

**Aproximación a la distribución
de la población según fuentes de ingresos
Argentina, 2010**

Ricardo Donaire

Introducción

En los últimos años se ha popularizado, no sólo en el ámbito académico sino también en los medios masivos el uso de la denominada “distribución percentílica del ingreso”. Este uso generalizado ha dado lugar a todo tipo de vulgarizaciones; la principal tal vez es aquella que, concientemente o no, la asimila a la distribución de la riqueza.

Sin embargo, en sentido estricto, dicha distribución consiste en ordenar a la población según los montos de ingresos de los hogares de menor a mayor para luego agruparla en subconjuntos de tamaño similar, generalmente deciles (cuando cada conjunto representa un diez por ciento de la población) o quintiles (cuando cada uno representa un veinte por ciento).

No se trata entonces de la distribución de la riqueza social, puesto que buena parte de ella, aunque producida socialmente, no aparece como ingreso destinado al consumo individual en los hogares: sea la porción del excedente destinada al consumo productivo (principalmente bajo la forma de nuevo capital destinado a ser reinvertido), o sea aquella

derivada a la satisfacción de las necesidades generales de la sociedad (principalmente apropiada por el estado bajo la forma de impuestos). Y aun dentro de los hogares, sólo conocemos el ingreso que sustenta a cada uno de ellos, desconociendo si su fortuna permite sustentar a otros¹.

Además, todos los hogares son equiparados y comparados por el volumen de ingresos que reciben sin importar la fuente de los mismos. Sea que el excedente social aparezca bajo cualquiera de las formas de apropiación de la riqueza, originarias (ganancia empresaria, interés o renta del suelo) o secundarias (rentas de funcionarios, etc.), todas ellas quedan diluidas en un determinado monto de dinero sin rastros de su origen, el cual aparece indiferenciado del monto al cual también se reduce el salario pagado a los productores efectivos de esa riqueza.

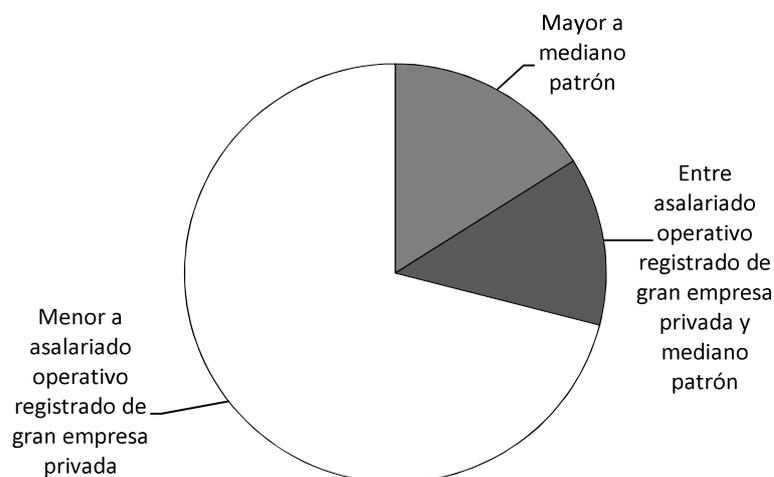
Estos aspectos no son menores, puesto que dan lugar a toda una serie de malos entendidos. En las investigaciones sociológicas, especialmente en aquellas que ponen en relación el acceso a determinadas condiciones de vida con los distintos grupos que conforman la estructura social, no es poco frecuente encontrar una lectura que asimila deciles o quintiles con clases sociales, y que tiende a calificar e identificar mecánicamente a los hogares de ingresos más altos como “ricos”, a los intermedios como “de clases medias” y a los más bajos como “pobres”.

Nuestra preocupación consiste precisamente en dar cuenta de hasta qué punto esta conceptualización distorsiona la imagen de los grupos sociales, ya que, como estos estratos se definen a partir de la relación interna entre los propios deciles o quintiles, quedan velados el contenido real y las posibles variaciones en la composición cualitativa de la población de cada uno de ellos en términos de las relaciones sociales en que se encuentran insertos. Por eso, esta jerarquía de estratos queda puesta en cuestión simplemente al ponerla en relación con parámetros de niveles de ingresos concretos asociados a determinadas categorías seleccionadas de la población. Tomemos como referencia dos niveles: el ingreso de los hogares donde alguno de sus miembros es, o bien un asalariado operativo registrado de gran empresa privada, o bien un patrón de una

¹ Algo similar sucede cuando se intenta una aproximación a las condiciones y medios de vida presentes en cada hogar: podemos conocer los correspondientes a la vivienda en que habita la población de referencia, pero no la existencia de otras propiedades de la familia, los medios que ellas incluyan, y las condiciones de vida que ellos expresen.

mediana empresa privada. Para evitar la incidencia de valores escasos pero extremos, en lugar del promedio consideramos la mediana de ingresos de cada grupo, es decir el valor que permite dividir a cada uno de ellos en mitades.

Gráfico 1
Población según parámetros de ingreso total familiar seleccionados
Población urbana, Argentina, 2010



Fuente: elaboración propia en base a datos procesados a partir de la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (INDEC).

¿Por qué elegimos estos dos parámetros?

Si el punto de partida es una sociedad como la argentina, donde las relaciones capitalistas se encuentran ampliamente extendidas, es decir, donde la mayor parte de la riqueza es producida por obreros asalariados, ¿cuál es el mejor ingreso posible de alcanzar sin vivir de la explotación del trabajo ajeno? ¿Y cuánta es la población que tiene ingresos menores a los que reciben estos obreros? El primer nivel de referencia funge entonces como aproximación al ingreso de las familias donde habitan trabajadores correspondientes a las capas más acomodadas del proletariado, aquellas que en general tienen relativamente mejores condiciones de vida, no sólo en relación con las capas pobres

de ese mismo grupo, sino también respecto de las de quienes no son vendedores de fuerza de trabajo asalariada sino pequeños productores o propietarios de sus condiciones de existencia. Nos sirve entonces como referencia del mayor ingreso posible de alcanzar para todos aquellos grupos cuya reproducción no depende de explotar trabajo ajeno, grupo clásicamente denominado como “masa trabajadora y explotada”². En nuestra medición, un 71% de la población urbana argentina vive en hogares con ingresos menores a los de esta capa.

De la misma manera, pero como contrapartida a la pregunta anterior, ¿cuánto es el ingreso mínimo que obtienen aquellos que sí viven de la explotación del trabajo ajeno? El segundo nivel de referencia sirve como aproximación al ingreso de las familias donde viven capitalistas que han alcanzado un nivel mínimo de acumulación suficiente como para permitirles apartarse del proceso productivo y asumir plenamente las funciones propias del capital. En contraposición al nivel anterior, éste nos sirve como referencia del ingreso mínimo de aquellas capas de la población cuya reproducción se basa plenamente en la explotación de trabajo ajeno. En nuestra aproximación, un 16% de la población urbana habita en hogares que superan este nivel de ingresos. La población restante se encuentra comprendida entre ambos niveles.

Estos parámetros son relativos y pasibles de ser afinados, en parte a través de una operacionalización más certera³, y en parte a través

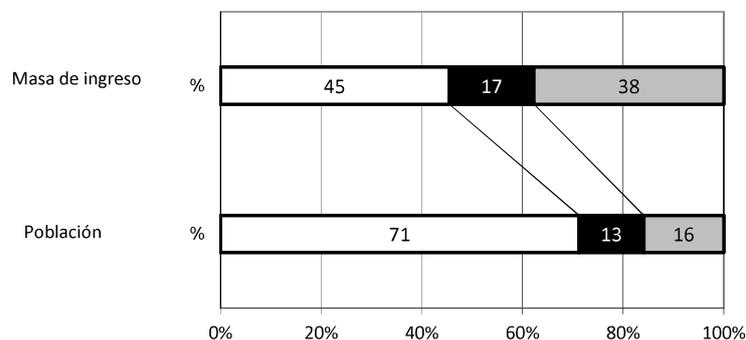
2 Este conjunto está compuesto por quienes, sean o no propietarios de sus condiciones de existencia, esto es, sean proletarios o pequeños propietarios, reproducen su vida mediante su propio trabajo y son explotados o expoliados por diversos mecanismos. Obviamente, esto incluye a quienes no logran siquiera acceder a reproducir su vida mediante su trabajo en tanto quedan como población sobrante respecto de las necesidades del capital. En términos generales, todo este conjunto de relaciones es asiento de lo que en la esfera de las relaciones políticas se expresa como “pueblo”.

3 Los ingresos de las capas obreras acomodadas podrían ser mayores si fuera incluida entre ellas la parte de la población asalariada en ocupaciones de calificación técnica. Sin embargo, la estadística oficial incluye dentro de este grupo tanto a quienes cumplen funciones del obrero colectivo (técnicos de la producción) como a quienes cumplen funciones intelectuales auxiliares del capital (por caso, los docentes). Se prefirió no incluirlos en función de obtener una medida más sencilla y más conservadora con el objetivo de no forzar las hipótesis de trabajo. De la misma manera, una aproximación más precisa de los ingresos de los medianos capitalistas debería considerar o bien la ocupación efectiva del empresario (si plenamente ajena o no al proceso productivo) o bien el número de trabajadores necesarios para que el capitalista puede asumir plenamente la dirección (el cual

de la contrastación con otras fuentes de información⁴, pero sirven para señalar que una clasificación basada simplemente en una jerarquía relativa de unos ingresos contra otros, puede mostrar no necesariamente cuán ricos son algunos, sino cuán relativamente pobre es la mayoría de la población respecto de los propios parámetros establecidos por las relaciones sociales dominantes en que la riqueza se produce.

De hecho, si se pone en relación esta población con la masa total de ingresos de los hogares, a la primera porción señalada de la población, consistente en un 71%, sólo corresponde el 45% de los ingresos, mientras que a la segunda, que reúne a un 16%, corresponde un 38%.

Gráfico 2
Población y masa de ingreso de los hogares según parámetros seleccionados
Población urbana, Argentina, 2010.



- Menor a asalarado operativo registrado de gran empresa privada
- Entre asalarado operativo registrado de gran empresa privada y mediano patrón
- ▒ Mayor a mediano patrón

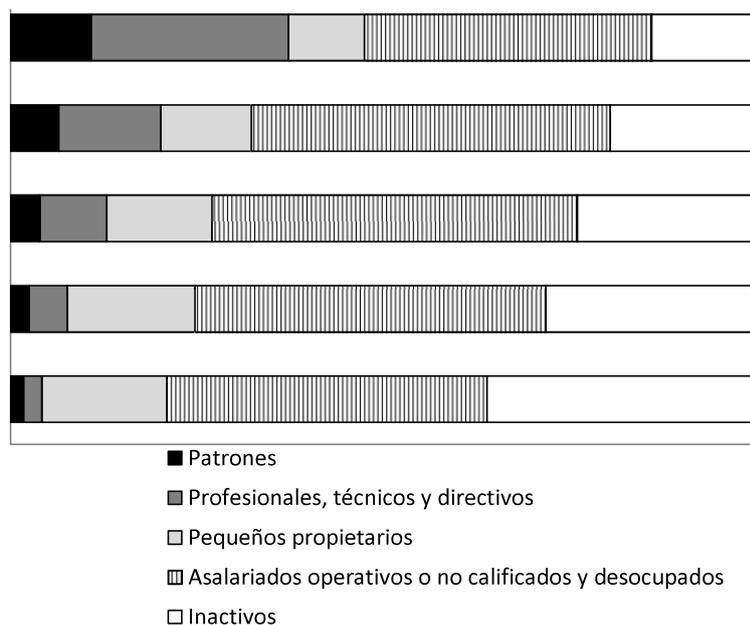
Fuente: elaboración propia en base a datos procesados a partir de la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (INDEC).

varía de rama en rama). Sin embargo, la estadística limita la identificación de los medianos patrones a aquellos que emplean más de cinco y hasta cuarenta empleados.

4 Particularmente para el caso de los datos sobre ingresos de los patrones. Existe cierto consenso en que los datos declarados en las encuestas de hogares subestimarían los ingresos no salariales. En todo caso, a los fines de nuestro trabajo, la subestimación de este parámetro sólo estaría reafirmando que la distribución de ingresos es aún más desproporcionada que lo que a primera vista se presenta.

¿Cómo es posible que la mayoría de la población (siete décimas partes) reciba ingresos menores a los de una familia obrera relativamente acomodada? Esto sólo sería posible de explicar si la propia clase trabajadora estuviera presente no sólo en los deciles más bajos de ingresos, sino que se extendiera por encima de ellos. Y efectivamente, este resultado se aclara cuando consideramos que la población proletaria ocupa un lugar relevante en todos los quintiles de ingreso. A pesar de que la composición efectivamente varía según cada quintil, si tomamos como referencia la ocupación del jefe del hogar, en todos ellos el principal grupo es el conformado por asalariados de calificación operativa o sin calificación y desocupados.

Gráfico 3
Ocupación del jefe de hogar según quintiles de ingreso total familiar.
Población urbana, Argentina, 2010



No incluye un 1,7% de datos no clasificables.

Fuente: elaboración propia en base a datos procesados a partir de la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (INDEC).

Aunque su peso relativo oscila entre un 38 y un 48% según el quintil de que se trate, lo cierto es que las familias con jefe proletario están presentes tanto entre los estratos denominados “pobres”, “medios”... y “ricos”.

Esta primera aproximación nos permite ya ver que los montos de ingresos por sí mismos no dan cuenta de la fuente de la que provienen. Similares ingresos pueden corresponder a fuentes distintas, mientras que fuentes similares pueden expresarse en montos diferentes. Y precisamente al no considerar las fuentes de ingresos no es posible dar cuenta de la forma de apropiación de la riqueza que expresan, y por ende, tampoco de las clases sociales con las que se corresponden.

No es apropiado entonces asimilar mecánicamente la distribución de la población según quintiles de ingreso a su distribución según clases sociales. Por el contrario, presentar la primera como si se tratara de la segunda contribuye a velar las relaciones sociales. Los pocos elementos que hemos presentado hasta aquí ya permiten observar hasta qué punto la distribución por deciles puede distorsionar la imagen de la estructura social, ya que los estratos “altos” se amplían al incorporar a una parte del proletariado y de las capas inferiores de la pequeña burguesía, los “medios” son engrosados con hogares de ingresos menores a la de una parte de las familias obreras, y los “bajos” son circunscritos a sólo una porción de la masa trabajadora y explotada.

¿Qué imagen obtendríamos si clasificáramos a la población según la fuente de sus ingresos? ¿Qué relación se observaría entre estas fuentes y los montos de los ingresos?

Responder estas preguntas supone pasar desde una clasificación meramente cuantitativa según estratos por montos de ingreso a otra relacional según las distintas fuentes de dichos ingresos establecidas por las relaciones sociales dominantes en que se produce la riqueza. En este trabajo presentamos un ejercicio de aproximación a dicha clasificación.

Aclaraciones metodológicas

Tomaremos como referente empírico el conjunto de los hogares urbanos en Argentina utilizando como fuente de información los datos procesados a partir de la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU) realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)

correspondiente al año 2010. Aunque no contamos con datos similares para el ámbito rural, según datos censales del mismo año, la población urbana representa alrededor de un 91% del total del país y sólo un 1% de ella habita en instituciones colectivas y no en hogares.

Esta información permite una aproximación a la determinación de la presencia de distintas fuentes de ingreso a partir de dos grandes dimensiones relevadas: por un lado, a partir de las denominadas “estrategias del hogar”, referidas a fuentes de ingreso a las que recurrió el hogar en el período relevado, y por otro, y complementariamente, a partir de la ocupación de los miembros, en tanto la principal fuente de ingresos de los hogares captada a través de la dimensión anterior corresponde a lo obtenido del propio “trabajo”⁵. A partir de esta información se clasificó al conjunto de la población, no sólo a los perceptores inmediatos de ingresos sino a los familiares dependientes de ellos (amas de casa, estudiantes, menores de edad, etc.), según la presencia o no de distintos tipos de fuentes.

Tipología de fuentes de ingresos

En el análisis de las distintas fuentes de ingresos es esencial la distinción entre aquellos que corresponden a la reposición del valor que corresponde al tiempo de trabajo necesario para la reproducción de quienes producen la riqueza social, respecto de aquellos ingresos que proceden precisamente de la distribución del producto excedente impago producido por los primeros por encima de ese tiempo necesario.

Aunque en términos generales, esta distinción se resume en la distribución en salarios, ganancias y rentas del suelo⁶, en la aproximación al análisis de las relaciones de distribución en el conjunto de

5 Detalles más específicos sobre la forma de operacionalización pueden encontrarse en el anexo al final de este trabajo.

6 “Por consiguiente, la parte íntegra del valor de las mercancías en que se realiza el trabajo total añadido por los obreros durante un día o durante un año, el valor total del producto anual que este trabajo crea, se descompone en el valor del trabajo, la ganancia y la renta del suelo. En efecto, este trabajo total se divide en el trabajo necesario, por medio del cual crea el obrero la parte del valor del producto con que él mismo se paga, o sea el salario, y el trabajo sobrante no retribuido, con que crea la parte del valor de producto que representa la plusvalía y que más tarde se desdobra en ganancia y renta del suelo” (Marx, C.; *El Capital*, México DF: FCE, 1992, t. III, p. 771).

la población, y especialmente considerando la información que proporcionan los hogares, debemos considerar que: i) ciertas formas de participación en la riqueza producida adquieren una autonomización aparente que tiende a borrar el rastro de su propia ligazón con el proceso productivo inmediato, a un grado tal que pueden fetichizarse y confundirse en la idea de la posibilidad de un origen efectivamente por fuera y sin necesidad de dichas relaciones productivas; ii) la propia mistificación de las relaciones hace que ciertas formas económicas se presenten como su contrario, y que, incluso formas de participación en el producto excedente se presenten como si retribuyeran trabajo necesario; iii) parte de la población no desarrolla su actividad productiva inmediatamente bajo relaciones capitalistas por lo que sus ingresos, en su totalidad o en parte se presentan como resultado de su propio trabajo, aun cuando produzcan un excedente, y aun cuando dicho excedente pueda ser expoliado por distintos mecanismos (usura, impuestos, etc.); iv) ciertas relaciones productivas corresponden a formas intermedias entre las relaciones mercantiles y las capitalistas y a formas transicionales donde las propias relaciones capitalistas e incluso mercantiles no se han impuesto plenamente; v) parte de la población no se sustenta inmediatamente a través del reparto originario del producto social en salarios, ganancias y renta del suelo, sino bajo la forma de “rentas derivadas” de esas fuentes a través de distintos mecanismos (pensiones, subsidios, caridad, etc.).

A partir de la información disponible, y considerando lo recién mencionado, construimos la siguiente tipología:

a) Intereses o rentas financieras o inmobiliarias:

El interés del capital y la renta inmobiliaria son dos formas diferentes de reparto del trabajo excedente: la primera remite a la retribución del prestamista que adelanta el dinero para que el empresario lo haga funcionar como capital, y la segunda, a la participación del propietario del terreno donde el capital se invierte. Sin embargo, ambas formas comparten el rasgo de que, llegado un determinado grado de desarrollo de las relaciones capitalistas, pueden presentarse como desconectadas del proceso productivo, a un grado tal que todo rédito regular a partir de una suma de dinero invertida productivamente o no, se presente como

“interés”⁷. Esta forma ilusoria no sólo abarca a ingresos provenientes de capital ficticio (títulos de deuda pública o acciones societarias), sino también a la propia renta inmobiliaria, la cual aparece como una suma de dinero capitalizada a partir del precio del suelo⁸. Y subsume también, en buena medida gracias a la mediación del capital bancario, a relaciones sociales de expropiación de pequeños productores independientes, consumidores e inquilinos, a través del sistema crediticio⁹. Todas estas formas de apropiación de la riqueza se resumen en la forma irracional del “dinero que engendra dinero” y en la esfera de la renta personal quedan confundidas en la figura general del “rentista” que percibe estos ingresos, sea o no a cuenta de inversiones productivas (títulos públicos, acciones, obligaciones de pago, alquileres, etc.).

b) Ganancias empresariales:

En contraposición a las formas anteriores de apropiación de riqueza, y especialmente a la forma del interés que aparece como retribución del propietario de una suma de dinero potencialmente valorizable, es decir, del capital como propiedad, se presenta la ganancia del empresario como retribución del capitalista por su función actuante, sea industrial o comercial¹⁰. Claro que capital industrial y capital comercial cumplen funciones distintas en la producción, y mientras que el primero produce plusvalor, el segundo sólo participa en su apropiación. Sin embargo, recordemos que aquí no estamos analizando los distintos roles de uno y otro en la reproducción y circulación del capital en su conjunto, sino simplemente los títulos con los que aparece su participación en la apropiación de la riqueza, y en este sentido, la renta personal tanto de uno como del otro aparece bajo la forma de “ganancia empresarial”.

7 “La forma del capital a interés lleva implícita la idea de que toda renta concreta y regular en dinero aparezca como interés de un capital, ya provenga de un capital o no. Primero se convierte en interés la renta en dinero y tras él se encuentra luego el capital del que nace” (Marx, C.; *El Capital*, op. cit., t. III, p. 437).

8 “A sus ojos [del comprador de una propiedad inmueble]..., la renta aparece como el interés del capital con que ha comprado la tierra, y por tanto, su derecho a percibir la renta” (Marx, C.; *El Capital*, op. cit., t. III, p. 719).

9 Ver Marx, C.; *El Capital*, op. cit., t. III, Cap. XXXVI y XXXVII.

10 Ver Marx, C.; *El Capital*, op. cit., t. III, Cap. XXIII.

Y esta ganancia empresarial, aquí considerada como fuente de ingreso del hogar, se reduce a la parte del excedente obtenido que no se destina a ser invertido como nuevo capital, es decir, acumulado, sino a la porción que el empresario destina a su consumo personal.

Distinguimos, no obstante, entre dos situaciones: por un lado, aquellas en que las ganancias tienen como fuente la producción plenamente capitalista, es decir, la explotación de fuerza de trabajo ajena, y por otro, aquellas en que la acumulación de capital no ha alcanzado el mínimo suficiente para su desarrollo pleno, donde el propio capitalista debe aún intervenir directamente en el proceso productivo¹¹ y por tanto la relación entre éste y el o los obreros que emplea se asimila todavía a la relación entre un trabajador artesanal y sus ayudantes¹². Aun cuando existe una ganancia producto de la explotación del trabajo ajeno, en estos casos donde el capitalista es, en parte artesano, en parte directivo del proceso de trabajo de otros, el ingreso se presenta no meramente como retribución de la función directiva del empresario, sino también más indeterminadamente como rédito del propio trabajo¹³.

11 “Claro que también él puede intervenir directamente en el proceso de producción, como un obrero más, pero en este caso no será más que un término medio entre el capitalista y el obrero: un “pequeño maestro” artesano. Y al llegar a un cierto nivel de desarrollo, la producción capitalista exige que el capitalista invierta todo el tiempo durante el cual actúa como capitalista, es decir, como capital personificado, en apropiarse, y por tanto en controlar el trabajo de otros, y en vender los productos de este trabajo” (Marx, C.; *El Capital*, México DF: FCE, 1986, t. I, pp. 246/7).

12 “Para que el capital exista como capital, para que pueda tanto vivir del beneficio como acumular, su ganancia debe ser = a la suma del plus tiempo de muchas jornadas de trabajo vivo simultáneas [...]. Si el capitalista empleara un solo obrero para vivir del plus tiempo de éste, evidentemente ganaría el doble si trabajara por sí mismo, con sus propios fondos, ya que además del plus tiempo ganaría el salario pagado al obrero. [[En realidad]] perdería en el proceso; vale decir, no estaría en condiciones de trabajar aún como capitalista, o el trabajador no sería más que su ayudante, por lo cual no se encontraría con respecto a él, en la relación de capital.” (Marx, K.; *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse)* 1857-1858, México DF: Siglo XXI Editores, 1997, t. II, p. 90). Algo similar ocurre con el pequeño comerciante: “Por otra parte, puede también ocurrir que, cuando el capital desembolsado por el comerciante sea de volumen reducido, la ganancia realizada por él no sea, ni mucho menos, mayor, pudiendo incluso ser menor, que el salario de uno de los obreros expertos mejor retribuidos” (Marx, C.; *El Capital*, op. cit., t. III, p. 284).

13 El mínimo de trabajadores necesarios para garantizar una acumulación propiamente capitalista varía según cada rama de actividad, lo que hace difícil una aproximación cer-

c) Rentas de la pequeña producción mercantil:

A diferencia de las situaciones recién mencionadas, aquí agrupamos aquellas donde el propietario de los medios de trabajo no explota fuerza de trabajo ajena, por lo que sus ingresos provienen de la producción mercantil simple. Dentro de esta situación se encuentran aquellos pequeños productores, trabajadores de oficio, artesanos y otros trabajadores independientes que producen ellos mismos las mercancías a ser vendidas¹⁴, pero también quienes venden mercancías producidas por otros como pequeños comerciantes. En la esfera de la producción ambas corresponden a situaciones diferentes, ya que los primeros pueden producir un excedente por encima del valor de su propia fuerza de trabajo¹⁵, mien-

tera. Una alternativa consistiría en distinguir aquellos patrones que declaran ocupaciones directivas de aquellos que no, pero lamentablemente la estadística oficial clasifica como directivos a todos los patrones sólo por el hecho de ser tales. Y aunque la encuesta recaba información sobre otros rasgos que podrían servir para una aproximación (por ejemplo, si se emplean asalariados siempre, sólo a veces o por temporada, o no se emplean), dichos datos no aparecen publicados. Por esa razón, la aproximación finalmente elegida fue delimitar este grupo en aquellos patrones con hasta cinco empleados. Aunque es probable que esta aproximación sobre-estime el número de pequeños patrones, por un lado, coincide con la generalmente utilizada en la literatura sobre estudios de mercado de trabajo, y por otro, no impide que en profundizaciones futuras sea posible una mejor delimitación considerando como límite un número menor de trabajadores a cargo.

14 Dentro de esta categoría quedan incluidos también los pequeños productores agrupados en cooperativas que no explotan fuerza de trabajo asalariada. Claramente también corresponderían a este grupo los pequeños campesinos, pero no olvidemos que aquí nuestro análisis se circunscribe a la población urbana.

15 “Puede ocurrir que estos productores [se refiere a obreros y agricultores que producen solos] que trabajan con sus propios medios de producción no se limiten a reproducir su fuerza de trabajo, sino que creen además plusvalía, pero su posición les permite apropiarse la totalidad de su trabajo sobrante o, por lo menos, una parte, ya que otra parte se le puede arrebatar en forma de impuestos [...]. En los casos a que nos estamos refiriendo, el productor, el obrero, es poseedor, propietario de sus medios de producción. Estos no constituyen capital, ni él es tampoco asalariado. A pesar de esto, se los considera como capital; y el obrero, escindido en dos, es un capitalista que se explota a sí mismo como asalariado. Hay en esto, sin embargo, pese a las apariencias, una parte de verdad: el productor crea su propia plusvalía, suponiendo que venda su mercancía por su valor, o bien el producto, en su totalidad, no hace más que materializar su propio trabajo. Pero el hecho de que pueda apropiarse el producto íntegro de su propio trabajo, en vez de ver cómo otra persona se apropia el remanente del valor de su propio producto sobre el precio medio de su trabajo diario, no lo debe precisamente a su trabajo, que no lo distingue de los otros obreros, sino a la posesión de los medios de producción. Si le es dado apropiarse de su propio trabajo sobrante, lo debe a la circunstancia de ser propietario de los medios con que trabaja. Es gra-

tras que los segundos participan de la ganancia comercial (cuyo origen en última instancia es el excedente producido por otros en la esfera de la producción)¹⁶. Sin embargo, así como anteriormente no distinguimos entre ganancia industrial y comercial debido a que ambos ingresos se presentan como ganancias empresariales, menos correspondería hacerlo en estos casos, donde, resultado de la ausencia de división técnica del trabajo al interior de la unidad productiva, los aspectos ligados a la circulación no están plenamente escindidos de aquellos ligados a la producción: así como los pequeños comerciantes cumplen parcialmente funciones productivas de transporte, almacenaje y distribución de las mercancías, los pequeños productores cumplen en parte también funciones ligadas a circulación, en tanto son ellos mismos los vendedores de sus propias mercancías. En unos y otros su ingreso se presenta como resultante de su doble condición de pequeños propietarios y productores, y es en este sentido que unificamos sus réditos como “rentas de la pequeña producción mercantil”¹⁷.

d) Salarios por funciones directivas:

Señalamos más arriba que la ganancia empresarial se presenta como retribución del capital por el ejercicio de las funciones que monopoliza en el proceso productivo: dirección, vigilancia y planificación. Sin embargo, alcanzado un determinado grado de acumulación, estas funciones son delegadas en los “oficiales de la producción” a cambio de un salario¹⁸. Aun así, a pesar de adoptar dicha forma jurídica, se trata de una

cias a ello, su propio capitalista y su propio obrero asalariado” (Marx, C.; *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, Buenos Aires: Ediciones Brumario, 1974, tomo 1, pp. 222/3).

16 “Para poder participar en la masa de plusvalía, para poder valorizar sus desembolsos como capital, el capitalista comercial no necesita, por tanto, emplear obreros asalariados. Tratándose de negocios y capitales pequeños, puede ocurrir que sea él mismo su único obrero. Su retribución consiste en la parte de la ganancia que nace para él de la diferencia entre el precio de compra de las mercancías y el precio real de producción” (Marx, C.; *El Capital*, op. cit., p. 284).

17 Algunos de estos pequeños productores y comerciantes pueden estar enlazados en las redes de la producción capitalista, unos como trabajadores de la moderna industria doméstica, otros como comercializadores de la producción de productores desperdigados. No es posible distinguir aquí estas situaciones que en realidad encubren más bien a porciones del proletariado y de la burguesía bajo la apariencia de la pequeña producción simple.

18 “Frente al capitalista dueño del dinero, el capitalista industrial es un obrero, pero un obrero capitalista, es decir, explotador de trabajo ajeno. El salario que reclama y percibe por este trabajo equivale exactamente a la cantidad de trabajo ajeno que se apropia, y

fuerza distinta a la del salario como pago de fuerza de trabajo, ya que su monto no remite a su propio trabajo necesario sino al trabajo excedente de los propios trabajadores a los cuales dirige. Este “trabajo de explotar” remite a las tareas de dirección y supervisión en tanto no se trate de funciones especiales que surjan del propio trabajo social combinado, reduciéndoles ellas mismas a fuerza de trabajo ocupada en tareas administrativas calificadas. La división del trabajo tiende a separar éstas últimas de aquellas que son sólo expresión del antagonismo entre propietarios de medios de producción y propietarios de fuerza de trabajo, las cuales dan lugar al desarrollo de figuras que son meras formas de apropiación de la riqueza¹⁹.

e) Rentas y salarios por servicios intelectuales:

Históricamente, el desarrollo de las fuerzas productivas y de la división del trabajo permite no sólo que una parte de la población quede exceptuada de participar del proceso productivo inmediato para abocarse a las funciones de mando sobre dicho proceso, sino que también posibilita que una porción se dedique en forma exclusiva a los asuntos públicos, las ciencias, las artes, etc., a todas aquellas funciones denominadas “intelectuales”.

En términos generales, la participación de estos intelectuales en la producción de la riqueza social aparece originalmente bajo la forma del intercambio de renta por servicios personales (incluso bajo la forma jurídica del salario). Y el precio de este tipo de servicios aparece originalmente determinado en forma convencional, tradicional, arbitraria, dependiendo más bien de la cualidad particular del servicio, de su valor de uso. De ahí que estas prestaciones personales de servicios intercambiadas por réditos, sean consideradas originalmente como categorías que, de forma improductiva, se agencian una parte del plusproducto social.

depende directamente siempre y cuando que se someta al necesario esfuerzo de la explotación, del grado de explotación de este trabajo y no del grado del esfuerzo que la explotación le impone y que puede echar sobre los hombros de un director a cambio de una moderada remuneración” (Marx, C.; *El Capital*, op. cit., t. III, p. 370).

19 “Sobre la base de la producción capitalista se desarrolla en las empresas por acciones una nueva especulación con el salario de administración, creándose al lado de los verdaderos gerentes y por encima de ellos toda una serie de consejos de administración e inspección en las que la administración y la inspección no son, en realidad, más que un pretexto para saquear a los accionistas y enriquecerse” (Marx, C.; *El Capital*, op. cit., t. III, p. 372).

Sólo paulatinamente se va imponiendo la determinación económica que los reduce al tiempo socialmente necesario para la producción de esos servicios, y ulteriormente, de quienes los producen²⁰.

No contamos con elementos para determinar hasta qué punto se han impuesto sobre estas prestaciones las leyes de la pequeña producción simple y de la producción capitalista. Aquí distinguimos entre las que se presentan como rentas resultantes del intercambio mercantil y las que lo hacen bajo la forma del salario²¹.

f) Salarios plenamente proletarios

El salario se presenta como la fuente de ingresos de los vendedores de fuerza de trabajo, la forma que asume su participación en la riqueza que ellos mismos producen, o mejor dicho, en aquella porción necesaria para reponer su propia reproducción como trabajadores expropiados de sus condiciones de existencia. Y esto es lo que diferencia cualitativamente a esta categoría respecto de las presentadas anteriormente. Todas ellas suponen la posibilidad de alguna forma originaria de participación en el trabajo excedente, aun cuando se presenten bajo formas mistificadas y fetichizadas o se trate de formas embrionarias, híbridas o transicionales.

20 “[...] tampoco depende de la relación en general, sino de la cualidad particular, natural de la prestación de servicios, el hecho de que quien percibe una paga obtenga un jornal, o un honorario, o el presupuesto de la Casa Real, y también depende de esa cualidad que él parezca más ilustre o más insignificante que quien paga el servicio. Es verdad que bajo el supuesto del capital como poder dominante, todas esas relaciones serán *desacreditadas* en mayor o menor medida. Sin embargo, no corresponde ocuparse aquí, aún, de esa *desacralización* de las prestaciones personales de servicios, sea cual fuere el carácter y tradición excelsos, etc., que se les haya conferido siempre” (Marx, K.; *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857 – 1858*, México DF: Siglo XXI Editores, 1997, t. I, pp. 430).

21 Esta forma en que se presentan los ingresos de los intelectuales parece ser la que funciona de asiento a su mistificación contemporánea bajo la idea del “capital cultural”, del cual serían una forma de rédito. Por el contrario, parte de nuestra investigación está orientada a determinar hasta qué punto se ha desarrollado un proceso de proletarización entre los intelectuales. Sin embargo, a pesar de esto, preferimos aquí asumir a la totalidad de ellos como un conjunto diferenciado del proletariado, de manera tal de no forzar nuestras hipótesis de trabajo y poder así observar las características de la distribución del ingreso aún tomando una definición restringida de la clase trabajadora. Una desarrollo sobre el proceso de proletarización para el caso de los docentes se puede encontrar en Donaire, R.; *Los docentes en el siglo XXI. ¿empobrecidos o proletarizados?*, Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 2012.

Por el contrario, aquí se trata de quienes, expropiados de sus condiciones de existencia, se ven obligados a obtener sus medios de vida bajo la forma de un salario por la venta de su fuerza de trabajo. En este sentido, es que nos referimos a esta categoría como salarios “plenamente proletarios”.

Y nuevamente, dado que aquí no estamos analizando la reproducción social del capital en su conjunto sino que nos circunscribimos a la esfera de la distribución, no distinguimos el destino para el cual es destinada dicha fuerza por parte de quien la compra, si en funciones productivas ligadas a la valorización del capital (producción) o relativas a su realización (circulación) o meramente como gasto del propio rédito personal (servicios personales) o colectivo (servicios públicos).

g) Rentas derivadas:

Finalmente, una parte de la población recibe ingresos en forma derivada, generalmente como subsidios y pensiones a través de la parte del excedente en buena parte recaudada por el estado bajo la forma de impuestos, pero también mediante otras vías. Algunas de estas formas están asociadas directamente a la manutención de la superpoblación relativa que la propia acumulación capitalista genera, sea en forma pública (“pauperismo oficial”) o mediante la caridad privada. En otros casos corresponde más mediatamente a formas colectivas o particulares de sustento de población que no puede valerse por sí misma (ancianos, viudas, desvalidos, etc.), aunque la fuente de información no permite distinguir en qué proporción esta población está ligada estrictamente a la población sobrante o a la población rentista ociosa.

La distribución de ingresos según fuentes

No necesariamente cada hogar tiene una fuente de ingresos excluyente. De hecho, cada uno de ellos puede tener varios tipos de ingreso. Sin embargo, para facilitar la exposición y la comparación entre categorías, en principio consideraremos la presencia de cada una de las fuentes descritas en forma independiente. Es decir cada una de ellas según estén presentes en los hogares más allá de que en ellos se encuentren o no otras fuentes.

¿Cuáles son los niveles de ingreso según la presencia de cada una de estas categorías? Para responder esta pregunta recurrimos nueva-

mente a los parámetros de niveles de ingresos presentados al comienzo de nuestra exposición, pero esta vez, analizando la distribución de la población, según la presencia de cada una de las fuentes.

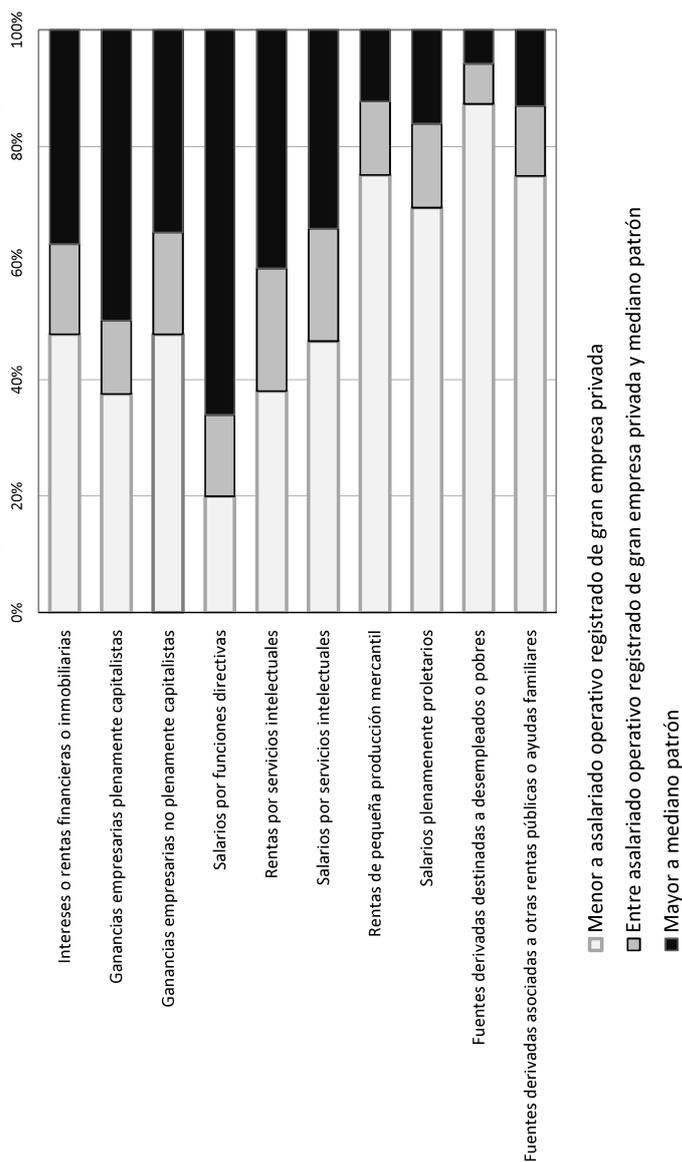
Entre las fuentes originales, sólo en los hogares con rentas mercantiles y salarios plenamente proletarios, el grueso de la población tiene niveles de ingresos menores a las de las familias obreras acomodadas. Estas fuentes remiten al ingreso de proletarios y pequeños propietarios, es decir, a los grupos que tienen en común la condición de no reproducir su vida en base a la explotación de fuerza de trabajo ajena, a los cuales se ha denominado clásicamente, como señalamos más arriba, como “masa trabajadora y explotada”. También la población en hogares con rentas derivadas (aparezcan o no destinadas a población desempleada o pobre) presenta ingresos similares a la de los hogares de extracción popular.

Obsérvese, no obstante, que una parte minoritaria de la población mencionada en el párrafo anterior tiene ingresos mayores a los de las familias obreras acomodadas. En parte esto puede deberse a errores de registro, a limitaciones de la clasificación o a la existencia de otras fuentes no consideradas²², pero principalmente a que una porción de ella habita en hogares donde existen otras fuentes de ingreso complementarias. Aun así, el grueso de la población en estas categorías tiene ingresos menores a los de los hogares donde habitan las capas acomodadas del proletariado.

En contraposición, la composición de las restantes categorías parece más heterogénea en términos de niveles de ingreso. Esto en parte puede explicarse porque cada una de ellas puede incluir efectivamente distintos volúmenes de participación en el excedente social: las rentas e intereses pueden corresponder desde al pequeño ahorrista hasta al propietario de varias propiedades inmuebles, las ganancias pueden proceder de patrones que compran fuerza de trabajo en distinta cantidad y la explotan en diversas actividades, y los salarios y rentas directivos e intelectuales pueden corresponder a funciones y servicios cualitativamente muy diversas entre sí (desde los más encumbrados hasta los más rasos) y sometidos a muy diferentes grados de pauperización y/o proletarización.

22 Préstamos, venta de pertenencias, premios en juegos de azar u otras fuentes no necesariamente constantes no fueron consideradas en la tipología. Por otra parte, no existe forma de distinguir ingresos de ocupaciones secundarias, cuando sus fuentes no son similares a la de la ocupación principal.

Gráfico 4
Población según tipo de fuente y parámetros seleccionados de ingresos en los hogares. Población urbana, Argentina, 2010



Fuente: elaboración propia en base a datos procesados a partir de la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (INDEC).

Pero además, esta heterogeneidad puede deberse a que la propia forma de relevar la información puede implicar problemas de subestimación en la declaración de ingresos de determinadas fuentes, especialmente las no salariales²³. Esto último también explica que sea precisamente la categoría de salarios directivos aquella donde se observa la mayor proporción de población en hogares con ingresos superiores a los de un mediano patrón, en una medida de hecho aún mayor que en la propia categoría de ganancias empresarias plenamente capitalistas.

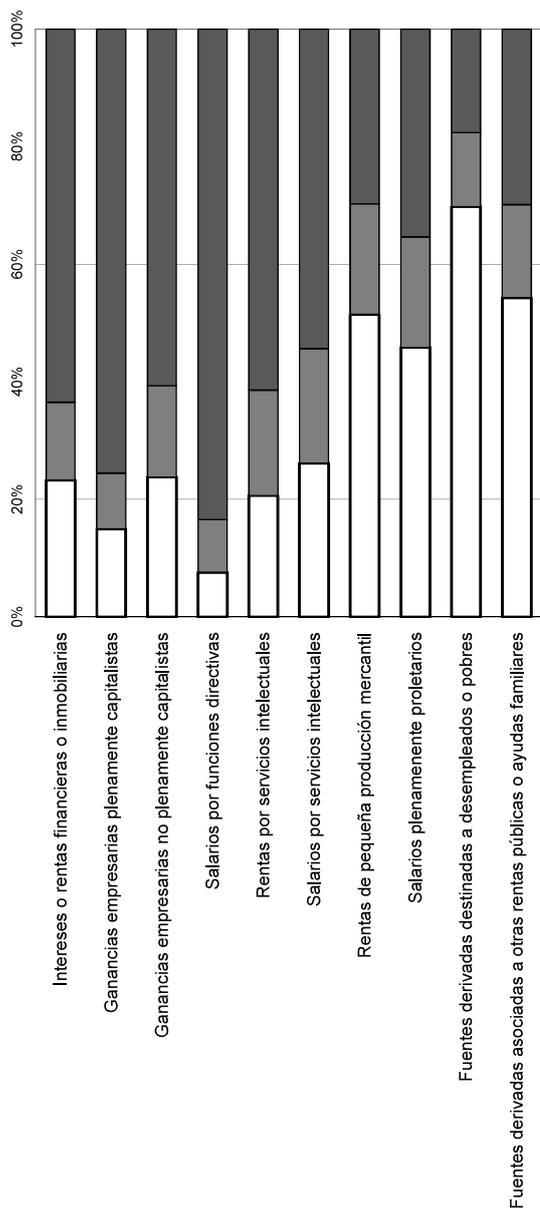
Aun así, el panorama se presenta más claro cuando consideramos complementariamente, según los mismos parámetros, no ya la población, sino la distribución de la masa total de ingresos al interior de cada una de las categorías de fuentes de ingreso.

Aquí queda más explícita la distinción entre los dos grupos de categorías señalada anteriormente, rentas mercantiles, salarios plenamente proletarios y fuentes derivadas, por un lado, con respecto a las restantes, por el otro.

Si sumamos la masa de ingresos según la presencia de cada categoría, en los hogares donde hay rentas financieras o inmobiliarias, ganancias empresariales o salarios o rentas por servicios directivos o intelectuales, el grueso corresponde a hogares con ingresos superiores a los de los medianos patrones. Puesta en relación con los datos presentados antes, en los hogares en que existen estas fuentes, poca población concentra una masa excesiva de ingresos. Por el contrario esta franja es mucho más reducida entre las categorías del primer grupo.

23 Ver Roca, E. y Pena, H.; “La declaración de ingresos en las encuestas de hogares”, ponencia presentada en el *5to. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Buenos Aires, 1° al 3 de agosto de 2001. A partir de la comparación entre distintos trabajos, los autores muestran que aún entre quienes plantean la existencia de subestimación de ingresos, no existe acuerdo en los niveles, los cuales varían según la categoría de que se trate: mientras que datos obtenidos a partir de otras fuentes de información estiman casi un 90% más de ganancias empresarias, en el caso de las rentas, alquileres e intereses llegan a oscilar entre cuatro y quince veces los montos estimados por las encuestas de hogares. Las diferencias serían mucho menores para ingresos salariales y jubilaciones y pensiones, e incluso para los autores, en este tipo de ingresos, los problemas no estarían en la subestimación de los montos sino en la comparabilidad del universo de perceptores con otras fuentes de información.

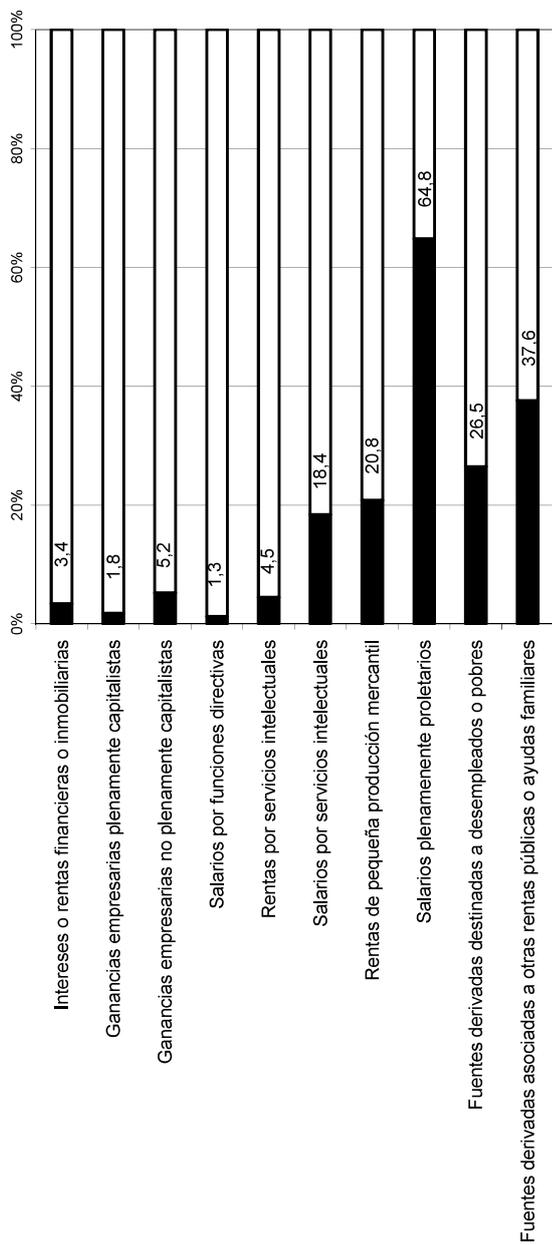
Gráfico 5
Masa de ingreso total según tipo de fuente de ingreso y parámetros seleccionados
Población urbana, Argentina, 2010



Menor a asalariado operativo registrado de gran empresa privada
 Entre asalariado operativo registrado de gran empresa privada y mediano patrón
 Mayor a mediano patrón

Fuente: elaboración propia en base a datos procesados a partir de la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (INDEC).

Gráfico 6
Población según presencia de ingresos de distintas fuentes en los hogares.
Población urbana, Argentina, 2010



Fuente: elaboración propia en base a datos procesados a partir de la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (INDEC).

Pero además de existir cierta relación entre las fuentes y los montos de ingresos, no todas las fuentes de ingreso se presentan en la misma medida en todos los hogares.

Precisamente, si consideramos alternativamente el peso de los hogares con una determinada fuente de ingresos sobre el total de hogares (independientemente de que existan o no en el mismo otras fuentes de ingreso), podemos observar que el principal grupo en presencia es el de los hogares donde existen salarios plenamente obreros (65%). Le siguen los hogares con fuentes derivadas (26% las destinadas a pobres y desocupados, y 38% las restantes) y con rentas mercantiles (21%). Es decir, aquellas que refieren directamente, o se presentan en su composición como asimilables, a quienes conforman la masa trabajadora y explotada. Entre las restantes categorías la única con cierto peso relativo es la de los salarios por servicios intelectuales (18%). El resto ronda o es inferior al 5% de la población.

Sin embargo, hasta aquí sólo hemos podido observar la presencia y composición de cada categoría en forma excluyente entre sí.

Como los hogares pueden presentar distintos tipos de fuentes en forma complementaria, agrupamos la población (y la masa de ingresos correspondiente) según la siguiente tipología, donde cada categoría va excluyendo los hogares donde existen fuentes correspondientes a las categorías anteriores.

Nuevamente aquí podemos observar que los hogares con presencia de rentas o intereses inmobiliarios o financieros, ganancias empresariales y rentas o salarios por funciones y servicios directivos o intelectuales representan en el ingreso total un porcentaje superior al de la población que reúnen. Dichos hogares agrupan el 29,4% de la población y el 47,2% de los ingresos.

En las categorías siguientes la relación se invierte: la participación en el total de población es mayor que en el ingreso total.

Los hogares con rentas mercantiles (y sin ninguna de las fuentes anteriores) representan un 17,1% de la población y un 11,5% de los ingresos. Y aquellos con ingresos salariales plenamente proletarios (sin ingresos provenientes de las fuentes anteriores ni de rentas mercantiles), un 43,1% y un 33,2%, respectivamente. Los hogares cuyos ingresos provienen exclusivamente de rentas derivadas (destinadas o no a pobres y

desempleados) representan un 10% de la población y un 8,1% de los ingresos²⁴.

Tabla 1		
Población y masa de ingresos según tipo de fuente de ingreso de los hogares.		
Población urbana, Argentina, 2010		
Hogares según presencia de fuentes	Población	Masa de ingreso
Hogares con intereses o rentas financieras o inmobiliarias	3,4	6,6
Hogares con ganancias capitalistas plenas (excl. ant.)	1,5	3,1
Hogares con ganancias no plenamente capitalistas (excl. ant.)	4,7	6,3
Hogares con salarios por funciones directivas (excl. ant.)	1,2	2,7
Hogares con rentas por servicios intelectuales (excl. ant.)	3,8	5,1
Hogares con salarios por servicios intelectuales (excl. ant.)	14,8	23,3
Hogares con rentas de pequeña producción mercantil (excl. ant.)	17,1	11,5
Hogares con ingresos salariales plenamente proletarios (excl. ant.)	43,1	33,2
Hogares con fuentes derivadas destinadas a pobres y desempleados (excl. ant.)	3,0	1,4
Hogares con fuentes derivadas asociadas a otras rentas públicas o ayudas familiares	7,0	6,7
Hogares sin ingresos constantes declarados	0,4	0,1
Total	100,0	100,0
N (en millones)	(36,7)	(\$ 46.736)
Fuente: elaboración propia en base a datos procesados a partir de la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (INDEC).		

24 Obsérvese que el bajo peso de la población en hogares con fuentes de ingresos derivadas responde a que buena parte de ellos cuenta además con ingresos de salarios obreros. Si alteráramos el orden de exclusión de las categorías para considerar aquellos hogares que sólo cuentan con ingresos salariales obreros combinados con rentas derivadas, los porcentajes serían 32,9% de población y 23% de ingresos, y para los hogares cuya subsistencia depende exclusivamente de salarios obreros, 20,1% y 18,2%, respectivamente.

Reflexiones finales

No es redundante insistir nuevamente, para evitar posibles confusiones, que en este ejercicio nos hemos circunscrito al análisis de las relaciones de distribución en el sentido de los “distintos títulos que autorizan a percibir la parte del producto destinado al consumo individual”²⁵. Dichas relaciones son expresión de las relaciones de producción, pero determinar el movimiento de éstas supone el estudio de su articulación con el proceso de reproducción y circulación del capital en su conjunto. Es por esta razón que los resultados presentados no muestran la relación entre producción y apropiación del excedente.

Poner en relación estas fuentes de ingreso con el movimiento de la producción del excedente supondría distinguir entre aquellas fracciones productivas e improductivas tanto al interior de la burguesía como del proletariado, así como ubicar la medición realizada en una serie temporal que permite dar cuenta de su relación tanto con los procesos orgánicos como circunstanciales del movimiento de la sociedad. Sin embargo, dicho análisis excede a los objetivos del presente ejercicio.

Por lo pronto, buscábamos mostrar hasta qué punto el análisis sociológico basado exclusivamente en la distribución de la población según percentiles de ingresos tiende a distorsionar y velar las relaciones presentes en la estructura social. Cuando incorporamos al análisis las distintas fuentes de los que provienen, es posible observar cómo se diferencian claramente, tanto según los montos de sus ingresos como en su distribución según el volumen de población que representan y de la masa de ingresos que perciben, aquellos hogares a los que se puede caracterizar como de extracción popular (es decir, con ingresos plenamente proletarios o de la pequeña producción mercantil, o con rentas derivadas para el sostenimiento del pauperismo y de población que no puede valerse por sí misma), respecto de los restantes hogares donde existen otros tipos de fuentes asociadas mediata o inmediatamente con la apropiación de trabajo ajeno.

²⁵ Marx, *El Capital*, op. cit., t. III, p. 812.

Anexo:

Sobre la operacionalización de las “fuentes de ingreso” según la información disponible

Para la elaboración de la tipología de fuentes de ingreso se tomó como indicador la información consignada en los siguientes apartados de la encuesta de hogares:

1. *Estrategias del hogar*: donde se indagan distintas fuentes a las que recurrió el hogar en los tres meses previos. Se consideraron sólo aquellas que permitían suponer o bien un carácter relativamente constante o bien referían a la subsistencia mínima del hogar. Por eso no fueron consideradas las siguientes: a) gasto de ahorros previos, b) préstamo de familiares o amigos, c) préstamos de bancos, financieras, etc., d) compras en cuotas o al fiado con tarjeta de crédito o libreta, e) venta de pertenencias, f) otros ingresos en efectivos (limosnas, juegos de azar, etc.). Los hogares donde se detectaron solamente alguno de estos elementos fueron incluidos en la categoría residual “hogares que no declaran ingresos constantes”²⁶.

2. *Ocupación de los miembros*: buena parte de los ingresos de los hogares quedan agrupados en el ítem “ha vivido de lo que gana en su trabajo”²⁷. Como no es posible determinar a cuáles trabajos se refieren (ni a qué miembros ni si corresponden a ocupaciones principales, secundarias o ambas), se optó por discriminar la información según características de la ocupación de los miembros del hogar (categoría, ocupación general, calificación)²⁸. No fueron considerados los trabajadores ad honorem o sin paga ni los trabajadores familiares sin remuneración. El mismo criterio de clasificación fue utilizado en los hogares con miembros inactivos a los que se pudiera adjudicar una fuente de ingreso: rentistas o jubilados/pensionados. En tanto se buscaba clasificar “tipos de fuente” estos criterios fueron utilizados más allá que los encuestados hubieran declarado haber hecho uso de esos ingresos en el hogar en los meses de referencia.

26 Sólo el 0,4% de los casos de la muestra corresponde a este tipo de hogares.

27 Alrededor del 89% de los casos de la muestra corresponden a hogares con ingresos “de lo que gana en su trabajo”.

28 Además, en la fuente que utilizamos “trabajo” refiere aquí a toda ocupación que involucre las funciones propias del capital y no sólo las del trabajador asalariado.

Hogares con ingresos por...	Condiciones
... intereses o rentas financieras o inmobiliarias	<ul style="list-style-type: none"> - Cobraron algún alquiler (por una vivienda, terreno, oficina, etc.) de su propiedad - Cobraron intereses o rentas por plazos fijos/inversiones - Alguno de sus miembros rentista
... ganancias empresarias plenamente capitalistas	<ul style="list-style-type: none"> - Cobraron ganancias de algún negocio en el que no trabajan - Alguno de sus miembros patrón directivo de gran o mediana empresa
... ganancias empresarias no plenamente capitalistas	<ul style="list-style-type: none"> - Alguno de sus miembros patrón de pequeña o microempresa
... salarios por funciones directivos	<ul style="list-style-type: none"> - Alguno de sus miembros es directivo asalariado, excepto aquellos sin pago o ad honorem (se incluye algunos pocos casos que aparecen como "directivos por cuenta propia")
... rentas por servicios intelectuales	<ul style="list-style-type: none"> - Alguno de sus miembros profesional o técnico no directivo por cuenta propia
... salarios por servicios intelectuales	<ul style="list-style-type: none"> - Alguno de sus miembros profesional o técnico no directivo asalariado (excepto aquellos sin pago o ad honorem)
... rentas de pequeña producción mercantil	<ul style="list-style-type: none"> - Alguno de sus miembros trabajador por cuenta propia de calificación operativa o no calificado
... salarios plenamente proletarios	<ul style="list-style-type: none"> - Alguno de sus miembros asalariado de calificación operativa o no calificado (excepto aquellos sin pago o ad honorem)
... fuentes derivadas destinadas a pobres o desocupados	<ul style="list-style-type: none"> - Cobraron indemnización por despido - Cobraron seguro de desempleo - Recibieron subsidio o ayuda social (en dinero) del gobierno, iglesias, etc. - Recibieron mercaderías, ropa, alimentos del gobierno, iglesias, escuelas, etc. - Recibieron con mercaderías, ropa alimentos de familiares, vecinos u otras personas que no viven en este hogar - Con dinero de niños menores de 10 años trabajando o pidiendo
... fuentes derivadas asociadas a otras rentas públicas o ayudas familiares	<ul style="list-style-type: none"> - Cobraron alguna jubilación o pensión (o aguinado o retroactivo de alguna jubilación o pensión) - Cobraron una beca de estudio - Cobraron cuotas de alimentos o ayuda en dinero de personas que no viven en el hogar - Alguno de sus miembros jubilado o pensionado

Resumen

En los últimos años se ha popularizado, no sólo en el ámbito académico sino también en los medios masivos el uso de la denominada “distribución percentilica del ingreso”. Aunque muchas veces es presentada como “distribución de la riqueza”, se trata de una clasificación meramente cuantitativa según estratos por montos de ingreso de los hogares. En este trabajo presentamos un ejercicio que pretende avanzar hacia un abordaje que permita distinguir cualitativamente según las distintas fuentes de dichos ingresos establecidas por las relaciones sociales dominantes en que se produce la riqueza. Para esto, tomaremos como referente empírico el conjunto de los hogares urbanos en Argentina utilizando como fuente de información los datos procesados a partir de la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU) realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) correspondiente al año 2010.

Palabras clave

Fuentes de ingreso – Distribución del ingreso – Población urbana

Abstract

In recent years it has become popular, not only in the academic field but also in the mass media, the use of the so-called “income percentile distribution”. Although it is often presented as a “distribution of wealth”, it is a merely quantitative classification by household income strata amounts. In this paper we present an exercise that aims to build on an approach to distinguish qualitatively according to different sources of such income established by the dominant social relations in which wealth is produced. For this, we analyze the set of urban households in Argentina as an empirical reference, by using as source processed data from the Annual Survey of Urban Households (EAHU, according to its initials in Spanish) carried out by the National Institute of Statistics and Census (INDEC) for the year 2010.

Key words

Income sources – Income distribution – Urban population