1961 a 1981.

C. Diversos Conceptos del Producto Nacional

1 - PRODUCTO BRUTO:

En él se calculan las provisiones para la amortización del equipo productivo.

2 - PRODUCTO NETO:

En este cálculo no se computan las depreciaciones. Existen grandes dificultades prácticas para estimar estadísticamente dicha amortización.

$$\text{Producto Neto} = \text{Producto Bruto} - \text{Depreciaciones}$$

3 - PRODUCTO NACIONAL:

Incluye la que se ha producido *en un país* en un año y los ingresos y egresos de factores del y al exterior. Estos se computan por el Neto. Los *ingresos* son utilidades, intereses, dividendos, patentes, regalías, etc. de residentes argentinos en el exterior y los *egresos* son los conceptos anteriores referidos a extranjeros residentes en nuestro país.

4 - PRODUCTO INTERNO:

Excluye las transacciones con el exterior que impliquen ingresos y no discrimina los egresos.

$$\text{Producto Bruto Interno (PBI)} + \text{Ingreso Neto de Factores} = \\ = (\text{PBN}) \text{ Producto Bruto Nacional}$$

9 Puede observarse en la relación Déficit con PBI la independencia del mismo con respecto al desarrollo. El "mito" del Déficit presupuestario queda, en forma elemental, eliminado de la seriedad del tratamiento de temas económicos. Para profundizar ver LASCANO, Marcelo Ramón. "Presupuesto y Dinero". Editorial EUDEBA. 1972.

5 - PRODUCTO A COSTO DE FACTORES:

Es el que muestra exclusivamente los costos empresariales de realizar una producción. Incluye Insumos, Salarios y Ganancia.

6 - PRODUCTO A PRECISO DE MERCADO:

No sólo incluye los costos de producción, sino también los impuestos indirectos que paga el empresario y que lógicamente carga a los costos. Se deducen los subsidios que recibe y que computa contablemente como utilidad.

$$\mathbf{PBI\ a\ Costo\ de\ factores\ (PBI\ C.F.)\ +\ Impuestos\ Indirectos\ -\ Subsidios\ =\ PBI\ a\ precios\ de\ mercado\ (PBI\ p.m.)}$$

7 - PRODUCTO A PRECIOS CORRIENTES:

Es cuando se muestra al producto con los precios a que efectivamente se realizaron las transacciones del año. Ej.: PBI año 1983 a precios corrientes, mostrarás ese PBI con los precios que rigieron en 1983. También se lo denomina *Producto Nominal*.

8 - PRODUCTO A PRECIOS CONSTANTES:

En este tipo de cálculo se elimina el efecto de las oscilaciones ocurridas en el nivel de precios. Para esto se toma como punto de referencia los precios de un período o un año base. En el caso argentino suele utilizarse 1900, 1960, 1970 ó 1974; lo que no invalida poder utilizar cualquier otro año. Este sistema es el que permite comparaciones cuantitativas de varios años.

9 - OFERTA GLOBAL Y DEMANDA GLOBAL:

Oferta Global = PBI p.m. + Importaciones

Por lo tanto incluye bienes producidos más las importaciones.

Demanda Global = Consumo + Inversión bruta interna + Exportaciones

Se ve que la demanda global es igual a lo que se consume más lo que se destina a la inversión bruta interna más lo que se vende al exterior. Se la conoce como *Gasto Global*. Tanto las importaciones como las exportaciones se incluyen en casos de economías abiertas. Puede decirse que Oferta Globales representativa de la Producción (P) mientras que la Demanda-Global es representativa del Ingreso (I) y como $P = I$:

$$\mathbf{Oferta\ Global\ =\ Demanda\ Global}$$

También puede decirse que:

$$PBI \text{ a precios corrientes} = PBI \text{ a C.F.}$$

porque lo que es costo desde el punto de vista del producto es ingreso desde el punto de vista de los factores o sus titulares.

10 - VARIACIÓN DE EXISTENCIAS

Se entiende por existencias los bienes (materias primas o bienes semielaborados), que se han producido y que no se han vendido al final de cada período. En el cálculo del producto se incluyen transacciones de bienes producidos en otros períodos que no se transan y bienes producidos en el período. Esto motiva un ajuste, pues los últimos deben computarse no así los otros ya que no generan valor agregado en ese período. Entonces debe calcularse la variación de existencias entre el final y el comienzo del período y ajustar así la inversión.

$$Inversión \text{ interna} = Inversión \text{ interna fija} + Variación \text{ de existencias}$$

D. Sistema de Determinación

Si bien el Producto Nacional se compone de todos los bienes y servicios producidos, y ésta producción puede dividirse por sectores, el Producto Nacional *no puede calcularse sumando los valores de cada una de las producciones sectoriales*.

¿Por qué? Porque se producen duplicaciones de cálculos. ¿Cómo se producen? Un ejemplo puede ser ilustrativo:

Producto del Sector Forestal = Arboles + Cortes + Mantenición +
Maquinarias = Rollizos

Producto del Sector Industrial de Muebles de Madera = Madera + Cortes +
Maquinarias + = Muebles

"Al valorizar la producción del sector industrial se estará computando implícitamente la madera del sector forestal —cuyo valor está cargado en el precio del mueble— de manera que si aparte se suma esta segunda producción (forestal) se la computará dos veces" ⁽¹⁰⁾.

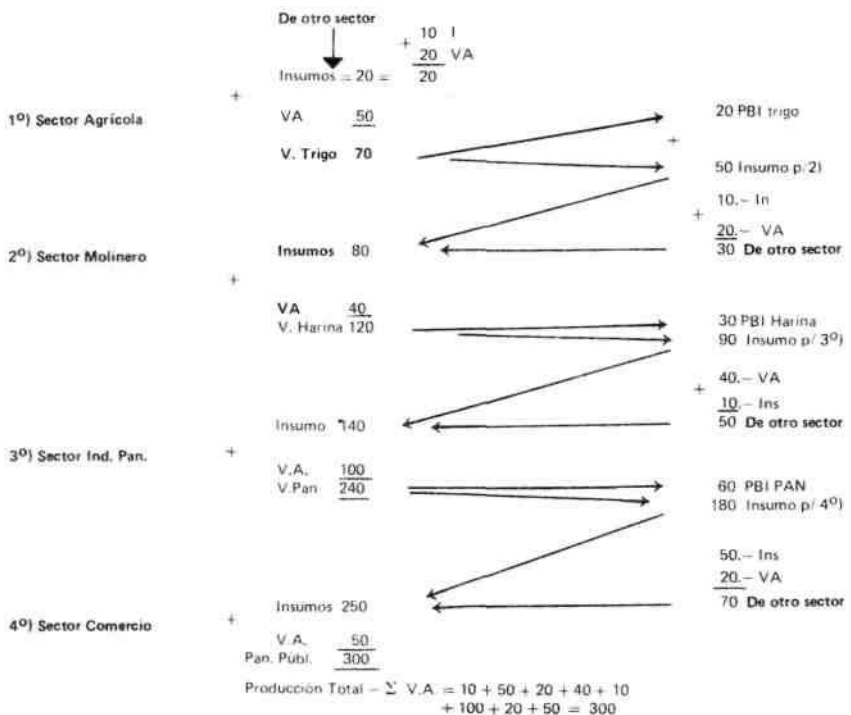
10 RODRIGUEZ, Alfredo C. y RIVERA PEREYRA, Carlos A. Los Indicadores Económicos. Ediciones Macchi. Bs. As. 1977, pág. 293.

Para evitar esta duplicación se pueden utilizar diferentes criterios de cálculo: 1) El del valor agregado; 2) el del valor de los bienes finales y 3) el de la renta.

1) VALOR AGREGADO:

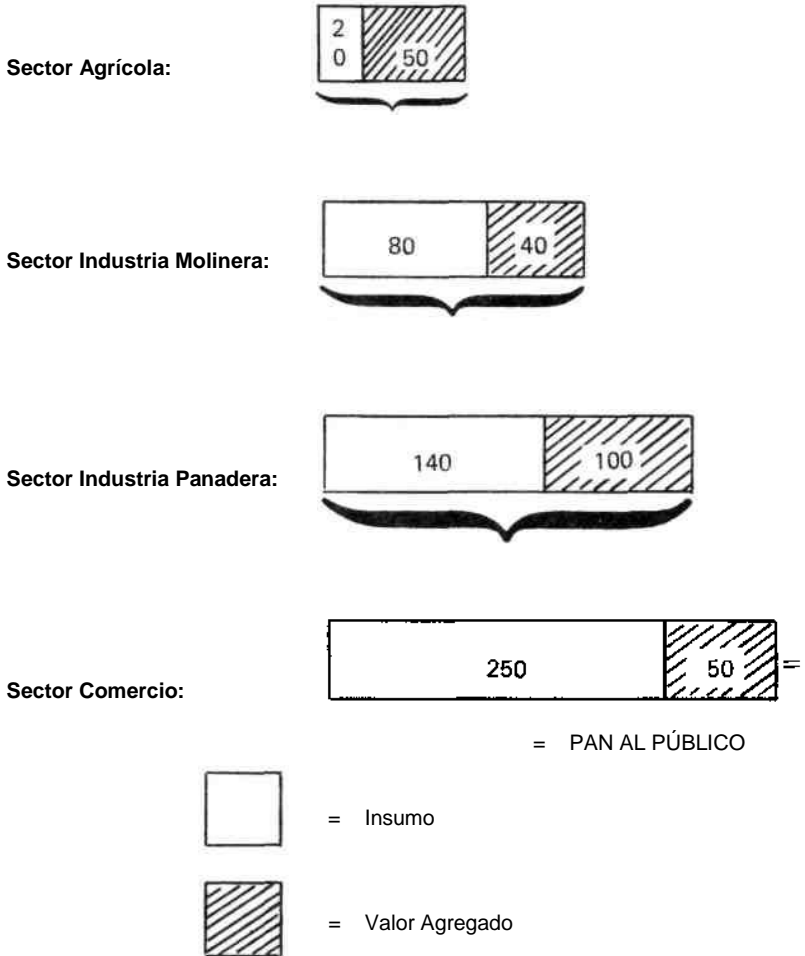
Implica computar el producto primario y agregar al mismo a los montos que se incluyen en cada etapa, evitando la doble contabilización. Pero vale la pena recalcar que ese "producto primario" es *insumo* o sea que son bienes producidos o servicios prestados por otras empresas u otros sectores (ver Cuadro I). Los montos que se incluyen en cada etapa son los mayores valores que se agregan al bien por su paso en el proceso productivo. En el Cuadro N° VII y en el Gráfico N° 2 se pueden visualizar las etapas de generación del producto.

CUADRO VII PROCESO DEL VALOR AGREGADO



FUENTE: Reelaboración e incorporación de elementos propios sobre cuadro en pág. 297 de Rodríguez, A V Rivera Pereyra, C. (op. cit.)

GRÁFICO N° 2 INSUMOS Y VALOR AGREGADO



FUENTE: Elaboración propia en base a Cuadro pág. 297 de RODRIGUEZ, A y RIVERA PEREYRA, C. (op cit.)

En el Cuadro VII comienza la etapa con Insumos (productos a la vez de otro Insumo y su Valor Agregado), al que el proceso agrícola y luego el harinero, el industrial panadero y el comercio han ido "agregando" sus respectivos valores. Se aprecia estos "acarrear" sus propios "valores agregados", que pueden venir generados incluso por las *importaciones*. Al *desagregar* inclusive —como en este caso— los valores agregados de cada insumo permite obtener una sumatoria (Σ) de valores agregados que dará como resultado la producción final. No debe llevar a confusión la sumatoria = 300. El valor agregado pan computable a los fines del producto es = 240. "El método del 'valor añadido' no incluye entre las rentas de los factores *todos* los gastos que aparecen en la contabilidad de las empresas, sino que prescinde de las compras de materiales y servicios realizados a otras empresas, porque ese valor estará ya incluido en las cuentas de esas otras empresas" ⁽¹¹⁾. En el caso del Cuadro VII el VA = 50 ± 40 ± 100 ± 50 = 240.

Se ve que existen aparentes "fugas" en el proceso de bienes semi-terminados (trigo, harina, pan). Estos quedarán en sus respectivos estados y se computarán en el PBI con ese valor o en su defecto serán Insumos de otros procesos, donde tampoco se computarán ya que han sido considerados en éste proceso.

2) VALOR DE LOS BIENES FINALES

En este sistema solo se computan los bienes finales o sea los que están al final del proceso de producción. Estos acumulan el valor total de todas las mercaderías y/o servicios utilizados en el proceso. El resultado que arroja es igual al elaborado por el sistema del valor agregado.

3) CRITERIO DE LA RENTA

Hay que tener en cuenta que en el precio que se paga por cada producto, se retribuye: a la materia prima, a la mano de obra, al Gobierno (por los impuestos), a los empresarios por la Ganancia, a los bancos o prestamistas por los intereses, a los alquileres de los locadores, a cualquier otro factor. La materia prima puede desagregarse de igual forma. Por lo tanto se puede entender que la suma de la totalidad de las remuneraciones a los diferentes factores genera el precio. Dichas remuneraciones son los ingresos de cada factor, las rentas (*latu sensu*) de cada uno.

E. Producto per Cápita

Al margen de las formas de determinación del producto, que no es intención de este trabajo pormenorizar exhaustivamente y teniendo en cuenta la advertencia realizada sobre la relatividad del dato que surge del PBI per

11 SAMUELSON, Paul A. **Curso de Economía Moderna**. Biblioteca de Ciencias Sociales Economía. Aguilar S.A. España, 1979, pág. 204. (El autor utiliza valor añadido en vez de valor agregado. Significan lo mismo).

cápita; no puede dejar de reconocerse que su conocimiento es importante a los fines del análisis económico.

Un vistazo superficial al producto nacional permite diferenciar una economía grande de una chica; mientras que con el *Producto por habitante se reconoce una economía rica de una pobre por la cantidad de bienes y servicios que dispone cada habitante.*

El simple dato anual no señala nada a nivel interno, sino que son las series de varios años las que permiten determinar el crecimiento, el estacionamiento o el retroceso.

El dato PBI per cápita es una proporción interdependiente (entre dividendo y divisor) si se tiene en cuenta el desarrollo. "En cuanto a la interconexión e interacción entre el crecimiento de población y el económico, también tiene validez lo siguiente: el capitalismo del siglo XIX hubiera sido imposible sin el enorme crecimiento de población que con él tuvo lugar, pero éste también lo hubiera sido sin el aumento de la productividad de la economía provocada por la evolución capitalista. La importante elevación general del nivel de vida que sobrevino en las dos decenas anteriores a 1914, solo pudo producirse porque la mayor parte de la población, en constante crecimiento, trabajó durante muchos años con los salarios más bajos y estuvo sujeta a horarios de trabajo muy grandes, y porque a esto vino a unirse una formación de capital de enorme extensión... La premisa insoslayable para el crecimiento de cualquier economía social es un período de grandes limitaciones al consumo" ⁽¹²⁾.

La medida per cápita se obtiene dividiendo el PN por la población total y esto "nos da una medida del *out put* medio por persona "y" se lo denomina PN per cápita. El Producto Nacional dividido por el número de personas empleadas nos da el *out put medio por trabajador empleado*. El PN dividido por el número de total de horas trabajadas mide el *out put* por hora de imput trabajado" ⁽¹³⁾.

"El problema de la población ha llevado a los economistas a hablar del 'esfuerzo mínimo crítico' que se requiere no simplemente para elevar el capital, sino para hacerlo lo suficientemente deprisa como para que el incremento del *out put* supere el aumento de la población" ⁽¹⁴⁾. Por esto se reitera que en el caso argentino, con producción caída y con densidad poblacional baja, una planificación de crecimiento de la producción debe prever un necesario crecimiento poblacional... Debe prudentemente arbitrar los medios para que:

↑ Producción y ↑ Población pero sin ↓ PN per cápita

12 MESSNER, Johannes (op. cit.) pág. 1398.

13 LIPSEY, Richard G. **Introducción a la Economía Positiva**. Vicens Universidad España. 1981. pág. 530.

14 Lipsey, Richard G. (op. cit.) pág. 818.

También lo dice Lipsey: "obviamente a un país que tenga extensas y fértiles tierras y una amplia oferta de recursos fácilmente desarrollados le será más fácil incrementar su renta" ⁽¹⁵⁾.

Desde el punto de vista nacional la evolución del PBI per cápita, aparece con Lascano sintéticamente analizada, por lo que se transcribirá fragmentariamente el esquema de su trabajo sobre el Desarrollo.

1900- 1929

El PBI p.m. registra un crecimiento inferior al 300% pero "superior al experimentado por la mayoría de las economías comparadas "pero" medido por habitante pierde jerarquía, aún cuando resulta igualmente importante, pues entre extremos asciende al 53,4% global "y" la tasa anual acumulativa de crecimiento... ascendió a 4,8%" ⁽¹⁶⁾ "el incremento de la población... ha crecido a razón del 3,3% acumulativo anual" ⁽¹⁷⁾.

1930- 1944.

"La tasa global de crecimiento... ascendió al 36,8%, equivalente a una tasa anual acumulativa del 2,1%" ⁽¹⁸⁾ El producto bruto per cápita es incrementó en un 6,3%, que "traducido en crecimiento anual acumulativo, la tasa de expansión del PB por habitante solo alcanza al 0,3%. (tres por mil)" ⁽¹⁹⁾.

1945- 1955

"Una tasa global de crecimiento de alrededor del 36% equivalente al 13% en términos per cápita, en definitiva repite la experiencia anterior, aunque en un contexto internacional que lleva a la prosperidad. Ese comportamiento productivo implica, por otra parte, un crecimiento anual y acumulativo del PBI per cápita, del... 0,8% anual" ⁽²⁰⁾

1956- 1974

"El producto bruto registró un crecimiento global... del 115,9% y per cápita del 62,9%. Esto supone tasas anuales acumulativas del 4,1% y 2,6% respectivamente. La población creció un 33%, equivalente a una tasa anual acumulativa del 1,5%" ⁽²¹⁾.

1975- 1981

"A precios de 1960, el PBI entre extremos disminuyó el 0,7%. Según la estructura de precios de 1970, el PBI aumentó en 1981 respecto de 1974 solo el 4% con caídas en 1975, 1978 y 1981, siempre respecto al año inmediato anterior y en 1976 respecto de 1974" ⁽²²⁾. La tasa anual acumulativa del PBI

15 Lipsey, Richard G. (op. cit.) pág. 820.

16 LASCANO, Marcelo R. Desarrollo Económico, Ediciones Forum Bs. As. 1982 págs. 89 y 90.

17 LASCANO, Marcelo R. (op. cit.) pág. 91.

18 y 19 LASCANO, Marcelo R. (op. cit.) pág., 123

20 LASCANO, Marcelo R. (op. cit.) pág. 153

21 LASCANO, Marcelo R. (op.cit.) págs. 181 y 182.

22 LASCANO, Marcelo R. (op. cit.) pág. 234

fue de — 0,1%. La disminución del PBI per cápita fue "del 9,4% (negativo) equivalente a una tasa de disminución anual acumulativa -1,4%" ⁽²³⁾.

Con la intención de brindar un panorama mundial del PBI per cápita se agrega el Cuadro VII. En él se puede observar a Argentina en el lugar 36°. Debe traerse en este caso a colación lo expresado por Lascano y se concluirá que este dato referido a 1976, como lo expresa el autor, ha variado significativamente ya que al lugar argentino en el contexto mundial para 1982 fue aproximadamente el 50°.

Esto no hace más que reforzar el argumento de la dinamicidad de la población y la necesidad de incrementar el PBI con porcentajes mayores a su crecimiento para evitar el deterioro tradicional. Como dato complementario a esto puede decirse que Argentina estaba en el 29° lugar y sus vecinos Chile en el 58°, Bolivia en 87°, Brasil 46° y Paraguay en el 73°, en el año 1957 ⁽²⁴⁾.

En el contexto latinoamericano, en estas dos últimas décadas además del lento crecimiento argentino en algunos años; se advierten las siguientes variaciones: en Cuadro VIII.

CUADRO VIII

PRODUCTO BRUTO INTERNO PER CAPITA (en dls. de 1978)

	1960	1970	1979
Argentina	1.312,6	1.739,5	2.003,9
Bolivia	321,7	504,9	499,3
Brasil	571,0	780,5	1.309,8
Chile	1.210,9	1.539,5	1.699,3
México	763,6	1.036,6	1.214,6
Paraguay	400,0	657,4	708,2
Perú	798,1	972,0	992,2
Uruguay	1.350,4	1.466,1	1.678,8

FUENTE: PROGRESO. Suplemento estadístico. Noviembre 1980. Editorial Visión S. A. Méjico.

De los datos anteriores puede decirse que Paraguay y Bolivia presentan para el decenio 60/70 los mayores crecimientos y Brasil lidera significativamente el crecimiento del decenio 1970 - 1979, seguido por Méjico, Argentina y Uruguay.

23 LASCANO, Marcelo R. (op. cit.) pág. 247

24 GINSBURG, Norton, **Atlas del desarrollo Económico**. EUDEBA Bs. As. 1965. pág. 18.

A título de lamentable conclusión de este tema se agregan algunas otras cifras de macabra textura que complementan el anterior panorama ⁽²⁵⁾.

Dentro de la evolución económica mundial 1974 - 1981, Argentina se coloca como país subdesarrollado, en el 46° lugar, entre los mismos. En promedio encabezó las economías más inflacionarias con un 174,9% por año, seguida por Chile (93,1°). Israel (61,3%), Zaire, Uruguay, Gana, Brasil, y otros. Encabeza además la lista de los veinte *peores subdesarrollados*, seguida en esta circunstancia por Zaire, Chile, Gana, Uganda, Brasil dentro del quinteto siguiente... Presenta la moneda más débil y se ubica en un análisis de 85 países en el 85° lugar.

Es por todo esto, y algo más, que es imperiosa la decisión de tomar medidas profundas en cuanto a eliminación de la especulación, incremento real de la producción, independencia económica, moralidad económica en general en donde se incluya una efectiva justicia distributiva.

CUADRO VII
PRODUCTO BRUTO INTERNO DE 1974 POR HABITANTE
(a precios de mercado)
Variación % 1960/1974 y 1965/1974(*)

Lugar en el mundo	PAIS	Monto (en U\$S de 1974)	Variación %	
			1970/74	1965/74
1	Suiza	7.870.-	2,9	2,9
3	EE.UU.	6.670.-	2,9	2,4
5	Rep. Fed. Al.	6.260.-	3,7	3,9
6	Canadá	6.190.-	3,7	3,5
9	Francia	5.440.-	4,4	4,8
10	Australia	5.330.-	3,2	3,4
11	Libia	4.440.-	12,5	6,5
12	Austria	4.410.-	4,4	5,0
16	Japón	4.070.-	8,8	8,5
17	Rep.Dem. Al.	3.950.-	3,1	3,0
19	Israel	3.460.-	5,3	5,8
21	Arabia Saudita	2.830.-	8,4	9,2
22	Italia	2.820.-	4,2	4,0
23	Polonia	2.510.-	4,0	4,5
24	España	2.490.-	5,8	5,4

25 Diario Ámbito Financiero. Viernes 9 de octubre de 1981. Pág. 8. Informe preparado por Alan ROBINSON para Euro Money. Edición dedicada al F.M.I. y al B.I.R.F.

Lugar en el mundo	PAIS	Monto (en U\$S de 1974)	Variación %	
			1970/74	1965/74
25	U.R.S.S.	2.380.-	3,8	3,4
28	Puerto Rico	2.230.-	5,3	4,7
30	Grecia	2.090.-	6,8	6,5
31	Venezuela	1.960.-	2,4	2,2
33	Trinidad	1.700.-	2,1	2,2
35	Hong Kong	1.610.-	6,6	5,4
36	Argentina	1.520.-	2,8	2,9
38	Irán	1.250.-	6,7	7,7
39	Sudáfrica	1.210.-	2,9	2,5
40	Jamaica	1.190.-	3,6	4,5
41	Uruguay	1.190.-	0,5	0,8
44	Méjico	1.090.-	3,3	2,8
47	Brasil	920.-	4,0	6,3
49	Chile	830.-	1,7	1,3
50	Perú	740.-	2,0	1,8
55	Cuba	710.-	-0,9	-0,6
66	Paraguay	510.-	2,0	2,5
67	Colombia	500.-	2,0	2,5
68	Ecuador	480.-	2,4	2,1
84	China	300.-	5,2	4,6
88	Bolivia	280.-	2,5	2,2
91	Uganda	240.-	1,8	0,7
100	Haití	170.-	-0,1	0,7
107	Pakistán	130.-	3,4	2,5
112	Afganistán	110.-	0,5	1,1
123	Camboya	70.-	-2,6	-6,2
125	Laos	70.-	1,8	2,0

FUENTE: WORLD BANKS ATLAS. Population, Per Capita Product and Growth Rates. Washington. USA 1976. pág. 5 en el cuadro Per Capita GNP at Market PRICES AMOUNT (1974) and Average Annual Growth Rates (1960-74 and 1965-76).

(*) Se han tomado los datos de algunos países indicando su lugar s/la cantidad de PBI en ese año.

III DISTRIBUCIÓN

A. Concepto

Si bien la determinación del Producto Nacional y sus guarismos derivados o complementarios son importantes, es *su Distribución* el tema que

ha preocupado a economistas, políticos y sociólogos con mayor frecuencia y seriedad.

La distribución dentro del viejo —pero no por eso equivocado— esquema del proceso económico, ocupa el lugar inmediato anterior al *consumo* y aparece como consecuencia de la *producción*.

Si no hay producción, no hay que distribuir. Este argumento simple tratará de ser más detallado en futuras explicaciones. Sin embargo, debe aceptarse la bondad no sólo social sino económica de una buena distribución. Esta colabora con la producción. "No es superfluo para un incremento de producción, la distribución racional de la riqueza y... una distribución según las aspiraciones sin duda muy generalizada, aumentaría el número de los trabajadores preparados (gracias al principio de facilitación de medios a los capaces desprovistos) y aumentaría la seguridad y... serenidad de los trabajadores (gracias al principio del premio a los que soportan las cargas sociales, al principio de los seguros generales y al de la participación de la utilidad de la coyuntura) ⁽²⁶⁾.

En el esquema Producto-Ingreso, se observa que el *Producto*, consecuencia de la transformación y conjunción armónica de los factores de la producción, al valorizarse (monetizarse) arroja numéricamente un resultado igual al Ingreso. Una primera conclusión puede extraerse: ese ingreso es el que permitirá nuevamente la actividad económica al ser utilizado, invertido o consumido por sus perceptores.

¿Cuánto tiene de Ingreso cada factor participante en el proceso productivo o cada individuo?

La participación de cada *factor* en el Ingreso puede ser más compleja aunque tiene relación con la segunda alternativa de la pregunta anterior. La participación de cada individuo se obtiene en forma simple dividiendo el Ingreso Total por la totalidad de habitantes.

Este resultado podría denominarse TEÓRICO ¿Por qué?

Porque "esta cifra (renta por habitante), parte del supuesto de que la renta nacional... se reparte equitativamente entre todos los hombres, mujeres y niños y, naturalmente, en la vida real esa distribución está muy lejos de ser equitativa; e incluso resulta imposible asegurar que un intento de distribuir así la renta nacional no variará el total de la misma" ⁽²⁷⁾.

¿Cuánto recibe cada factor? Habría que realizar un estudio estadístico sobre la remuneración total al trabajo y a los otros factores, pudiéndose de esta forma determinar los porcentajes de participación. Evidentemente los hay.

26 FANFANI, Amintore, Economía. Ediciones RIALP S.A. Madrid 1963 pág. 142.

27 SAMUELSON, P (op. cit.) pág. 93

Pero volviendo al análisis anterior ¿Hay distribución sin producción? Se debe reiterar que no... "Buena" o "mala" distribución, justa o injusta no existe si no hay producción. Una es consecuencia de la otra.

Por otro lado cabe preguntarse ¿Hay consumo sin distribución? En una economía de subsistencia, casi estática, de tipo artesano-familiar basada en una "autosatisfacción" de necesidades primarias, podría decirse que *sí*. No ha habido distribución como paso intermedio, aparentemente desagregado, ya que se confunden (en este caso) el productor y el consumidor.

En la economía actual no hay consumo si no hay distribución, dada la complejidad de la realidad socio-económica.

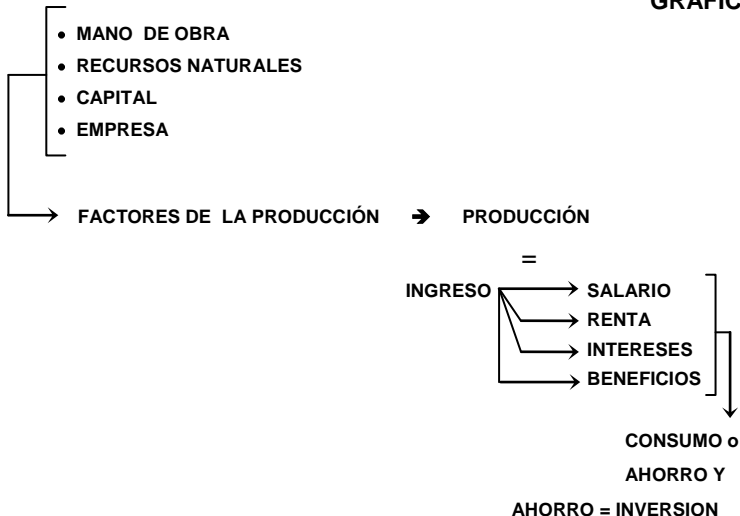
Debe agregarse que el consumo es la *última etapa del proceso económico* que tiene como finalidad, cumplir con el *fin de la economía: el bienestar del consumidor*. El consumo no es el fin de una economía social. Es el hombre —quien debe cumplir con sus propios fines— el fin de esa economía. Por lo tanto el ingreso percibido es el que facilitará al hombre lograr sus fines.

Es necesario, pues, una cantidad suficiente de Ingreso personal para poder tener la libertad de acceder a dichos logros. De esto se desprende que la cantidad del ingreso personal puede redundar positiva o negativamente en la posibilidad de satisfacción de esas necesidades.

Se ha recalcado el aspecto del logro personal porque, en definitiva lo importante es el hombre; pero no hay que dejar de lado la importancia que tiene el hecho de los Ingresos vistos desde el ángulo de los factores de la producción es decir: salarios, rentas, intereses y beneficios.

Se estima conveniente graficar sucintamente lo expuesto:

GRÁFICO N° 3



A título de conclusión, la distribución es la que da la respuesta del "*¿Para quién se va a producir?*"; *¿quién va a "disfrutar" los bienes y productos obtenidos?*

Se han esbozado algunas ideas sobre la importancia de la distribución. Cómo se realizará y quien determinará la misma, dependerá de la concepción que se tenga sobre el hombre y sobre la sociedad. Influirán en síntesis, las diferentes filosofías económicas.

B. Fundamentos para Distribuir

Esto ha traído polémicas y puntos de opinión muchas veces contravertidos. "Los individualistas consideran (justa) la distribución que se establece en un mercado sometido a la competencia perfecta; los solidaristas consideran satisfactoria y justa solo la distribución que, además de compensar los méritos prevee también todas las necesidades de cada uno. Hay solidaristas productivistas, que piensan proveer de lo necesario a cada productor y hay solidaristas personalistas que piensan proveer a cada hombre aunque no participe activamente en el proceso productivo" ⁽²⁸⁾.

No hay que perder de vista que la primera postura tuvo fuerte adhesión en los hombres públicos argentinos —quedando aún algunos reducidos ideólogos sustentadores de la misma— pero lo cierto es que "la distribución de las riquezas según la ley de la competencia no satisface ya a nadie..." La opinión preponderante entre los pueblos en cuanto a la distribución de la riqueza es la que parte de que todo hombre, por el hecho de tener derecho a la vida, tiene también derecho a los medios de subsistencia necesarios para gozar de la vida... Una distribución de riqueza nacional debe, por lo tanto, según la opinión dominante, promover a las necesidades vitales de todos los que han nacido" ⁽²⁹⁾.

"Los defensores de las soluciones colectivistas no niegan la necesidad y racionalidad de un sistema distributivo como el descrito anteriormente, sino que creen que no puede realizarse nunca en un régimen de propiedad privada. Sería la propiedad privada de los medios de producción la que... falsearía la distribución racional y natural con perjuicio de muchos trabajadores proletarios y en beneficio de pocos capitalistas empresarios" ⁽³⁰⁾.

Lo cierto es que la aplicación de la competencia perfecta como ley exigida por la filosofía liberal que entrega al MERCADO la responsabilidad de distribuir equitativamente; en la práctica, apareja la desproporción aludida

28 FANFANI, Amintore. **Economía**. Ediciones RAILP S.A. Madrid 1963 pág. 142.

29 FANFANI, Amintore (op. cit.) pág. 143

30 FANFANI, A. (op. cit.) pág. 148

por los colectivistas. Fue históricamente el desarrollo de esta filosofía lo que generó la reacción también extremista del marxismo desposeedor, totalitario y estatizante.

La propuesta de que la suma de los egoísmos en libertad absoluta aparejaría el progreso y la armonía social es tan utópica como la solución colectivista basada en un Estado único propietario, único distribuidor.

La competencia perfecta, razón del funcionamiento del sistema de precios, es un supuesto técnico útil pero "el estudiante ha de tener cuidado de no pasar... a la conclusión de que el sistema de precios es la mejor manera de regular una economía". "El que crea que el comportamiento de una economía de mercado no está planeado ni coordinado hade olvidar esa idea. La idea del mecanismo coordinador está fuera de duda".⁽³¹⁾

Por otro lado en el sistema marxista la posibilidad de una distribución adecuada se muestra en la realidad como impracticable, al margen de la carencia de *libertad* que lleva implícita. Samuelson cita a Bergson, y dice que en: "un estudio cuidadoso de las desigualdades de los sueldos en la economía comunista rusa, observó desigualdades y dispersiones, entre los mejor y peor pagados; de sus trabajadores, que resulta sorprendentemente parecidas a las de nuestra *sociedad*. Schostakovich, gran músico soviético y los grandes científicos ganan probablemente más que Stravinsky, Teller y otras personas de similar categoría en Estados Unidos. La desigualdad de privilegios políticos entre los burócratas soviéticos, oficiales del ejército miembros del partido comunista y el resto de los ciudadanos soviéticos no admite una medida numérica exacta. Un estudio realizado en 1965 indica que las rentas procedentes del empleo de economías mixtas como Australia y Suecia son algo más iguales que en Polonia"⁽³²⁾.

Esto se compadece perfectamente con lo expresado por Beveraggi Allende al mencionar que "desde la implantación del Estado Socialista en 1917, entre la adopción de los principios alternativos 'a cada uno según sus necesidades' y 'a cada uno según sus merecimientos', (se ha) inclinado progresiva y decididamente por el segundo, y por consiguiente, consagrando la norma de que la retribución debe ser proporcionada a la productividad, que es propio de la economía capitalista liberal"⁽³³⁾.

Dentro de la crítica a los extremos colectivistas y liberales han surgido distintas voces en defensa de una postura equilibrada, ajena a los errores de base que ambas presentan y factible de aplicar.

Así la Doctrina Social de la Iglesia, dice en palabras de Pío XI: "No toda distribución de bienes y riquezas entre los hombres es idónea para conseguir, o en absoluto o con la perfección requerida, el fin establecido por Dios. Es

31 LIPSEY, R. (op. cit.) pág. 162 y 163

32 SAMUELSON, P. (op. cit.) pág. 97

33 BEVERAGGI Allende (op. cit.) pág. 567

necesario, por ello, que las riquezas que se van aumentando constantemente merced al desarrollo económico-social, se distribuyan entre cada una de las personas y clases hombres, de modo que quede a salvo esa común utilidad de todos, tan clamada por León XIII ó, con otras palabras, que se conserve inmune el bien común de la sociedad" (34).

En síntesis ese equilibrio distributivo no es conducente por la estatización. Entonces deberán figurar como elementos participantes: la libertad, la propiedad privada inclusive de los factores de la producción, la competencia y la empresa a los que debe agregarse el Estado como gestor del bien común, la responsabilidad en el ejercicio de la libertad, la función social de la propiedad y de la empresa y el ordenamiento de la competencia; ya que también ha sido probado que la *Libertad absoluta* es un elemento dialéctico.

Es indispensable que a nivel económico se reconozca la realidad humana falible pero perfectible y la realidad social de la existencia de desigualdades. El mito de la igualdad personal sustentado por el liberalismo favoreció a los que poseían más capital, menos necesidades o más aptitudes económicas, posibilidades en sí mismas normales y naturales pero que unidas a una *libertad absoluta de "conciencia"* aparejó injusticias aberrantes, crecimientos desmedidos, destruyó la posibilidad de equidad en los intercambios.

La postura más sensata parece ser la de competencia pero con dirección por parte del Estado.

C. Distribución Personal y Funcional

La distribución inicial que se definió como teórica era el Ingreso per cápita, conocida también como *Renta media*.

Una forma más detallada de análisis tratará de dar respuesta al interrogante, planteado al principio del tema, referido al ingreso de cada factor.

En este sentido se puede decir que el ingreso total puede discriminarse según los "sectores" que lo reciben, o sea los factores que han intervenido en el proceso productivo. Así puede dividirse en: 1) Remuneraciones a los asalariados incluyendo en estas los sueldos, salarios y aportes patronales jubilatorios; 2) remuneración a la propiedad del capital de la tierra y de la empresa comprendiendo en estos las utilidades empresarias, alquileres, asignaciones para depreciación de bienes considerados activos fijos e intereses.

A este cálculo de la distribución del ingreso entre quienes *han contribuido* en la producción, se denomina *distribución funcional de la renta o del ingreso*.

La distribución funcional no excluye la posibilidad que un mismo agente económico reciba dos retribuciones vr. gr. al trabajo y al capital, si en él se

han confundido dichos aportes. Lo lógico es la participación separada.

En Argentina puede advertirse una participación relativa del sector asalariado de entre el 37,8% y el 50,9% en el período 1950-1973. El quinquenio significativamente más bajo es el de 1960-1964 mientras que el más alto es el que abarca 1950-1954.

Cuando se habla en este análisis de remuneraciones de los asalariados, en él se comprende el aporte patronal jubilatorio, tal como se muestra en el Cuadro VIII.

Los porcentajes citados marcan cierta tendencia distributiva, que permite, en un análisis ligero, inferir que la participación del asalariado en Argentina oscila dentro del 45%, porcentaje elevado para Latinoamérica, aunque comparativamente inferior a otros países como Estados Unidos que poseía una participación equivalente al 58,8% y 75% en los años 1929 y 1970 respectivamente ⁽³⁵⁾

Volviendo a la distribución personal, esta presenta algunas complicaciones para su determinación. No es estrictamente personal el cálculo sino que se considera a la familia como unidad del mismo.

"Las unidades familiares, de modo mediato o inmediato, son titulares de los factores de la producción"... y "los rendimientos obtenidos por las aludidas prestaciones afluyen a la respectiva unidad familiar (también llamada economía doméstica), y a ellos se suman las transferencias que, en su caso, obtengan en forma de pensiones, subsidios u otra clase de ayudas, compensaciones o subvenciones... El total de unos y otros ingresos netos constituye lo que se llama la *renta personal*" ⁽³⁶⁾, o *distribución personal*.

Se ve una íntima relación entre la distribución personal y la funcional, ya que la distribución según los factores de producción y teniendo en cuenta los diferentes mercados, determina la distribución personal de la propia renta.

De todas maneras, el hecho de que el porcentaje mayor o un por ciento significativo del Ingreso se distribuya en el sector asalariado no es óbice para pensar que ese sector goza del mejor nivel de vida comparativo nacional. En otras palabras esa participación sectorial no permite aclarar los casos de pobreza y riqueza, ya que es la clase asalariada la más numerosa en las sociedades modernas y dentro de las remuneraciones individuales existen desigualdades propias de cada actividad. Es por esto que es conveniente un análisis personal del ingreso. Lo que se hace es analizar cómo se distribuye la población en los distintos niveles de ingreso.

Paretto, economista y sociólogo, ideó un sistema por el cual distribuye en una curva las cantidades de población en referencia a cantidades de ingreso (proveniente esta relación de un eje de coordenadas). Lorenz, estadístico

35 BELAUNDE (op. cit.) pág. 234

36 ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, César. Enciclopedia práctica de Economía. Hispamérica Argentina Ediciones S.A. N° 13 pág. 248.

CUADRO VIII

INGRESO BRUTO INTERNO DE LOS FACTORES

AÑO	Ingreso bruto interno de los factores	Remuneración de los asalariados			Superávit bruto de explotación
		TOTAL	a) Jornales y Sueldos	b) Aporte patronal jubilat.	
1950	100,0	49,7	46,4	3,3	50,3
1951	100,0	47,5	44,6	2,9	52,5
1952	100,0	49,8	46,5	3,3	50,2
1953	100,0	49,7	46,0	3,7	50,3
1954	100,0	50,9	46,9	4,0	49,1
1955	100,0	47,7	44,1	3,6	52,3
1956	100,0	45,3	41,8	3,5	54,7
1957	100,0	43,8	40,5	3,3	56,2
1958	100,0	44,5	41,7	2,8	55,5
1959	100,0	37,8	35,3	2,5	62,2
1960	100,0	38,0	35,3	2,7	62,0
1961	100,0	40,9	38,2	2,7	59,1
1962	100,0	39,8	37,4	2,4	60,2
1963	100,0	38,9	36,5	2,4	61,1
1964	100,0	38,7	36,4	2,3	61,3
1965	100,0	40,6	38,0	2,6	59,4
1966	100,0	43,8	41,1	2,7	56,2
1967	100,0	45,5	42,1	3,4	54,5
1968	100,0	44,9	41,3	3,6	55,1
1969	100,0	44,6	41,3	3,3	55,4
1970	100,0	45,8	42,6	3,2	54,2
1971	100,0	46,6	43,2	3,4	53,4
1972	100,0	42,7	39,7	3,0	57,3
1973	100,0	46,9	43,2	3,7	53,1

FUENTE: B.C.R.A. Sistemas de cuentas del producto e ingreso de la Argentina.

norteamericano, en 1905 reelabora el estudio, mostrando una información relativa al porcentaje del ingreso nacional y el porcentaje de la población. La curva señala la real distribución, en función de la información aportada por los agentes económicos y tiene como complemento dentro del mismo eje de coordenadas, una línea denominada de *equidistribución*, representativa del ingreso per cápita o ingreso medio. Cuanto más caída o "abombada" es la curva de Lorenz, mayor será la desigual distribución ⁽³⁷⁾.

La educación, los viajes, las distracciones, la vestimenta, los vehículos, la cantidad y calidad de la alimentación y vivienda, el contrato de servicio doméstico, el acceso al crédito (incluidas tarjetas de crédito) son signos representativos y de apariencia externa, que permiten en forma *indirecta* conocer el importe de la renta real de cada unidad familiar, datos indispensables para elaborar los cálculos de distribución proporcional.

D. Análisis distributivo nacional y provincial

No deja de reconocerse que tanto el salario como la inversión son los destinatarios del ingreso y tanto uno como el otro son importantes a los fines del crecimiento económico. Como ya se ha dicho, sin inversión no hay posibilidades de aumentar la producción y por consiguiente, el salario como resultante de ella, se deteriora. Pero también, sin un salario lógico no hay consumo y el deterioro salarial produce fricciones sociales que perturban no solo la armonía y convivencia cívica, sino también las relaciones económicas.

En tal sentido, ante situaciones económicas poco favorables en general, es el asalariado quien regularmente tiene más dificultades para "ajustar" sus ingresos.

Tiene más dificultades, ya que sus "reservas" como para especular con su remuneración son menores que la de los otros propietarios de los restantes factores de la producción. Al margen de las necesidades más o menos inmediatas de estos últimos, que pueden beneficiar en su momento al trabajador, *siempre existe un tiempo de espera, para la opción, que puede ser soportado si se posee respaldo patrimonial*. Concretamente, un trabajador que no recibe lo suficiente, que tiene inquietudes de mejorar sus ingresos, que por motivos de: salud, de convivencia con sus pares o sus patrones, motivos de índole familiar, de distancia o por estar desocupado; podrá abandonar su trabajo y exigir uno adecuado a su capacidad, si tiene respaldo económico como para esperar... Y dentro de los factores de la producción y en relación a las necesidades básicas, el que menos puede esperar es el trabajo... mejor dicho su protagonista, el asalariado.

37 No es intención de este trabajo dar pormenores técnicos, por lo que se sugiere para complementar esta información recurrir a: LIPSEY, (op. cit.) 5a. parte, capít. 26 al 31; Enciclopedia Práctica de Economía (op. cit.) pág. 254; CORNEJO, B. e ITURROZ, E. Manual de Economía Política. Víctor P. de Zavalía, Editor Bs. As. 1975 pág. 303 a 305.

Es por ésto que pensar en un mercado de competencia perfecta del trabajo, de una libre contratación *individual*, es casi imposible, *pues las situaciones económicas de los protagonistas* —trabajador y empresa o capitalista— *no es semejante*.

Por estos motivos, en este tema de distribución, se profundiza el aspecto salarial.

El primer dato que se incluye, es un análisis periodístico de la situación nacional actual ⁽³⁸⁾. La aparición periodística no desmerece el trabajo ya que presenta una elaboración profesional seria, coincidente con otros datos nacionales.

El estudio propone la construcción de una pirámide poblacional compuesta solamente por mano de obra activa. El autor estima en 10.000.000 de habitantes, dicha mano de obra, a nivel nacional. Este dato permite suponer que en general o en un gran porcentaje a cada mano de obra activa le sigue una familia tipo, dato que se verá como importante en la canasta familiar. No deja de reconocerse la necesidad de "purgar" el mismo con los datos provenientes de subempleo, doble empleo o desempleo sectorial.

Por otra parte conforma la "canasta familiar" en valores actuales (28/2/84), arrojando según el INDEC \$a 13.000.-, equivalente a 280 dólares; considerando a \$a 50.- cada dólar en el mercado marginal.

De esta gráfica pueden sacarse varias conclusiones:

1º) Aproximadamente el 75% de la población activa, o sea 7.000.000 de habitantes no "ganan" lo suficiente como para "cubrir" en forma "ajustada" la canasta familiar... El histórico salario de subsistencia queregonaban los clásicos, una vez más se hace presente en la historia argentina... Muy lejos está de lograrse el justo salario, aunque como dice De Diego, se rearmen las cifras con "los beneficios denominados 'invisibles' como transporte, comedor y otras prestaciones a cargo de la empresa" ⁽³⁹⁾. Sería ilógico pensar que los ingresos adicionales no monetarios y los sueldos pagados "en negro" (sin aportes jubilatorios) hagan duplicar la cifra.

Debe recordarse que el salario digno exige por definición la posibilidad de: capitalización, seguridad previsional (jubilatoria), vivienda digna, servicio médico asistencial y educación.

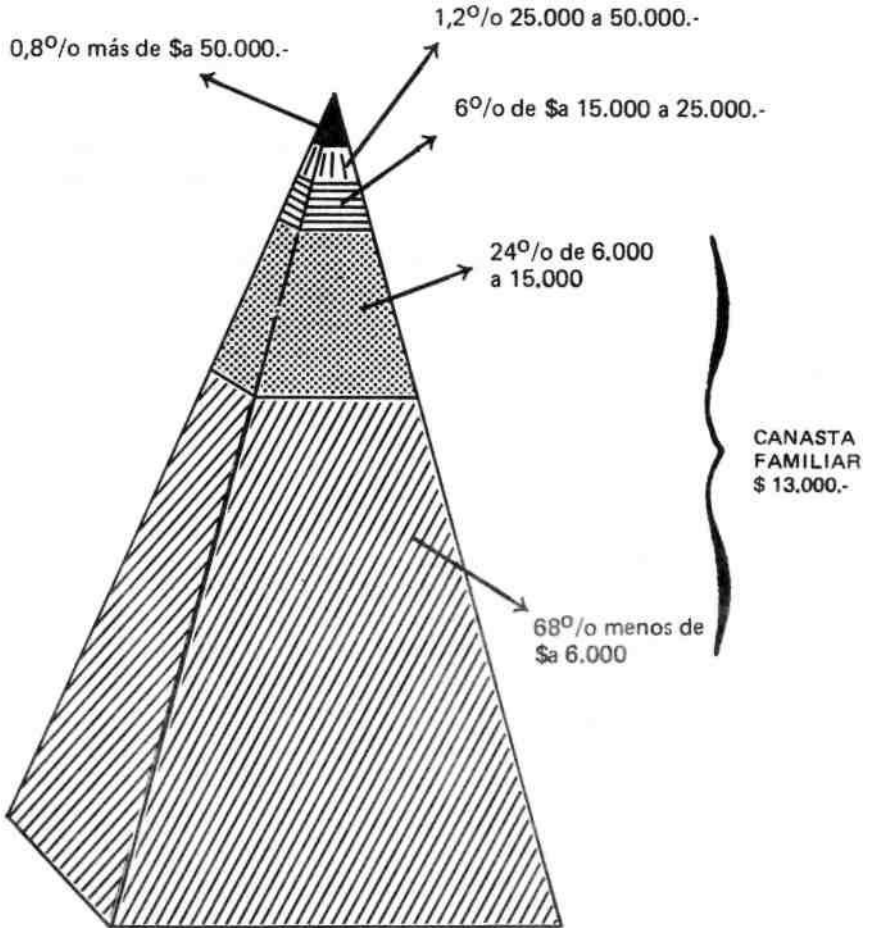
Se entiende que la canasta familiar elaborada por el INDEC es seria, pero no contempla los 2 primeros ítems nombrados en el párrafo anterior, por lo que sus erogaciones deberían sumarse a los \$a 13.000.- Si bien incluye el rubro vivienda en el Punto 5 = Alojamiento ⁽⁴⁰⁾, debe entenderse que el

38 DE DIEGO, Julián Arturo "A propósito de los ingresos dependientes". Diario Ámbito Financiero, 15 de marzo de 1984, pág. 9.

39 DE DIEGO, J.A. (op.cit.)

40 RODRIGUEZ, A. C. y RIVERA PEREYRA, Carlos A. (op. cit.) págs. 7 a 11.

GRÁFICO N° 4



FUENTE: De Diego, Julián A. (op. cit.)

alquiler mensual que computa no se refiere a una vivienda digna ya que \$a 3.900.⁽⁴¹⁾ no alcanza para alquilar ese *tipo* inmueble para una familia tipo.

2º) Por más que se computaran los beneficios "invisibles" no puede dejar de llamar la atención que el 68% de la población activa no alcance a cubrir el 50% de la canasta familiar citada.

3º) Que una actualización salarial equivalente al índice de precios, en el mejor de los casos permitirá mantener la estructura piramidal estática. Si se tiene en cuenta la influencia de dichas actualizaciones en los propios índices y el rezago en el cobro, el deterioro salarial será mayor.

4º) Que es indispensable en forma urgente una estrategia redistributiva, ya que los números fríos son representativos de: sub-alimentación, sub-cultura, descapitalización individual y germinación de disconformismo social.

Vale la pena mencionar algunos otros datos actualizados, complementarios y coincidentes en otros aspectos con los anteriores

Un estudio económico ⁽⁴²⁾ demuestra que la composición del gasto de una familia tipo, matrimonio y dos hijos, está dividido en: un 62% canalizado a alimentación, 12,5% a vivienda, 10% a indumentaria, 6,3% en artículos de limpieza y 9,2% en gastos generales. Como se ve el porcentaje más representativo es el de alimentos que es, el que generalmente más aumenta dentro de la composición del índice de Precios. En la misma información se determina que la Canasta Familiar ⁽⁴³⁾ asciende a \$a 14.000.-o sea casi cuatro veces más que el salario mínimo, vital y móvil fijado por ley.

En la Provincia de Mendoza la situación no es mucho mejor.

Los indicadores socio-económicos de la Encuesta Permanente Hogares ⁽⁴⁴⁾, revelan:

1º) Que aproximadamente 49,7% de la población del Gran Mendoza en Octubre de 1983 poseía ingresos que *no* alcanzaban a la mitad de un Presupuesto.

2º) Que le 34,6% de la población, que supera las 600.000 (Gran Mendoza), recibe ingresos que oscilan entre la mitad y un Presupuesto.

3º) Solo un 12% aproximadamente, tiene ingresos superiores a un Presupuesto.

Todo esto puede visualizarse en el Cuadro IX.

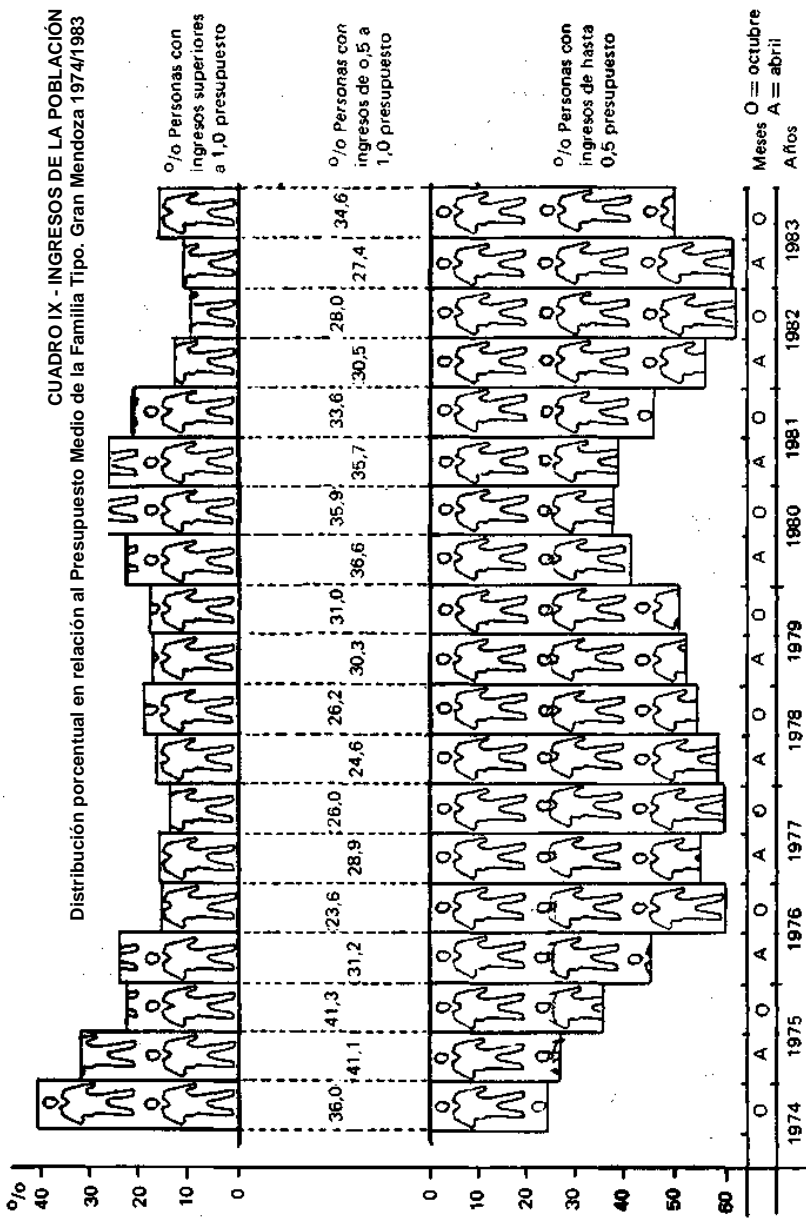
El concepto de Presupuesto es más amplio que el de Canasta Familiar. Es "el promedio mensual por familia, de *todos* los gastos realizados por 211 familias compuestas por el matrimonio y dos hijos de hasta 14 años, que

41 30% s/ \$a 13.000 = \$a 3.900.- Se considera como aceptable destinar la afectación de hasta un 30% del ingreso familiar total a alquiler.

42 BERTIN, Raimundo (APE). "El costo de vida se estima en \$a 14.000" Diario Los Andes. 28 de marzo de 1984, pág. 1, Sección 2a.

43 La Canasta Familiar nacional incluye 300 ítems.

44 Encuesta Permanente de Hogares. Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas. Ministro de Economía. Gobierno de Mendoza.



FUENTE: Mercado de trabajo e ingresos en el Gran Mendoza. Prof. Alejandro H. Roldán. Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas. Gobierno de Mendoza.

contaban solo con un ingreso obtenido en un trabajo en relación de dependencia" ⁽⁴⁵⁾. La Canasta, a nivel provincial, representa tan solo un 85% del Presupuesto, ya que éste abarca aproximadamente 2.000 ítems entre bienes y servicios mientras que la Canasta incluye 245 sumando bienes y servicios.

En este Cuadro también se puede visualizar la evolución desde 1974 a 1983 de la distribución poblacional según los diferentes niveles de ingresos, observando picos de situaciones salariales "buenas" (octubre de 1974, octubre de 1980 y abril de 1981) y "malas" (octubre de 1976 a octubre de 1979 y los años 1982 y 1983). Los "hombrecitos" del plano superior del gráfico, muestran también el deterioro 76-83 de la clase media argentina y su consiguiente inclusión en el segundo estrato. Informaciones económicas dicen "que este sector de la población, se apropiaba en 1974 del 39,3% del ingreso" (coinciden en este dato las cifras a nivel provincial y nacional) "mientras que en abril de 1982 lograba el 34,2% del mismo" ⁽⁴⁶⁾ (el nivel mendocino, se ve que gráficamente es menor).

El complemento necesario de estas cifras, para realizar un análisis económico general, es el análisis del nivel de Inversión (Cuadro II), Producción Nacional (Cuadros V y VI), apertura económica, endeudamiento y algunos otros índices de empleo. Así podrá observarse que la "buena vida" de 1974 y de 1980-81, repercute en las "vacas flacas" de los períodos 76-77 y 82-83, respectivamente.

No solo se da la distribución desproporcionada dentro del sector asalariado y de éste como total, con respecto a los otros resultados de factores. También se dan distorsiones en la distribución *regional* de los ingresos.

El Cuadro X representa numéricamente 25 aglomerados urbanos, que siendo los más importantes del país, en términos poblacionales suponen la cobertura del 58% de la población total de la Nación ⁽⁴⁷⁾, En él se analizan los ingresos totales percibidos en el mes de abril de 1982 por la totalidad de la población acotada.

En este Cuadro se detalla la cantidad de población de los grandes centros y "los ingresos percibidos por los individuos, en concepto de ingresos del trabajo asalariado, del trabajo por cuenta propia, del capital, por transferencias y otras formas de ingresos" ⁽⁴⁸⁾

45 ROLDAN, Alejandro. Mercado de Trabajos e Ingresos en el Gran Mendoza 1974-1983 D.E.I.E. Min. Economía. Gobierno de Mendoza.

46 GOLPE Y FLORES, Alberto (APEO. Los Andes. 26 de Setiembre de 1983 pág. 9.

47 Encuesta Permanente de Hogares: distribución del ingreso urbano en la Argentina. Presentación de Datos. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Min. de Econ. de la Nación.

48 Encuesta Permanente de Hogares INDEC (op. cit.) pág. 9

CUADRO X

**PARTICIPACIÓN RELATIVA EN LA POBLACIÓN Y
EN LOS INGRESOS, INGRESO PER CAPITA
POR AGLOMERADO Y SU POSICIÓN RELATIVA
EN BASE AL INGRESO PER CAPITA GENERAL. ABRIL 1982**

Agglomerados	Total de población	Monto total de ingresos	Participación relativa en la población	Participación relativa en el ingreso	Ingreso per capita (en \$)	Indic con base 100 en ingreso per cápita general
Gran Buenos Aires	9.132.320.	11.433.160.284.748	62,2	65,2	1.251.945	<u>104,8</u>
Gran La Plata	534.836	<u>801.574.272.984</u>	3,7	4,6	1.498.729	<u>125,5</u>
LITORAL						
Concordia	87.148	74.454.202.247	0,6	0,4	854.342	<u>71,5</u>
Gualeguaychú	43.302	38.866.608.906	0,3	0,2	897.571	<u>75,1</u>
Paraná	137.429	145.397.275.466	0,9	0,8	1.057.981	<u>88,6</u>
Santa Fe	289.516	411.412.148.567	2,0	2,3	1.421.034	119,0
CENTRO						
Gran Córdoba	835.884	1.000.539.469.656	6,0	5,7	1.196.984	<u>100,2</u>
Gran Rosario	791.381	956.135.964.063	5,4	5,4	1.208.187	<u>101,1</u>
CUYO						
Gran Mendoza	546.658	577.548.919.459	3,7	3,3	1.056.509	88,4
Gran San Juan	285.284	<u>227.995.590.792</u>	2,0	1,3	799.188	<u>66,9</u>
San Luis	73.403	68.715.391.334	0,5	0,4	936.139	<u>78,4</u>
N.O.A.						
Gran Catamarca	74.369	71.304.023.262	0,5	0,4	958.787	<u>80,3</u>
Jujuy	115.988	108.184.775.532	0,8	0,6	932.724	<u>78,1</u>
La Rioja	60.110	55.675.172.261	0,4	0,3	926.221	<u>77,5</u>
Salta	263.441	243.682.181.565	1,8	1,4	924.997	<u>77,4</u>
Stgo. del Estero	<u>131.675</u>	136.020.404.739	0,9	0,8	<u>1.033.001</u>	<u>86,5</u>
Gran S.M. Tucumán	<u>421.320</u>	401.916.416.175	2,9	2,3	<u>953.946</u>	<u>79,9</u>
N.E.A.						
Corrientes	190.701	158.609.788.771	1,3	0,9	831.720	<u>69,6</u>
Curuzú Cuatiá	24.282	14.857.233.282	0,2	0,1	611.862	<u>51,2</u>
Goya	38.802	25.929.812.151	0,3	0,2	668.260	<u>55,9</u>
Gran Resistencia	211.993	137.539.227.561	1,5	0,8	648.791	<u>54,3</u>
Formosa	73.825	62.421.047.242	0,5	0,4	845.527	<u>70,8</u>
Posadas	138.823	120.589.058.743	1,0	0,7	868.653	<u>72,7</u>
COMAHUE						
Neuquén	83.344	118.217.327.710	0,6	0,7	1.418.426	<u>118,7</u>
PATAGONIA						
C. Rivadavia	103.106	155.899.438.074	0,7	0,9	1.512.031	<u>126,6</u>
GENERAL	14.688.940	17.546.646.035.290	100,0	100,0	1.194.548	100,0

Todos los valores están expresados en pesos ley 18.188

FUENTE:

Encuesta Permanente de Hogares: distribución del ingreso urbano en la Argentina. Presentación de Datos, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Ministerio de Economía de la Nación 1983. Rearmado del Cuadro N° 1 (pág. 15) y Cuadro N° 2 (pág. 18).

La participación relativa en la población resulta de dividir cada población de cada centro urbano sobre el total de la población nacional acotada (14.688.940 habitantes). La participación relativa en el Ingreso, resulta de dividir lo percibido de cada zona por el total de ingresos de la muestra. Los ingresos "per cápita" (mensuales) resultan de dividir la Columna II (Total de Ingresos) sobre la I (Total de Población). Índice con base 100, en Ingreso "per cápita" general, quizás uno de los más significativos; resulta de dividir el Ingreso Per Cápita Total sobre el Total General Medio (Total de Ingresos ./ Total de Población). Es el más relevante porque es el que muestra las zonas que reciben ingresos superiores a la *media* y en qué proporción. Ellas se analizan en el Cuadro XI de elaboración propia. La última columna señala la cantidad de pesos argentinos que cada habitante recibe *de más*, con respecto a lo que le correspondería en una relación directa.

Si bien sobresalen los centros sureños del país, habría que anteponer en este esquema la variación de precios minoristas nacional de cada centro, encontrando en esta comparación, que si bien su ingreso no supera la media, también los superan los precios al consumidor.

De todas maneras, lo relevante se nota en la zona Buenos Aires - Santa Fe - La Plata que representa: a) Mayor conglomerado urbano proporcional (71%) y b) entre los tres se "toman" un 44% (sumado los porcentos propios) de más, del total de Ingresos, en detrimento del resto. Mendoza, en este análisis "pierde" un 10,82%.

D. Estrategias Distributivas e Instrumentos

Se ha expresado que las dos posturas extremas en materia de distribución son: a) el marxismo (colectivismo, comunismo) que posee como instrumento válido a la "planificación integral": Se predetermina desde arriba hacia abajo cuanto se destinará a la inversión o a salario —futuro consumo— del total de lo producido. Se ordena verticalmente cantidades y rendimientos, coordinando horizontalmente con otras producciones, zonas, todo en función de las "supremas pautas nacionales", sospechosamente concordantes con las del único partido. Esto se instrumenta teóricamente, como medidas a lograr y en un tiempo determinado, ajustando las cantidades futuras en función de los resultados obtenidos ⁽³⁸⁾; b) el liberalismo cuyo único instrumento es el "mercado". Una participación totalmente libre, sin trabas, sin favoritismos distribuirá en forma justa o sea en base a la eficiencia. La abstención absoluta del Estado en las relaciones económicas de este sistema choca con el "manejo" total por parte del sistema planificador integral.

38 Sistema de planificación integral soviético ajustado por el sistema de la prueba y el error.

**CUADRO XI
CENTROS URBANOS CON PORCENTAJES MAYORES DE PARTICIPACIÓN**

CENTROS URBANOS	Columna I <u>Particip. Relat en el Ing. x 100</u> Particip. Relat. en la Pobl.	Columna II Col. 1 x Ingr. Total	Columna III <u>Poblac. de Cíarea</u>
Com. Rivadavia	28,571428571%	\$a 501.332.743,71	\$a 4.862,30
Neuquén	16,666%	\$a 292.442.930,72	\$a 3.508,86
Santa Fe	15,00%	\$a 263.199.690,45	\$a 909,10
Gran La Plata	24,324324324%	\$a 426.810.308,83	\$a 798,02
Gran Buenos Aires	4,823151125%	\$a 84.630.125,53	\$a 9,26

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del Cuadro X

Dejando de lado los fundamentos filosóficos que inspiran ambas posturas y habiéndose ya expresado que es una postura intermedia la que priva, puede observarse que la diferencia fundamental se observa en el "grado de intervención estatal".

Dogmáticamente, *ideológicamente*, deberá decirse, niegan totalmente la posibilidad de intervención estatal o regulan y determinan el amplio espectro económico solamente por el Estado.

La postura intermedia, ya oportunamente citada excluye ambos extremos y también sus soluciones "allegadas" tales como la economía social de mercado, el socialismo de estado y el nacional-socialismo.

El Estado como realidad natural es imposible de alejar de la actividad económica. Su intervención debe obedecer a su fin, el bien común y su grado de dirección a la prudencia política. El planteo presentado por la Doctrina Social de la Iglesia *con* sus pautas integrales iluminadas por una filosofía realista, parece ser el más apto para encarar una distribución justa, humana y factible. Como sus principios reafirman el Orden Natural, universal, también son aplicados por la mayoría de los Estados en algunas circunstancias o en medidas aisladas, aunque debe aceptarse que son pocas las épocas en que se ha aplicado con integralidad.

Esta postura, como todas las otras no dogmáticas que preconizan una "*distribución intermedia*" reconoce la actividad económica como propia del ámbito *privado*, pudiendo darse en algunas circunstancias una justa distribución en dicho sector aunque se observa que en la mayoría de los casos debe intervenir el Estado a los fines de motivar, desalentar, iniciar, promover y en algunos casos también realizar.

Aparece en ella como factible una *planificación nacional*, integral y temporal para desarrollar la economía por el *sector privado* en donde el papel del Estado no solo estará limitado a dicha planificación sino también a los distintos matices de intervención.

Acompaña a esta postura la vigencia con fortaleza, derechos y deberes propios, con presencia plena podría decirse; de los cuerpos intermedios. Estos, representativos de las diferentes actividades socio-económicas motivan y participan en lo económico sumando su accionar en el ámbito privado. Lógicamente desvirtúan su existencia y fines si se partidocratizan o responden al gobierno estatal. Un accionar conforme a sus fines, coadyuva a una distribución inicial no solo funcional sino también familiar. Las posibilidades de defender lo propio unidos en un cuerpo común de intereses, colabora sin duda a las posibilidades de éxito; aunque debe mantenerse vigente el apoyo de políticas "directrices".

Una política económica distributiva o redistributiva puede ser *instrumentada* en dos formas distintas. Una forma *Directa* y otra *Indirecta*. Ambas inciden en los ingresos con el objeto de variar la distribución de los mismos actuando aún dentro de proceso de su formación.

Las políticas directas más comunes son las de fijaciones de precios máximos, mínimos y fijaciones de salarios. Otras posibilidades de políticas directas son la fijación de niveles para locaciones urbanas y arrendamientos rurales, fijación de la tasa de interés o por controles represivos de la usura, de la evasión impositiva, etc.

La aplicación en forma inconsulta, anticipada y con intención de permanencia puede producir efectos negativos e inclusive perjudicar a los que se desea beneficiar.

Si bien la aplicación de este tipo de medidas por parte del Estado puede ser justificado, debe entenderse que cocomitantemente deben instrumentarse medidas de reactivación de la producción.

Las políticas indirectas se instrumentan a través de la política fiscal donde se obtienen los recursos y por la política social que suministra los servicios.

La legislación impositiva proponiendo generalmente sacar al que más tiene, es una forma de iniciar el proceso redistributivo. Así capta el ingreso que a través de la política social se "entrega" en bienes o servicios.

Puede ser que se creen impuestos con duración limitada o no, cuya recaudación se afecta totalmente a un fin determinado: promoción comunitaria, educación especial, recuperación de zonas afectadas por catástrofes, etc.

Es significativa la coincidencia generalizada que la mejor forma de redistribuir es en la educación. Esta no arroja un "rédito" político inmediato, ostentoso, pero todo gobierno que se precie ser gestor del bien común, inclusive resignará la "promoción" de logros inmediatos por la implementación de campañas educativas o sociales pluritemáticas que mejoren la estabilidad social, la unidad familiar, la sanidad, el progreso intelectual, el perfeccionamiento o conducción laboral, etc.; abocando a esta tarea medios financieros suficientes, personal capacitado, decidido e ingenioso e instrumentos técnicos modernos.

La participación de los cuerpos intermedios en estos programas es indispensable ya que de esta forma la comunidad en sus diferentes estamentos se siente protagonista, partícipe de los réditos que ella recibe e inclusive dicha presencia puede ser ventajosa atento a que puede implicar cierto esfuerzo que colabora en sentir como propias las cosas obtenidas.

La prodigalidad estatal históricamente ha demostrado su ineficacia. Tampoco se ve, en la situación nacional actual, que tenga mucha vigencia el dicho: "si ves un hambriento no le des un pescado sino enséñale a pescar". La prudencia indica que lo conveniente en este caso es darle el pescado y enseñarle a pescar.

La implementación de medidas económicas a los fines de reactivar el aparato productivo, creando nuevas fuentes de trabajo captadores de mano de obra desocupada, activando capital ocioso debe acompañar a las medidas redistributivas.

Pero lo más importante en el tema distribución se entiende que debe ser el de *igualdad de oportunidades*. Esta expresión tan pregonada y muchas veces simplemente declamada debe abarcar la promoción social de las clases más necesitadas a los fines de minimizar el pauperismo y la implementación económica estructural de oportunidades ventajosas.

Se recalca lo de estructural porque debe reconocerse que abrir caminos de nuevas producciones o incrementar las anteriores, trae aparejado un riesgo que debe minimizarse. El empresariado argentino se encuentra escéptico ante las diletantes y homicidas medidas económicas tomadas sobre todo en el último decenio, pero sin embargo puede en algunos casos tener cierto "colchón de seguridad" ante el error o la traición. El asalariado no puede soportar más errores, menos aún el desocupado. De no ser así lo único que se estará fomentando es una generación *íntegra* de especuladores, descreídos y apátridas.

El beneficio de crear canales de oportunidad estables a los que se pueda acceder sin gran esfuerzo, redundará en la eliminación de gran cantidad de desocupados, postergados o "achataos sociales", fácil pasto para charlatanes políticos o para promotores de medidas extremistas basadas en ese disconformismo, en ese resentimiento.

Definitivamente, las políticas económicas aplicadas deben: volver el problema de la producción caída, paralizada; distribuir equitativamente la riqueza, pero por sobre todas las cosas deben establecer sistemas seguros y amplios de oportunidades productivas o laborales.

Deben arbitrarse los medios suficientes como para que, si hay desocupación, sea voluntaria y no forzada; si una persona no cambia de trabajo, no prospera en su ingreso personal no sea por falta de oportunidades, sino por voluntad propia... Si los poseedores de capitales no invierten que no sea por falta de incentivos o conveniencia, sino porque prefieren el ocio al trabajo, el capital monetario hoy antes que en el futuro con interés, etc.

Toda política redistributiva tiende a dar a las clases más perjudicadas, a los sectores más postergados de la sociedad: educación gratuita, servicio de sanidad sin costo, transporte, útiles escolares, alimentación de los niños y de las madres, vivienda, etc. Constituyen formas de colaboración con la familia que le implica a sus componentes no tener erogaciones por los servicios recibidos.

Lo que ocurre que a nivel psicológico lo mejor es que esa familia cuente con los medios para poder gastar en esas necesidades y no que entienda que su salario total está compuesta por la remuneración monetaria más los servicios gratis o baratos que le brinda el Estado.

La satisfacción personal se planifica con la disposición libre de la propiedad privada.

Es por esto que es necesario arbitrar la vigencia del justo precio y en el caso del trabajo, el justo salario para que las realizaciones personales sean posibles. El Acceso a la propiedad privada no solo de bienes de consumo sino también de bienes de producción es un complemento indispensable en las políticas económicas a instrumentar.

Mendoza, Junio de 1984