



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



Universidad de la República
Facultad de Ciencias Sociales

Tesis de Maestría en Historia Económica

**Los límites del progreso argentino. Desarrollo productivo,
economías regionales y distribución del ingreso en la Argentina
de la Primera Globalización (1895-1914)**

Alumno: **Emiliano Salas Aron**
Tutor: **Esteban Nicolini**

**Montevideo, Uruguay
Agosto, 2021**

Índice

- Agradecimientos (p. 3)
- Introducción (p.5)
- Capítulo 1: Antecedentes historiográficos, objetivos y metodología (p. 15)
- Capítulo 2: La evolución de la estructura socio-laboral en Argentina (p. 26)
- Capítulo 3: Los salarios reales en la Argentina de la Primera Globalización (p. 46)
- Capítulo 4: Los ingresos empresariales y sectoriales durante el ciclo 1895-1914 (p. 66)
- Capítulo 5: La distribución del ingreso y desarrollo regional en Argentina. 1895-1914 (p. 85).
- Conclusiones (p. 117)
- Bibliografía (p. 125)
- Anexo Metodológico (p. 136)
- Apéndice estadístico (p. 162)
- Tablas sociales (ver en el archivo adjunto)

Agradecimientos

Por la extensión temporal que llevo este trabajo, se hace difícil distinguir su forma actual de las muchas anteriores. Las diferentes versiones de estas tesis se fueron superponiendo una a otra, resultando en un texto que no se caracteriza por mantener una línea uniforme. No se trata de una tesis escrita rápida y ordenadamente. Desde 2017, distintas partes de este texto han sufrido numerosas modificaciones, y no todas fueron cosméticas. Además de las formas de redacción y de presentación de la información, cambiaron las fuentes, la metodología e incluso algunas hipótesis. En esa larga trayectoria, es difícil no olvidar o pasar por alto algunos de los numerosos aportes, ayudas y alientos que he recibido en el camino.

En primer lugar, debo agradecer a la Universidad de la Republica en general y al Programa de Historia Económica y Social en particular por la posibilidad de cursar la maestría y por la oportunidad de hacerlo con una beca. Sin ella, hubiese sido imposible la realización de este trabajo. De igual manera, reconozco la ayuda económica que significó la obtención de una beca doctoral como parte del proyecto de unidad ejecutora del Instituto Emilio Ravignani del CONICET y la Universidad de Buenos Aires a partir de abril de 2018.

Entre las numerosas personas que aportaron a este trabajo, agradezco puntualmente a Luis Bertola, Jorge Álvarez y demás profesores de la Maestría en Historia Económica por haber contribuido a la cursada exitosa del programa y por sus ideas en las instancias iniciales de esta tesis. Reconozco la gran paciencia y ayuda de Camilo Martínez, como ayudante de la coordinación de la maestría, sobre todo en las materias que me tocó cursar a distancia. De igual manera, agradezco a mis compañeros de camada por su acompañamiento afectivo, la calidez de sus intervenciones y sus comentarios acerca de un tema que, en principio, me resultaba un tanto ajeno. Dentro del grupo, agradezco especialmente a Mercedes Menéndez y Camilo Martínez por los comentarios a algunos fragmentos de esta tesis.

Asimismo, reconozco con gratitud a Esteban Nicolini, que dirigió esta tesis con paciencia y otorgándome gran libertad de acción a lo largo del proceso. Asimismo, reconozco puntualmente los importantes aportes de Javier Rodríguez Weber en las valiosas conversaciones que tuvimos sobre la metodología de investigación y las hipótesis principales de las temáticas relacionadas a los estudios históricos de la desigualdad. En Argentina, los comentarios al proyecto de Darío Roldan, Andrea Matallana, Julio Djenderdjian, Gustavo Paz, Roberto Schmitt, Ricardo Salvatore y Juan Luis Martiren me resultaron de gran utilidad en la presentación final de las propuestas de la tesis. A todos ellos, va mi gratitud, aclarando

también que todos los defectos de este trabajo nada tienen que ver con las intervenciones de los comentaristas y deben endosarse directamente a su autor.

Introducción

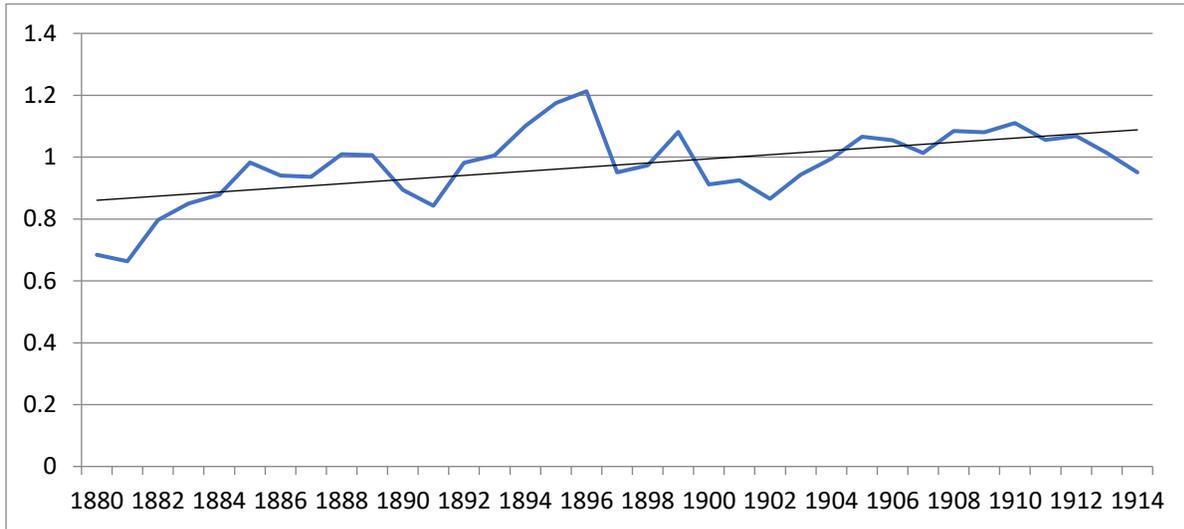
Entre las principales características de las economías latinoamericanas, la desigualdad de ingresos es una de las más perdurables y sobresalientes. Los efectos de esta desigualdad en el desarrollo económico de largo plazo, así como en la dinámica social y política de la región, han sido significativos. Teniendo en cuenta el marco general, esta tesis se encuentra enfocado en los estudios sobre desigualdad y desarrollo económico en Argentina durante un fragmento de la primera globalización (1895-1914). Este país no solo representa una de las economías latinoamericanas más grandes del periodo, sino que también es uno de los casos de integración global más exitosas de la región durante los años en cuestión. Los movimientos de la desigualdad, en este contexto, es un tema de gran interés, ya que se ha argumentado abundantemente que la economía argentina paso por un contexto de muy alta regresividad distributiva.

Durante el período, el país mantuvo un proceso de crecimiento sostenido, liderado por las exportaciones, que transformó las estructuras económicas y sociales del mismo. Aunque este se inicia a partir de la década de 1870, se considera que la pacificación nacional de 1880, con la federalización de la ciudad de Buenos Aires, terminaron por crear las condiciones necesarias para el despegue de la economía. Este hito cerró el proceso de guerras civiles y consolido la expansión sobre la frontera productiva en la región pampeana. En este contexto, la atracción de capitales y migrantes del exterior fueron moldeando la conformación de los mercados financieros y laborales. Estos factores impactaron positivamente sobre la modernización del sector agropecuario y sus primeros eslabonamientos en el sector secundario y terciario. Adicionalmente, en este marco, se produjo el fortalecimiento de la estructura estatal y del sector público. El desarrollo de los sistemas educativo y la conformación de las primeras estructuras civiles y sanitarias fueron base de esta ampliación de las atribuciones del estado nacional y provincial.

A lo largo del periodo 1880-1914, la economía argentina paso por una etapa de expansión sostenida, solo interrumpida circunstancialmente por episodios de crisis, sobre todo en la turbulenta década de 1890. A lo largo del periodo, la tasa de crecimiento promedio anual del producto global de Argentina fue de 5,8% y el per cápita de alrededor de 2,2% (Bertola-Ocampo, 2013, p. 120-125). El crecimiento global de la economía también se advirtió en la gran expansión del mercado de trabajo, derivado de una muy elástica oferta de trabajo, que posibilito un proceso de migración altamente expandido (Rechini-Lattes , 1974, p. 150; Arceo, Fernández, González, 2019, p. 10-15). Asociado al crecimiento del estado, se produjo una evolución infraestructural en el territorio, liderada por las obras publicas de transporte ferroviario. Esto contribuyó a fortalecer un proceso de crecimiento evolutivo acelerado, que generó un ciclo de convergencia económica de Argentina con los países occidentales europeos y con el promedio de las

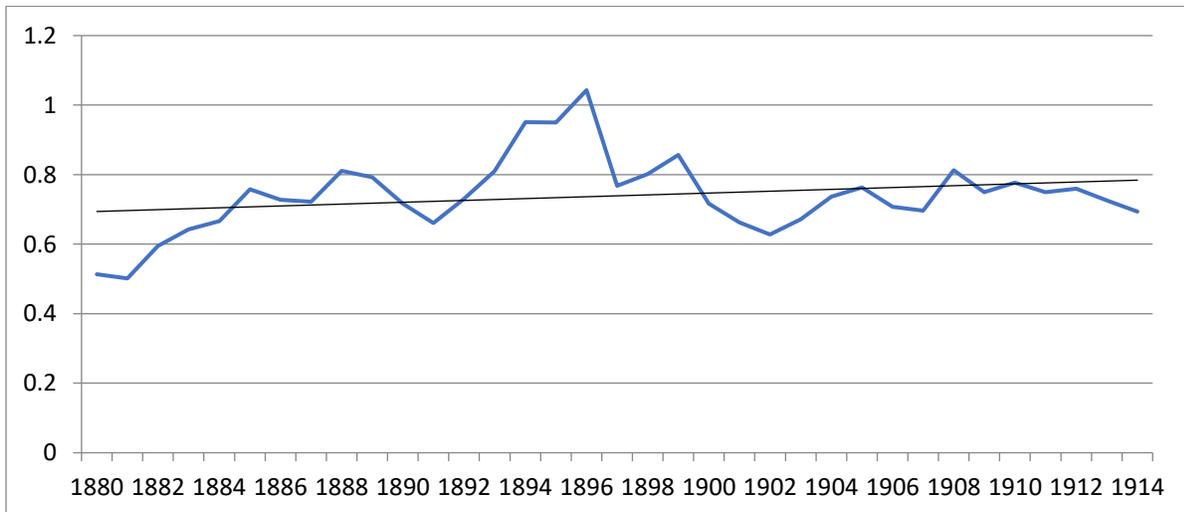
naciones de “nuevo asentamiento” (Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Estados Unidos), como se aprecia en el cuadro I.1 y Cuadro I.2.

Cuadro I.1: Relación del Producto Bruto Interno per cápita de Argentina respecto al promedio del Occidente Europeo (promedio = 1, 1880-1914)



Fuente: elaboración propia en base a la información de Maddison Project Database.

Cuadro I.2: Relación del Producto Bruto Interno per cápita de Argentina respecto al promedio de los países templados de nuevo asentamiento –Canadá, Nueva Zelanda, Australia y Estados Unidos (promedio=1, 1880-1914)



Fuente: elaboración propia en base a la información de Maddison Project Database.

Desde la historia económica, el debate sobre las características de económicas de Argentina en la primera globalización han sido amplios. Una hipótesis ampliamente difundida ha planteado que existió durante este periodo un proceso virtuoso de desarrollo económico y modernización de los mercados que permitió generar un crecimiento sostenido, asociado a la progresiva integración de la Argentina al mercado internacional. Una serie de autores han planteado, entonces, que la senda evolutiva de la económica se ligó principalmente a la apertura de la economía y su modernización institucional (Cortes Conde, 1979; Diaz Alejandro, 1970).

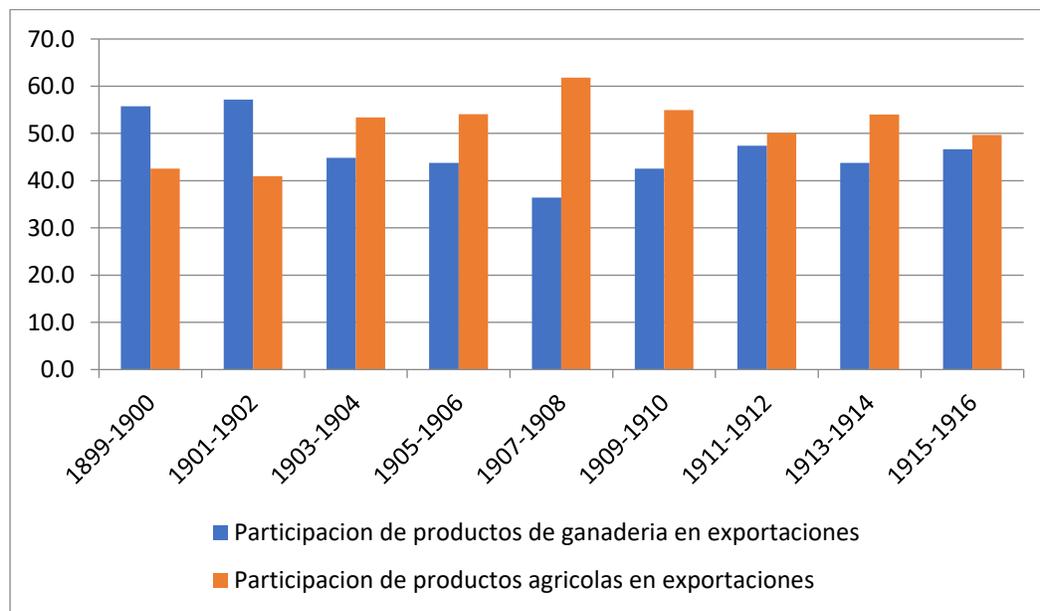
Otro grupo de autores, sin embargo, matizó esta idea, planteando que el proceso de crecimiento del país estuvo asociado a la generosa distribución de recursos naturales de la economía, mientras que los avances de las instituciones económicas propias del desarrollo económico moderno fueron menos alentadores. Estas hipótesis enfatizan que, más allá de la convergencia del producto argentino con el de los países centrales, los progresos del país en otros indicadores fueron mucho más tenues. Al respecto, se enfatiza el pobre desarrollo educativo, la moderada diversificación productiva de la economía, los bajos niveles de productividad del trabajo y otras características similares (Llach, 2020; Ferrer, 2010, p. 207-209; Ladeuix, 2017, p.7-14).

Las estructuras básicas de este proceso de crecimiento se asociaron al modelo agroexportador. La pradera pampeana, con su productividad elevada para el cultivo de agricultura de clima templado y ganadería extensiva, fue el espacio económico de mayor crecimiento a lo largo del siglo XIX en Argentina. Antes de 1880, Buenos Aires ya registro diversos ciclos económicos expansivos, cuya dinámica exportadora de cueros, sebo, tasajo y lana generaron importantes procesos de expansión de ingresos (Hilda Sabato, 1989; Brown, 2002). Desde 1880, la evolución tecnológica permitió la exportación de carnes congeladas y ganados a pie, y esto dio nuevos bríos a la expansión pampeana, ahora liderada por la venta de ganado vacuno.

Sin embargo, la transformación más importante de la Pampa Húmeda comenzó a manifestarse en la década de 1890. En los albores de la crisis desatada aquel año, la devaluación del tipo de cambio nominal fomentó al mismo tiempo un aumento de la competitividad exportadora y un incremento de la protección a las actividades económicas sometidas a la competencia de las importaciones. Esto comenzó a alterar una estructura productiva de larga vigencia. El aliento sobre las exportaciones impulsó a las actividades agrícolas ligadas al cultivo de cereales. El abaratamiento de los transportes, a partir de una expansión ferroviaria en la pampa húmeda, posibilitó la salida de cultivos del *hinterland* bonaerense al puerto de Buenos Aires. De esta forma, hacia la década de 1890 se evidencio una importante expansión de las

exportaciones argentinas. Entre 1890 y 1914, la superficie cultivada con cereales aumento mucho más que el stock de cabezas de ganado en la región pampeana (Bertola-Ocampo, 2013, p. 109; Barsky-Gelman, 2000). Este proceso derivó en un gradual cambio en la estructura exportadora, donde los bienes agrícolas comenzaron a desplazar lentamente a las exportaciones ganaderas. El peso de ambos sectores sobre el total de las exportaciones, donde se ve el apogeo de las exportaciones agrarias en la primera década del siglo XX, se encuentra en el cuadro I.3.

Gráfico I-3: participación de los sectores agrarios y ganaderos en las exportaciones argentinas (1898-1916)



Fuente: elaboración propia en base a Tornquist (1919, p. 167)

Asimismo, los estudios de la estructura económica general revelan una importante transformación en torno al sector industrial. El encarecimiento de los bienes importados significó un estímulo para la actividad manufacturera local, que empezó a expandirse más rápidamente que el total de la economía desde 1890 (Gerchunoff-Llach, 2017, p. 46). Este proceso de industrialización fue potenciado por la atracción de capital durante la primera década del siglo XX, impulsando así un proceso de diversificación y eslabonamiento sobre la estructura exportadora vigente. El peso de la industria sobre el producto de la economía creció a lo largo del periodo, e incluso permitió que Argentina se posicionara como una de las economías más diversificadas de la región latinoamericana hacia finales del periodo (Diaz Alejandro, 1970, p. 25; Bertola-Ocampo, 2013, p. 160).

Este proceso resultó en una importante modernización del mercado interno argentino. Un ejemplo tradicional de los cambios normativos de esta época se ve en la modernización de las industrias tradicionales y también de las actividades asociadas al consumo, como el comercio y la publicidad (Rocchi, 2005, p. 28-31, 35-38). Esta ampliación y modernización del mercado interno fue motorizada por un importante ciclo de urbanización, que entre 1895 y 1914 pasó de alrededor del 35% de la población total del país a casi 60% (Rechinni-Lattes, 1974, p. 115); y por el acelerado avance de la estructura ferroviaria argentina, que llegó a ser una de las más grandes y densas del mundo en la década de 1920 (Herranz, 2014, p. 17; Bertola-Ocampo, 2013, p.120).

La evolución económica del país, que mostraba tantos éxitos, también contaba con algunas asimetrías problemáticas. La sostenibilidad macroeconómica del modelo liderado por las exportaciones encontraba algunos limitantes. En primer lugar, se registró que el país entraba recurrentemente en fases de déficit de balanza de pagos, con una demanda de importaciones que rebasaba la oferta de exportaciones en periodos expansivos (Rayes, 2013, p. 36; Gerchunoff-Llach, 2017, p. 52). El ingreso de capitales compensó durante muchos años este déficit, pero generó una dependencia del país frente al sistema financiero internacional.

A la par de la restricción externa, también se manifestó, a lo largo del periodo, un proceso muy lento de consolidación fiscal, que recién alcanzó un balance sostenido durante la primera década de 1900 (Gerchunoff- Rocchi- Rossi, 2008; Tarsitano, 2010; Cortes Conde, 1989). Antes de 1900, la situación fiscal de Argentina distaba de ser ordenada y previsible. Asimismo, la cuestión monetaria, con sus fluctuantes y accidentados movimientos en torno al régimen de convertibilidad de patrón oro, también muestra un importante contraste con el progreso general de la economía (Della Paolera-Taylor, 2001, p. 16-18). Se podría plantear que estos desbalances fiscales y monetarios no tuvieron un impacto sobre el régimen de crecimiento general por la gran afluencia de capitales, pero sí planteaban algunos desafíos irresueltos para la clase dirigente del periodo.

De cualquier manera, esta historia de éxito tuvo su epílogo en los años posteriores. Argentina, luego de algunos periodos expansivos asociados al proceso de la industrialización, no pudo continuar con esta senda de crecimiento del producto y en largo plazo tendió al estancamiento, particularmente luego de la década de 1970 (Buera-Navarro-Nicolini, 2011, p. 139). La evolución de la productividad de la economía, en los años subsiguientes a 1929, fue menos marcada y tendió al estancamiento durante largos periodos (Miguez, 2005, p.483-484). Uno de los principales debates sobre la trayectoria de la economía argentina se asoció a las características del desarrollo en el periodo de relativo éxito de esta economía. A propósito,

han surgido una serie de interrogantes sobre el periodo: ¿fue la de Argentina un caso de éxito y luego de fracaso? ¿Estaba este éxito cimentado en condiciones estructurales e institucionales defectuosas? ¿Existe, de alguna forma, una sobreestimación del crecimiento durante el periodo de expansión liderada por las exportaciones?

En la justificación de la selección de la ventana temporal ocupada por este trabajo, que se enfoca en el periodo 1895-1913 y supone solo una parte de la globalización, apelamos a la historiografía. Desde diversas miradas se ha propuesto periodizar el ciclo en dos etapas, separadas entre sí por la crisis de 1890 (Gerchunoff-Rocchi-Rossi, 2008, p.286-298; Llach, 2007, p.117-120; Botana, 1977, p. 91). La primera etapa comienza a partir de la puesta en funcionamiento de la liga de gobernadores durante las presidencias liberales, alrededor de 1870, y la primera crisis de este modelo, en el año 1890. En este primer periodo, el poder político del interior condicionó fuertemente la composición del poder institucional en el estado central. La causa de esta característica tuvo que ver con la sobre-representación de las provincias pequeñas en el Congreso Nacional y el colegio electoral que seleccionaba al presidente, a partir del pacto constitucional de 1862 (Botana, 1977, p. 87-92).

La necesidad de integrar a las empoderadas provincias al gobierno central trastocó algunas condiciones de desarrollo durante este primer ciclo. Se ha propuesto que la desviación de recursos del gobierno nacional hacia las provincias del norte y el oeste entre 1870 y 1890 siguió la lógica del balance de poder político. Sin embargo, también se ha sostenido que no fue solo por interés político, sino también por un pensamiento doctrinario profundo. Siguiendo el modelo de lo que ocurría en las provincias pampeanas, varios líderes políticos suponían que la llegada del ferrocarril, la inversión pública y algún grado de incentivos económicos –sea por atracción de inversión externa o por protección arancelaria- traería prosperidad a estos distantes territorios del interior del país, que habían sufrido una importante divergencia económica respecto de Buenos Aires a lo largo del siglo XIX (Gelman, 2011, p. 14-18; Salvatore-Newland, 2003, p.28-29).

En un clásico texto sobre la política económica del presidente Miguel Juárez Celman (1886-1890), el historiador Tim Duncan propuso que antes de 1890, la política económica del gobierno fue más “desarrollista” que liberal, al contrario de lo que consideró en las historias del periodo asociadas al revisionismo (Duncan, 1983, p. 11-34). Los indicios que encuentra Duncan se encuentran relacionados al mecanismo de financiamiento de la obra pública financiadas por medio de una gran expansión fiscal. La construcción ferroviaria se potenció, llevando las líneas a puntos del interior cuya rentabilidad era muy baja (Duncan, 1983). De esta forma, el proceso juarista potenció velozmente el gasto público y el

endeudamiento del estado nacional, mientras que la rentabilidad de las inversiones públicas no manifestaba una potencia tan notable. La crisis fiscal fue profundizada por otra iniciativa en el plano financiero, que involucro una ley de “bancos garantidos” de 1887. Según esta ley, el estado nacional permitía la libre emisión de los bancos provinciales y garantizaba los avales para la toma de deuda de los bancos provinciales (Gerchunoff-Rocchi-Rossi, 2008). Esto expandió el endeudamiento externo de las provincias en mayor magnitud que el estado nacional, aun teniendo en cuenta el gran déficit fiscal en el que este incurrió. Como ya se mencionó, en 1890 esta asimetría derivó en una grave crisis financiera, que forzó al estado central a constreñir el gasto público, devaluar el tipo de cambio y declarar un default de los bonos públicos, que habrían de renegociarse una década más tarde.

Otra característica sobresaliente de esta fase de la Primera globalización tiene que ver con que terminaron de consolidarse la conquista de los territorios ocupados por las culturas indígenas en la Patagonia y el Gran Chaco. En 1879, el General Roca encabezó la conquista de la Patagonia, resuelta luego de una larga tradición de disputas y negociaciones territoriales entre las provincias y las comunidades indígenas. La decisión de avanzar sobre la Patagonia fue correspondida por el avance de las fuerzas federales sobre el bosque chaqueño, que también era un territorio en disputa hacia la década de 1870. Los resultados de este proceso militar fue la conquista de un enorme territorio nuevo y parcialmente vacío. Desde 1890, estos territorios fueron incorporándose al modelo de desarrollo liderado por las exportaciones. Argentina se consolido como un país de fronteras abiertas, con un territorio disponible para su incorporación a la formación de valor. Este crecimiento, de incorporación extensiva de factores de producción, es una de las características estructurales claves de la primera globalización argentina.

Luego la crisis de 1890 y hasta 1914, se inició una nueva etapa en la cual este modelo económico comenzó a cambiar lentamente, a causa de las transformaciones de algunas condiciones estructurales sociales y políticas. En primer lugar, a partir del censo poblacional de 1895, la representación de Buenos Aires en el Congreso Nacional y el Colegio Electoral subió, reflejando los cambios demográficos del país. Las políticas “desarrollistas” de las presidencias anteriores no evitaron que la integración de las pampas a los mercados internacionales fuera más virtuosa que la del interior, atrayendo así a una numerosa inmigración interna y externa. Esta información alteró la dinámica institucional del país. El poderío del interior en el colegio electoral que colocaba el presidente, así como en la Cámara de Diputados de la Nación, se disminuyó sensiblemente luego de 1895.

Esta nueva representación comienza a reflejarse en el resquebrajamiento de la coalición política *roquista*, asociada a los gobernadores del interior del país. Esta se aproximó peligrosamente a una derrota en la

elección presidencial de 1892, ante la aparición de una línea política autodenominada “modernista” asociada a los intereses políticos de los movimientos liberales de la Ciudad de Buenos Aires, encabezados por el gobernador de Buenos Aires, Julio Costa, y un grupo de jóvenes dirigentes. Además de estos grupos conservadores rebeldes, en la década de 1890, la oposición política comenzó a adquirir formas y prácticas diferentes. La aparición de la Unión Cívica Radical, anclada inicialmente reclamos democráticos ejercidos desde una práctica revolucionaria, y del Partido Socialista como primera expresión ideológica de la izquierda, revelaron que el panorama político comenzaba a modernizarse.

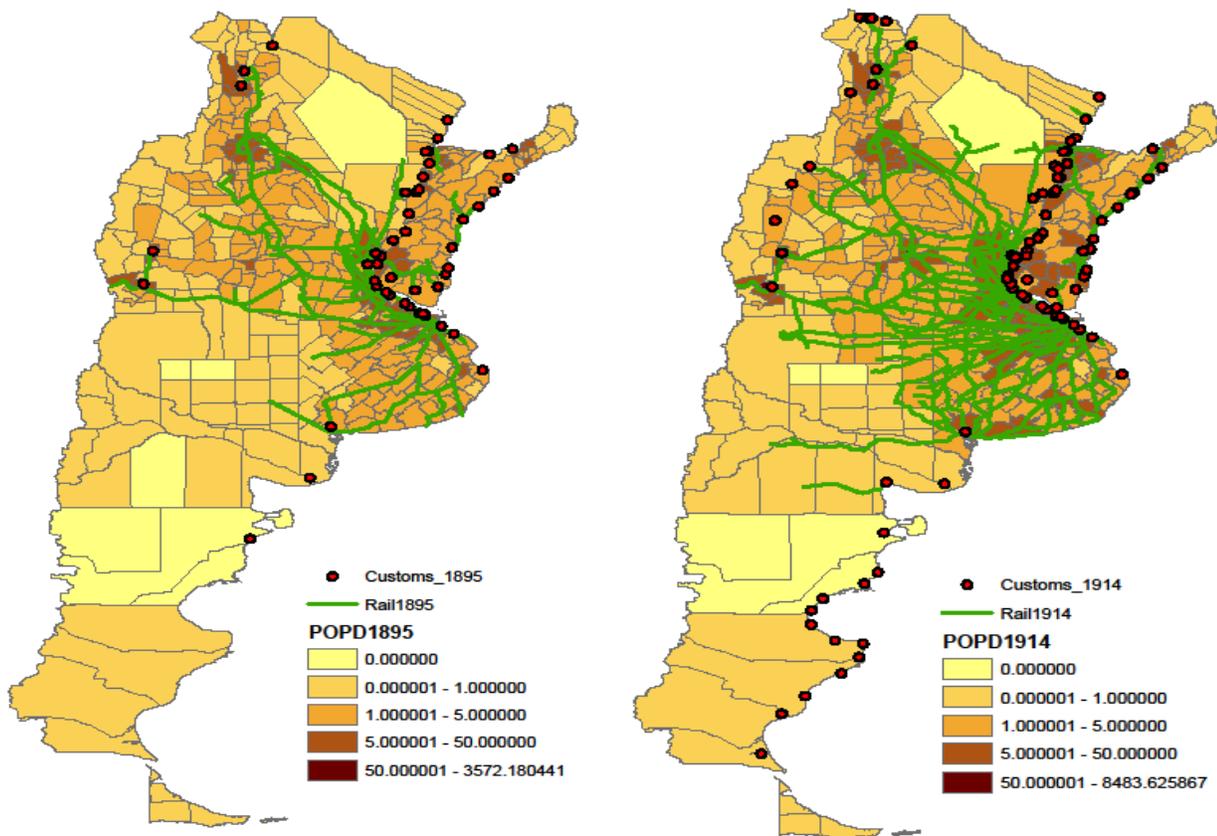
A propósito de la política económica y del orden regional, tanto los “modernistas” como los radicales y socialistas sostuvieron una doctrina considerablemente más liberal que la de la coalición *roquista*. En varias ocasiones, estos partidos fueron críticos de los mecanismos proteccionistas que el gobierno establecía, y encontraron un eco profundo en sectores sociales del litoral pampeano. Los radicales, por ejemplo, lograron acceder por primera vez al poder en 1898, con el triunfo de Bernardo de Irigoyen a la gobernación de Buenos Aires, y crearon una base política robusta en las regiones agrícolas de Santa Fe y Córdoba. En una sintonía similar los modernistas alentaron, hasta el gobierno de Figueroa Alcorta, las candidaturas presidenciales de los gobernadores bonaerenses en oposición a los candidatos de la “liga de gobernadores” de las provincias del interior.

Hasta la emergencia del presidente Figueroa Alcorta, en 1906, la “liga de gobernadores” que comandaban Julio Argentino Roca y Carlos Pellegrini, logró mantener su poder elector sobre la presidencia. Sin embargo, esto no evitó que la política económica cambie. Luego de la crisis de 1890, el estado endureció su restricción presupuestaria. El ritmo de la inversión pública financiada por el estado nacional disminuyó relativamente, y esto repercutió sobre la asistencia a las provincias (Della Paolera-Taylor, 2001). Por el lado de las obras públicas, el gobierno comenzó a optar cada vez más por la licitación de proyectos –sobre todo ferroviarios– a organismos y empresas privadas. Obviamente, la reducción de la inversión pública y la nueva distribución de estas obras habrían de tener un perfil muy distinto al planteado por el modelo anterior, pasando de una etapa más “desarrollista” vinculada al desarrollo de las provincias a una más “liberal”, donde la búsqueda de rentabilidad reemplazaba a las inversiones de promoción económica (Gerchunoff-Rocchi-Rossi, 2008). En la figura I.4, se presenta una serie de mapas elaborados por Pablo Fajgelbaum y Stephen Redding (2014) sobre la distribución de ferrocarriles en Argentina entre 1895 y 1914.

En la imagen correspondiente a 1895, encontramos una distribución ferroviaria bastante federal, con líneas llegando a casi todas las capitales de provincias del país, o en proceso de hacerlo. En 1914, vemos

que esta distribución ha cambiado. Las vías no siguen expandiéndose en forma federal, ni responden al proyecto de ferrocarriles que había ideado Juárez Celman. En general, la expansión ferroviaria post-1895 se concentró en las provincias del litoral, que tenían mayores ventajas comparativas para integrarse al mercado internacional. Esta mayor densidad de líneas férreas es un elemento fundamental para la transformación del espacio agrícola pampeano, desde sus orígenes asociados a la ganadería extensiva, y nos revela un cambio en la matriz de inversión pública luego de la década de 1890. En los pocos casos provinciales donde las líneas férreas se expandieron entre 1895 y 1914 primó un interés económico más que de desarrollo estratégico. Este puede ser el caso de Mendoza y San Luis, dos provincias que vivieron un periodo de gran expansión económica durante la primera década de 1900.

Figura I.4: Mapa de distribución de las vías férreas en Argentina (1895, 1914)



Fuente: Fajgelbaum- Reeding (2014), p. 44-45

Ante este plano general, el trabajo presentado a continuación se enfoca en dos ejes críticos de este proceso de crecimiento, que tienen que ver con el proceso de desarrollo a escala regional y la distribución de los ingresos en la Argentina de la primera globalización. El trabajo se aboca a indagar sobre el estado

de la desigualdad en el país durante la segunda etapa de la globalización, caracterizada por ser más “liberal” que la primera. El objetivo es poder conectar la dinámica de la distribución de los ingresos con el modelo de desarrollo propia de una economía pequeña y abierta, abundante en recursos naturales y con una escasez relativa de población y de capitales. Se considera que la periodización de los indicadores de ingreso y desigualdad, fechados entre 1895 y 1913, nos permitirá acceder a nueva información sobre como fue el proceso de desarrollo en las economías provincial durante esta etapa de crecimiento. A continuación, se presentan los antecedentes que se han escrito de la materia, los objetivos específicos y la metodología con la cual se intenta abordar la problemática.

Capítulo 1: Antecedentes historiográficos y estado de la cuestión

La cuestión de la desigualdad ha sido una de las temáticas centrales que por las cuales se interesó la historia económica como disciplina. Asimismo, el caso latinoamericano ha sido particularmente investigado, por la persistencia de sus altos niveles de desigualdad de ingresos en el largo plazo. Los estudios sobre la inequidad se relacionan a la estimación del reparto desigual de los recursos en determinadas sociedades o poblaciones. Los estudios sobre la equidad y el crecimiento importan en términos normativos y positivos. Existe, se supone, una preferencia generalizada entre los individuos por la equidad, pero también es un concepto relevante por elementos sistémicos a las economías en estudio. Una de las fundamentaciones principales, en este sentido, es que tiene efectos importantes para el desarrollo económico de un país en el largo plazo.

Una primera hipótesis que se presentó sobre la conexión entre desigualdad y desarrollo es aquella que deriva los movimientos de la inequidad en forma endógena al proceso de crecimiento. Como primera referencia de esta interrelación, se encuentra el modelo de Simon Kuznets (1955). El mismo suponía un momento inicial de bajo desarrollo y alta equidad, que se alteraba en un momento de modernización. Naturalmente, el sector que se modernizaba comenzaba a divergir del otro, de carácter tradicional o primitivo, por el incremento de los ingresos y los salarios —o de la productividad marginal del trabajo—, provocando de esta forma un incremento de la desigualdad. El modelo culminaba cuando la totalidad de la economía completaba su traslación a los sectores modernos más productivos, volviendo a una situación general de equidad entre los mismos (Kuznets, 1955).

Para los países latinoamericanos durante la primera globalización, Bertola (2005) planteó que existe un movimiento de la equidad que puede contrastarse a lo propuesto por Kuznets en su curva. Para los casos de Argentina y Uruguay, se sostiene que existe una relación similar a lo sugerido por Kuznets entre el crecimiento de la economía y la desigualdad durante la primera globalización, pero esta tiende a volverse menos predecible luego de la segunda mitad del siglo XX. También en otros sectores distantes, como Nueva Zelanda y Australia, Bertola encuentra una trayectoria de crecimiento con desigualdad que va en línea con lo propuesto por Kuznets, en tanto que una primera instancia de modernización económica durante la primera globalización económica genera un impacto fuertemente regresivo en la distribución del ingreso (Bertola, 2005, p. 165).

Asimismo, una serie de autores también han probado que la relación planteada por Kuznets no se cumple empíricamente al analizar los casos de varias economías. Deninger y Squire (1996) plantearon que,

combinando los movimientos del índice de Gini con la tasa de crecimiento para varios países a lo largo del siglo XX, la relación entre crecimiento e inequidad es incierta. El argumento indica que el crecimiento no produce por sí solo cambios en la distribución del ingreso, sino que los efectos distributivos tienen que ver con otros factores, y que el crecimiento no provoca (Denninger-Squire, 1996, p. 587-588). Donde opera el crecimiento en forma activa es en el incremento de los ingresos de las clases más bajas. Pero esto no indica, necesariamente, un impacto progresivo sobre la distribución del ingreso a nivel general. La predicción de causalidad entre crecimiento e inequidad sigue siendo una incertidumbre, y depende de cada caso puntual.

Durante la década de 1990, la literatura comenzó a debatir la relación de Kuznets, sugiriendo que es la propia inequidad la que afecta a la tasa de crecimiento de un país. El argumento sostiene que los niveles de desigualdad inicial afectan negativamente la tasa de crecimiento. Diversos autores plantearon que la desigualdad afecta los niveles educativos, y por ende la productividad y la tasa de inversión de las economías (Galor-Zeira, 1993; Chaterjee, 1991). En un trabajo posterior, Denninger y Squire (1998) investigaron empíricamente esta correlación inversa a la planteada por Kuznets, argumentando que la adquisición de capital y de tecnología por parte de los sectores empobrecidos tienen una tasa de retorno en los niveles de crecimiento más elevados que en aquellas economías donde esto no ocurre (Denninger-Squire, 1998, p. 259-287)

También podemos complementar este enfoque citando algunas ideas clásicas del estructuralismo. Esta teoría propone que una economía con distribución de ingresos regresiva es más proclive a tener bajos salarios. Estos, a su vez, afectan negativamente el consumo, la salubridad, los niveles educativos y otros indicadores. Muchos de estos componentes son algunas de las bases del progreso técnico y de los incrementos de productividad. Los reducidos estándares de bienestar a su vez impactan sobre los niveles salariales, generando una retroalimentación de bajo crecimiento y desigualdad. Por otro lado, las economías más desiguales suelen ser las más heterogéneas en su estructura productiva, y las que muestran una segmentación superior en niveles de productividad y desarrollo dentro de su estructura (Cimoli-Porcile, 2013).

Se supone que la desigualdad tiene raíces múltiples, entre las cuales se cruzan cuestiones de fuerzas globales, estructuras sociales, variedad geográfica o factores institucionales. En este sentido, se requiere una interpretación global que tenga en cuenta la interrelación de estos factores con el modelo de crecimiento que se abre con la primera globalización. En este trabajo nos propondremos estudiar la

inequidad pensándola como una de las características fundamentales de la economía argentina y latinoamericana en el largo plazo.

En el panorama regional, una importante tradición de ideas e hipótesis respecto de la desigualdad proviene de la tradición neo institucionalista. Diversos autores, entre los cuales podemos destacar a Engerman-Sockoloff (2000) y Acemoglu-Johnson-Robinson (2001), ponen el origen de la desigualdad en un periodo anterior al que toma este trabajo, sugiriendo que el mismo tiene lugar antes de las independencias latinoamericanas. La regresividad distributiva latinoamericana, de acuerdo a estos autores, estuvo motivada por los efectos derivados de las instituciones económicas y sociales coloniales, con su correspondiente sesgo racial y los sistemas de trabajos forzados.

Otro grupo de autores, como Williamson, Prados, Arroyo Abad y Astorga, en cambio, enfatizan que el crecimiento de la inequidad se da por una serie de fenómenos asociados a la globalización, durante el siglo XIX, ya en el periodo republicano. Estos autores argumentan que la misma responde a instituciones y derivaciones tanto del periodo colonial como de las políticas de las jóvenes republicas. Se plantea que las reformas liberales del proceso republicano, desde mediados del siglo XIX, tienden a una concentración de los factores de producción -principalmente la tierra- en las elites, y que este proceso tiende a afectar la distribución de los ingresos cuando estos factores de producción se valorizan, desde fines del siglo XIX. En este sentido, el proceso de la integración internacional, con la valorización de la tierra y el crecimiento de los ingresos agropecuarios, impacta negativamente sobre la distribución de los ingresos por la acumulación de asimetrías en el acceso a los medios de producción a lo largo del siglo XIX (Williamson, 1999; Prados de la Escosura, 2007; Arroyo Abad, 2013).

Uno de los trabajos fundantes, que sirvió de iniciador de los estudios sobre la distribución de los ingresos en los estudios históricos, es el de Jeffrey Williamson. Este autor propone dos avances importantes, que son índole metodológica y de resultados. La innovación metodológica es una medición funcional de la inequidad. Ante la dificultad de acceder a las fuentes sobre ingresos personales, el autor plantea que puede realizarse una estimación de la tendencia de la desigualdad al comparar la evolución de las rentas de la tierra con la de los salarios reales de trabajadores no calificados en el largo plazo. A su vez, los resultados de dichos estudios sostienen que el boom de *commodities* de la primera globalización en Latinoamérica generó enormes crecimientos en las rentas, mientras que los salarios crecieron en forma mucho más modesta, generando así una renta excedente que, en países donde la concentración de la tierra era alta, se apropiaba una clase reducida de terratenientes exportadores o grupos ligados a estos círculos (Williamson, 2002, p. 55-85). Podríamos decir, entonces, que para Williamson existe una relación

negativa entre la apertura comercial y la distribución de los ingresos en países con abundancia relativa de recursos naturales.

El estudio de Williamson supone una medición funcional. A diferencia de mediciones sobre ingresos personales globales o sobre rentas sectoriales, la medición funcional permite establecer un *proxy* distributivo entre los sectores asalariados y el resto de la economía. En el marco de la primera globalización, podemos advertir que la hipótesis toma algunos supuestos propuestos por el modelo Heckscher-Ohlin clásico. Éste plantea que de la apertura económica se benefician más aquellos factores de producción que son relativamente abundantes en la economía del país (Heckscher-Ohlin, 1991). Esta propuesta también se replicó en los estudios realizados por O'Rourke y Williamson (1994, p. 894-910) sobre la integración de los mercados globales de factores, donde se argumenta que se produjo una igualación transnacional en los precios de estos. Para el caso de Argentina, se supone que el salario - inicialmente alto- se deprime por la inmigración y por la apertura comercial, mientras que la producción exportable eleva su valor por la exposición a mercados externos crecientemente integrados, con su correspondiente efecto expansivo sobre el precio y la renta de la tierra.

Asimismo, lo propuesto por Leandro Prados de la Escosura toma varios supuestos de lo planteado por Williamson. La diferencia radica en que su medición funcional de la inequidad compara la evolución de los ingresos de trabajadores no calificados con la del ingreso medio per cápita del país, sin utilizar el indicador de la renta de la tierra como unidad de comparación con los salarios, a causa de la poca disponibilidad de datos fiables sobre este indicador. En Argentina, este autor descubre una tendencia similar a la de Williamson, en la cual el producto aumenta más que los salarios, derivando esto en un excedente que es captado por los propietarios del capital y la tierra de los países en cuestión (Prados de la Escosura, 2007, p. 294-299).

En un reciente aporte, Arroyo Abad (2013) retoma análisis volviendo sobre indicadores similares a los utilizados por Williamson para interpretar lo ocurrido durante el siglo XIX en varios países de América Latina. La autora sugiere que los efectos de la apropiación del excedente no tienen que ver con un orden social preexistente, sino de una fuerte alteración institucional en el periodo republicano subsiguiente, que corre entre 1820 y 1900. De tal manera, toma un índice funcional similar al propuesto por Williamson como variable para explicar como la desigualdad aumenta o disminuye según cada caso. Para la autora, los factores explicativos del movimiento de esta ratio, y las variables causales del incremento de la inequidad, son los movimientos de los términos del intercambio y la relación entre el stock de trabajo y de tierras disponibles. Para el caso argentino, Arroyo Abad plantea un crecimiento muy pronunciado de

la inequidad a partir de 1880, causado principalmente por el incremento de la relación entre oferta de trabajo y de tierras (Arroyo Abad, 2013, p. 46-60). En una línea similar se puede incluir un trabajo de Pablo Astorga, en el que se sostiene que la inequidad, a lo largo del siglo XX, está determinada por los shocks externos y su impacto sobre los *commodities*, el nivel del tipo de cambio real, y el impacto de los incentivos externos sobre la productividad sectorial (Astorga, 2015).

En un artículo posterior, Astorga y Arroyo Abad intentaron realizar una explicación conjunta sobre la desigualdad en el largo plazo. La metodología fue la creación de un índice de gini funcional, con cuatro grupos ocupacionales segmentados por su posición social relativa. La conclusión, nuevamente, sostiene que los cambios en la desigualdad durante la primera globalización, se explican principalmente por el movimiento en los términos de intercambio cuyo incremento, sugieren, es capturado solo por los dueños de los medios de producción, elevando así la brecha entre estos y los asalariados (Astorga- Arroyo Abad, 2016, p. 9). El trabajo, sin embargo, tiene dos debilidades relevantes. En primer lugar, es un trabajo limitado –a nivel salarial- a la región metropolitana y pampeana, no así a todo el país. Podemos advertir que no en todos los sectores del país los movimientos de los términos del intercambio impactan de igual manera. En segundo lugar, las categorías ocupacionales tomadas son pocas, no son plenamente representativas del total, y no están ponderadas sobre el total de los grupos ocupacionales, ya que esto afectaría el coeficiente final del gini *entre grupos* que los autores intentan obtener.

Otro aporte relevante para el caso argentino, aunque visto en perspectiva regional, es de Luis Bertola, Javier Rodríguez Weber, Henry Willebald y Cecilia Castelnovo. Estos proponen una sofisticación de la medición funcional del ingreso para Uruguay, Argentina, Brasil y Chile, descubriendo que el empeoramiento en la distribución del ingreso entre 1870 y 1900 puede deberse tanto a las fuerzas de la globalización como a factores estructurales, entre los cuales se destacan la distribución de la tierra o la capacidad de los países de obtener aumentos en el stock de esta, como puede advertirse en el caso de Chile luego de la guerra del Pacífico (Bertola-Castelnovo- Rodríguez Weber- Willebald, 2009, p. 452-485). Para el caso argentino, los autores reafirman que el deterioro de la distribución del ingreso se asocia contundentemente a la distribución de los factores y a los efectos de la apertura externa en el periodo.

También contamos con valiosos aportes sobre el estado de la desigualdad tanto en la tenencia de capitales e ingresos, como en la distribución de los ingresos a escala provincial en Argentina. Existen antecedentes de estimaciones aisladas, de acuerdo a la disponibilidad de fuentes existentes en cada una de las provincias. En este sentido, se dispone de algunos datos sobre la evolución de la desigualdad en Entre

Ríos, Santa Fe, Tucumán y otras provincias¹. Jorge Gelman realizó un trabajo por aunar varias investigaciones, que han dado una mirada renovada sobre la concentración del ingreso a lo largo del siglo XIX, en los tiempos previos a la integración del mercado a las corrientes de la globalización (Gelman, 2011). La hipótesis predominante en estos estudios argumenta que existe una dinámica expansiva de la desigualdad en las provincias argentinas a lo largo del siglo XIX, especialmente aquellas que se integran más exitosamente al ciclo de comercio internacional y por lo tanto sugiere que hay una relación positiva entre globalización y desigualdad en el país.

En la misma línea, deben tenerse en cuenta otros aportes que se han realizado en términos de desarrollo y equidad a nivel regional. Es importante, para poder explicar la desigualdad entre individuos, estudiar también las diferencias de ingresos existentes entre las regiones. En este sentido, son particularmente relevantes los trabajos sobre los Productos Brutos provinciales y sus tendencias. La hipótesis predominante supone que la divergencia regional es sustantiva, y que el ordenamiento entre las provincias por su nivel de riqueza no cambia radicalmente a lo largo del periodo (Llach, 2007; Nicolini-Araoz, 2016). Asociada a esta literatura, puede mencionarse los estudios sobre los índices de precios y salarios reales en las regiones. Correa Deza-Nicolini plantean la enorme heterogeneidad a nivel de riqueza y costo de vida que hay entre las provincias. El estudio sobre precios, al establecer deflatores nuevos en las provincias, sugieren que los salarios reales del interior, nominalmente inferiores a los de la capital, estaban aún más deprimidos por los elevados precios en los alimentos que tenían las provincias alejadas de la pampa húmeda, que tenían un inferior nivel de productividad en la producción de alimentos (Correa Deza- Nicolini, 2014, p. 202-212).

Además de la desigualdad, una de las motivaciones de este trabajo es poder generar un mayor conocimiento sobre la fluctuación del mercado de trabajo y los salarios reales. En este sentido, es importante tener en cuenta los numerosos estudios sobre el movimiento de los salarios y la evolución del bienestar durante el periodo en cuestión. El trabajo pionero de esta rama de investigación fue de Roberto Cortés Conde. Este autor estructuró una primera base de salarios reales para algunos sectores en Buenos

¹Existen mediciones de desigualdad durante la globalización en Entre Ríos, en el que se cuenta con el trabajo de Djenderedjian, Julio- Schmit, Roberto (2008). "Avances y límites de la expansión agraria argentina: crecimiento económico y distribución de la riqueza rural en Entre Ríos (1860–1892)" en *Investigaciones de Historia Económica*, 4(11), 75-106. Para Tucumán, existe el antecedente de Nicolini, Esteban- Alvarez, Beatriz (2011), *Income inequality in the North-West of Argentina during the first globalization. Methodology and preliminary results*. Ponencia presentada en II Encuentro Anual de la Asociación Española de Historia Económica. Madrid. Para Santa Fe, existe un antecedente previo por parte de Frid, Carina (2010). "Desigualdad y crecimiento económico: un análisis de la distribución espacial y social de la riqueza en Santa Fe (1850-1870)" en *El Mapa de la Desigualdad en Argentina* (Gelman ed.), Buenos Aires, Prohistoria.

Aires y el litoral. Principalmente, se estudian los ingresos de trabajadores no calificados en el sector público y algunas industrias. La evidencia sugiere una mejora generalizada en el periodo 1880-1914, interrumpida por la crisis de 1890 (Cortes Conde, 1979, p. 226-228). Esta mejora, sin embargo, resulta ser mucho menor que el crecimiento del producto durante el periodo, de acuerdo a las cuentas nacionales estimadas por el propio Cortes Conde posteriormente (Cortes Conde, 1994). La explicación que se brinda es que la elasticidad de la oferta de trabajo, por las características propias de la inmigración en Argentina, impide que este factor pueda presionar sobre el ingreso en expansión, y de esa forma incrementar su precio.

Existen, a su vez, trabajos que discutieron y plantearon la insuficiencia de los aumentos de los salarios reales durante el periodo en cuestión. En esta lectura, el trabajo señero es el de José Panettieri (1968), que sugiere que los incrementos nominales no alcanzan a cubrir los aumentos en el índice de precios al consumidor. Esta hipótesis es reforzada por Juan Bialet Masse (1904) en su célebre informe de 1904, que tenía por objetivo describir el estado de la clase obrera y los trabajadores en el interior de la Nación. En el escrito, se describe en forma crítica la situación social de los trabajadores en varios sectores del interior del país. Otros autores, como Juan Alsina y Juan Alvarez, reforzaron esta imagen impresionista y crítica del nivel salarial en las postrimerías de la Crisis de 1890 (Patroni, 1898; Alsina, 1905, Álvarez, 1929).

En la línea del trabajo de Cortes Conde, a su vez, han aparecido algunos aportes recientes. En sus recientes investigaciones, Martín Cuesta ha relevado los salarios en la Ciudad de Buenos Aires y sugiere que hubo un mejoramiento generalizado del salario real, pero que este aumento promedio oculta una segmentación superlativa entre trabajadores calificados y no calificados (Cuesta, 2012, p. 159-179). Pablo Astorga, en cambio, relativiza este *skill-premium* que Cuesta sugiere. Utilizando datos de Cortes Conde y otros autores, como Orlando Ferreres (2004), plantea que Argentina era uno de los países donde menos segmentación existía entre trabajo calificado y no calificado. El autor sostiene que el valor del trabajo calificado en Argentina se parece mucho a los del resto de los países sudamericanos, mientras que el precio del trabajo no calificado es muy superior (Astorga, 2017). Es importante mencionar, sin embargo, que el autor encuentra una reversión de esta estructura igualitaria a partir de 1900, cuando comienza a verse un incremento en la segmentación.

Estos aportes otorgan una mirada sobre las medidas de bienestar y de segmentación del factor trabajo. Mientras que Cortes Conde ofrece datos de trabajadores no calificados, Cuesta y Astorga amplían estas investigaciones, incluyendo más categorías y ampliando el rango de los ingresos de los asalariados. Sin embargo, nuevamente, son trabajos que adolecen de una perspectiva nacional, focalizándose

exclusivamente en Buenos Aires o alguna otra economía provincial. Por ello, deben tenerse en cuenta otros trabajos relevantes que hicieron aportes similares, pero en provincias del interior. Destacamos, en este sentido, las investigaciones de Daniel Campi (2004) para Tucumán, y Beatriz Bragoni y Patricia Olguín (2020) para Mendoza respectivamente. En ambos casos, los investigadores argumentan que estas provincias tienen una importante prima salarial respecto a sus vecinas, y que por ello son receptoras de migraciones internas. También plantean que el movimiento de los salarios tiene una tendencia endógena a los ciclos de las economías regionales de las provincias. Por este motivo, la prima salarial de Mendoza y Tucumán no tardan en agotarse, al enfrentarse las provincias a situaciones de crisis sectoriales o excesos de oferta de trabajo.

Objetivos

Como se advirtió en el estado de la cuestión, los antecedentes en torno a la evolución de la desigualdad y los salarios en Argentina han sido valiosos y diversos. Sin embargo, también se advirtieron ciertas limitaciones importantes en cuanto al espacio temporal y espacial que buscan cubrir. Para establecer valores aproximados de los ingresos reales de la Argentina, en general, se utilizaron datos correspondientes solo a la Ciudad de Buenos Aires. En este sentido, los trabajos no resultaron del todo integradores de la heterogeneidad del territorio, y otorgaron una imagen limitada del panorama distributivo del periodo. Al respecto, podemos citar algunos trabajos que plantean que las divergencias interiores del país no son menores entre provincias y entre los sectores asalariados de las mismas, resultando así la imagen de Buenos Aires una representación muy imperfecta del país en su conjunto².

Este trabajo pretenderá cubrir algunos estos espacios vacíos, ampliando lo que sabemos sobre la estructura ocupacional, salarial y de los ingresos de los propietarios en el periodo, incluyendo al interior del país, y produciendo índices más precisos de desigualdad dentro y entre los grupos sociales en las provincias y territorios nacionales. El objetivo general del trabajo es estudiar los cambios en la distribución de los ingresos en la Argentina entre 1890 y 1914, integrando la inequidad entre las regiones, los factores

²Respecto a las diferencias de riqueza entre provincias, se pueden consultar los trabajos mencionados sobre la evolución del PGB geográfico, como los de Nicolini, Esteban- Aroz, Florencia (2016) o Llach, Lucas (2007). Respecto a los trabajos que enfatizan las diferencias entre los asalariados dentro de las provincias, podemos citar el trabajo preeliminar de Nicolini, Esteban- Alvarez, Beatriz (2020, *mimeo*).

de la producción y los grupos dentro de los mismos. De esta manera, el enfoque estará puesto en una explicación integral de las alteraciones de los indicadores de la inequidad en el largo plazo.

Asociados a este objetivo general, también es de interés de este proyecto abordar cuatro objetivos específicos. En primer lugar, se buscarán ampliar los conocimientos sobre la estructura ocupacional y el cambio de la misma a lo largo de la globalización. En segundo lugar, construir una base amplia y general de ingresos reales en todos los sectores de la economía. El mejoramiento de las series que ya existen sobre los salarios reales es uno de los sub-productos que el trabajo espera brindar, de tal manera de completar los datos que se tienen sobre ingresos personales y bienestar. Asimismo, se presentarán datos sobre la evolución de los ingresos de los propietarios a nivel sectorial, tanto en sector agropecuario como en las industrias y comercios del país.

En tercer lugar, nos interesa investigar la concentración de la tierra y del capital, y los efectos de esa concentración en la distribución de los ingresos. La mirada tradicional sobre el país indica que en el periodo se acentúa la concentración de la tierra y el capital, ensanchando las distancias entre propietarios y trabajadores. Otro objetivo es entonces lograr complejizar esta mirada, describiendo de manera más completa a los sectores propietarios, contemplando las divisiones internas de estos, y describiendo su trayectoria de ingresos y rentas.

En cuarto lugar, un objetivo es salirse de una visión centrada en Buenos Aires de estos estudios, e incluir al interior del país en las explicaciones y en el cálculo de la inequidad. Es natural que los trabajos anteriores hayan usado las fuentes de más fácil acceso y mejor calidad, sobre todo en cuanto a la reconstrucción de los salarios reales, que son los datos de la Ciudad de Buenos Aires. Este trabajo intenta superar este sesgo, y completar los conocimientos incluyendo las trayectorias de las economías provinciales, además de la porteña y bonaerense.

Estrategia metodológica

Como hemos visto en los antecedentes, los indicadores existentes para medir la inequidad en el largo plazo son varios, pero tienen limitaciones importantes. Uno de los principales aportes ha sido el ratio de Williamson, entre salario y renta de la tierra. Un primer problema de estas estimaciones es que colocaron un valor único para estos indicadores y esto le quita precisión a la distribución interna de ingresos en cada sector -en este caso, los propietarios y los asalariados-. En segundo lugar, otro rasgo problemático es que

estos cálculos asumieron que la tierra se encuentra concentrada de igual manera en un territorio muy superior al que toma la muestra, que se limita al área de Buenos Aires. En la misma línea, este índice supone que los salarios de los obreros de toda la Argentina se mueven acompañados a los de la Ciudad de Buenos Aires. Todos los índices que toman una sola medida absoluta para cada uno de los factores y se apliquen a objetos de estudios amplios tendrán un problema similar. En los “*Pseudo-ginis*” de Prados de la Escosura podemos encontrar lo mismo, sobre todo cuando solo se toma un valor salarial y no se establece claramente cuál es el sector que se beneficia de los aumentos relativos del ingreso medio de un país sobre el salario no calificado. La construcción del índice de Arroyo Abad y Astorga, aunque tiene una ampliación de los sectores sociales tomados en la muestra, toma solo cuatro categorías, evitando así observar la desigualdad interna de estas categorías, que puede ser muy elevada.

Para encontrar tendencias claras sobre la inequidad en el reparto de los ingresos de los factores, se debe crear un indicador aproximado más preciso que los ya propuestos. Este, a su vez, debe contemplar las segmentaciones sociales, de tal manera de presentar una serie más detallada que las realizadas en las mediciones funcionales presentadas en los antecedentes historiográficos. El primer indicador elegido será un Índice de Gini entre los sectores según su nivel de ingreso. Este índice será una reconstrucción histórica de la estimación que mide el coeficiente de desigualdad entre los ingresos de una población. A diferencia del gini convencional, el índice propuesto en este trabajo solo ocupará al vector de quienes tienen ingresos de algún tipo, y no a la población económicamente activa en su conjunto. Aun así, suponemos que será una buena estimación de la desigualdad para el objeto de estudio.

Al igual que en la actualidad, la base de datos supone una serie de asignaciones de ingreso por sectores laborales de la población para 1895 y 1914, que permiten establecer coeficientes de distancia entre los mismos. La construcción de un índice de Gini histórico supone un procesamiento con formato de “tablas sociales dinámicas”. Esto consiste, en primer lugar, crear una estructura poblacional y dividirla en segmentos ocupacionales, agrupando categorías similares en el mercado de trabajo. Luego de esto, a cada segmento se le asignan rangos de ingresos, creando así una estimación donde aparecen aproximadamente representadas la totalidad de la población activa del país y su ingreso aproximado. Con estos datos, puede obtenerse un coeficiente de gini de los ingresos en la economía. Entre los antecedentes historiográficos en la utilización de esta metodología se tuvieron en cuenta los estudios de Rodríguez Weber (2009) para la República de Chile; Bertola, Gelman y Santilli (2015) para la provincia de Buenos

Aires durante el rosismo (1830-1865), o los de Nicolini y Álvarez (2010) para la provincia de Tucumán durante la primera globalización³.

El detalle de la conformación de los indicadores estadísticos se encuentra en el anexo metodológico, donde se presentan todas las operaciones realizadas en la conformación de los datos sobre la estructura laboral, los ingresos y la desigualdad que se utilizaron en esta tesis. En los capítulos que siguen, se presentan los resultados de las estimaciones que emergieron de esta base de datos. La información de la estructura ocupacional de la Argentina y la distribución de la propiedad en los distintos sectores económicos se presentan en el capítulo 2 de esta tesis. En el capítulo 3 y 4, se presentan una serie de estimación de ingresos por sector. En la conformación de una estructura de ingresos, se estimaron tanto los salarios como los ingresos de los capitalistas y propietarios. De la conformación de esta estructura de ingresos, segmentado para cada provincia, se obtuvo un dato concreto sobre la dispersión de los ingresos, estimados a través de un índice de Gini, que se presentan en el capítulo 5. Por último, se anotan las conclusiones derivadas de la información presentada en los capítulos descriptos.

³ A diferencia de otros trabajos, en esta tesis no se realiza una estimación del índice de Theil, a pesar de reconocer la adecuación del mismo a un ejercicio de descomposición de la desigualdad a nivel sectorial y regional. El armado de estos estimadores queda en la agenda de una investigación futura.

Capítulo 2: Los cambios de la estructura productiva y laboral entre 1890 y 1914

I-Introducción

La primera globalización en Argentina ha sido tradicionalmente signada como un periodo de expansión económica liderada por las exportaciones agropecuarias. El mecanismo supuso, en primer lugar, un crecimiento constante de la superficie explotada por la ganadería y agricultura, ligada a la expansión de la frontera territorial luego de la Conquista de la Patagonia y el Chaco, acelerada a partir de 1879. También se argumentó que la atracción de capitales externos contribuyó a modernizar los transportes y la comunicación, al mismo tiempo que un incremento demográfico, ligado a la inmigración europea, fortaleció y robusteció el mercado de trabajo en una economía en plena expansión.

Adicionalmente, entre 1870 y 1914 se certificaron otros cambios estructurales. En primer lugar, desde muy temprano se lograron avances en los sistemas educativos públicos, luego de un largo atraso relativo en la oferta de bienes y servicios públicos a lo largo del siglo XIX respecto a otros países de nuevo asentamiento, como Australia o Nueva Zelanda (Llach, 2010). En segundo lugar, se consolidó una conectividad cada vez más relevante de los mercados internos del país, ligados a la inversión ferroviaria y en comunicaciones. En tercer lugar, y a partir del crecimiento de la urbanización y los mercados internos, se destacó el nacimiento de una pujante estructura industrial temprana en algunos espacios del país (Germani-Garciarena, 1987, p. 128; Gerchunoff-Llach, 2017). Las transformaciones económicas y demográficas disminuyeron los costos de transporte y generaron grandes mercados consumidores que fueron el estímulo principal para el proceso de industrialización en el país. Estos estímulos, como se verá en este capítulo, fueron fundamentales para explicar las transformaciones del mercado de trabajo en el país.

La historia del movimiento obrero ha asignado mucha importancia al periodo que corre entre 1895 y 1914. Se ha propuesto que en estos años se produjeron las primeras reacciones sustantivas en torno al reclamo salarial y de las condiciones laborales (Suriano, 2000). El crecimiento de la combatividad obrera, en todo caso, se dio en un contexto muy cambiante. En este capítulo presentaremos datos sobre la evolución cuantitativa del mercado de trabajos en Argentina, analizando la distribución sectorial de los trabajadores y su nivel de calificación. Asimismo, en este capítulo ofrecemos algunos datos sobre la evolución de estos mercados laborales en las distintas regiones del país.

Existen unos cuantos antecedentes historiográficos sobre la evolución de la estructura laboral en Argentina. Los trabajos más relevantes, sin embargo, han provenido de los estudios demográficos, más que de la historiografía económica. Uno de los primeros antecedentes, que presenta datos sobre la evolución de la población económicamente activa es el de Zulma Recchini y Alfredo Lattes (1975). En este se enfatiza que luego de 1895, el mercado de trabajo en formación, de características sumamente fluctuantes por los cambios demográficos y productivos producidos por el proceso migratorio, sostiene un proceso de expansión bastante pareja hasta 1914. Una continuación a estos estudios sobre la formación de la fuerza de trabajo es el de Ernesto Kritz (1985), donde aparece un análisis detallado de las tasas de participación en el mercado laboral por sexo, origen y grupos etarios utilizando como fuente las estimaciones censales de 1869, 1895, 1914, 1947, 1960 y 1970. Adicionalmente, suma a su análisis las diferencias en lo ocurrido entre provincias y regiones. Estos datos significan un aporte importante, aunque tampoco se identifica un análisis profundo sobre la distribución sectorial de la estructura laboral.

El primer trabajo que comenzó a indagar sobre los cambios estructurales por sector acontecidos entre 1895 y 1914 fue de Gino Germani y Juan Garciarena. Estos autores proponen que es correcto suponer que entre 1895 y 1914 hay cambios en la distribución de los trabajos por sector, con una paulatina preponderancia del sector secundario sobre el primario, a partir de un crecimiento relativo de la industria a comienzos del siglo XX (Germani-Garciaarena, 1987, p. 128). En este texto se identifica un proceso de cambio estructural durante la primera década del siglo, con una preponderancia de la economía urbana sobre la tradicional estructura ganadero-pastoril. Un proceso similar se advirtió en las primeras estimaciones acerca de la estructura de ingreso sectorial en el país, realizadas por Carlos Díaz Alejandro (1970, p. 25).

En la historiografía económica argentina clásica, el análisis de los mercados de trabajo ha estado presente, aunque el análisis estructural sobre el mismo ha sido menor. Al respecto, Carlos Díaz Alejandro y Roberto Cortes Conde han planteado diversas interpretaciones sobre el proceso de creación y distribución de los empleos en el país. Díaz Alejandro argumentó que la oferta laboral del periodo tiene como característica predominante a una altísima elasticidad, como producto de las migraciones. Esta se explica por el atractivo que ofrecía la elevada prima salarial argentina para los trabajadores extranjeros. Cortes Conde también sostuvo esta hipótesis, y agregó que el destino predominante de la mano de obra fue el sector agropecuario. Sin embargo, este autor también sugiere que hubo una expansión en la demanda de trabajo en las obras de servicios públicos y de las industrias de trabajo intensivos a partir de 1890 (Cortes Conde, 1979, p. 199).

Debe tenerse en cuenta que Cortes Conde descuenta de este sector a los jornaleros. Sacar a este sector puede ser determinante, puesto que los trabajadores de jornal se encuentran predominantemente en el sector agropecuario, aunque son un grupo rotativo, y su ubicación espacial y sectorial es cambiante a lo largo del periodo. Para Cortes Conde, la ciclicidad de la demanda laboral es una característica estructural del mercado de trabajo argentino (Cortes Conde, 1979, p. 205). Este se caracteriza por tener una predominancia de empleos de bajas calificaciones y alta rotación, donde incluso la participación por sectores o ramas se ve alterada con mucha frecuencia. Por este motivo, se desprende de lo mencionado, que se trata de una economía con empleo de baja calidad y alta movilidad de ingresos.

En la historiografía reciente sobre el periodo, el debate sobre la cuestión obrera y su evolución ha sido amplio. Sobresalió en los trabajos la preocupación generada en el periodo 1895-1914 por la presunta pérdida de bienestar de los obreros en el proceso de crecimiento urbano. Al respecto, Juan Suriano y Mirtha Lobato sugieren que la creciente necesidad de mano de obra de los empresarios argentinos, y la fuerte movilidad de la oferta laboral, generó algunos incentivos para que el estado tome un rol activo en la regulación sectorial (Suriano-Lobato, 2014, p. 13-15). Luego de 1895, se comenzó a advertir el advenimiento de una clase obrera urbana y, a partir de este motivo, crece la motivación hacia las políticas de control social por parte del estado argentino.

Otro subgrupo que ha realizado avances notables respecto de la estructura ocupacional del periodo han sido aquellos autores que se han enfocado en la historia de las mujeres. En este sentido, se planteó que la inserción de las mujeres en este mundo fue compleja y tuvo una dinámica particular. Algunos autores han enfatizado en la salida de las mujeres del mercado formal de empleos entre 1870 y 1914, argumentando que existe una tendencia a la salida de las mujeres una vez consolidan una vida familiar y son demandadas para labores domésticas (Lobato, 2007, p. 247; Barrancos, 2008, p. 102). Cecilia Allemandi y Fernando Rocchi sugirieron, sin embargo, que en la economía más moderna del país –la Capital Federal- luego de 1895 existe una reversión temprana de esta salida de las mujeres, volviendo a integrarlas al mercado laboral (Allemandi, 2009, p.5-6; Rocchi, 2000). A nivel nacional, el mercado de trabajo femenino deberá esperar hasta entrado el siglo XX para expandirse, motivado por el crecimiento de la demanda de empleo en el sector industrial. Este proceso de integración del trabajo femenino en sectores urbanos ha sido extensamente descripto como un primer síntoma del cambio de estructura de la posición de la mujer en los mercados de trabajo a partir del siglo XX (Barrancos, 2012, p. 99; Lobato, 2007, p. 246).

II- El mercado de trabajo en Argentina por sector productivo

A propósito de la distribución de trabajadores por sectores entre 1890 y 1914, los contados antecedentes historiográficos sugieren que existe una traslación de trabajadores del sector primario, cuya importancia en Argentina era elevada por ser el sector económico más importante del país, hacia los sectores industriales y terciarios. Los indicios de esta distribución pueden verse en el crecimiento de la tasa de urbanización en el país, que crece de 37,4% a 52,7% entre 1895 y 1914 (Recchini-Lattes, 1975, p. 115). Adicionalmente, algunos antecedentes han planteado que se produjo otro cambio estructural relevante durante el periodo, que tiene que ver con la transformación agrícola del campo, desde su tradicional estructura productiva ligada a la ganadería. Este proceso contribuyó a la formación de colonias y aglomeraciones urbanas en varias regiones de la Pampa Húmeda (Gallo, 2004).

Un primer procesamiento de la distribución de los trabajadores por sector fue realizado en la confección de los censos de población de 1895 y 1914. Los mismos mantuvieron el mismo criterio de agrupamiento de población por sector productivo. Los sectores seleccionados por los censistas para diferenciar a los trabajos son los de producción de materia prima, producción industrial, comercio, transporte, propiedad mueble e inmueble, personal de servicio, defensa, administración pública, cultos, jurisprudencia, profesiones sanitarias, educación, bellas artes, letras y ciencias, profesiones ambulantes y dependientes; y personal sin trabajo fijo. Dentro de estos rubros no existe una diferenciación de calificaciones entre los trabajadores. La información oficial de los censos, que se presenta en el cuadro II.1 nos proporciona indicios sobre el cambio estructural de la economía argentina.

Lo primero que se destaca es el gran crecimiento nominal de la cantidad de empleados en todos los rubros laborales. La expansión demográfica del país fue muy importante, y se asoció a la inmigración durante los años de la primera globalización. Mas allá de la ampliación de la cantidad de empleos observados, se pueden observar algunos cambios en la distribución relativa de los trabajadores por rubro. En primer lugar, se produce una caída de los empleados en el sector productor de materias primas y de los rubros de empleos domésticos. Esto parece corresponderse con lo que hemos planteado en los antecedentes historiográficos. El sector primario, por ejemplo, aunque aumenta su nómina en más de cien mil empleados, decrece en su importancia relativa en cuanto a la cantidad de perceptores de ingreso desde un 24% del total de los perceptores de ingresos en 1895 a menos del 17% del total en 1914. Esto se asemeja a lo planteado en los antecedentes por autores como Germani, Garciarena, Cortes Conde y Diaz Alejandro.

Cuadro II.1: Cantidad de empleados por sector productivo y participación sobre el total de trabajadores registrados en las estimaciones censales

Profesiones	1895	1914	Participación % 1895	Participación % 1914
Producción de materia prima	393948	529866	23,9	16,4
Producción industrial	366087	841237	22,3	26,1
Comercio	143363	293646	8,7	9,1
Transporte	63006	110774	3,8	3,4
Propiedad mueble e inmueble	28445	63472	1,7	2,0
Personal de servicio doméstico	222774	218619	13,5	6,8
Defensa	13102	9641	0,8	0,4
Administración pública	23934	109008	1,5	3,4
Cultos	3013	5631	0,2	0,2
Jurisprudencia	5661	9078	0,3	0,3
Profesiones sanitarias	4946	14763	0,3	0,5
Educación	18358	83184	1,1	2,6
Bellas Artes	2508	14192	0,2	0,4
Letras y ciencias	2479	8809	0,2	0,3
Profesiones ambulantes y dependientes	11523	218810	0,7	6,8
Personal sin trabajo fijo	342493	702523	20,8	21,7
SUBTOTAL	1645640	3233253	100,0	100,0

Fuente: Segundo Censo Nacional de Población (1895) y Tercer Censo Nacional de Población (1914)

También el sector de empleados domésticos cae en su peso total y relativo. Esto también se corresponde con lo planteado por la historiografía de género, dada la gran participación que tienen las mujeres en este sector. Hacia 1895, el 90% del total de los trabajadores de rubro de los servicios domésticos eran mujeres, mientras que en 1914 la representación todavía significaba un 84% del total (Segundo Censo Nacional de Población, 1895, Tomo II, p. CXCII; Tercer Censo Nacional de Población, 1914, Tomo IV, p. 391). Claramente, se trata del sector más feminizado del trabajo a lo largo del periodo. La pérdida de relevancia de este sector se observa incluso en términos nominales, con una caída de cuatro mil empleos. En

términos relativos, se derrumba desde el 13,5% del total de la población económicamente activa a menos del 7% entre 1895 y 1914.

Ahora bien, ¿Cae el sector doméstico porque hay una declinación de la oferta a partir del corrimiento de las mujeres del mercado laboral? ¿O cae porque se reduce la demanda de trabajos domésticos? Al indagar sobre los salarios, veremos que en este sector los ingresos crecen en forma similar al promedio de asalariados urbanos. Esto parece indicar que la demanda de trabajo doméstico no disminuye, y que la caída puede asociarse en mayor medida a motivos de oferta. Es posible que la vuelta de las mujeres a la economía del hogar reemplace las tareas domésticas y se genere al mismo tiempo una caída en la oferta y la demanda de empleos en ese sector. Un proceso similar se identificó en otros procesos modernizantes de las economías europeas, como en el caso de la Inglaterra de la Revolución industrial (De Vries, 1994).

Por el lado contrario, el aumento más importante de la nómina de trabajadores y de su peso relativo se da en el sector industrial, donde el crecimiento de la participación de la población económicamente activa es elevado. El sector de “producción industrial” es el que más crece, aumentado más del doble su número total de perceptores entre los dos años de la muestra. Este crecimiento se corresponde a la idea de que durante las primeras décadas del siglo XX se produce la gran expansión de la industria nacional, que altera radicalmente la estructura productiva del país. El contraste con el rubro de los productores de bienes primarios es revelador de estas transformaciones.

El segundo sector que muestra un avance superlativo es el sector público, tanto de la administración pública, como del sector educativo. La participación sumada de todos los rubros que tienen como empleador al estado (administración, educación, salud, jurisprudencia, defensa, letras y ciencias, bellas artes y cultos) suman un 4,5% de los trabajadores en 1895, y trepan hasta 7,9% del total de los perceptores de ingresos en 1914. El crecimiento en números brutos es de casi 75000 trabajadores en 1895 a más de 250000 en 1914. El estado, en este sentido, se revela como uno de los grandes empleadores del periodo. Muchos otros rubros, como el sector comercial y profesional, también crecen mucho, aunque ninguno en forma tan expansiva como los sectores asociados a la oferta de bienes y servicios públicos, que crecen notablemente en el periodo.

Por último, es relevante destacar lo que ocurre con el rubro de “trabajadores sin trabajo fijo”. Estos son, mayormente, los jornaleros urbanos y rurales. Se trata, como ya dijimos, de empleados de baja calificación y de alta rotación. A raíz de estas características, es una de las categorías salariales de más bajos ingresos del país. La participación de este grupo en la estructura general se consolida en alrededor del 20% del

total de perceptores e incluso aumenta su tamaño relativo entre los dos años de la muestra. Este sector podría mostrar un aumento incluso si sumamos a la categoría de “trabajadores ambulantes y dependientes”, cuyos niveles de calificación y rotación son similares al de los jornaleros.

Podemos suponer que, a pesar de que se comienza a producir un cambio estructural a sectores demandantes de empleos más calificados, como se ha argumentado anteriormente, también podemos advertir una persistencia en los empleos de baja calidad. Este enorme contingente de empleados es estimulado por la continua expansión de los trabajos agrícolas y urbanos temporales. La baja consolidación de la institucionalidad obrera y mutual no promovió grandes modificaciones de las condiciones de trabajo de estos sectores, mientras que la fluctuación de los ingresos de los mismos debió haber sido fuertemente influenciada por el impacto de los ciclos económicos sobre la rentabilidad de los sectores económicos, principalmente el campo.

III-La distribución de los perceptores de ingreso por calificación

A propósito de la calificación de los empleos, los censos no aportan un ordenamiento tan cohesionado como el de la clasificación por sector productivo. Por ende, se optó por construir una estimación similar a la anterior, segmentando a las categorías generales de perceptores de las tablas sociales elaboradas. A propósito, se separó a los perceptores con criterios de calificación, propiedad de los establecimientos y sector productivo donde se encuentran. Se terminó por conformar una estructura de quince categorías generales, con el objetivo de analizar las tendencias generales sobre la dinámica del trabajo por calificación entre los dos censos. Los censos presentan distintos criterios de agrupamiento, contando el de 1914 con muchas más categorías laborales que el de 1895. Se procedió a crear una serie de aproximadamente 170 categorías en comunes, que englobaron a muchas con niveles de calificación y pertenencia sectorial similares. El detalle sobre la presentación de la segmentación de las categorías en grupos de perceptores se presenta en la sección 1 del apéndice estadístico.

Por el lado de los trabajadores rurales, se realizó una discriminación no ligada a la calificación, por las dificultades que se presentaron para dividir a los trabajadores rurales de más altas destrezas de los demás. Al estudiar las nóminas salariales, es destacable que existen trabajadores rurales de mucho más alta valorización que los demás (un ejemplo claro de estos son los conductores de tractores, en relación con los peones o jornaleros), pero estos rubros no se subdividen como tal en los censos. Ante esta incapacidad, se agrupó a la totalidad de los empleos ligados a la actividad agropecuaria dentro del grupo de “trabajadores rurales”.

Las siguientes categorías corresponden a los trabajadores urbanos, ligados a la industria y la construcción, y segmentados por su nivel de calificación. A partir de una discriminación entre oficios –como carpinteros, herreros o fundidores, por ejemplo- y trabajos de fuerza –albañiles, estibadores o jornaleros urbanos, por ejemplo-, se segmenta el rubro de trabajadores urbanos entre “no calificados” y “semi calificados”. Para completar los trabajadores urbanos, pero ligados al sector comercial con niveles de calificación intermedia, se creó la categoría de “empleados”, mientras que el “servicio doméstico” se incluyó como un sector único. Las restantes categorías ligadas al empleo público (“militares”, “servicios domésticos”, “empleados públicos” y “religiosos”) fueron tomado en forma idéntica a las de los censos, suponiendo que estos sectores, internamente, tienen una composición de calificaciones y destrezas similares⁴

Posteriormente, se calificó a los profesionales, para todas aquellas categorías donde se ejerce alguna actividad de alta calificación y educación superior. Esta categoría nuclea trabajadores de jurisprudencia, salud, letras y arte. Es una categoría heterogénea, con un solo punto en común en la alta calificación de los trabajos incluidos en la misma. Entre estos, sin embargo, no se encuentra el sector educativo, que fue separado, debido a su fuerte relación con el sector público. Suponemos que, a raíz de esta relación de la educación con el estado, en contraposición a la ligazón entre los profesionales y el sector privado, la dinámica del empleo podría ser diferente.

Por último, se encuentran las categorías de propietarios. A propósito de los mismos, para los terratenientes se optó por crear dos variables, dependiendo del tamaño de los establecimientos. Se inventó la categoría de “productores agropecuarios medianos” (con establecimientos no mayores a 1000 hectáreas) y los “productores agropecuarios grandes” (con establecimientos de más de 1000 hectáreas). De esta forma, logramos ver cómo evoluciona la matriz propietaria en el país. Asimismo, se segmentó a los empresarios comerciales de los empresarios industriales, creando una categoría para cada uno. Los datos se presentan a continuación en el cuadro II.2.

⁴ Vale aclarar que estos sectores, al igual que el rubro de servicios domésticos, tienen una gran variabilidad interna en sus niveles de calificación, pero debido a su tamaño y la complejidad de encontrar fuentes que nos permitan subdividir mejores a los sectores, se los integro al procesamiento como una totalidad.

Cuadro II.2: Cantidad de empleados por calificación laboral, pertenencia sectorial, y participación sobre el total de trabajadores (Argentina, 1895-1914)

	Perceptores 1895	Perceptores 1914	Participación 1895	Participación 1914
Trabajadores rurales	649371	907268	35.1	27.0
Trabajadores urbanos no calificados	458029	781040	24.8	23.3
Trabajadores urbanos semi-calificados	112727	384649	6.1	11.5
Empleados de comercio semi-calificados	108617	339570	5.9	10.1
Trabajadores domésticos	123187	211309	6.7	6.3
Militares	30711	25935	1.7	0.8
Religiosos	2994	5622	0.2	0.2
Profesionales	12859	35811	0.7	1.1
Profesionales educativos	14765	53866	0.8	1.6
Empleados públicos	23913	111371	1.3	3.3
Productores agropecuarios medios	184928	273651	10.0	8.2
Propietarios agropecuarios grandes	54029	76484	2.9	2.3
Propietarios industriales	23738	45925	1.3	1.4
Propietarios comerciales	49815	93351	2.7	2.8
Total	1849552	3354852	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a Segundo Censo Nacional de Población (1895) y al Tercer Censo Nacional de Población (1914)

A propósito de los trabajadores del sector agropecuario, existe un debate en torno a la consolidación de los mismos como un grupo, diferenciado del resto de los trabajadores del país. Pablo Voldkin (2009) argumenta que es todavía difícil distinguir a un “proletariado agrario” por dos motivos. En primer lugar, por la gran magnitud de trabajos temporales que la agricultura de clima templado requiere: había un empleo masivo de mano de obra, pero pocas veces en el año, durante las cosechas. Los empleos que estas utilizan, entonces, suelen ser rotativos y de alta movilidad. En segundo lugar, Voldkin plantea no hay en Argentina un mundo rural definido como tal. Una buena parte de la mano de obra, indica, oscila entre empleos temporarios de baja calificación en ámbitos urbanos y rurales (Volkind, 2009, p. 38-40). Adicionalmente a lo planteado por este autor, debe destacarse que existe en sector agropecuario una capa social muy amplia y representativa de trabajadores que también son propietarios. Es decir, de peones que venden su fuerza laboral, pero que conservan chacras y pequeñas propiedades que complementan los ingresos que los mismos obtienen vendiendo su fuerza de trabajo.

Aun con estas salvedades, en la estimación que se presenta en el cuadro II.2 se puede observar que los trabajadores rurales siguen representando en 1914 uno de los grupos laborales más cuantiosos del país,

pero que su posición relativa en la estructura general es declinante. Esto puede verse en que es uno de los sectores de más bajo crecimiento en la estructura general, de acuerdo a los datos del cuadro II.3. El peso de los trabajadores rurales decrece entre puntas, perdiendo participación en la estructura laboral del país. Esta caída tiene que ver, principalmente, con una pérdida de importancia de sectores de pequeños propietarios, que también son asalariados, en el sector rural⁵. Aunque se ha descrito que hay un crecimiento muy importante del sector rural entre 1895 y 1914, con una transformación estructural desde una estructura productiva ganadera a una agrícola, esta no logra evitar el desplazamiento relativo del sector.

Entre los trabajadores urbanos, la estimación realizada revela algunas tendencias importantes sobre la evolución de la estructura productiva del país. En primer lugar, la participación agregada de los sectores que podríamos asociar a una clase obrera urbana (trabajadores urbanos, empleados y servicios domésticos) sube de 43,4% a 51,2% del total de los perceptores de ingresos. Esto fortalece las hipótesis que ponderan el gran crecimiento de los sectores de la economía urbana (principalmente la industria y el comercio) en Argentina durante la primera globalización. En el mismo periodo, los perceptores de ingresos del sector rural (trabajadores y propietarios), que en 1895 ocupaban un 48,1% de la masa de perceptores de Argentina, en 1914 bajan hasta representar el 37,5%

En segundo lugar, se destaca dentro de la estructura laboral urbana un importante crecimiento de la intensidad de calificaciones dentro del grupo. La importancia relativa de los sectores calificados, semi-calificados y los empleados suben más velozmente que la participación de los trabajadores no calificados y los trabajadores de servicios domésticos. Suponiendo que la totalidad de los empleados y dependientes de comercios son semi-calificados y la totalidad de los trabajadores domésticos son trabajadores de baja calificados, la evolución del trabajo privado por calificaciones de Argentina se sintetizaría de la siguiente forma: mientras que en 1895 la participación de los trabajadores semi-calificados es de 11,9%, el de los no calificados es de 31,5% del total de los perceptores de ingreso de la república. En 1914 esta relación indica que los sectores semi-calificados crecen hasta representar un 21,3% del total de los perceptores, y la de los no calificados se reduce hasta el 29,6% del total de los perceptores de ingresos. En 1895, solo 1

⁵ Vale recordar, en este sector, que se incluyó como peón a muchos micro propietarios del sector rural, que poseían menos de una hectárea de tierra y, por lo tanto, se especula que debieron ser peones, más allá de su condición de propietarios. El detalle del procesamiento de los propietarios en el año 1895 se encuentra en el Anexo metodológico.

de cada 5 trabajadores urbanos en industria y construcción eran semi-calificados, mientras que, en 1914, esa proporción sube de 1 a 3. Una proporción similar encontramos al mirar a los empleados de comercio.

Cuadro II.3: tasa de crecimiento de la cantidad de perceptores por categorías por sector y calificación (1895-1914)

	Tasa de crecimiento anual promedio de perceptores (1895-1913)
Trabajadores rurales	2.3
Trabajadores urbanos no calificados	3.9
Trabajadores urbanos semi-calificados	13.4
Empleados	11.8
Trabajadores domésticos	3.9
Militares	-0.9
Religiosos	4.8
Profesionales	9.9
Profesionales educativos	14.8
Empleados públicos	20.3
Productores agropecuarios medios	2.7
Propietarios agropecuarios grandes	2.3
Propietarios industriales	5.2
Propietarios comerciales	4.9
TOTAL	4.5

Fuente: Elaboración propia en base a Tabla 6

En el panorama general de la estructura de empleos por calificaciones se puede plantear que existe una evolución importante. En el crecimiento del empleo por calificaciones a nivel agregado, entonces, se identifican algunos cambios a lo largo de los veinte años de más alto crecimiento de la primera globalización en Argentina. Los avances del empleo semi calificado en el espacio urbano es complementado por una reducción del peso de los trabajadores rurales. Se puede decir que en Argentina se produce un importante crecimiento del empleo calificado, aunque también se distingue aun en 1914 una fuerte presencia de sectores de baja calificación en los rubros más dinámicos de la producción agropecuaria.

Con el resto de los sectores también advertimos este fenómeno de crecimiento de la calificación del mundo laboral. Lo vemos en los rubros profesionales, cuya participación sigue siendo muy pequeña, pero su crecimiento es elevado en comparación al de la media del país. Lo mismo ocurre con los profesionales del sector educativo. En contraposición, los sectores de servicios domésticos y los empleos de baja calificación declinan, demostrando una tasa de crecimiento menor a la del total general.

El último cambio sustancial que advertimos en este análisis tiene que ver con el sector público. La participación de este sector, como ya se dijo, crece sustantivamente. Las tasas de crecimiento del empleo en estos sectores, como se demuestra en la tabla 7, también se revelan muy elevadas pasando de alrededor de 4% del total de perceptores a poco menos del 6% entre 1895 y 1914. Sin embargo, lo más interesante tiene que ver con la conformación interna de los trabajadores del estado, cuya composición se encuentra desagregada. En primer lugar, encontramos que el rubro de empleados de la administración pública es el que más crece de toda la muestra, pasando de 1,5% a 3,4% del total de los trabajadores. Esto, aparentemente, podría revelarnos una expansión de los bienes y servicios públicos, que lleva a un crecimiento de los funcionarios administrativos que el mismo tiene. La tendencia puede advertirse al analizar las tendencias de los profesionales educativos, de alta calificación y salarios intermedios, que también crecen notablemente pasando de 0,9% a 1,6%. El crecimiento de estos sectores se asocia a una expansión en la capacidad y los servicios estatales.

La contracara de este crecimiento se encuentra en el clero y el sector militar. Ambos grupos muestran una tasa de crecimiento menor que la media, e incluso el sector militar decrece en términos absolutos entre 1895 a 1914. El clero crece mínimamente, aunque su participación es muy reducida, incluso en 1895. El peso relativo de estos sectores en el total de los trabajadores de Argentina cae en forma sustantiva y se desploman en relación a las otras categorías del empleo público.

El análisis sobre la evolución de la propiedad, tanto en el sector agrario como el urbano, se encuentra más detallado en los capítulos siguientes. Sin embargo, con los datos II.2 y II.3, se pueden advertir algunas tendencias que repercuten sobre la estructura de los ingresos. Por el lado de los productores agropecuarios, se advierte una caída tanto entre los grandes y medianos propietarios. Aunque ambos sectores pierden participación, podemos ver en la tabla 7 que los estancieros tienen una caída más pronunciada que la de los agricultores intermedios, que tienen un declive mucho menos marcado. Como se analiza más adelante, este proceso se asocia al cambio productivo en favor de la actividad agrícola en contraste a la tradicional estancia ganadera.

En cuanto a los productores urbanos, se nota una estabilización del peso relativo de los propietarios del sector industrial y comercial en la estructura general. Estos mantienen casi exactamente su participación en la estructura general a lo largo del periodo. El crecimiento de los propietarios, entonces, es similar al crecimiento del total de los perceptores de ingreso, y por eso mantienen su participación relativa. Es de notar que, en el mismo periodo, la categoría de trabajadores urbanos crece mucho más que los productores. Al igual que en el sector agropecuario, donde los peones con tierras tienden a desaparecer,

en las ciudades también crecen más velozmente los sectores obreros que los propietarios, acentuando así la proletarización del mundo laboral de Argentina hacia 1914.

IV- La estructura laboral a escala regional

En este extracto, aplicaremos la selección mencionada para la sección III, pero para la distribución regional del país. A partir de nuestro objeto de investigación, tener una noción sobre la evolución a nivel subnacional es relevante. Para la organización de la información, se decidió ordenar a las regiones con dos criterios. En primer lugar, se optó por separar a la Capital Federal y a la Provincia de Buenos Aires, por la estructura y el tamaño de estas economías, que les dan una escala distinta –considerablemente más alta- que el resto del país. El segundo criterio fue separar al resto del país en cinco regiones geográficas. La primera región es la del Litoral, que incluye a Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos y el territorio nacional de Pampa Central (actualmente, La Pampa). La segunda región separada es la de Cuyo, que incluye a Mendoza, San Juan, San Luis y La Rioja. La tercera región corresponde a las provincias del Noroeste, donde se encuentran Tucumán, Catamarca, Santiago del Estero, Salta y Jujuy. Las dos regiones restantes son aquellas correspondientes a los territorios nacionales. En el noreste, se introdujo a Misiones, Chaco y Formosa. A esta región le sumamos a Corrientes, que no es un territorio nacional, sino una de las viejas provincias. En este punto, se optó por una regla de cercanía⁶. Por último, la región patagónica fue integrada con los territorios nacionales de Neuquén, Rio Negro, Chubut y Santa Cruz.

Ya hemos advertido, en el primer extracto de esta parte, que la cantidad de perceptores en el país se duplica entre 1895 y 1914. Todas las regiones crecen en términos demográficos, pero la participación de las mismas cambia durante los dos años seleccionados para la muestra. Buenos Aires –ciudad y provincia, conjuntamente- pasan de contener el 40% de los perceptores de ingresos del país en 1895 al 47% en 1914. La región del litoral, en cambio, la participación se mantiene en alrededor de 25% del total del país entre ambos años de la muestra. En las viejas provincias del interior, tanto de Cuyo, como en el Noroeste e incluso en el Noreste (en el caso de Corrientes), la participación regional cae a nivel agregado de un 33,4% a 26%. Entre estas regiones, la que más peso demográfico tiene es el Noroeste, seguida por Cuyo y,

⁶ Debe distinguirse que Corrientes es una provincia tradicional, que no se corresponde en su evolución histórica con los territorios nacionales del nordeste. A lo largo del siglo XIX, Corrientes tuvo periodos de auge económicos y de una notable relevancia política en el plano nacional. Sin embargo, analizando la estructura laboral a nivel provincial, se nota que Corrientes muestra valores y pesos relativos más parecidos a los correspondientes a los Territorios Nacionales de Chaco y Misiones que a los de sus vecinos del sur (Santa Fe y Entre Ríos)

finalmente, por la región del Noreste. Tiene sentido que esta región sea la menos poblada, dado que se trata mayoritariamente de Territorios Nacionales de reciente colonización. En la Patagonia, que es el espacio menos poblado del país, notamos un crecimiento importante, duplicando su participación entre 1895 y 1914. La participación de cada región en el mercado laboral está presentada en el cuadro II.4.

Cuadro II.4: Participación de las regiones del país en la estructura laboral nacional (Porcentaje de perceptores de ingreso -trabajadores y propietarios- por región)

	Capital Federal	Buenos Aires	Litoral	Cuyo	Noroeste	Noreste	Patagonia
1895	18,5	21,8	25,7	9,3	17,1	7,0	0,7
1914	23,3	23,7	25,8	7,1	13,4	5,4	1,3

Fuente: Elaboración propia en base a Segundo Censo Nacional de Población (1895) y Tercer Censo Nacional de Población (1914)

Una de las características fundamentales de la estructura económica durante el periodo es la preeminencia del empleo rural en todas las regiones. Los datos sobre la participación del empleo rural en las regiones se encuentran en el cuadro II.5. Durante los años seleccionados, el noroeste y la región cuyana, correspondiente al centro oeste del país, muestra una tasa de empleo rural notablemente alta, pero las provincias más ricas del litoral pampeano también conservan una tasa de empleo rural bastante alta. Debe tenerse presente que estos empleos rurales suelen tener mayores niveles de movilidad, puesto que se encuentra compuesto muy preminentemente por jornaleros, cuya actividad era fluctuante. Además de la movilidad, también es de destacar que son empleos de relativamente menor ingreso que los empleos urbanos de baja calificación, como se verá en el capítulo siguiente. Estas tasas de empleo rural también se condicen con los menores niveles de urbanización que se encuentra en las provincias del interior, al compararlas con las del litoral (Recchini-Lattes, 1975).

En cuanto a la tasa de cambio de estos empleos rurales a lo largo del periodo, encontramos que en todas las regiones exceptuando a la Patagonia, se produce un declive del empleo rural sobre la estructura general de perceptores de ingresos. En todas las provincias, en 1913, este sector sigue siendo el principal generador de empleo, aunque también en todas se destaca un proceso de declive en la participación en el total del empleo rural⁷. Este declive, sin embargo, es más acelerado en las regiones del litoral que en el interior. Exceptuando a la región del Noreste, la velocidad de caída del empleo rural es mucho mayor en

⁷ Debe tenerse presente que el empleo rural no declina en términos absolutos, sino en su participación sobre el total de la población que registra una ocupación.

las provincias pampeanas que en las del interior. Aunque la transición de la ganadería a la agricultura demanda una masa de empleo rurales creciente, en las provincias del litoral es superior la captación del empleo urbano, tanto en la industria, el comercio y los sectores ligados al estado.

Cuadro II.5: participación de trabajo rural sobre el total de perceptores de ingresos por regiones. 1895-1913.

	1895	1913	Tasa de crecimiento promedio anual (1895-1913)
Provincia de Buenos Aires	39.9	29.9	-1.4
Litoral	39.1	33.6	-0.8
Cuyo	33.3	30.6	-0.5
Noroeste	43.1	39.9	-0.4
Noreste	42.8	31.9	-1.5
Patagonia	36.1	40.1	0.6

Fuente: elaboración propia en base a Segundo Censo Nacional de Población (1895) y Tercer Censo Nacional de Población (1914)

Otro indicador de la evolución de la estructura laboral en las regiones se asocia a la participación del empleo calificado y semi calificado. Para realizar este coeficiente, se decidió agrupar a varias categorías, como las de trabajadores urbanos semi-calificados, empleados de comercio, empleados de la administración pública, religiosos, profesionales educativos y profesionales en general. La suma de todos estos sectores para las distintas regiones se presenta a continuación en la tabla II.6.

Tabla II.6: participación del trabajo calificado y semi-calificado sobre el total de perceptores por regiones. 1895-1914.

	1895	1913	Tasa de crecimiento promedio anual (1895-1913)
Capital Federal	40.3	50.7	1.4
Provincia de Buenos Aires	12.4	26.9	6.5
Litoral	11.6	21.4	4.7
Cuyo	7.6	18.5	7.9
Noroeste	6.9	12.1	4.2
Noreste	6.9	15.4	6.8
Patagonia	6.1	15.1	8.2

Fuente: elaboración propia en base a Segundo Censo Nacional de Población (1895) y Tercer Censo Nacional de Población (1914)

En la presentación de estos datos encontramos una situación absolutamente inversa a la vista en los trabajadores rurales. La participación del trabajo calificado y semi calificado es bastante más elevada en

las regiones del litoral pampeano que en el interior. Al incluir los datos de la Ciudad de Buenos Aires como una unidad, podemos encontrar que la presencia de trabajo calificado se asocia a las economías urbanas, por la aglomeración y densidad productiva que estas generan el sector industrial y comercial. En buena medida, la existencia de estas economías urbanas, de mayor modernidad, son el factor explicativo de la diferencia en la tasa de empleo calificado entre el litoral y el interior. También podemos ver en los cuadros II.5 y II.6 la similitud de las estructuras laborales entre las provincias del Litoral y la Provincia de Buenos Aires, y por lo tanto suponemos que conforma una estructura económica similar.

En la dinámica de crecimiento del empleo calificado no se encuentra una relación lineal en el interior y el litoral. Advertimos que algunas regiones del interior y los territorios nacionales crecen muy aceleradamente (Cuyo, Noreste y la Patagonia), en parte por los bajos números que presenta en 1895. Sin embargo, otra importante región del interior, correspondiente a las provincias del noroeste, crecen relativamente poco incluso partiendo de coeficientes de trabajos calificados y semi-calificados muy bajos. Algo similar se ve en la región del litoral, donde la provincia de Buenos Aires crece bastante más aceleradamente que las otras provincias, muy probablemente motivado por la densificación del área metropolitana circundante a la Ciudad de Buenos Aires, con una estructura productiva predominantemente industrial y comercial.

Adicionalmente, dentro de esta selección de sectores laborales, es relevante intentar identificar el peso de los sectores propietarios rurales sobre la estructura general de perceptores de ingresos. Los datos de propietarios (pequeños, medios y grandes) en el sector rural se encuentran en el cuadro II.7. Podemos encontrar que en las regiones del Litoral y en Provincia de Buenos Aires, ligadas a la agricultura de exportación de granos, la participación de estos sectores propietarios rurales es más importante que en el resto del interior, exceptuando a la región de Cuyo. Esta región, por su geografía árida, solo permite la producción agrícola en oasis. En esos espacios, la presión sobre la tierra impidió la formación de grandes haciendas y proliferó la propiedad media. En los territorios del noroeste, la participación del sector es notablemente inferior, representando el área del país donde los productores agropecuarios tienen menor peso demográfico. En los territorios nacionales, en cambio, tienen una participación importante, como resultado de la baja tasa de urbanización y el muy bajo peso demográfico que se identifica en ellos.

Tabla II.7: participación de los propietarios agropecuarios sobre el total de perceptores por regiones. 1895-1914.

	1895	1913	Tasa de crecimiento promedio anual (1895-1913)
Provincia de Buenos Aires	17.5	12.1	-1.7
Litoral	16.7	13.7	-1.0
Cuyo	16.4	13.8	-0.9
Noroeste	8.7	9.8	0.7
Noreste	13.3	14.1	0.4
Patagonia	27.2	19.4	-1.6

Fuente: elaboración propia en base a Segundo Censo Nacional de Población (1895) y Tercer Censo Nacional de Población (1914)

Sobre la dinámica del proceso, encontramos que en todas las regiones cae la participación de los propietarios agrícolas sobre el total. El proceso de urbanización de la economía es la variable explicativa de la caída de la participación del sector rural en la estructura de ingresos. Dentro de este sector, como se mencionó en la sección anterior, la caída más veloz se produce entre los estancieros y grandes propietarios, mientras que los propietarios medios y bajos tienen una caída menor. El contraste directo con esta caída de relevancia de los sectores propietarios rurales es el incremento del peso demográfico que muestran los propietarios industriales y comerciales, cuya información se encuentra en el cuadro II.8.

Tabla II.8: participación de los propietarios comerciales e industriales sobre el total de perceptores por regiones. 1895-1914.

	1895	1913	Tasa de crecimiento promedio anual (1895-1913)
Capital Federal	7.5	5.2	-1.7
Provincia de Buenos Aires	4.6	4.7	0.1
Litoral	3.6	3.9	0.5
Cuyo	3.1	4.4	2.3
Noroeste	1.8	2.4	1.8
Noreste	1.9	2.7	2.3
Patagonia	2.2	3.1	2.2

Fuente: elaboración propia en base a Segundo Censo Nacional de Población (1895) y Tercer Censo Nacional de Población (1914)

Al analizar el peso relativo de los propietarios industriales y comerciales, encontramos a un sector que tiene una participación minoritaria sobre la estructura general de la población económicamente activa del país. Independientemente de su reducido tamaño, se identifica que la participación de estos propietarios es más elevada en sectores donde hay una mayor tasa de urbanización (Buenos Aires y las

provincias del Litoral). Asimismo, como es lógico, la participación sobre la estructura general de los propietarios industriales y comerciales, a nivel regional, tiene muchas similitudes con la participación de los trabajadores semi-calificados sobre la estructura general, dado que se trata de dos sectores complementarios en la producción.

Al analizar el crecimiento de estos propietarios urbanos, vemos que la expansión de la participación fue más veloz en las regiones del interior, que en las correspondientes al litoral pampeano. De acuerdo a la información disponible, mientras que en el interior se multiplicaron los comercios y establecimientos industriales, en la Capital y las ciudades del litoral pampeano, la participación de los propietarios cae sobre el total. El crecimiento de los sectores industriales y comerciales en las regiones centrales del país produjeron un importante proceso de crecimiento y concentración de capitales en las ciudades del litoral entre 1895 y 1914. Una investigación futura acerca del peso específico de las industrias en la estructura económica debería contemplar tanto el número de los establecimientos, que acá se computan en forma individual, como el tamaño que los mismos tienen.

Una última estimación sobre la estructura laboral en las regiones tiene que ver con el peso del estado en el empleo. Para intentar dar una respuesta a esta cuestión, se agruparon varias categorías cuya dependencia directa es el estado. Estas categorías fueron las de los profesionales educativos, los militares, los empleados de la administración pública y los sectores religiosos. Los datos se encuentran en la tabla II.9.

Tabla II.9: participación de los empleados estatales sobre el total de perceptores por regiones. 1895-1914.

	1895	1913	Tasa de crecimiento promedio anual (1895-1913)
Capital Federal	9.4	11.1	1.1
Provincia de Buenos Aires	3.2	6.7	6.1
Litoral	3.5	3.6	0.2
Cuyo	2.3	2.9	1.5
Noroeste	1.3	2.1	3.4
Noreste	3.1	3.9	1.4
Patagonia	7.7	3.7	-2.9

Fuente: elaboración propia en base a Segundo Censo Nacional de Población (1895) y Tercer Censo Nacional de Población (1914)

Los datos revelan que la Ciudad de Buenos Aires, nuclea una mayor cantidad relativa de empleados públicos, que resulta de su condición de ciudad y de capital de la República. En el resto de las regiones, la

participación del estado en el empleo es relativamente pequeño. En ningún sector del país supera el 5% entre 1895 y 1913, exceptuando a la provincia de Buenos Aires en 1913. Estos datos revelan que el peso del estado en la toma de empleo no revela grandes diferencias a nivel regional, y que el sector público en todos los territorios tiene una participación relativamente pequeña, a pesar de la gran expansión de los bienes públicos a lo largo del periodo de la primera globalización.

A propósito de la dinámica del empleo en el sector público, se advierte un crecimiento en todas partes, exceptuando a la Patagonia, que muestra un índice de empleos estatales relativamente elevados en 1895, a propósito de la presencia militar en el territorio. El crecimiento del empleo estatal, sin embargo, no crece igual en todas las regiones. Tanto en el interior (Noroeste y Cuyo) como en la Provincia de Buenos Aires, el empleo estatal crece más rápidamente que en el resto de las provincias del litoral y en los territorios nacionales. En la Ciudad de Buenos Aires, el crecimiento también es inferior respecto de las provincias del interior y Buenos Aires, pero esto se asocia a las tasas relativamente elevadas de empleo público que muestra desde 1895.

V- Reflexiones finales del capítulo

La Argentina de la primera globalización fue un caso de éxito económico y de gran progreso a nivel de sus niveles de productividad, sobre todo en las estructuras exportadoras que se integraron virtuosamente a los flujos internacionales de bienes y servicios. El mercado laboral, suponemos, replica algunos de los cambios estructurales que se producen a lo largo del proceso en el desarrollo económico del país. A propósito del mismo, en este capítulo hemos identificado algunas características generales importantes del periodo, aunque limitadas al periodo 1895-1914.

En primer lugar, se destacó la reducción del gran peso que tenía el sector agropecuario en la economía nacional. La caída de la participación de los trabajadores y los propietarios rurales en la estructura general sugieren que hubo un importante proceso de diversificación de la estructura productiva nacional, que se correlacionó con un proceso de urbanización acelerado. Este proceso derivó en una expansión no descartable de los sectores industriales y comerciales, propios de las economías urbanas.

En segundo lugar, asociado al proceso anteriormente descrito, se identificó una expansión de los trabajos calificados en la Argentina de la primera globalización. Además del cambio sectorial que identificaron autores como Roberto Cortes Conde o Gino Germani, en este trabajo se ofrece evidencia de que el cambio también se tradujo en una mejora de la calificación de los empleos que se registraron. La

expansión de los empleos que requerían ciertas destrezas técnicas superó a los de baja calificación en el proceso de expansión industrialización argentina. Esto revela un proceso de cambio estructural modernizante en el mercado de trabajo, que también se replica en la expansión de la oferta de empleo de profesionales.

En tercer lugar, como parte de estas transformaciones evolutivas, se destacó el peso del empleo público, que aumenta en forma acelerada, movilizado por la conformación de un aparato estatal, con su correspondiente expansión de la oferta de bienes públicos en el país y en las provincias. Dentro de los rubros del empleo estatal, se advirtió que los profesionales de la administración pública, la salud y la educación, por ejemplo, aumentaron más rápidamente que los sectores militares y religiosos, que componían tradicionalmente la burocracia de los estados poscoloniales.

Sin embargo, también debe destacarse que, a pesar de este proceso de intensificación técnica, prevalecieron en Argentina muy importantes contingentes de trabajadores de baja calificación a lo largo de todo el periodo. Hacia 1914, los jornaleros aun representaban el 20% del total de los trabajadores que se registraron. Podemos definir al periodo como un ciclo de modernización económica, aunque difícilmente pueda describirse a la estructura laboral de 1914 como la de una economía moderna. El proceso de modernización era muy incipiente, aun en 1914, y esto puede observarse en la información desagregada por regiones.

Al observar el panorama del empleo rural y de los trabajos calificados a niveles regionales, encontramos un patrón en común. Las regiones más pobres del país, correspondientes a las provincias del norte, muestran índices de empleo rural bastante más elevados que las provincias centrales (Buenos Aires y las del litoral pampeano). Asimismo, la participación de empleo semi-calificado y calificado sobre la población económicamente activa es mucho menor, promediando la mitad que la participación que muestran las provincias pampeanas. La región de Cuyo, correspondiente a las provincias del Oeste, muestra índices mejores que los del norte, pero también marcadamente inferiores a los de las provincias centrales. Los territorios nacionales, a causa de su reciente conquista, revelan una estructura laboral más arcaica que las viejas provincias. Esta divergencia regional, que se expresa en el plano del mercado laboral, pone en cuestionamiento los niveles de modernización que muestran las estadísticas a nivel nacional. En la escala regional se advierte que la modernización genera una pérdida de relevancia demográfica del interior, y un nivel relativamente inferior de desarrollo productivo en las regiones extra-pampeanas.

Capítulo 3: la evolución de los salarios reales en la Argentina durante la primera globalización (1898-1913)

Introducción

Además de la gran expansión productiva y demográfica de la Argentina durante la Primera globalización, se ha destacado que el proceso llevó consigo una importante regresividad distributiva, acentuada por la expansión del mercado de trabajo y, de acuerdo a algunas lecturas contemporáneas, por las restrictivas instituciones que operaron sobre el acceso a la tierra en el litoral pampeano (Williamson, 1999, p. 54; Gelman, 2011). Asimismo, esta desigualdad personal se combinó con una importante dispersión del ingreso per cápita a escala regional, que acentuó en la Argentina la incómoda coexistencia de un federalismo político con una fuerte desigualdad territorial, que tuvo sus raíces en la apertura comercial tardo-colonial (Araoz-Nicolini-Talasino, 2020; Llach, 2007; Garavaglia, 1987). De acuerdo a algunas evidencias registradas, esta combinación de factores contribuyó a un presunto estancamiento en el bienestar de los asalariados a lo largo del periodo (Salvatore, 2004).

En este capítulo, se presenta una nueva aproximación a la evolución de los salarios reales urbanos en Argentina entre 1898 y 1913. Con el objetivo de reducir los sesgos regionales, se compuso un índice para cada una de las provincias y, ponderando el peso demográfico de cada una, se estima un nuevo índice salarial nacional. Con estos datos, además de interpretar la evolución de los ingresos en las economías regionales, pueden realizarse ejercicios de convergencia salarial. La novedad del trabajo es la cobertura regional que se realizara con un mismo indicador salarial, de manera de ampliar la base de conocimiento sobre la dinámica del salario real en las economías regionales en relación con la tendencia nacional.

El salario real ha sido el indicador más utilizado para realizar aproximaciones sobre el bienestar y la distribución del ingreso en la historiografía argentina. Los estudios sobre el bienestar obrero y los salarios reales en la Ciudad de Buenos Aires, por ejemplo, han sido numerosos y destacados durante el periodo que cubre esta tesis. Desde fines del siglo XIX, aparecieron numerosas publicaciones sobre la evolución del bienestar obrero. La crisis de 1890 y la devaluación de la moneda generaron una preocupación creciente en los actores sindicales y políticos sobre el poder de compra de los salarios obreros. A propósito, aparecieron diversos trabajos que intentaron cuantificar el peso de la crisis y la caída de los ingresos obreros en la Ciudad de Buenos Aires (Buchanan, 1896; Patroni, 1898).

Esta preocupación por los salarios caló hondo también en el gobierno nacional. A propósito, el presidente Julio Argentino Roca inició el primer impulso de reformismo social. Entre las iniciativas, se incluyó la elaboración del Informe sobre el estado de los trabajadores encargado por el gobierno argentino, por el médico catalán Juan Bialet Massé (1904). En la elaboración del informe, el autor viajó a lo largo de la gran mayoría de las provincias del país conformando una narración que revela un mosaico social y salarial muy amplio de las clases trabajadoras argentinas. En este escrito, se plantea que la situación del obrero en el interior del país, a comienzos del siglo XX, revelaba un deterioro del nivel de bienestar respecto a la que mostraban en la década de 1880 y 1890. Esta idea es reforzada por las estimaciones estadísticas de otro autor en el período, el dirigente socialista Juan Alsina (1905). Este texto no solamente aporta datos de salarios para varias regiones y provincias, sino también que ofrece datos de costo de vida. Es decir, de bienes de consumo obrero y de alquileres en las distintas ciudades del país.

Entre los antecedentes historiográficos, el principal trabajo que amplió la información sobre los salarios en la Capital Federal e incluyó una serie de salarios rurales de la campaña bonaerense fue de Roberto Cortés Conde (1979). Esta evidencia refuerza la idea de que existe una estabilidad de los salarios reales en el largo plazo, como producto de la ampliación de la oferta de mano de obra producida por los flujos inmigratorios. Sobre la tendencia general, Cortés Conde argumenta que el salario tiene un gran deterioro a partir de 1890, como producto de la crisis financiera y la devaluación monetaria. Las externalidades de la crisis supusieron un incremento en el costo de la canasta básica de los trabajadores, mientras que estrecharon la demanda de trabajo. Cortés Conde identifica una recuperación importante de esta pérdida hacia la segunda parte de la década de 1890, pero los salarios no siguen subiendo luego de 1900 y, de hecho, a partir de 1902, este autor propone que los mismos tienden a estabilizarse, e incluso a caer (Cortés Conde, 1979, p. 225-239).

En un trabajo más reciente sobre la evolución de los salarios reales, se contrasta la hipótesis sobre la evolución de los salarios de Cortés Conde, proponiendo que los mismos no tienden a caer durante la primera década del siglo XX (Cuesta, 2012, p. 168-170). De acuerdo a lo propuesto por Martín Cuesta, los salarios reales crecieron en forma acelerada antes y después de la crisis de 1890, aun con sus fluctuaciones cíclicas propias de una economía con ciertas inestabilidades monetarias. Luego de la reforma monetaria de 1898 y la nueva adhesión al patrón oro, la fluctuación de los precios disminuye y también se produce una estabilización de la evolución salarial. Analizando ambas series, se puede establecer que ambas propuestas plantean que la matriz salarial argentina tiende a resentir su crecimiento en el contexto del cambio de siglo.

Estos trabajos aportaron una mirada renovadora y enriquecedora del panorama de estudios sobre la economía del periodo, aunque adolecieron de un enfoque nacional integrador. La cobertura geográfica de los mismos se limitó a la Ciudad de Buenos Aires y, en el caso de Cortes Conde, al sector rural de la provincia de Buenos Aires. La Ciudad de Buenos Aires es un espacio particular porque, aunque demográficamente tiene un peso muy relevante sobre la estructura nacional, era un área urbana, con una estructura económica y demográfica única en la estructura económica nacional, centrada en el desarrollo de los sectores secundarios y terciarios.

Sobre la evolución de los salarios en el interior, los antecedentes han sido menos cuantiosos, pero revelan información importante. Se cuenta con antecedentes para algunas provincias, como Santa Fe, Córdoba, Tucumán o Mendoza. En todos estos casos, lo que se puede ver, es que la tendencia de los salarios tiene niveles de fluctuaciones más bajos que en la Ciudad de Buenos Aires, y sus movimientos son determinados por los ciclos económicos provinciales (Martiren, 2020; Campi, 2004; Bragioni-Olguin, 2019; Arcondo, 1970, Remedi, 2004). En otras palabras, estos antecedentes sugieren que la evolución de los salarios en las provincias tiene mucho más que ver con la dinámica de las economías regionales que con el crecimiento del país a nivel general.

Otra limitación de las estimaciones de salarios disponibles hasta ahora tiene que ver con la selección de categorías salariales de empleos de baja calificación en la elaboración de las series. La rigurosidad de esta decisión metodológica tiene que ver con que las categorías de baja calificación son mayoritarias en Argentina en todas las regiones durante este periodo. Sin embargo, numerosos antecedentes sugieren que desde 1890 se produjo un cambio muy importante en la estructura productiva con la emergencia de un sector industrial y comercial urbano (Rocchi, 2005; Cortes Conde, 1979, p. 199; Diaz Alejandro, 1970, p. 50-51). Estos, a su vez, van produciendo una transformación en el mercado de trabajo, generando empleos de más elevada calificación y, por consiguiente, de mayor nómina salarial, como sugiere la información presentada en el capítulo anterior. Si el objetivo es analizar la tendencia salarial de la economía argentina, la relevancia creciente de estos trabajadores de mediana calificación en la estructura laboral de Argentina no puede ser soslayada.

A partir de esos datos, en este capítulo se presentará un nuevo índice de precios y de salarios tanto para las provincias como para el país para el periodo 1898-1913. Para esto, se reconstruyó una base de dos series de salarios nominales, correspondientes a un rubro de baja calificación (obreros de la construcción) y otro de mediana calificación (empleados públicos administrativos). Asimismo, se calculó una canasta básica familiar, con su correspondiente costo, para obtener información sobre el poder de compra de los

ingresos. Las canastas básicas tienen componentes distintos para cada región del país (Pampa Húmeda, Noroeste, Noreste, Cuyo), de acuerdo al consumo alimentario de cada región. En todos los casos, para evitar dispersiones, se eligió una canasta con un peso similar en calorías. Con las dos series de salarios reales se estimó un solo valor para cada provincia, a partir de una ponderación estadística entre trabajadores calificados y semi calificados que había en cada provincia. A su vez, de la ponderación estadística de los salarios reales en cada una de las provincias, se llegó a un dato sobre los salarios reales a nivel nacional. Los detalles de esta construcción, y las fuentes utilizadas para ella, se encuentran en el anexo metodológico de esta tesis.

A continuación de esta introducción, se cuenta con una sección breve acerca del movimiento de los precios a nivel nacional y regional, con datos del índice de precios que se elaboró para cada provincia. En la tercera sección, se propone un análisis de la evolución de los salarios y el crecimiento económico en las provincias. En cuarto lugar, se presentan los resultados en torno a la evolución del salario a escala nacional. Para finalizar, se ofrece un balance general que incluye algunas conclusiones que, si bien son preliminares, apuntan a presentar una evolución de los salarios altamente determinada por el dinamismo de las economías regionales, que demuestran tener una tendencia propia, escindida de la evolución económica nacional.

La evolución de los precios en Argentina (1895-1913)

El precio estimado de la canasta básica total familiar para las provincias, desde 1904, se encuentran en la tabla III-1. La información de 1898 solo se incluyó en forma funcional. No se registraron datos directos sobre el valor de los índices de las provincias. Sin embargo, tenemos un indicio de que entre 1898 y 1904, los precios sufrieron un ciclo deflacionista y luego se equilibraron (Cortes Conde, 1979; Ferreres, 2004). Con el objetivo de analizar la relación de los precios con los salarios, y teniendo en cuenta este antecedente, se utilizó el supuesto de que -al igual que en la Ciudad de Buenos Aires- en 1898, el valor de la canasta alimentaria de todas las provincias tenía aproximadamente el mismo valor que la del año 1904⁸.

⁸ Con el objetivo de fortalecer este supuesto, en la estimación de los salarios reales se realizaron dos cálculos adicionales suponiendo que los precios fueron un 10% más altos y un 10% más bajos en 1898 respecto a 1904 respectivamente. Estas simulaciones no modificaron en forma sustantiva las tendencias que se presentan a continuación.

Tabla III-1: precio de la canasta básica familiar en las diferentes provincias en pesos corrientes y tasa de crecimiento anual promedio (1904-1912, Argentina, en pesos corrientes).

	1904	1907	1910	1912	Tasa de inflación anual (1904-1907)	Tasa de inflación anual (1907-1910)	Tasa de inflación anual (1910-1912)
Buenos Aires	63.5	75.5	76.0	76.5	6.3	0.4	0.7
Santa Fe	63.0	70.0	72.0	74.0	3.7	0.9	1.4
Entre Ríos	57.0	69.0	72.5	74.5	6.9	1.5	1.3
Corrientes	51.0	68.0	73.0	75.0	11.1	2.4	1.4
Córdoba	63.0	70.0	72.0	74.0	3.7	0.9	1.4
San Luis	63.5	75.5	77.0	81.0	6.2	0.6	2.6
Mendoza	64.0	81.0	82.0	88.0	8.8	0.4	3.7
San Juan	59.0	82.0	84.0	90.0	12.8	0.8	3.6
La Rioja	53.0	58.0	59.0	63.0	3.1	0.6	3.4
Catamarca	53.0	58.0	59.0	63.0	3.1	0.6	3.4
Santiago del Estero	51.0	56.0	60.0	65.0	3.3	2.4	4.2
Tucumán	50.0	64.7	67.3	73.0	9.1	1.1	4.4
Salta	48.0	71.0	76.0	79.0	15.8	2.34	1.9
Jujuy	51.0	67.0	66.0	75.0	10.3	-0.8	5.9
Argentina	59.5	71.1	73.0	75.4	6.1	0.9	1.7

Fuente: elaboración propia en base a Boletines del Departamento Nacional del Trabajo (ver en apéndice metodológico)

La información del índice de precios nos revela algunas tendencias generales interesantes para tener en cuenta. En primer lugar, el dato fundamental es que entre 1898 y 1912, Argentina mantiene una tasa de inflación anual promedio de 1,5%. Se trata de una tasa moderada, que se corresponde con el régimen de tipo de cambio fijo vigente en el país y con una estructura fiscal ordenada. Sin embargo, dentro del periodo existieron distintas tendencias. Se puede advertir, por ejemplo, un importante incremento de los precios corrientes entre 1904 y 1907, en el orden del 6% anual a nivel nacional, pero superando el 10% en algunas provincias (Tucumán, Salta o San Juan). Este brote inflacionario, sin embargo, se termina durante el ciclo 1907-1912, cuando los precios crecen en forma mucho más lenta, correspondiéndose con índice de alrededor del 1% anual a nivel nacional. Este índice tan bajo, sin embargo, no se replica en todos

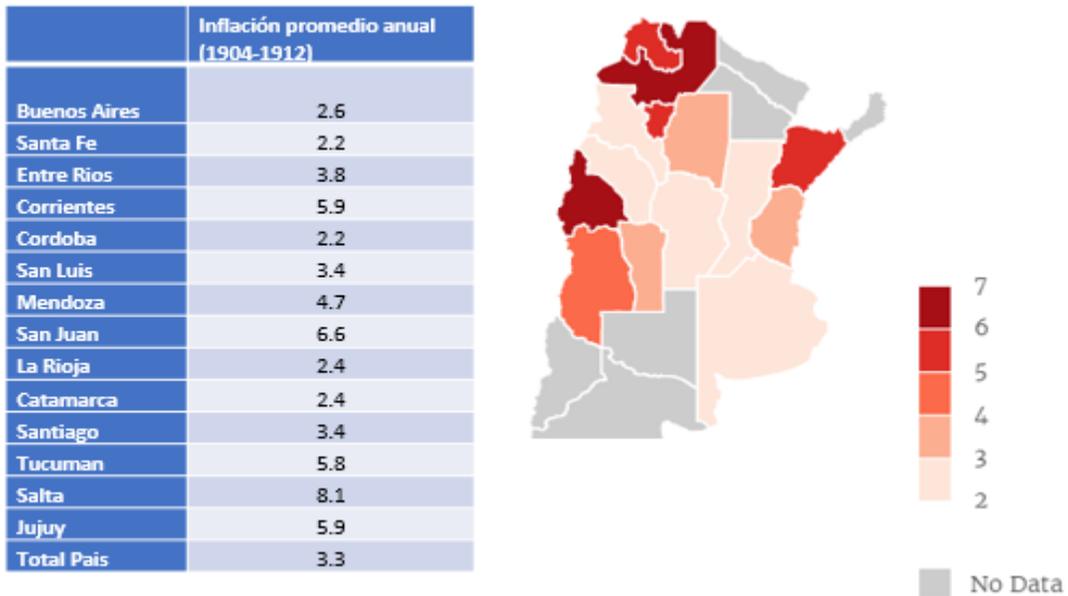
lados, registrándose algunas provincias donde el incremento de precios entre 1907 y 1912 duplicó el promedio nacional (Corrientes, Santiago del Estero, Tucumán, Salta o Jujuy).

Los bajos índices de inflación luego de 1907, a nivel nacional, se corresponden con el régimen de tipo de cambio fijo, establecido en 1898. Resulta llamativo, entonces, el ciclo inflacionista de 1904-1907, donde ya el país se encontraba dentro del sistema de convertibilidad del patrón oro. La evidencia sugiere que en Argentina los precios habían comenzado a incrementar hacia 1901, luego de un gran proceso deflacionista en la vuelta al tipo de cambio fijo desde 1897 (Cortes Conde, 1979). Es posible, entonces, que este proceso inflacionario que dura hasta 1907 fuese una continuidad del reajuste de los precios relativos internos que ocurrió desde 1901-1902, cuando la evidencia historiográfica sugiere que los precios comenzaron a incrementar.

El dato más relevante y llamativo de la información disponible es la gran dispersión de precios existente en el país. Esta información se corresponde con algunos antecedentes, que marcan que la distancia geográfica y la desconexión parcial de los mercados interiores se corresponde con una importante dispersión de los precios a nivel interior del país (Correa Deza-Nicolini, 2014). A la hora de estimar el incremento promedio anual de los precios en cada provincia entre 1904 y 1912, encontramos que hay regiones que tienen un crecimiento de los precios anualizado sensiblemente superior a otras. La información de este indicador se encuentra en la figura III-2 y supone que varias regiones del país (el oeste cuyano y el noroeste, además de la provincia de Corrientes) tienen un crecimiento de los precios de sus canastas básicas superiores al promedio nacional. Nicolini y Correa Deza (2014) han sugerido que entre 1904 y 1912 el precio de los alimentos tiende a ser sostenidamente más elevados en el interior que en las ciudades de la pampa húmeda. En este trabajo, donde se utilizan canastas diferenciales por región, que difieren de la canasta única a nivel nacional utilizada por Correa Deza y Nicolini⁹, también encontramos que la canasta alimentaria también sube más de precio en las provincias del interior que en las pampeanas. Los datos de la inflación de los alimentos en las provincias se encuentran en el cuadro III-3.

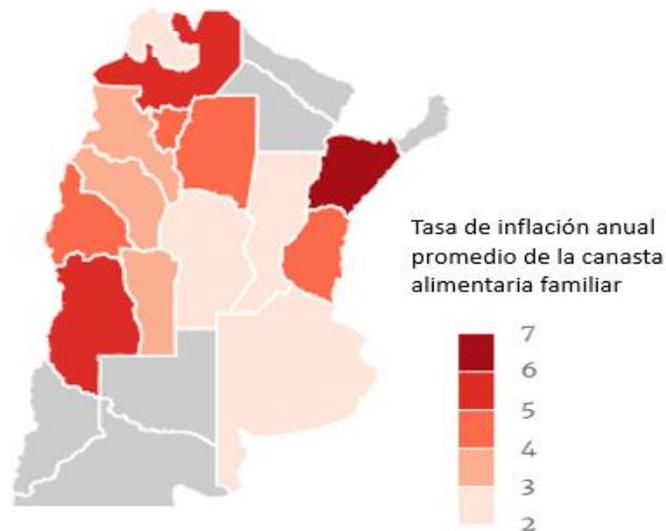
⁹ En el caso de Nicolini y Correa Deza, se utiliza un índice que se compone de carne vacuna y pan de harina de trigo. Al ser los dos alimentos más populares de la alimentación en Argentina, esta canasta es representativa. Sin embargo, en las regiones del norte del país es frecuente encontrar que esta dieta se compone de otros productos de mayor tradición en las provincias, como el maíz, la papa o las legumbres. La inclusión de otros alimentos, en este caso, contrasta las tendencias que estos autores encontraron.

Figura III-2: Inflación promedio anual en las provincias de Argentina (1904-1912)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la tabla III-1

Tabla III-3: Inflación promedio anual de la canasta alimentaria en las provincias de Argentina (1904-1912)



Fuente: elaboración propia en base a Boletines del Departamento Nacional del Trabajo (ver en apéndice metodológico)

En trabajos futuros debería ampliarse sobre la dinámica de los precios, utilizando más fuentes y una ampliación de los horizontes temporales. Es posible que el movimiento de los precios a nivel provincial tenga otra dinámica al incluir un mayor número de bienes de consumo, o datos sobre el valor de la canasta alimentaria en las regiones rurales. Sin embargo, con los datos disponibles, se puede argumentar que los precios tienden a crecer más en provincias del interior, tanto en el noroeste del país (Salta, Tucumán y Santiago del Estero), como en noreste (Corrientes) y el oeste (Mendoza y San Juan) que en las del litoral pampeano (Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba). Esto se produce también en el precio de los alimentos, donde se encuentran casos provinciales donde la tasa de inflación es casi el doble que el promedio nacional. Esto debería impactar directamente en los salarios reales.

La evolución de los salarios en las provincias

Para realizar las estimaciones del salario entre las provincias que incluya la calificación de la estructura laboral, se eligieron dos series salariales, correspondientes a los trabajadores obreros de baja calificación y los técnicos o empleados de mediana calificación. Los datos del salario nominal de estos rubros en cada provincia, al igual que las fuentes de donde se seleccionó la información se encuentra en el apéndice estadístico de esta tesis. El objetivo es mostrar la capacidad de compra de los salarios, medida en cantidad de canastas familiares que pueden llegar a adquirir. Se consideró que este método nos brinda una imagen más clara sobre los niveles de bienestar que otros indicadores salariales, como los ingresos medidos en pesos-oro. A continuación, en la tabla III-4, se presenta la información del salario real medido como la cantidad de canastas que podía adquirir un salario obrero de baja calificación y la tasa de crecimiento promedio del salario real.

De estos datos se desprende la información de que, en la mayor parte de las provincias, los salarios obreros no llegaban a adquirir por sí mismos una canasta básica familiar. Esto nos revela que las familias obreras, para garantizar su bienestar, debieron disponer de más de un ingreso. La dinámica impulsó, sobre todo, la ampliación del empleo juvenil. De acuerdo a los pocos datos disponibles en el periodo, casi la mitad de las familias obreras tenían a los dos padres o a un hijo niño o adolescente dentro del mercado de trabajo (Bunge, 1917). Es posible que la caída del empleo femenino entre 1895 y 1914, así como también la gran expansión de los jóvenes que se identifican como “estudiantes” dentro de la población económicamente activa, tenga que ver con el incremento de los salarios obreros. Esto se registra en casi

todas las provincias entre 1898 y 1912, y permiten a las familias obreras prescindir de otros ingresos que el del padre de familia para garantizar su supervivencia.

Tabla III-4: Poder de compra (en canastas familiares) de los salarios de baja calificación en las provincias de Argentina (1898-1912)

	1898	1904	1907	1910	1912	Tasa de crecimiento anual (1898-1912)	Tasa de crecimiento anual (1904-1912)
Capital Federal	1.06	1.15	1.01	1.03	1.03	-0.15	-1.27
Buenos Aires	0.88	0.94	0.87	1.00	1.02	1.12	0.99
Santa Fe	0.86	0.95	0.86	1.06	1.08	1.87	1.69
Entre Ríos	0.75	0.95	0.96	0.92	0.95	1.88	0.07
Corrientes	0.65	0.88	0.76	0.93	1.03	4.19	2.04
Córdoba	0.79	0.87	1.20	1.25	1.14	3.07	3.75
San Luis	0.65	0.72	0.86	0.88	0.88	2.55	2.63
Mendoza	0.83	1.02	1.01	1.02	0.97	1.19	-0.61
San Juan	0.75	0.93	0.68	0.67	0.70	-0.44	-3.11
La Rioja	0.81	0.75	1.14	1.22	1.08	2.36	5.38
Catamarca	0.64	0.66	0.95	1.10	1.11	5.23	8.53
Stgo. del Estero	0.59	0.88	0.86	1.00	1.05	5.56	2.32
Tucumán	0.88	1.04	0.93	1.04	1.03	1.20	-0.15
Salta	0.71	0.94	0.85	0.87	0.85	1.41	-1.19
Jujuy	0.63	0.78	0.96	0.97	0.91	3.18	1.95

Fuente: elaboración propia en base a datos de las tablas III-1 y la tabla 1 de la sección 2 del apéndice estadístico

Observando la tasa de crecimiento del poder de compra del salario obrero, se advierte que las provincias que más crecieron no necesariamente eran las más ricas del país durante la primera globalización. Se advierte que jurisdicciones con salarios más altos como la Capital Federal, Buenos Aires, Santa Fe o Entre Ríos no son las que muestran índices más elevados de crecimiento del salario real. En general, estos territorios, más intensamente conectados a los mercados internacionales y a la globalización, muestran una tendencia leve de crecimiento a lo largo de la muestra. Exceptuando el caso de Córdoba, podemos ver que varias de las provincias de mayor crecimiento del salario real de baja calificación son del interior profundo (Corrientes, San Luis, La Rioja, Catamarca o Santiago del Estero). Asimismo, algunas provincias

muestran un importante crecimiento inicial, pero luego de 1904 sufren una reversión, al mostrar tasas estancadas o incluso decrecientes del salario obrero (Mendoza, San Juan, Tucumán o Salta).

Por el lado de los trabajadores semi calificados y empleados, la evolución muestra algunos matices y diferencias. Vale tener presente, en este indicador, que pueden existir imprecisiones propias de la fuente, ya que se ha mencionado que se tomaron salarios de los empleados públicos administrativos. Existen casos donde se encuentra latente la posibilidad de que los sueldos que el estado abonaba a los empleados y técnicos hayan sido distintos al salario de mercado. Un análisis comparativo entre el salario de los mismos y los datos ofrecidos por los boletines del Departamento Nacional del Trabajo no manifestó grandes diferencias en la paga de los trabajadores con nivel de calificación similar (por ejemplo, maestros carpinteros o electricistas), pero no se puede descartar que pueda existir un sesgo en el índice. La información del poder de compra de los salarios semi calificados y la tasa de crecimiento de los mismo se encuentra en la tabla III-5.

En esta serie de salarios podemos encontrar algunas tendencias similares a las que manifiestan los salarios de los trabajadores de baja calificación. Lógicamente, la capacidad de compra de estos salarios es superior a la de los trabajadores de baja calificación¹⁰. Nuevamente, se advierte que existe una heterogeneidad muy elevada a nivel regional en el incremento del salario real y que no son las provincias más ricas del país los lugares donde más incrementa el ingreso de los sectores medios. Las jurisdicciones que muestran una tasa de crecimiento más elevadas, en este rubro, son Córdoba, San Luis, Mendoza y La Rioja. En la otra punta, las provincias donde menos crecieron estos salarios fueron San Juan, Tucumán, Salta, Jujuy, Catamarca y Corrientes. El caso de las tres últimas provincias es llamativo, puesto que son provincias donde los salarios de baja calificación mostraron una tasa de crecimiento mayor. Asimismo, Buenos Aires, Santa Fe y Entre Ríos muestran un crecimiento moderado, entre 1 y 2% anual, como en el caso de los trabajadores de baja calificación. A este grupo se suma Santiago del Estero, otra provincia que muestra un crecimiento mayor del salario de los trabajos de baja calificación que el de mediana calificación.

¹⁰ Las únicas excepciones se corresponden a las provincias de Corrientes y Córdoba, donde los salarios públicos son notablemente bajos, en comparación a los salarios de baja calificación de las mismas provincias y los salarios de los empleados públicos de sus provincias vecinas

Tabla III-5: Canastas familiares que compra un salario de mediana calificación en las provincias argentinas (1898-1912)

	1898	1904	1907	1910	1912	Tasa de crecimiento anual (1898-1912)	Tasa de crecimiento anual (1904-1912)
Capital Federal	1.43	1.57	1.50	1.54	1.54	0.55	-0.26
Buenos Aires	1.59	1.65	1.66	1.75	1.82	1.02	1.24
Santa Fe	1.37	1.54	1.43	1.46	1.59	1.20	0.45
Entre Rios	1.04	1.09	0.96	1.02	1.22	1.29	1.54
Corrientes	1.02	1.04	0.81	0.82	0.97	-0.32	-0.79
Cordoba	0.87	0.98	1.10	1.19	1.31	3.58	4.15
San Luis	0.72	0.79	0.81	0.90	1.11	3.81	5.14
Mendoza	1.02	1.16	1.26	1.52	1.53	3.65	4.08
San Juan	1.10	1.42	0.99	0.96	1.12	0.13	-2.65
La Rioja	1.04	1.08	1.17	1.27	1.33	2.03	3.00
Catamarca	1.19	1.26	1.05	1.02	1.25	0.39	-0.10
Stgo. del Estero	1.25	1.22	1.29	1.28	1.35	0.56	1.42
Tucuman	1.30	1.56	1.30	1.43	1.48	0.99	-0.65
Salta	1.25	1.29	1.11	1.08	1.39	0.81	0.97
Jujuy	1.08	1.35	1.07	1.15	1.21	0.89	-1.29

Fuente: elaboración propia en base a datos de las tablas III-1 y la tabla 2 de la sección 2 del apéndice estadístico

A partir de los datos disponibles en los cuadros III-4 y III-5 se puede proponer una estimación sobre el *skill premium* del trabajo calificado. Este indicador se compone de una comparación relativa entre el ingreso real estimado de los trabajos de mediana calificación y los de baja calificación. Si la brecha en el poder de compra de los mismos incrementa, podemos suponer que la desigualdad distributiva se incrementa. El coeficiente de *skill premium* y la tasa de crecimiento se encuentra en el cuadro III-6.

Con esta información encontramos que en pocas jurisdicciones hay cambios contundentes de la prima por calificación a lo largo del periodo. En general, se encuentra una evolución conjunta de los ingresos, que supone que el crecimiento de la tasa de crecimiento de la prima es cercano a cero. Algunas provincias, sin embargo, muestran cambios importantes, como es el caso de la gran caída de la prima por calificación

en Catamarca, Corrientes o Jujuy. Entre las provincias donde la distancia entre los rubros laborales crece se destaca Mendoza y, en menor medida, San Luis y Salta. El resto de las provincias muestran una estabilidad bastante marcada en la brecha salarial. Teniendo en cuenta que en las provincias demográficamente más representativas hay una tasa de crecimiento cercana a cero, podemos suponer que, a nivel nacional, la prima por calificación en el país no sufrió grandes cambios durante el periodo.

Cuadro III-6: coeficiente de *skill premium* y tasa de crecimiento por provincia (Argentina, 1898-1912)

	1898	1904	1907	1910	1912	Tasa de crecimiento anual (1898-1912)	Tasa de crecimiento anual (1904-1912)
Capital Federal	1.4	1.4	1.5	1.5	1.5	0.71	1.13
Buenos Aires	1.8	1.8	1.9	1.8	1.8	-0.09	0.23
Santa Fe	1.6	1.6	1.7	1.4	1.5	-0.53	-1.10
Entre Rios	1.4	1.1	1.0	1.1	1.3	-0.47	1.45
Corrientes	1.6	1.2	1.1	0.9	0.9	-2.85	-2.44
Cordoba	1.1	1.1	0.9	1.0	1.2	0.36	0.30
San Luis	1.1	1.1	0.9	1.0	1.3	0.93	2.08
Mendoza	1.2	1.1	1.2	1.5	1.6	2.11	4.94
San Juan	1.5	1.5	1.4	1.4	1.6	0.61	0.62
La Rioja	1.3	1.4	1.0	1.0	1.2	-0.24	-1.66
Catamarca	1.9	1.9	1.1	0.9	1.1	-2.79	-5.13
Stgo. del estero	2.1	1.4	1.5	1.3	1.3	-2.81	-0.76
Tucuman	1.5	1.5	1.4	1.4	1.4	-0.18	-0.50
Salta	1.8	1.4	1.3	1.2	1.6	-0.50	2.40
Jujuy	1.7	1.7	1.1	1.2	1.3	-1.58	-2.80

Fuente: elaboración propia en base al cuadro III-4 y III-5

Con el objetivo de crear un solo índice salarial, que ponderara la evolución del trabajo por nivel de calificación, se decidió utilizar los datos censales disponibles sobre oficios. La metodología de selección de los rubros de mediana calificación calificados y no calificados también se detalla en la parte 2 del apéndice estadístico, indicando el porcentaje de población que ocupan los trabajos de baja calificación y los empleos semi-calificados por región. Con la información de la estructura ocupacional de los censos de 1895 y 1914 se llegó a estimar una participación relativa de los sectores no calificado y semi-calificado en

el total de los asalariados urbanos en las distintas provincias argentinas para los años intermedios donde no existen fuentes directas. Con la ponderación del peso de cada uno de los sectores en el mercado laboral, se logró confeccionar un índice salarial unificado para las provincias, que se presenta en la tabla III-7.

Tabla III-7: índice de salario real provincial (en capacidad de compra de canastas familiares, Argentina, 1898-1912)

	1898	1904	1907	1910	1913	Tasa de crecimiento anual (1898-1912)	Tasa de crecimiento anual (1904-1912)
Capital Federal	1.26	1.38	1.28	1.31	1.32	0.39	-0.51
Buenos Aires	1.17	1.25	1.22	1.35	1.40	1.38	1.47
Santa Fe	1.03	1.17	1.08	1.22	1.30	1.85	1.37
Entre Rios	0.85	1.00	0.96	0.96	1.07	1.81	0.84
Corrientes	0.73	0.92	0.78	0.90	1.01	2.75	1.23
Cordoba	0.82	0.91	1.16	1.23	1.21	3.38	4.04
San Luis	0.66	0.74	0.85	0.89	0.96	3.15	3.64
Mendoza	0.87	1.05	1.08	1.18	1.16	2.37	1.27
San Juan	0.83	1.06	0.77	0.76	0.84	0.14	-2.58
La Rioja	0.86	0.84	1.15	1.24	1.17	2.50	4.84
Catamarca	0.74	0.78	0.97	1.08	1.14	3.92	5.90
Stgo. del Estero	0.71	0.95	0.94	1.06	1.12	4.14	2.24
Tucuman	0.95	1.14	1.00	1.12	1.13	1.32	-0.11
Salta	0.80	1.01	0.90	0.91	0.97	1.49	-0.42
Jujuy	0.71	0.89	0.98	1.01	0.98	2.72	1.15

Fuente: elaboración propia en base a tablas III-4 y III-5, sección 1 del apéndice estadístico y de Censos Nacionales de población (1895-1914)

Con esa síntesis, también puede verse con mayor grado de precisión la evolución de las tendencias salariales en los sectores urbanos de las provincias. Naturalmente, al ser un índice derivado de los anteriormente presentados, hay tendencias que se repiten. Nuevamente, no son las provincias más integradas a los flujos de exportaciones agropecuarias las que muestran datos de mayor crecimiento en el ingreso personal, destacándose los casos de Santiago del Estero, Catamarca, La Rioja, San Luis y Córdoba

como lugares de muy altos crecimiento salarial. Las provincias centrales (Buenos Aires, Santa Fe, y Entre Ríos) muestran un crecimiento moderado, pero en todos los casos menores al 2% anual. Algo similar ocurre en algunas provincias del interior como Mendoza o Jujuy. Por otro lado, provincias como San Juan, Tucumán o Salta muestran una evolución deprimida, prácticamente estancada, de sus salarios reales.

El índice general de salarios en las provincias permite comprobar, o al menos refuerza, la hipótesis de que la brecha regional en Argentina también se revela en los niveles de bienestar. A lo largo de estos años, las provincias pampeanas (Buenos Aires y Santa Fe, en menor medida Córdoba y Entre Ríos) tienen niveles salariales que son entre 20 y 30% superiores a los del promedio de las provincias del interior. Vale decir que los niveles de vida replicaron la divergencia económica federal, que en Argentina tiene raíces profundas. Grandes divergencias estructurales como el nivel de industrialización de las economías, la ubicación geográfica de la inmigración y la formación de los mercados consumidores urbanos más potentes pueden responder, entre otras cosas, a esta diferencia salarial tan marcada en el país, que es una derivación del desarrollo económico regional de los territorios.

Sin embargo, observando la tasa de crecimiento de los salarios, podemos quitar peso a una hipótesis de geografía económica. Como ya fue mencionado, no fueron las regiones neurálgicas del crecimiento agroexportador las que mostraron mayor dinamismo en este periodo. En cambio, algunas provincias muy pobres muestran índices de crecimiento vigoroso, como Santiago del Estero o La Rioja. La Ciudad de Buenos Aires es un ejemplo paradigmático de que no necesariamente en las regiones más ricas son aquellas donde más se expandió el salario. Entre 1895 y 1914, la Capital del país creció demográfica y económicamente tanto o más que la nación en su conjunto. Sin embargo, en sus niveles salariales, la Ciudad de Buenos Aires es el espacio económico de menor crecimiento en el país, e incluso puede verse una caída tendencial de los salarios reales entre 1904 y 1912, que se corresponde con la que advierten Cortes Conde (1979) y Cuesta (2012), para la primera década del siglo XX.

Tampoco se comprueba la hipótesis contraria, que supone que las provincias más empobrecidas tienden crecer a mayor velocidad que las más ricas. Dentro de la gran familia de las provincias relativamente empobrecidas del interior se demuestra una gran heterogeneidad en el nivel de crecimiento salarial. En este grupo coexisten las provincias que muestran un gran crecimiento (San Luis, La Rioja, Catamarca y Santiago del Estero) con las que declinan (San Juan, Tucumán y Salta). En Tucumán, el salario real mantuvo una dinámica estable durante la primera década del siglo XX, que se corresponde con las estimaciones realizadas por Daniel Campi y Florencia Correa Deza (2009, p. 13). En Mendoza, se ha identificado un índice salarial creciente entre puntas, se destaca por la volatilidad y un relativo estancamiento del poder

de compra de sus ingresos sobre todo después de 1907, como se ha planteado en un artículo de reciente publicación (Bragoni-Olguin, 2020). Asimismo, vale destacar que hay provincias con una matriz productiva similar que muestran índices salariales muy divergentes, como son los casos de las vecinas San Juan y Mendoza, o Salta y Jujuy.

En el análisis general, se puede identificar una cierta vinculación entre los movimientos del salario real con el crecimiento del Producto Bruto Geográfico, de acuerdo a los datos disponibles para el periodo (Araoz-Nicolini, 2016; Sánchez, 2016). Aquellas provincias donde se identificó una tasa de crecimiento más elevada, parecen también tener un incremento superior en los salarios reales. Este es el caso de provincias como Buenos Aires, Córdoba o San Luis. De acuerdo a estos datos, se advierte que el crecimiento económico es una condición necesaria para que aumenten los salarios, aunque no es suficiente. Con los datos de disponibles de salarios reales y crecimiento económico, también advertimos que hay casos donde la economía crece, pero no aumentan los salarios, como Mendoza en la primera década del siglo o Tucumán en los años previos a la Primera Guerra Mundial.

La evolución de los salarios reales en la Argentina de la primera globalización (1898-1912)

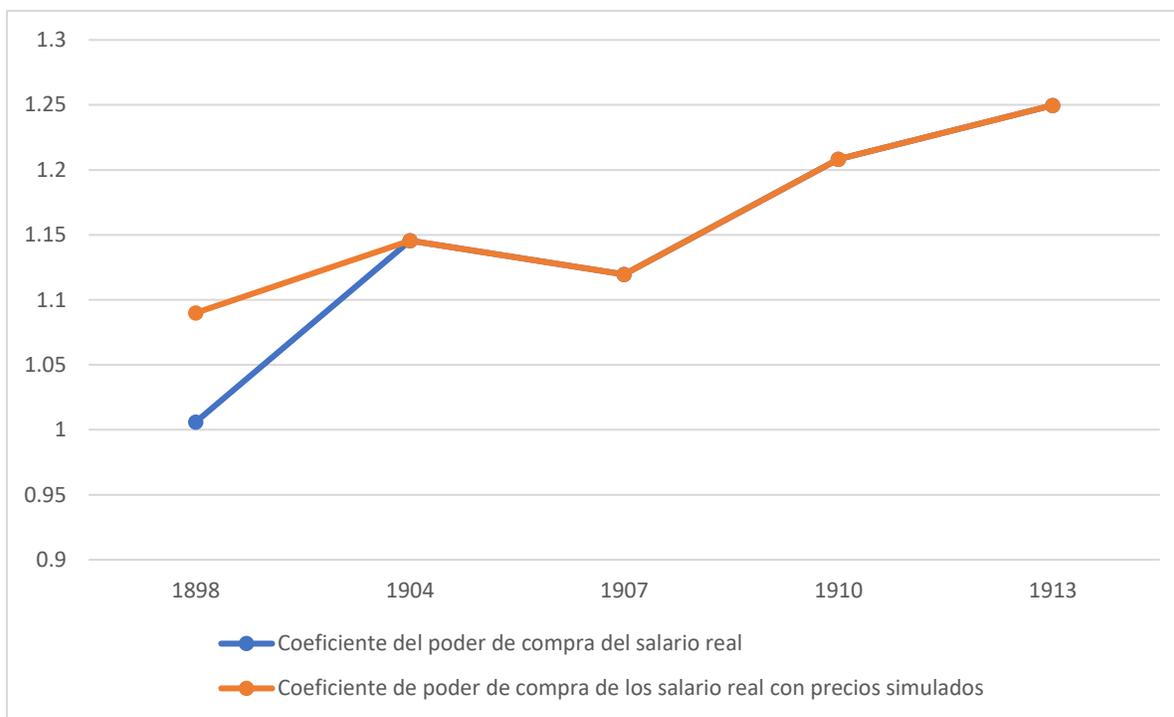
Con los índices presentados en la sección anterior puede estimarse un índice nacional de evolución de los salarios reales¹¹. A partir de los indicadores de cada provincia, sopesando el tamaño demográfico de cada una, se pudo constituir un índice de salarios a nivel nacional que incluye a la totalidad de las provincias en forma ponderada. En este coeficiente, sin embargo, no están incluidos los territorios nacionales federales de la Patagonia y la región chaqueña del nordeste. A lo largo de todo el periodo, el peso demográfico de estas provincias no supero el 10% del total de la población. Es posible que, al incluir a estos territorios, no cambie la tendencia general que se presenta a continuación, en el cuadro III-8.

La tendencia general de la serie de salarios reales es positiva, con un crecimiento anual promedio de 1,5% en términos reales, entre 1898 y 1912. En 1912, los salarios reales en Argentina eran un 23% más altos que en 1898. Este dato contrasta con la idea de estabilidad de los salarios que propone Cortes Conde (1979), aunque hay que recordar que las series de ingresos reales de este autor son de la Ciudad de Buenos Aires, y en la sección anterior pudimos observar que se trata de uno de los lugares del país donde los salarios menos aumentan, e incluso tienden a retroceder durante algunas fases del periodo. En el cuadro,

¹¹ Debe tenerse presente que, por la falta de datos de los precios en el año 1898, en esta estimación realizamos el ejercicio de suponer que los precios en 1895 eran un 10% mas bajos respecto de 1904.

asimismo, se ha incluido la estimación de 1898 suponiendo que los precios eran un 10% más bajos respecto de 1904. Aun con este supuesto, que tiende a relativizar el aumento de los salarios entre 1898 y 1904, observamos que la tendencia sigue siendo favorable. En esta simulación, los salarios reales aumentaron a razón del 1% anual, y fueron en 1913 un 14% más altos que en 1898.

Gráfico III-8: la evolución de los salarios urbanos en Argentina. 1898-1913 (en capacidad de compra de canastas familiares)

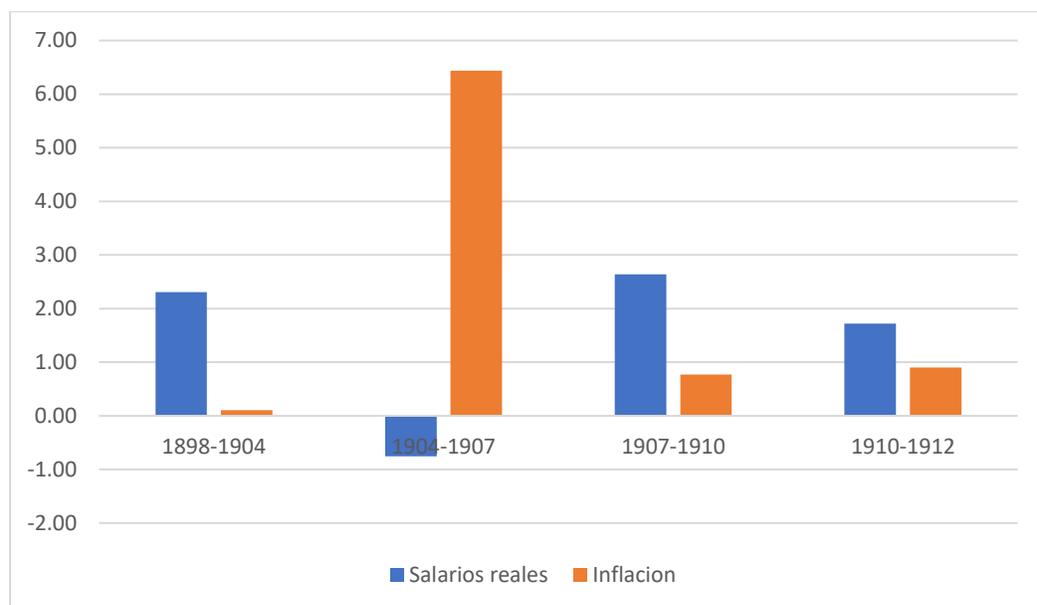


Fuente: elaboración propia en base a cuadro III-7 y Censos Nacionales de Población (1895 y 1914)

De acuerdo a la información que se presenta en este extracto, aun con el potente aumento de la fuerza laboral a partir del proceso inmigratorio que tuvo la Argentina, el crecimiento económico también generó incrementos sobre los salarios reales en el país. Este crecimiento, como hemos visto, se replicó con más fuerza en varias provincias del interior que en Buenos Aires y las provincias centrales. Sin embargo, podemos ver que la velocidad de aumento salarial no es sostenida. Mientras que entre 1898 y 1904 los salarios reales crecen cerca del 2% anual, este se ve interrumpido por un periodo de estabilización, e incluso de retroceso, entre 1904 y 1907. Entre 1907 y 1912, los salarios vuelven a crecer, aunque apenas sobrepasa el 1% anual. Esto demuestra que la dinámica de los salarios, más allá de la estabilidad de los fundamentos principales de las políticas económicas, muestra un importante nivel de fluctuación. A propósito de la misma, se puede captar una muy importante correlación entre la evolución de los salarios

reales y los precios. Esto parece lógico, puesto que la Argentina del periodo no registra políticas salariales activas, que compensaran los movimientos de los precios interiores. En el grafico III-9 podemos encontrar la comparación de los promedios anuales de crecimiento de los precios y de la inflación en el periodo 1898-1912.

Cuadro III-9: La tasa de crecimiento del salario real y de la tasa de inflación (Argentina, 1898-1912)



Fuente: elaboración propia en base a cuadro III-1 y III-8 del texto.

La relación entre los precios y los salarios son claras en el gráfico. En casi todos los periodos, los salarios crecen a partir de la situación de muy baja inflación. Por ejemplo, entre 1907 y 1912, la inflación de los precios anuales en Argentina es menor al 1% anual en el país, y los salarios, aunque aumentan moderadamente, superan al aumento de los precios. Esto también se repica en el periodo 1904-1907, cuando se produce una excepción de la muestra y la inflación promedio anual escala al 6% anual a nivel nacional. Este salto inflacionario produce un resentimiento de los salarios reales, que se deprimen en esos años hasta caer, mostrando una excepción a la serie alcista que muestra el país durante el periodo.

A propósito del periodo 1898-1904, debe recordarse que el índice de los precios fue tomado como un valor nominal idéntico al de 1904 en cada una de las provincias. Sin embargo, esto no significa que en todos estos años haya existido una estabilidad en los precios. Como se mencionó en la sección anterior, en los registros de la inflación se supone que este periodo puede subdividirse en dos grandes fases. Entre 1898 y 1901 se registra un periodo de fuerte deflación de los precios, como producto de la vuelta al patrón

oro. Luego de 1902, en cambio, los precios muestran una tendencia incremental, como producto del reacomodamiento de las variables después de la vuelta a la convertibilidad y al régimen de tipo de cambio fijo. Es posible pensar, entonces, con las variables mostradas, que el incremento de salarios se produjo aceleradamente entre 1895 y 1901, con subas de hasta 4 o 5% anual en términos reales, mientras que el declive de los mismos comenzó hacia 1902 y se prolongó hasta 1907, como se observa en el cuadro 12.

Esta información nos permite comprender la importancia fundamental que tenía el movimiento de los precios en el bienestar de los trabajadores en este periodo, donde la política laboral recién comenzaba a practicarse por parte del estado argentino. Los primeros intentos de modificar la institucionalidad laboral se sucedieron a partir de las legislaciones y los debates parlamentarios que ocurrieron desde 1902 (Zimmerman, 1997). Teniendo en cuenta la dificultad de los trabajadores para lograr mecanismos de negociación en torno a los salarios y el bienestar obrero, no es sorprendente que la problemática en torno a los precios sea tan abiertamente tratada en la Argentina por autores del periodo (Buchanan, 1965; Patroni, 1898; Alsina, 1905). Dado que difícilmente pudieran las incipientes estructuras sindicales fortalecerse en un mercado laboral tan expansivo, que duplicó su tamaño entre 1895 y 1914, es natural que el centro de las demandas de los sectores laboristas y socialistas tuviesen que ver con la moderación de los precios corrientes de la canasta obrera, más que con el incremento nominal de los ingresos.

Sin embargo, también debe tenerse en cuenta que, aunque tiene un papel importante, la evolución general del salario no se explica solamente por el movimiento de los precios. Si se analiza a las series salariales de los trabajadores no calificados y semi calificados separadas, sobre todo durante el periodo 1904-1912, observaremos que el incremento salarial por categoría, y sobre todo entre los trabajadores de baja calificación, es menor que el crecimiento del índice nacional que se presentó en este capítulo. En el cuadro III-10 se encuentra la información sobre el poder de compra de las dos series salariales elaboradas y la tasa de crecimiento entre puntas durante el periodo.

Si se observan los datos del periodo 1904-1912, encontramos una dinámica salarial interesante. Mientras que los salarios generales suben a un ritmo de 1,14% anual en el periodo, el salario de los obreros sube a un ritmo de 0,74%. En el caso de los salarios semi-calificados, identificamos una tasa de crecimiento similar a la de los trabajadores de baja calificación. Vale decir, que los índices salariales en términos individuales aumentan menos que el índice general. Esto quiere decir que una parte muy importante del aumento salarial no se debe al incremento del ingreso por categoría, sino a la recategorización de los trabajadores desde puestos de baja calificación a puestos de mediana.

Cuadro III-10: Poder de compra de las categorías salariales y del índice general. Argentina, 1898-1912
(En capacidad de compra de la canasta familiar obrera)

	1898	1904	1907	1910	1913	Tasa de crecimiento anual (1898-1912)	Tasa de crecimiento anual (1904-1912)
Salario no calificado	0.85	0.97	0.94	1.02	1.03	1.53	0.74
Salario semi calificado	1.29	1.41	1.35	1.43	1.52	1.25	0.95
Salario general	1.01	1.15	1.12	1.21	1.25	1.73	1.14

Fuente: elaboración propia en base a cuadros III-4, III-5 y III-8

Suponiendo que el ingreso medio de las categorías aumento a un ritmo de 0.8% anual, y que el ingreso general incremento más del 1.1%, se puede interpretar que cerca de un tercio del incremento se debió a los cambios en el mercado del trabajo, y al crecimiento de los empleos semi-calificados sobre los no calificados en la estructura laboral Argentina entre 1898 y 1914. Este proceso de evolución de la estructura laboral fue explicado y desarrollado en el capítulo anterior de este trabajo. Esto nos permite suponer que además de la estabilidad en los precios en el incremento de los salarios, también es muy relevante el crecimiento integrado de la economía, que genera un aumento superior de los puestos de mediana calificación sobre los trabajos no calificados. Esta expansión, a su vez, fue posibilitada por la expansión del sector industrial y comercial urbano, así como también a un incremento muy relevante del sector estatal, relacionado con la expansión de los bienes públicos.

Reflexiones finales: Salarios en expansión, pero con condicionalidades estructurales

Algunas ramas de la historiografía tradicional han argumentado que Argentina, durante la primera globalización, fue un país de éxito económico, pero donde el bienestar no siguió la senda virtuosa del crecimiento. De acuerdo a algunos antecedentes, Argentina combinó una situación de riqueza creciente con un deterioro de las condiciones sociales de las clases trabajadoras. Este capítulo se insertó en ese debate, al indagar sobre el poder de compra de los salarios durante la Argentina en una de las fases de la globalización (1898-1913). Se presentaron nuevos datos sobre la evolución de los precios, los salarios y su poder de compra en las distintas provincias del país durante el periodo.

A nivel nacional, los resultados indican que el ingreso de los trabajadores muestra una tendencia general expansiva. Esta fue motivada por dos factores principales. En primer lugar, los bajos niveles de inflación luego de la sanción de la convertibilidad del peso al oro en 1899. Los datos disponibles indican que la relación entre el crecimiento de los ingresos reales y la tasa de inflación es muy directa. Esto equivale a decir que los episodios inflacionarios fueron nocivos para el bienestar obrero en la Argentina de la primera globalización. Por el contrario, los periodos de estabilidad inflacionaria impactaron positivamente sobre los salarios reales. Durante el periodo 1898-1913, el tipo de cambio fijo y la estabilidad fiscal permitieron una moderación importante de la inflación y apuntalaron la expansión de la capacidad de compra de los ingresos laborales.

El segundo factor que se identifica en el incremento de los salarios nacionales tiene que ver con los niveles de calificación de la estructura laboral en Argentina. En este trabajo se argumenta que los salarios reales generales incrementaron en mayor magnitud que los índices de salario no calificado y de calificación media. La sofisticación del mercado de trabajo que se advirtió en el capítulo anterior de esta tesis y resultó en la creación de puestos de trabajo calificados, impactó sobre el incremento del índice de salarios, ya que la recalificación impulso el poder de compra de los salarios a nivel general.

En el análisis de la evolución de los salarios a escala regional, se observan un mosaico de realidades distintas. No se identificó que los salarios aumenten más en una región geográfica del país por encima de otras. Tampoco se identifica un crecimiento de los salarios ligados a los niveles de riqueza de las economías provinciales. Asimismo, ningún tipo de economía regional en particular (ganadero-pastoril, agroindustrial o agraria) demuestra un crecimiento de los salarios mayor a las demás. Si se identifica, en cambio, una tendencia tenue entre el crecimiento de la economía provincial -independientemente de su nivel de riqueza y su modelo de desarrollo- y el incremento de los salarios. Aunque la evidencia no es concluyente, es plausible interpretar que, en el periodo, el movimiento de los salarios en las provincias siguió una lógica ortodoxa, con ingresos moviéndose al compás del nivel de crecimiento económico. Esto parece adecuado, teniendo que Argentina se caracterizaba por la debilidad de las instituciones que protegieran y representaran a los trabajadores a lo largo de este periodo.

Capítulo 4: la evolución de los ingresos del capital propietario en Argentina (1895-1914)

Introducción

Durante la etapa que cubre este trabajo se mencionó que la economía argentina sufrió diversas transformaciones en su estructura económica. Se destacó que los ciclos económicos fueron cambiantes. La trayectoria exportadora del país, asociada a la producción ganadera de exportación -cueros, tasajo, lana y vacunos en pie- fue dando lugar a una economía diferente. Por un lado, se ha mencionado una importante transformación dentro de la economía agropecuaria, influenciada por la emergencia del sector agrícola. La ampliación de las redes ferroviarias por la pampa húmeda, así como el crecimiento del precio de los granos luego de 1895, elevaron la rentabilidad de la explotación agraria de clima templado. La presión demográfica, influida por el proceso migratorio acelerado, también fue un factor de peso a la hora de crear una demanda de tierras que comenzó a jibarizar el peso específico de la gran estancia ganadera de la pampa húmeda¹². La trayectoria de los sectores agrarios y ganaderos en términos comparados se ve en la estructura exportadora, donde los productos del primero prevalecen sobre los del segundo durante el periodo 1890-1914 (Gallo-Cortes Conde, 1973; Rayes, 2013)

Las transformaciones en la estructura agropecuaria han sido pasadas por alto por algunas tradiciones historiográficas que han observado este proceso. Sin embargo, este se caracterizó por los cambios y las transformaciones. La idea de que la economía argentina se componía de un sector agro exportador de gran dinamismo operado por la gran burguesía terrateniente, que además controlaba el poder político, tomó fuerza desde la irrupción revisionista, en la década de 1930. Adicionalmente, esta teoría suponía que esta dependencia del sector exportador primario obturó cierto desarrollo de la economía industrial urbana, que no llegó a crecer como en los países del norte europeo por una falta de compromiso de la política económica y las clases dirigentes con el sector.

Sin embargo, la historiografía ha propuesto una lectura distinta de este proceso. Diversos autores han estimado que el crecimiento de la industria durante el periodo no fue para nada despreciable. A propósito, se ha mencionado que Dorfman marca que el sector industrial creció, entre 1890 y 1914, a una velocidad

¹² Entre las exportaciones tradicionales de Argentina en el siglo XIX, se destacaron los complejos de producción de cuero vacuno, sebo, tasajo y, luego de 1860, de lana y ovinos.

más alta que la economía nacional (Dorfman, 1970). Asimismo, Fernando Rocchi sostuvo que el proceso industrializador fue una externalidad de las economías de aglomeración que se produjeron en las ciudades del litoral argentino (Buenos Aires, los municipios aledaños y la ciudad de Rosario), pero también el efecto de arreglos institucionales puntuales que protegieron algunas industrias regionales, como Tucumán o Mendoza (Rocchi, 2000, p. 50). La industria argentina comenzó su etapa de florecimiento y expansión en la primera década del siglo, llegando incluso a ser uno de los países latinoamericanos con un sector industrial más potente en el periodo (Bulmer Thomas, 2003)

El sector comercial es el espacio sobre el que menos información se ha producido durante el periodo de la primera globalización. La poca información cuantitativa con la que contamos habla de un proceso de expansión similar al promedio del producto del total del país (Cortes Conde, 1994, p. 18). Aparentemente, de acuerdo a los datos de los que disponemos, se trató de un sector con importantes niveles de asimilación con el ciclo económico general. La información cualitativa sobre el panorama mercantil aporta información relevante, en tanto que se advierten importantes transformaciones en el consumo durante el periodo, pero también de otras actividades íntimamente relacionadas al comercio, como el *marketing* o la publicidad (Lluch-Rocchi, 2020)

La evolución de la estructura productiva es relevante para explicar la trayectoria de los ingresos en el sector de los propietarios. En el capítulo anterior, se manifestó que los salarios tienen un incremento relevante durante el periodo. Entre 1898 y 1912, los salarios reales en las ciudades argentinas crecieron alrededor entre un 1 y un 1.5% anual en términos reales, mientras que la clase asalariada también incremento su participación sobre la estructura económica general, como se observó en el capítulo 3. La comparación de este incremento con lo que ocurre a nivel de los propietarios es fundamental para introducir las estimaciones sobre la distribución del ingreso en el país.

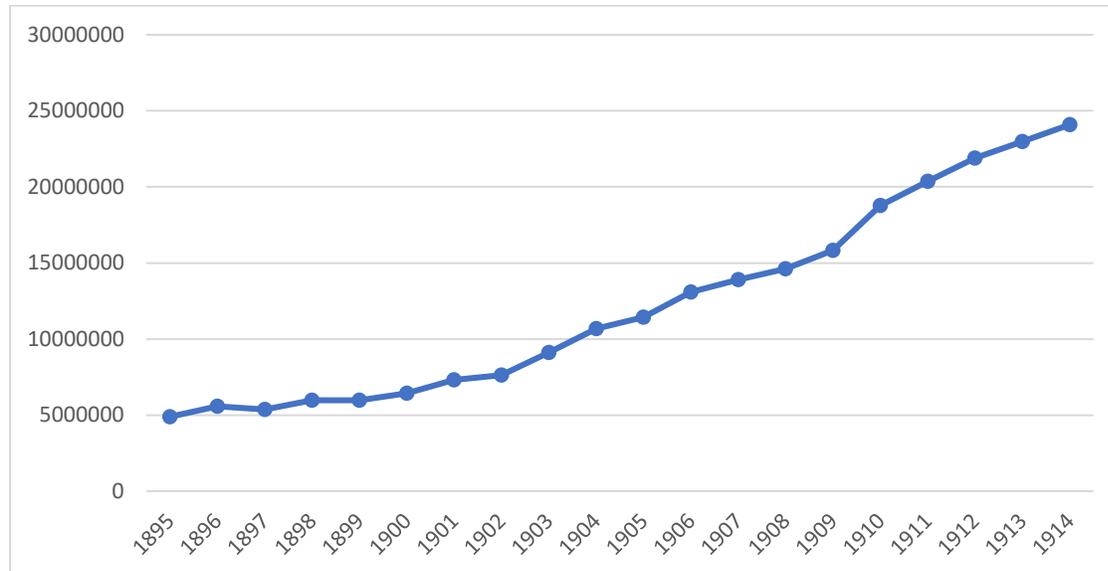
En este capítulo, se presentan cinco subsecciones, donde se interpreta la evolución del ingreso sectorial y personal de los propietarios en cuatro grandes sectores económicos (agrícola, ganadero, industrial y comercial). Cada sección presenta información separada y particular de cada sector, interpretando la evolución del ingreso estimado de los mismos y del número de propietarios que se identifican. En el final del capítulo, se agrega un último apartado donde se realiza un repaso general, a modo de conclusiones generales, que unifica los datos globales sobre la evolución económica del sector empresario en el periodo.

La evolución de los ingresos agrícolas

La base más sólida del exitoso modelo económico argentino durante la primera globalización fue el acelerado crecimiento de las exportaciones. Dentro de esta, el sector agrario tuvo una importancia superlativa y creciente. Se ha argumentado que esta expansión agrícola implicó un incremento de la productividad de la tierra anteriormente dedicada a la ganadería, que muy recurrentemente se encontraba subutilizada en enormes estancias, cuya utilización de los recursos no era del todo eficiente (Seguí, 1898, p. 138-142). Esta expansión de la productividad dio un nuevo impulso a la dinámica exportadora del país en la primera década del siglo XX.

No sería exagerado plantear que el crecimiento agrario fue la principal característica de la economía argentina durante este periodo. En el cuadro IV-1 se puede observar el enorme crecimiento de las hectáreas cultivadas en el país. De acuerdo a los datos de Tornquist, el área cultivada creció un 227% en términos globales entre 1895 y 1914, pasando de 5 a 16 millones de hectáreas. La tendencia de la expansión del área, asimismo muestra un punto de quiebre a partir de los años 1902 y 1903. Entre 1895 y 1902, el crecimiento del área cultivada sigue un ritmo de 7% anual, mientras que entre 1903 y 1914, el crecimiento sube a 11% anual promedio.

Cuadro IV-1: Extensión de la superficie cultivada de Argentina (en hectáreas, 1895-1914)



Fuente: Tornquist (1918)

En el mismo periodo, a la par de la expansión de la superficie cultivada, se registró un crecimiento importante, de los establecimientos y productores agrícolas. De acuerdo a los datos censales, se ha estimado que el registro de los mismos pasó de 180,000 a 230,000 productores, suponiendo un incremento

de alrededor del 30% entre puntas. Este crecimiento implica que creció mucho más la superficie cultivada que el número de productores. El incremento moderado también supuso una pérdida del peso demográfico relativo del sector en la estructura general del país. Vale recordar que la población económicamente activa y ocupada, en Argentina, casi se duplicó entre 1895 y 1914.

La pertenencia social en la pirámide de ingresos del país de estos productores agrícolas es un motivo de discusión. Aunque los datos no son contundentes al respecto, la estructura los mismos parece haber cambiado bastante en el marco de una expansión. De acuerdo a los datos del censo de 1895, más del 50% de los productores agrícolas se autodefinían como “propietarios” y solo un 35 se incluía en el rubro “arrendatario”. Hacia 1907, en cambio, los datos revelan que los arrendatarios ya representaban más del 50% del total de productores, mientras que los propietarios apenas superan el 30% (Segundo Censo Nacional de Población, 1895, Tomo II; Dirección de Estadística agropecuaria, 1914). Es de suponer que los arrendatarios, que no tenían la propiedad sobre la tierra, no formaban parte de las viejas clases terratenientes. De hecho, quienes han estudiado la sociología de los sectores agrícolas de la pampa han sugerido que los mismos se componen mayoritariamente con población inmigrante, perteneciente a sectores medios (Gallo, 2004)

En 1914, la información del censo agrícola revela datos importantes en torno a la pertenencia social de los agricultores. Según estos datos, el censo revela que menos de 4000 predios dedicados a la actividad agrícola sobrepasaban las 500 hectáreas, de un total de 160000. Con estos datos, se puede inferir que apenas el 2,5% del total de los predios agrícolas se puede considerar gran propiedad. La abrumadora mayoría de los predios agrícolas forman parte de estructuras de pequeña y mediana propiedad. Hay que aclarar, sin embargo, que estos datos no incluyen a las estancias mixtas, donde también se practicaba la agricultura. Aunque los datos deben ser interpretados con cautela, es evidente que el peso de los arrendatarios y colonos incrementó dentro de la estructura agraria, y que esta esta tendencia supuso una desconcentración de la propiedad en el sector rural.

Al intentar aproximarnos a los niveles de ingreso de los agricultores, los números de la muestra son bastante contundentes. Si las hectáreas cultivadas se triplicaron, y el número de productores apenas aumento en un 30%, es de esperarse que el ingreso de los sectores agrícolas haya crecido aceleradamente a lo largo del periodo. Sin embargo, hay algunas tendencias contrapuestas que merecen ser tenidas en cuenta a la hora de reflexionar sobre la evolución de estos sectores socioeconómicos, mayoritariamente perteneciente a las capas medias.

En primer lugar, el crecimiento de la extensión cultivada se centró, fundamentalmente, en el área geográfica correspondiente al sur de Córdoba, el sur y oeste de Buenos Aires, y el norte del territorio de La Pampa. Este cuadrante del centro del país explica alrededor del 80% del crecimiento del área cultivada en el mismo¹³. Podemos inferir, por la ubicación geográfica de la expansión agrícola, que se trata de un avance sobre la frontera agrícola de la región pampeana hasta los márgenes geográficos en el oeste de dicha área. Es posible, entonces, que la productividad marginal por hectárea de las nuevas extensiones cultivadas haya sido decreciente, por su condición fronteriza.

Esto se contrapone, asimismo, con la evolución del precio de los principales bienes producidos por el sector agrario de Argentina (el trigo, el maíz y el lino). Aun cuando el volumen producido por hectárea haya decrecido a medida que se ocupaban territorios de menor productividad, el efecto expansivo del precio de estos productos y la ampliación de las redes ferroviarias en la pampa húmeda elevaron la rentabilidad del sector agrario. En 1914, los principales productos exportados por Argentina gozaban de un precio promedio de venta aproximadamente 40% más alto que en 1895 en pesos corrientes (Álvarez, 1929). Si bien el tipo de cambio nominal se apreció sensiblemente, entre 1895 y 1898, la rentabilidad de la actividad agrícola creció sensiblemente e impulsó la expansión del sector.

A partir de estos datos, podemos interpretar la evolución del ingreso sectorial y personal de los sectores agrarios. La información pertinente figura detallada en el cuadro IV-2. Allí podemos encontrar datos en lo respectivo a la cantidad de productores, las hectáreas sembradas, el índice de precio de los principales productos agrícola, el ingreso total del sector agrario y el volumen producido, con su respectiva tasa de cambio. El único indicador de elaboración propia en este cuadro es el correspondiente al ingreso agrícola, que se estimó a nivel nacional utilizando la superficie cultivada y los datos del arrendamiento que figuran en el censo nacional agropecuario de 1914. Los detalles sobre la conformación de estos datos se encuentran en el anexo metodológico.

Encontramos que el ingreso total del sector agrario incrementó a una tasa superior al 10% anual en el periodo, motivado por la gran expansión del área sembrada. La expansión del área sembrada y el efecto de incremento de los precios empujó la renta agrícola al alza. La expansión del ingreso promedio individual de los productores fue notable, promediando una expansión de 11.4%. anualizado Vale decir que el sector

¹³ Entre 1895 y 1914, el área cultivada del país incrementó aproximadamente en 11 millones de hectáreas, de las cuales 9 millones son representadas solo por Buenos Aires, Córdoba y el territorio nacional de La Pampa. Si se toma solo el área cultivada con cereales, el total del crecimiento supone un incremento de 8,5 millones de hectáreas, de las cuales 7,5 millones son explicadas por el incremento del área cultivada en Buenos Aires, Córdoba y La Pampa

agrario, formado mayoritariamente por productores de los sectores medios arrendatarios, tuvo un gran incremento de la rentabilidad durante este periodo. Con esta información, se puede establecer que el impacto del incremento del ingreso agrícola, posiblemente, haya beneficiado más a los sectores medios que a las elites económicas del país.

Cuadro IV-2: Productores, superficie cultivada e ingreso agrícola (en pesos de 1913) en Argentina. 1895-1914

	1895	1914	Tasa de crecimiento anual promedio (1895-1914)
Productores	179725	230634	1.6
Superficie cultivada (hectáreas)	5042314	16492033	12.6
Índice de precio de bienes agrícolas exportables (Maíz, Trigo, Lino)	100	139	2.2
Ingreso total estimado (en miles de pesos)	154893	607866	16.2
Ingreso total agrícola (en miles de pesos, a precios de 1913)	216850	607866	10.0
Ingreso medio por establecimiento (en pesos de 1913)	862	2636	11.4

Fuente: elaboración propia en base a Censos Nacionales (1895-1914), Informe de estadística agropecuaria (1914), Tornquist (1918); Álvarez (1929); Correa-Lahitte (1898); y Tabla Sociales (Anexo 2)

El declive relativo de los ingresos ganaderos en Argentina

La ganadería fue la actividad de menor crecimiento en el periodo mencionado, al compararse con la agricultura, la industria o el comercio. La evolución relativamente pobre de la actividad ganadera puede observarse en el stock de ganados reconocidos por los censos agrícolas. En Argentina, las cabezas de ganado vacuno pasaron de 22 millones de cabezas a 26 millones en 1914, representando un incremento de solo 18% en el stock de animales en pie (Tercer Censo Nacional de población, 1914, Tomo V). Al mismo tiempo, las cabezas de ganado ovino bajaron notablemente desde 74 millones de cabezas en 1895 a 44 millones en 1914. Siendo estos los dos rubros ganaderos por excelencia del campo argentino, son el indicador más fiable del estancamiento relativo del sector en el periodo.

Esto deriva en el indicio de que en el campo argentino hubo un gran reemplazo de los campos de pasturas de animales por nuevos establecimientos agrarios. Las estancias de ganado vacuno, cuya refinación y desarrollo fue notable, no parecen haber crecido notablemente en el periodo. La historiografía argentina

se ha hecho eco de esto, planteando que en este estancamiento de la actividad ganadera durante la primera década del siglo XX se encuentra el origen de la crisis de la estancia pampeana como unidad de producción regional por excelencia (Hora, 2002).

En términos de la distribución del ingreso, la crisis de la estancia ganadera, que supone una gran concentración de tierras y de capitales, es un elemento de primera importancia. Los orígenes de la crisis, sin embargo, todavía son un tema de debate. Indudablemente, no fue un efecto del ciclo económico global. Se puede descartar que la ganadería haya pasado por un periodo de baja demanda externa. Hacia 1914, el precio del vacuno en pie duplicaba el de 1895 medido en pesos oro, mientras que el precio de la lana sucia también era ligeramente superior (Álvarez, 1929). La crisis de la actividad, probablemente, no se haya debido a una gran caída en la rentabilidad de la misma, sino a la presión creciente del sector agrícola¹⁴.

El ciclo expansivo del precio de los cultivos alentó la reproducción de los establecimientos agrícolas, y la aparición de grandes contingentes de población dispuesta al arrendamiento de los campos fomentó la subdivisión de los mismos. Asimismo, la expansión de las vías férreas por los cambios del oeste bonaerense y el sur de Córdoba y Santa Fe significaron una presión adicional para la subdivisión de los campos ganaderos. Es posible que esta presión haya cambiado la rentabilidad de la tenencia de la tierra, y que, en este marco, la extracción del máximo ingreso por parte del estanciero rentista haya supuesto la subdivisión del campo en pequeñas parcelas, donde la actividad agraria era más económicamente apta.

Al estimar la información de capital ganadero total¹⁵ también advertimos que la actividad no sufrió un colapso en términos de su rentabilidad. El total del capital ganadero vacuno y ovino del país, medido en pesos de 1913, se duplicó desde 1895. Este dato es una derivación del gran incremento en el precio de los vacunos en pie, que casi aumentaron más del 100% su valor en pesos oro entre puntas. El ingreso ganadero, que en este trabajo se presenta como una proporción del capital ganadero, evolucionó en la misma magnitud.

¹⁴ Adicionalmente, un dato a tener en cuenta sobre este proceso, es que entre 1910 y 1914, los registros indican que se produce un importante incremento en el precio del ganado a pie argentino (Juan Álvarez, 1929). Aun así, el stock de cabezas de ganado vacuno se redujo de 29 millones en 1908 a los 26 millones mencionados en 1914 (Censo Nacional Agropecuario, 1914)

¹⁵ . Los datos del capital ganadero fueron estimados tomando el total de las cabezas de ganado registrados en el país (vacunos, ovinos, porcinos y caprinos), multiplicado por el valor nominal por cabeza de ganado que los censos dan. Este coeficiente representa el valor del capital ganadero a nivel global. Los detalles de esta construcción se encuentran en el anexo metodológico

Estos datos dan fuerza a la idea de que la actividad no sufrió un ciclo negativo, ni una reversión causada por las tendencias del mercado internacional. La cantidad de establecimientos ganaderos registrados por los censos, sin embargo, sufrió un importante retroceso, pasando de casi 300000 a 150000 entre los años de la muestra. Estos datos están sujetos a debate, principalmente por la inclusión de micro-productores familiares que poseen ganado, en la información que recopiló el censo de 1895¹⁶. Mas allá de esta diferencia metodológica, la información se condice con el estancamiento en el stock de cabezas de ganado que se advirtió anteriormente. Los datos correspondientes a estas estimaciones se encuentran en el cuadro IV-3

Cuadro IV-3: cabezas de ganado, capital ganadero, ingreso sectorial e ingreso promedio por establecimiento, en pesos de 1913. Argentina, 1895-1914

	1895	1913	Tasa de crecimiento anual (1895-1914)
Cabezas de ganado vacuno (en millones)	21.8	25.9	1.1
Precio del vacuno en pie (en pesos corrientes)	31.3	63.2	5.7
Cabezas de ganado ovino (en millones)	74.4	43.1	-2.3
precio de lana (por 10 kg en pesos corrientes)	8.5	9.9	0.9
Capital Ganadero (en miles de pesos de 1913)	1347859	3028413	6.9
Ingreso total estimado (15 % del capital ganadero, en miles de pesos de 1913)	202179	454262	6.9
Establecimientos ganaderos	286682	144342	-2.8
Ingreso medio por establecimiento (en pesos de 1913)	705	3147	19.2

Fuente: Censo Nacional de 1895 y censo Nacional ganadero (1914), Alvarez (1929) y tablas sociales (anexo 2)

Los datos muestran que el capital y el ingreso ganadero incrementaron en conjunto con los precios internacionales, a un ritmo aproximado del 6.9% anual. Esto significa que el ingreso total del sector se duplicó entre los años de la muestra. En este mismo periodo, el incremento del ingreso por productor se cuadruplicó. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que una de las muestras es considerablemente más inclusiva que las demás en la captación de establecimientos ganaderos. Igualmente, de acuerdo con esta

¹⁶ En el rubro de los productores más pequeños, el censo de 1895 es mucho más inclusivo que en el censo de 1914 debido a que incorporo a todos aquellos habitantes que contaban mínimamente con alguna cabeza de ganado. En 1914, en cambio, se realizó una calificación más restringida, separando los establecimientos ganaderos pequeños de las familias. Estas unidades familiares que se incluyeron en 1895 fueron descartadas en la estimación de la desigualdad de ingresos.

información, el incremento es sustantivo. Si descartáramos la mitad de los 300000 productores de ganado que muestra el censo de 1895 por considerarlos familias, el ingreso por productor seguiría siendo el doble en 1914 respecto al de 1895. Si descartáramos dos tercios de los productores registrados en 1895 (es decir, 200000 de los 300000), el ingreso por productor en 1914 seguiría siendo un 47% más alto que en 1895. Esta información reafirma que el declive de la actividad ganadera no parece tener que ver con la rentabilidad de la misma, sino con la presión del sector agrícola.

Con esta información, se puede afirmar que, aunque el ingreso de los productores ganaderos incrementa a nivel individual, su peso demográfico va perdiendo relevancia y la relevancia general del sector en la economía va retrocediendo. Como pudo verse en el capítulo 3, el sector de perceptores de ingreso que menos crece en Argentina durante el periodo, además de las trabajadoras del hogar, son los productores agropecuarios más grandes. En este sector se destacan los hacendados ganaderos y los propietarios de las grandes estancias. La riqueza de los mismos se multiplica durante el periodo, y no se puede despreciar el enorme despliegue de poder económico de los grandes productores ganaderos en los primeros años del siglo XX (Losada, 2012; Roy Hora, 2002), pero su peso económico como sector se redujo sensiblemente.

En la comparación del peso de la ganadería en el campo argentino, se mencionó que el ingreso total ganadero se duplica entre 1895 y 1913, mientras que en el sector agrario vimos como el mismo se cuadruplicaba. En el total del ingreso agropecuario, observamos que en 1895 la actividad ganadera representaba el 56%, frente al 44% correspondiente a las actividades agrícolas. En 1914, en cambio, se produce una importante reversión, retrocediendo la ganadería a solo el 43% del total de ingreso, frente al 57% que representa la agricultura.

El panorama general del campo, entonces, nos ofrece una mirada un tanto paradójica. Aunque la expansión global del ingreso de los propietarios del sector agropecuario supera con bastante distancia el ingreso de los asalariados, vemos que no son los grandes propietarios ganaderos los que más ingreso acumulan en el periodo, sino los sectores medios agrarios. Para la estructura distributiva, esto supone que una regresividad moderada. Aunque acá se identifica un alargamiento de la distancia entre los salarios de los trabajadores y el ingreso de los grandes propietarios, como proponen los trabajos de Jeffrey Williamson (2003), puede que existan sectores medios que morigeran el impacto regresivo de este proceso. Este fenómeno, tan relevante para el panorama económico y distributivo del país, se complejiza aún más con la emergencia de nuevos sectores propietarios en las ciudades.

El sector industrial: el primer gran ciclo de expansión y concentración de la riqueza

Como se marcó en la introducción a este capítulo, el análisis del sector industrial ha sido ampliado notablemente en tiempos recientes, destacándose el gran crecimiento de la industria argentina después de la crisis de 1890, y muy particularmente en la primera década del siglo XX. Indudablemente, el peso del sector permaneció siendo reducido frente a la actividad agropecuaria predominante. De acuerdo a los datos que se estimaron para el sector, el total del ingreso de la industria pasó de representar un 27% del ingreso del sector ganadero en 1895 a representar un 33% en 1913. Se trata de un incremento importante, pero que demuestra lo rezagado que se encontraba ese sector frente a los rubros económicos tradicionales del país a fines del siglo XIX.

Los datos disponibles de las fuentes censales revelan que la expansión del sector industrial es muy contundente. De acuerdo a los volúmenes especializados de los censos, el número de propietarios de diversas industrias -independientemente del tamaño de las mismas- pasa de 24000 a 43400 establecimientos, significando una expansión de cerca de 4,5% anual (80% entre puntas). Este crecimiento se asemeja a la expansión de la población económicamente activa, tal como se describió en el capítulo 2. A diferencia del total de los productores agropecuarios, los propietarios industriales crecieron a elevada velocidad y no redujeron su peso relativo en la estructura demográfica del país. En el cuadro IV-4 se encuentran estos datos, además de las del capital industrial¹⁷, el ingreso de sectorial y la estimación del ingreso por establecimiento promedio

Cuadro IV-4: establecimientos, capital e ingresos del sector industrial, en pesos de 1913 (Argentina, 1895-1913)

	1895	1914	Tasa de crecimiento anual (1895-1914)
Numero de establecimientos	23970	43432	4.5
Capital (en miles de pesos de 1913)	671202	1787662	9.2
Ingreso total estimado anual (en miles pesos de 1913)	232475	619167	9.2
Ingreso mensual medio por establecimiento (en pesos de 1913)	374	1188	12.1

Fuente: Censo Nacional de población (Volumen III, 1895), Censo nacional de población (Tomo VI, 1914)

¹⁷ Un dato fundamental que hay que recordar es que en 1895 se estimó un capital industrial un 50% superior al que declaran las empresas. Esto se hizo a raíz del estudio de los censistas, que suponen que existe una subdeclaración de los capitales industriales ante el riesgo difundido de un incremento de impuestos sobre el capital.

Encontramos que, mientras que los propietarios crecen a una tasa de 4,5% anual, los capitales invertidos crecen en un 9.2%. Vale decir que, aun con las correcciones de la información del censo nacional de 1895, que aplanaron el crecimiento del capital industrial, este sobrepasa con mucha distancia el incremento de los propietarios. Esto revela un importante proceso de capitalización empresaria en el sector. Como es lógico, de acuerdo a que la estimación del ingreso industrial depende de la evolución del cápita, esto impacta sobre el ingreso medio por industria. De acuerdo a los datos disponibles, este índice incrementó durante el periodo a una tasa promedio de 12% anual, que se parece al crecimiento por establecimiento registrada entre los productores agrarios. Los datos del ingreso fueron calculados con la información de producción total, insumos y mano de obra que se pueden encontrar en el censo industrial de 1914. Como en todas las anteriores estimaciones, los detalles sobre el cálculo se encuentran en el apéndice metodológico de la tesis.

Como se desprende de los datos presentados, la expansión del sector industrial es muy relevante durante el periodo. Ahora bien, ¿a qué sector social pertenecen mayoritariamente los sectores industriales? Esta pregunta ha sido ampliamente discutida. Para la estimación del impacto de los cambios estructurales sobre la desigualdad de ingresos, esta información es crucial. Una versión predominante supone que los empresarios industriales, por su raíz sociológica asociada a la inmigración, pertenecieron en mayor medida a sectores medios, y no a algunos sectores encumbrados (Devoto, 2000). Un análisis sobre la ganancia mensual neta de las empresas industriales de 1914 revela que existe una importante diversidad interna en el sector, pero que efectivamente, los sectores de pequeñas y medianas empresas (que registran ingresos de hasta 1000 pesos por mes) son predominantes dentro de la estructura, representando un 75% del total de las empresas. Los grandes conglomerados, que muestran ingresos de alrededor de 5000 pesos mensuales, son menores al 3%. El ordenamiento de los establecimientos determinado por sus ganancias se encuentra en el cuadro IV-5.

Estos datos nos revelan que, al igual que en el sector agropecuario, en la industria la expansión de los ingresos de los propietarios es muy superior al incremento de los salarios reales de los trabajadores. Esto significa un estiramiento de la brecha de ingresos entre obreros y propietarios, que afectan negativamente la distribución de los ingresos. Sin embargo, al igual que en el sector agropecuario, también en la industria observamos que los principales beneficiarios del incremento de los ingresos no son las elites, sino los propietarios medios, que podemos asociar una clase intermedia que no se incluye dentro de los percentiles más ricos de la sociedad. Como se advierte, esta complejidad permite matizar la

idea de que existe una regresividad distributiva tan marcada a durante la argentina de la Primera Globalización.

Cuadro IV-5: número de establecimientos industriales ordenadas según su escala de ganancias Industria según la escala de ganancias (Argentina, 1914)

Empresas	Formula	Numero	Porcentaje sobre el total
Chicas	ingresos mensuales menores a 200 pesos mensuales	12858	29.6
Medianas	ingresos mensuales entre 200 y 1000 pesos	19803	45.6
Grandes	ingresos mensuales entre 1000 y 5000 pesos	9515	21.9
Conglomerados	ingresos de mas de 5000 pesos mensuales	1256	2.9
Total		43432	100.0

Fuente: elaboración propia en base al Censo Nacional de Industrias (1914)

La evolución sectorial del comercio: extensión y crecimiento, pero sin concentración.

El crecimiento de la Argentina tuvo sus efectos sobre la expansión en el sector terciario, que agrupa a diversos rubros mercantiles y comerciales. Estos sectores se vieron beneficiados de la expansión de las ciudades. El incremento de las conexiones y los vínculos de la economía urbana fue el motor de la expansión y densificación de las redes comerciales del país. Como ya se mencionó, la tasa de urbanización en Argentina durante el periodo incrementó de una base de 37,4% del total de la población en 1895 al 52,7% en 1914 (Lattes-Rechini, 1975, p. 115). Es razonable que, a partir de este cambio estructural, se advierta una importante expansión en el rubro comercial.

Las estimaciones que se presentan a continuación, realizadas con datos censales, revelan que el sector se expande notoriamente en cuanto al número de comercios censados entre 1895 y 1914. De acuerdo a los datos censales, el total de las casas comerciales pasan de 43500 a 91000 entre 1895 y 1914, representando así un incremento del 6.1% anual, que acompaña e incluso supera el crecimiento del total de la población económicamente activa. Asimismo, se identifica que el sector parece tener un crecimiento de características extensivas. Esto se desprende del análisis de los datos de capital comercial registrado, que tienen una expansión a tasa muy similar a la del número de casas comerciales (6.9%). La información sobre los establecimientos, el capital y los ingresos del sector se detallan en el cuadro IV- 6.

Cuadro IV-6: establecimientos, capitales e ingreso del sector comercial en pesos de 1913 (Argentina, 1895-1913)

	1895	1914	Tasa de crecimiento anual (1895-1914)
Numero de establecimientos	43537	90909	6.1
Capital (en miles de pesos de 1913)	933284	2115643	6.9
Ingreso total estimado (en miles de pesos de 1913)	316173	716727	6.9
Ingreso medio por establecimiento (en pesos de 1913)	605	657	0.5

Fuente: Censo Nacional 1895 y 1914

Como resultante de esta tendencia, donde el número de comercios y su capitalización muestran una tasa de crecimiento similar, el ingreso estimado por comercio no se expandió tan velozmente como el del sector industrial. Entre 1895 y 1914, el ingreso promedio estimado de cada establecimiento comercial creció alrededor del 0.5% anual. El contraste con la expansividad de la industria es muy notorio, dado que en los rubros del comercio y los servicios encontramos crecimiento, pero no una concentración de los ingresos, ni un incremento general muy robusto de los mismos. Al comparar el ingreso sectorial de la industria y el comercio, vemos que el producto manufacturero pasa de representar alrededor del 72% del total del producto comercial en 1895, a significar el 85% en 1914. Se podría decir que el sector comercial no se contrae como el ganadero, pero tampoco muestra los niveles de expansión del sector agrícola o del industrial.

Adicionalmente, al comparar la renta de los comerciantes con la evolución de los salarios reales, encontramos que los segundos crecen a una tasa más elevada. El resultante de esta tendencia debería ser una distribución más progresiva de los ingresos dentro del sector. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la estructura del sector comercial revela aun mayor progresividad que la estructura industrial, al ordenar sus establecimientos por ingresos. En el total de los establecimientos comerciales, los pequeños y medianos (es decir, que tienen un ingreso mensual de hasta 1000 pesos) representan un 86,7% del total de las casas registradas hacia 1914¹⁸. Se trata de otro sector predominantemente representativo de

¹⁸ En esta estimación, se tomó el dato de los establecimientos y la construcción de los ingresos por rubro en cada una de las provincias, de acuerdo a los datos que se desprenden del Censo Nacional de las industrias (1914). Este cálculo no capta la participación del ingreso de las pequeñas y medianas empresas en el total del sector industrial, que pudo haberse visto reducida entre 1895 y 1914. Simplemente, la información permite visualizar el gran peso que tenían las empresas familiares en el entramado social y productivo de la industria Argentina.

sectores medios, más que de grandes propietarios. La información del ordenamiento de las casas comerciales por ingresos, para el año 1914, se presenta en el cuadro IV-7.

Cuadro IV-7: ordenamiento de casas comerciales por ingreso (Argentina, 1914)

Empresas	Formula	Numero	Porcentaje sobre el total
Chicas	ingresos mensuales menores a 200 pesos mensuales	30344	33.4
Medianas	ingresos mensuales entre 200 y 1000 pesos	48444	53.3
Grandes	ingresos mensuales entre 1000 y 5000 pesos	10499	11.5
Conglomerados	ingresos de mas de 5000 pesos mensuales	1622	1.8
Total		90909	100.0

Fuente: Censo Nacional de Comercios (1914)

La distribución de los ingresos dentro de la estructura de propietarios: ¿cambios estructurales progresivos?

Con los datos disponibles se logró realizar una aproximación a la dinámica del ingreso dentro los cuatro grandes sectores de propietarios identificados en este trabajo. En líneas generales, el reparto de estos ingresos entre los propietarios nos permite suponer que existe una tendencia expansiva de los ingresos propietarios, pero más asociada a los sectores medios que a los grandes propietarios en la economía argentina durante la primera globalización. Con los datos disponibles de las tablas sociales, se estimó un índice de Gini entre el ingreso de los propietarios dentro de los cuatro sectores, que se encuentra en el cuadro IV-8.

Cuadro IV-8: índice de Gini de ingresos entre propietarios por sector (Argentina, 1895-1914)

	Sector Agrícola	Sector ganadero	Sector Industrial	Sector Comercial
1895	0,288	0,194	0,524	0,534
1914	0,335	0,471	0,421	0,506

Fuente: Elaboración propia en base a la estructura ocupacional y los ingresos per cápita en tablas sociales

En primer lugar, se identifica que hacia 1913 la propiedad en el sector industrial y comercial se vuelven relativamente menos concentradas que en 1895. En la sección anterior hemos advertido que estos sectores, y muy especialmente la industria, son los que más se expanden en el país. A ese dato, ahora

podemos sumar un proceso de aparente desconcentración de capital interna del sector. Como se mencionó, esto supone que el incremento de la actividad generó un incremento de los ingresos de los sectores de los pequeños y medianos industriales y comerciantes, más que los grandes conglomerados económicos. Estos sectores medios y medio-altos, de acuerdo a los datos disponibles, fueron los agentes económicos más dinámicos del país entre 1895 y 1914.

Este proceso de progresividad distributiva entre los propietarios industriales y comerciales puede ser inesperado, puesto que de acuerdo a la teoría de Kuznets (1955), la modernización de estos sectores lleva a un incremento de la desigualdad. Esto se sostiene a partir de que algunas ramas dentro de los sectores comienzan a desplegar una productividad propia de economías modernas, mientras que muchos otros rubros permanecen ligadas sus actividades tradicionales, de baja productividad. Esta idea es compatible con un crecimiento de la tasa de desigualdad a medida que estos sectores comienzan a despegar. En el caso argentino, en cambio, la modernización económica de estos sectores parece acompañarse de un incremento de su progresividad interna, a menos que entre 1895 y 1914 los sectores de la economía urbana se encuentren ya en la parte descendente de la curva de Kuznets.

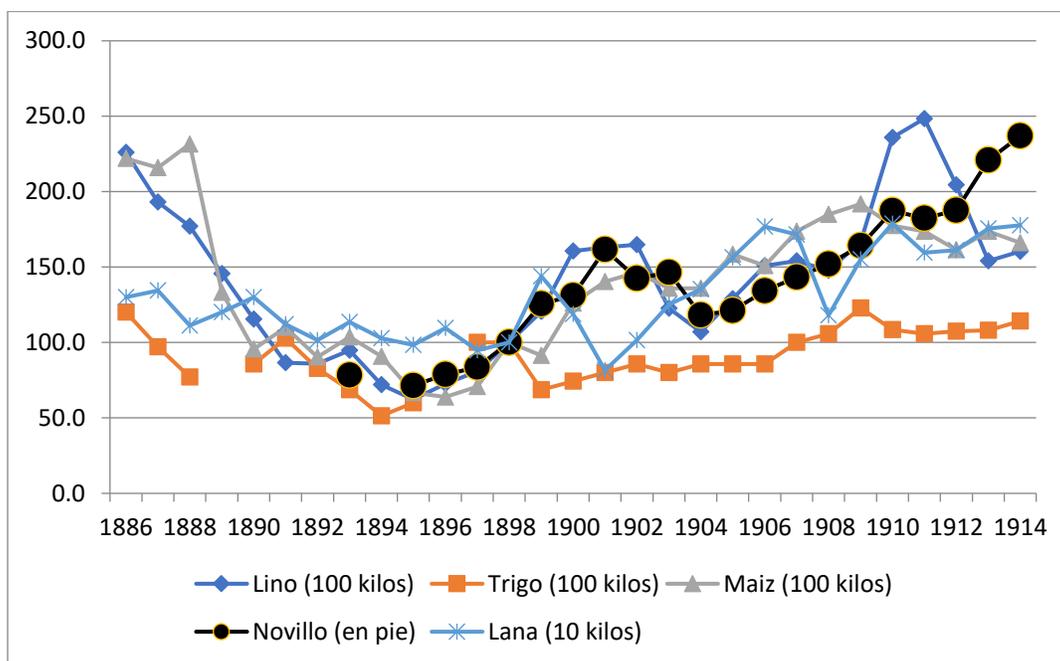
En el sector agrícola encontramos una tendencia similar. Como puede analizarse, la desigualdad entre propietarios aumenta moderadamente en este espacio a partir de 1895, aunque este sigue siendo el que tiene una distribución del ingreso más igualitaria hacia 1913. Vale decir que la expansión agrícola, a pesar de generar una relativa concentración en el índice general, no deja de significar un ciclo expansivo del cual se benefician, principalmente, los sectores medios. La información supone que la desigualdad entre propietarios aumenta más velozmente en el sector ganadero. Aun cuando debe tenerse presente que estos datos pueden ser asimétricos, la expansión de la tasa de desigualdad es muy notoria¹⁹.

Esta inequidad creciente entre propietarios agropecuarios fue influida, como ya se mencionó, por la muy alta rentabilidad del capital agropecuario hacia 1913, asociado al alto precio de los bienes que Argentina exportaba. Esta regresividad se advierte muy claramente en el sector ganadero, debido al incremento en el precio de las cabezas de ganado, que impacta sobre los ingresos de los estancieros pampeanos. En la actividad agrícola, la expansión de los precios de exportación no tenía un impacto distributivo tan claro, ya que también favorecían a sectores de pequeñas y medianas propiedades. Por este motivo, el índice de Gini del sector no aumenta en forma tan sensible durante el periodo. En esta dinámica de los ingresos del

¹⁹ Es importante tener presente que la cantidad de establecimientos ganaderos que se incluyen en el censo de 1895 es mucho más elevado que el de 1914. Nuevamente, acá se demuestra que el cambio metodológico en el criterio censal es la causa de parte del cambio que observamos en el índice.

sector también hay que tener en cuenta que, en 1895, las condiciones internacionales de la producción se encuentran muy deprimidas en términos de la serie histórica. Los datos sobre el precio internacional de los principales bienes de exportación argentinos se encuentran en el cuadro IV-9.

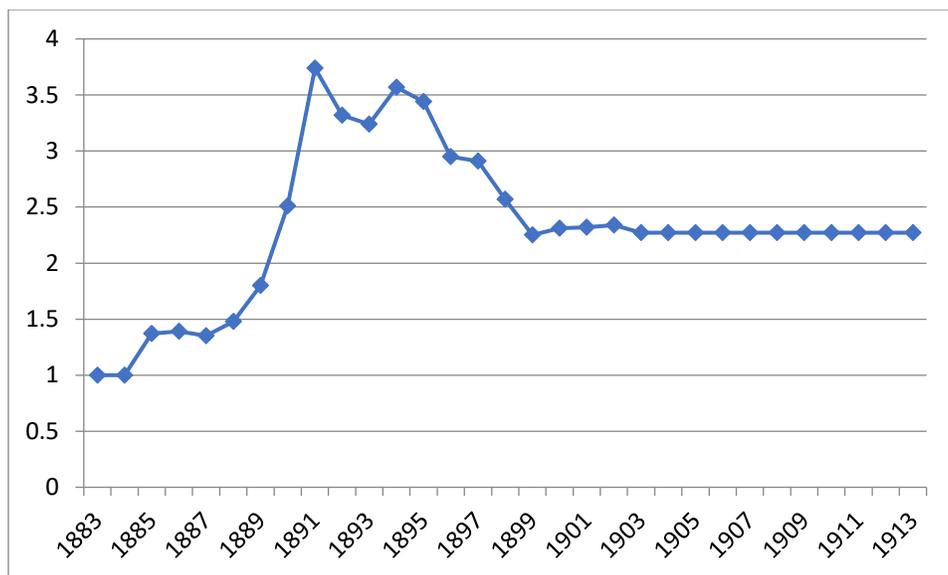
Cuadro IV-9: Índice de precio de los principales productos de exportación argentinos en pesos oro (1898=100)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Juan Alvarez (1929)

Podríamos asumir, entonces, que el efecto de los precios internacionales entre 1895 y 1913 debería provocar una muy fuerte expansión de la desigualdad en el ámbito agropecuario. Esto no ocurre por dos factores. En primer lugar, por los movimientos del tipo de cambio, que tiende a revaluarse luego de la vuelta de la convertibilidad al patrón oro desde 1898. La conversión monetaria de Argentina en el largo plazo se encuentra en el cuadro IV-10. Este fortalecimiento del peso en la primera década del siglo XX compensa, en parte, la gran expansión de los precios internacionales.

Cuadro IV-10: Conversión nominal de pesos corrientes a pesos oro en Argentina (1883-1913)



Fuente: elaboración propia en base a Juan Alvarez (1929)

Sin embargo, también se ha mencionado que existe un segundo cambio, en torno a la propiedad rural, de carácter altamente progresivo. Hemos observado que el sector ganadero incrementa su desigualdad más velozmente que el agrícola, pero la gran estancia ganadera pierde mucha relevancia en la estructura general de la economía argentina. Se identificó este proceso en el progresivo atraso de la ganadería frente a la agricultura en su competitividad exportadora. Se ha mencionado que, en la estructura general de las exportaciones, de hecho, la ganadería es gradualmente reemplazada por el sector agrícola, que muestra una dinámica muy progresiva durante el progreso.

Como se plantea en los dos primeros apartados de este capítulo, durante este periodo el crecimiento de los agricultores y el espacio agrario dedicado a la agricultura crece más que el sector ganadero. El aumento de la participación del sector agrícola en la economía nacional, al mismo tiempo, genera avances en el reparto de las rentas hacia el interior del espacio agropecuario, evitando así que el impacto positivo del precio de las exportaciones impacte contundentemente sobre la desigualdad entre propietarios en el espacio agrícola. En síntesis, la desigualdad en el campo aumenta relativamente poco porque, aunque los ingresos incrementan a lo largo de toda la primera década del siglo XX, el número de agricultores también crece. El balance de esta emergencia del sector agrícola y el retraso relativo de la ganadería permite que el conjunto del sector agropecuario no sufra grandes incrementos de la desigualdad interna a lo largo del periodo.

Reflexiones finales: algunas conclusiones sobre la distribución del ingreso dentro de los sectores propietarios

Las tendencias de los ingresos del capital en Argentina, como muestra la evidencia presentada en este capítulo, revelan que la expansión de la economía fue muy acelerada. En todos los casos los ingresos de los propietarios incrementaron en términos reales, al igual que el ingreso de los trabajadores, cuya evolución se vio en el capítulo anterior. Exceptuando al sector comercial, en todos los casos el incremento del ingreso de los propietarios aumento más rápidamente que el índice de salarios reales urbanos a nivel nacional.

Esto implica que incrementó la distancia entre los propietarios y los trabajadores entre 1895 y 1914. El alargamiento de esta brecha, en términos funcionales, podría significar una ampliación de la inequidad de ingresos, como plantearon Williamson (2002) y Prados de la Escosura (2007) en sus estimaciones de la desigualdad en el país. Sin embargo, también se han planteado en este capítulo algunos datos sobre la estructura propietaria y el modelo de crecimiento de la economía que neutralizan en alguna medida el impacto regresivo. Por ejemplo, se ha propuesto que, entre los propietarios rurales, el sector agrario creció mucho más rápidamente que el sector ganadero. Asimismo, en el espacio urbano se advirtió un gran incremento de los sectores industriales y comerciales, que se expanden tanto en su peso demográfico como en su participación en el ingreso nacional.

Estas tendencias tienen una particularidad, y es que los sectores industriales, comerciales y agrícolas tienen una participación muy elevada de sectores medios, que no representan a los sectores de mayores ingresos de la sociedad. Al analizar la dinámica del ingreso, vemos que dentro de ellos la distribución de las ganancias tienen una tendencia progresiva. La ganadería, en cambio, que fue tradicionalmente la actividad económica principal de los grandes terratenientes del país, tiene un fuerte retroceso a lo largo del periodo. Dentro de la producción ganadera, los ingresos se concentran aceleradamente, pero actividad pierde relevancia en la estructura productiva argentina durante el periodo que cubre este trabajo.

Esto implica que si bien se trata de un periodo donde los sectores empresariales incrementan su renta frente a los trabajadores, no son los sectores más ricos los que más se privilegian de este fenómeno. Los cambios de la estructura productiva, así como la evolución endógena de algunos sectores económicos tradicionales (como el agropecuario), benefician a los emergentes sectores medios, antes que favorecer la concentración del ingreso de los más ricos de la sociedad. Pensando en la distribución funcional del

ingreso, se podría considerar que esto modera el impacto regresivo que se ha asumido que existe en el periodo, al incrementar el peso de los sectores medios en la distribución de los ingresos. En el capítulo siguiente, donde se trata el tema de la distribución global del ingreso, esta dinámica que se ve dentro de las clases propietarias tiene una importancia sustantiva.

Capítulo 5: La desigualdad de ingresos en la Argentina de la Primera Globalización

I. Antecedentes

En los debates en torno al desarrollo económico de Argentina, hay una muy larga discusión sobre los efectos distributivos de la apertura comercial externa. Varios observadores han argumentado que a lo largo del siglo XX existió una tensión entre equidad y apertura. El argumento tradicional supuso que los sectores industriales mercado-internistas, que generan más empleos que los agropecuarios exportadores, se verían afectados ante una caída de la protección arancelaria. En la misma línea, se argumentó que los episodios de apertura externa generalmente produjeron mayores beneficios para sectores más concentrados de la economía, ligados a la producción agropecuaria, respecto de las clases trabajadoras. En este sentido, la apertura externa y sus impactos en el tipo de cambio real fueron asociados a un incremento de las rentas de los terratenientes y un declive relativo del salario real y, por lo tanto, a una dinámica regresiva de la distribución del ingreso (Olivera, 1962; Canitrot, 1975; Gerchunoff-Rapetti, 2016).

Antes de 1930, sin embargo, no se distinguieron en la política argentina las coaliciones proteccionistas. La mayor parte de los partidos y actores políticos tenían una visión favorable a la integración global del país, confiando en la capacidad de este proceso modernización para reducir las inequidades propias de la herencia colonial. En este sentido se expresaban actores tan disimiles como el conspicuo intelectual conservador Estanislao Zeballos y el fundador del Partido Socialista, Juan B. Justo²⁰. Durante el periodo, el debate entre protección y apertura económica no pareció ser un conflicto relevante en la arena política, más allá de la numerosa literatura que denunciaba el deterioro de la situación obrera desde la crisis de 1890 (Alsina, 1905; Bialek Mase, 1904, Patroni, 1898). Ni siquiera estos autores, que representaban intereses sindicales y partidarios de izquierda, hilvanaban todavía una crítica definida a la apertura externa y la integración a los mercados de trabajo que afectaban el ingreso de los obreros de Buenos Aires.

Las voces ligadas a la protección arancelaria existieron desde 1870, pero fueron minoritarias en relación a los defensores del liberalismo comercial y se asociaron a ciertos sectores puntuales de la economía, como la actividad azucarera (Lenis, 2011; Bravo, 2017). Asimismo, el concepto de “demora” en el

²⁰ Mientras que Zeballos representaba un ala de pensamiento ligada a los sectores conservadores, Justo oficiaba como líder y fundador del Partido Socialista. El primero defendió contundentemente, frente a la diplomacia norteamericana, la necesidad de mantener las tarifas aduaneras reducidas y el multilateralismo comercial de América con Europa (Ferrari, 1995, p.27). Juan B. Justo, a su vez, se manifestó en contra de las tarifas arancelarias para las industrias azucareras y vitivinícolas locales, por el encarecimiento que significaba para el costo de vida de los obreros (Justo, 1925, p. 28; Justo, 1914, p. 137-151)

desarrollo industrial, a causa de la falta de una política arancelaria proteccionista, fueron defendidas en forma bastante tardía, durante la década de 1920, por un intelectual ligado a los grupos conservadores del partido radical, como Alejandro Bunge (Salvatto, 2017, p. 5-9). Además de ser tardía, esta reacción se encontró enmarcada por una preocupación creciente entre la clase dirigente argentina, por el efecto de la gran crisis del modelo económico en el marco de la Primera Guerra Mundial (Gerchunoff, 2016, p. 25-32).

A partir del debate sobre apertura y protección, la historiografía argentina se ha interesado por los efectos distributivos de la apertura externa generada por la primera globalización (1870-1914). Se ha mencionado, en la introducción, que han aparecido numerosos estudios que intentaron ampliar esta problemática. Por caso, se mencionó el caso de Jeffrey Williamson, con su coeficiente entre rentas de la tierra y salarios reales. De acuerdo a estas estimaciones, el modelo económico fue altamente regresivo en términos distributivos durante la primera globalización, al crecer más rápidamente el valor de las rentas de la tierra que los del trabajo en Argentina durante el periodo de la globalización (Williamson, 2002, p. 55-85). Se mencionó también a los trabajos de Prados de la Escosura (2007) y la reformulación este coeficiente reemplazando las rentas de la tierra por el PBI per cápita del país. Asimismo, se cuenta con el coeficiente de dispersión realizado incluyendo varias categorías salariales y sumando el efecto de los términos del intercambio externos de Arroyo Abad y Astorga (2017). En todos los casos, el resultado al cual llegan los autores es similar al de Williamson, demostrando un aumento en la desigualdad durante el periodo seleccionado.

Se destaca que estos antecedentes tienen algunas limitaciones para capturar una observación integral sobre la evolución económica del país. En primer lugar, no contemplaron los cambios estructurales que pueden producirse en la economía. Un ejemplo claro de esto es lo planteado en los capítulos anteriores, donde se evidenció una emergencia muy importante del sector industrial y comercial en Argentina, sobre todo a partir de la primera década del siglo XX. La medición de las rentas agropecuarias y los trabajadores ignora la existencia de otro tipo de rentas, y no contempla la posibilidad de estos cambios estructurales.

En segundo lugar, la medición de los salarios que realizan estos trabajos tiene dos falencias muy relevantes. En primer lugar, se han focalizado casi exclusivamente en los datos de la Ciudad de Buenos Aires. En los capítulos anteriores se argumentó que esta economía tiene notables diferencias con las del resto de las regiones del país. En segundo lugar, al tomar estos trabajos un salario corriente en un empleo singular, ignora la diversidad que existe en la estructura laboral del país. Concretamente, no se incluye en esta estimación a los cambios en la participación de las categorías salariales en la estructura del empleo,

y la aparición de empleos de más alta calificación y elevados ingresos, a medida que la economía evoluciona.

En tercer lugar, para el caso de quienes miden la renta de la tierra, existe un gran inconveniente en Argentina, que es el efecto depresor del precio de la tierra que tiene la frontera. Como cálculo funcional de la renta de la tierra, Williamson y otros autores han utilizado datos del precio por hectárea en la Provincia de Buenos Aires. Sin embargo, este precio estuvo muy deprimido durante varias décadas en Argentina, por el efecto de la frontera territorial abierta luego de la conquista del sur en la década de 1870. La valorización del precio de la tierra bonaerense fue muy importante durante la primera década del siglo XX, a medida que los territorios van ocupándose. Sin embargo, esto no refleja por sí solo un avance de la rentabilidad de las explotaciones agropecuarias, sino un efecto del precio luego de que la frontera vacía comience a poblarse y sus tierras vacías abundantes vayan reduciéndose en su stock. De hecho, el índice de Williamson comienza a mostrar una dinámica fuertemente regresiva a partir de 1900 (Williamson, 2002), que podría explicarse más por el agotamiento de la frontera que por un aumento de las rentas de la tierra.

En caso de los índices inspirados en la comparación entre rentas de las tierras y salarios, se puede encontrar una cuarta dificultad. Esta consiste en medir una desigualdad entre puntas de los sectores sociales que perciben ingresos. La comparación se da entre sectores terratenientes –generalmente, de muy altos ingresos- con trabajadores no calificados –generalmente, de ganancias reducidas-. De esta forma, lo que el índice de Williamson mira es lo lejos que se encuentran las puntas en una estructura económica liderada por la agricultura, pero poco nos dice sobre lo que pasa entre los sectores medios de la economía y, sobre todo, dentro de estos mismos sectores que se comparan como unidades uniformes –los terratenientes, por un lado, y los trabajadores, por el otro-.

Han aparecido, a lo largo de los últimos años, intentos de mejorar la estimación funcional del ingreso. A través de la construcción de tablas sociales dinámicas, que intentan agrupar también a sectores de las capas medias y ampliar los sectores sociales tomados por Williamson. Entre estos esfuerzos pueden citarse los intentos de medir la desigualdad en Buenos Aires y varias provincias durante el siglo XIX de Gelman y coautores (Bertola-Gelman-Santilli, 2015, p. 14-28; Gelman, 2011), así como la medición de la desigualdad en Tucumán en 1895 por Beatriz Álvarez y Esteban Nicolini (Álvarez-Nicolini, 2010). En esta sección del trabajo se proponen mediciones que van en línea con lo planteado por estas metodologías, más integrales de medición de la desigualdad.

A continuación, lo que se presenta es el cruzamiento de los datos de estructura de empleo con los de ingreso que hemos descrito en las secciones anteriores. Los datos de desigualdad y concentración del ingreso provienen de las tablas sociales de trabajadores y propietarios construidos a partir de los censos de población, como se explica en el anexo metodológico. En la segunda sección de este capítulo se plantea lo ocurrido en el plano nacional. En el segundo apartado, se introducen las estimaciones de la desigualdad a escala provincial, como se hizo en las anteriores secciones. En tercer lugar, se propone una explicación para la dinámica de crecimiento de la economía y la distribución de los ingresos en las economías provinciales argentinas del periodo. Por último, como en los anteriores capítulos, se anotan algunas reflexiones finales sobre la información presentada.

La desigualdad a escala nacional (1895-1914)

Los índices de Gini calculados a partir del cruce de los datos de las tablas sociales de 1895 y 1913 se efectuaron a partir de la sumatoria de todos los perceptores de cada una de las provincias con sus respectivos ingresos. De esta forma, se logró obtener un índice de desigualdad entre categorías y entre las mismas categorías en distintas provincias y territorios nacionales. Mientras que el índice de Gini de ingresos en Argentina en 1895 es de 0,456, en 1913 este sube hasta 0,489. Esto significa un incremento entre puntas de 7% de la desigualdad a nivel nacional, y revela una estabilidad muy notable en la tasa de desigualdad del país. No llama la atención que el índice de desigualdad de 1913 sea alto, puesto que es lo que sostiene la mayor parte de los antecedentes en la materia. El indicador de 1895, en cambio, si se revela considerablemente elevado. En el mismo contexto, el ingreso per cápita del país incrementa en un 30%, pasando de 1267 a 1645 pesos (en pesos de 1913). Estos datos sugieren que, aunque la economía del país crece aceleradamente, la desigualdad no lo hace en igual magnitud durante el periodo 1895-1914.

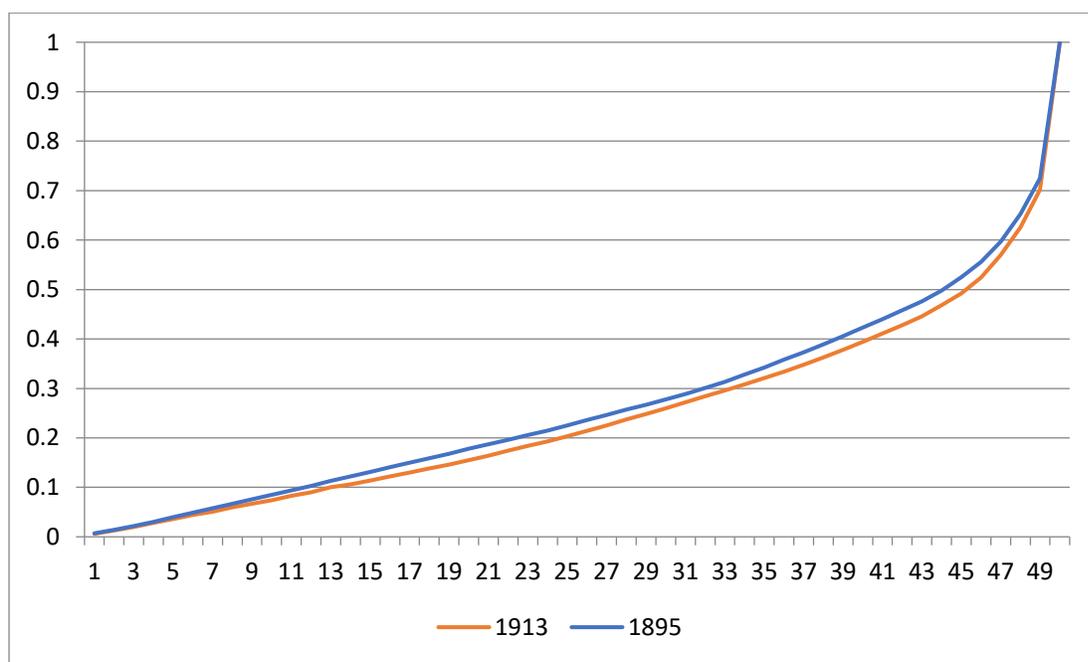
A diferencia de las hipótesis que proponen un crecimiento muy veloz de la desigualdad en Argentina²¹, los datos revelan una gran paridad distributiva en la Argentina entre los dos años seleccionados. Los números planteados por el índice de Gini histórico del país van a contramano de lo planteado por la mayor parte de la historiografía de la problemática, que encuentran en este periodo una regresividad más marcada en la distribución de los ingresos. Los antecedentes proponen incrementos notables en la desigualdad

²¹ Tanto Jeffrey Williamson (2002) como Leandro Prados de la Escosura (2007) argumentan que, de acuerdo a sus estimaciones, el índice de desigualdad subió cerca de 40% entre 1895 y 1914.

durante el periodo, mientras los datos de las tablas sociales revelan una moderación mayor en la dinámica desigualitaria de Argentina.

Hay que tener en cuenta que las estimaciones de ingresos para 1895 son más incompletas que las de 1913, por la disponibilidad de fuentes, y que la tabla social del último año tiene más categorías que la primera. Estos elementos, podría suponerse, tienden a acentuar el incremento de la desigualdad del año 1913 al compararlo con 1895. De acuerdo a estas características de la base de datos, es más adecuado hablar de persistencia de la alta desigualdad que de regresividad distributiva en el periodo. En esta distribución, nos encontramos con una imagen casi idéntica entre sectores sociales en los años en cuestión, al mirar la curva de Lorenz de los ingresos por percentil. Puede encontrarse un ligero deterioro en la concentración de los ingresos hacia 1913, pero que no tiene comparación con las fluctuaciones acentuadas de las estimaciones funcionales que se plantearon en los antecedentes. La visualización de la curva puede encontrarse en el grafico V-1.

Grafico V-1: Curva de Lorenz por quintiles (Argentina, 1895-1914)

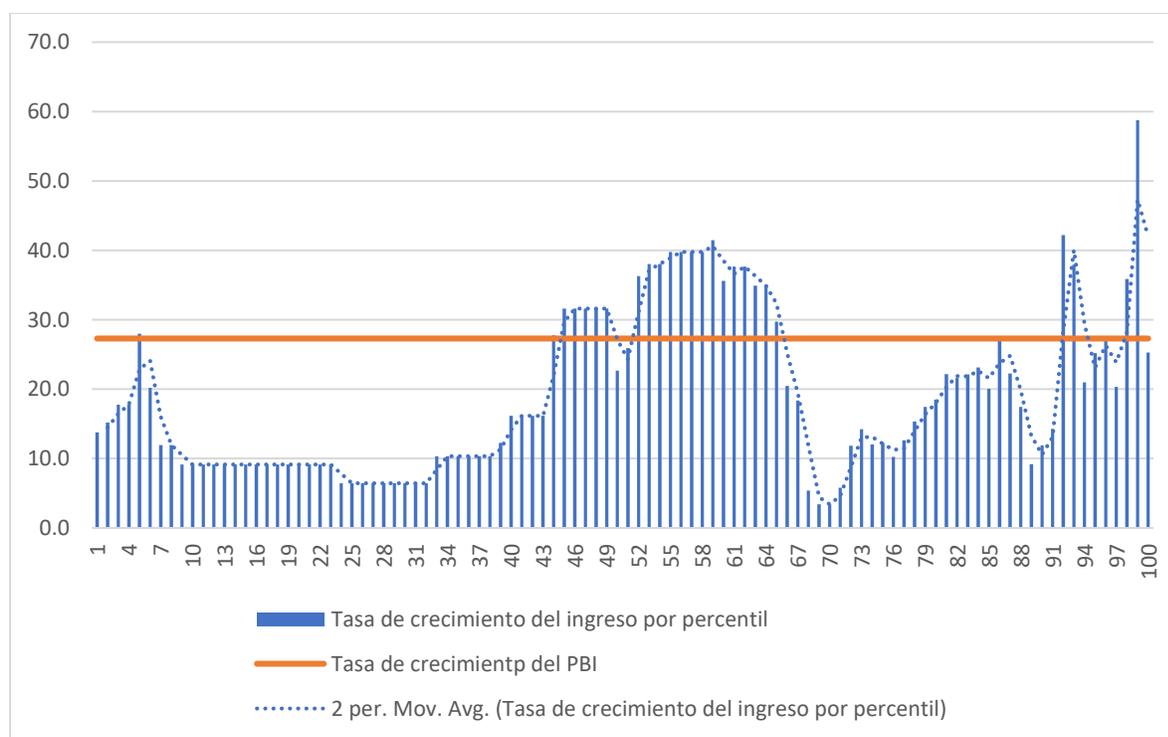


Fuente: Elaboración propia en base a tablas sociales, ver anexo metodológico y apéndice estadístico

Como se argumentó en el capítulo anterior, la dinámica distributiva fue condicionada por una serie de transformaciones en la estructura económica. En primer lugar, se registra un importante cambio en la distribución de los ingresos de los propietarios. La emergencia de los sectores económicos urbanos

(industrial y comercial), así como la gran expansión agraria en la región pampeana, fomentó una importante expansión de los sectores medios y medios-altos. Entre los principales indicadores, los especialistas en desigualdad han utilizado un método de medición de curvas de incidencia del crecimiento, que segmenta el aumento de los ingresos en la economía por cada percentil (Gasparini-Cicoweiz- Sosa Escudero, 2013, p. 46-48). En el cuadro V-2 se presenta la información del crecimiento de los ingresos reales por percentil entre 1895 y 1914, comparando los sectores económicos que se expandieron con aquellos que mantuvieron un rezago relativo a lo largo del periodo.

Cuadro V-2: Curva de incidencia del crecimiento y tasa de crecimiento agregado del PBI a nivel nacional (Argentina, 1895-1914).



Fuente: elaboración propia en base a tablas sociales (1895 y 1914)

Al observar estos datos puede verse que, en términos generales, los deciles ricos crecen sustantivamente más que los empobrecidos. Sin embargo, comparando la serie con el crecimiento general del ingreso per cápita del país, observamos que hay dos grandes grupos sociales que se expanden más velozmente a lo largo del periodo. En primer lugar, observamos un crecimiento importante de los ingresos del 10% de más altos ingresos del país, pero no del 1% más rico. Estos grupos sociales son los que nuclea a buena parte de los propietarios agrarios, industriales y comerciales, que se expandieron durante el periodo. En segundo lugar, se destaca la expansión de los ingresos de un importante grupo de trabajadores,

correspondiente a los sectores entre el percentil 45 y 65. Entre las categorías de empleo que se incluyen en estos percentiles se encuentran muchos rubros asociados a los empleados y dependientes de la actividad comercial.

El poco dinamismo del índice de Gini a nivel nacional a lo largo de este periodo, entonces, se explica tanto por las tendencias contrapuestas que se encontraron al analizar la distribución de los ingresos entre los propietarios, como por la estabilidad en el *skill-premium* entre los grupos asalariados a lo largo del periodo, que se advirtió en los capítulos anteriores. Por consiguiente, al analizar la distribución general del ingreso de cada sector, no se encuentran evidencias de cambios notables en la regresividad distributiva durante el periodo. El alejamiento entre los ingresos propietarios y los salarios de baja calificación fueron complementados por la gran expansión de los sectores medios y medios-altos en el país. A continuación, en la tabla V-3, presentamos las estimaciones globales de desigualdad por sector, incluyendo el ingreso de los propietarios y trabajadores de cada uno de ellos.

Tabla V-3: índice de Gini global por sector económico (Argentina, 1895-1913)

	Sector primario (Agricultura y ganadería)	Sector secundario (industria y construcción)	Sector Terciario (Comercio y Servicio)	Sector publico
1895	0,339	0,356	0,555	0,283
1914	0,377	0,421	0,506	0,308

Fuente: Elaboración propia en base a estructura de trabajadores e ingresos por sectores

Entre 1895 y 1914 parece haber un crecimiento ligero de la desigualdad en el espacio agrícola y ganadero que resulta moderado en contraste con la gran expansión de los precios de los productos exportables. En el capítulo anterior, se argumentó que el impacto moderado de esta tendencia se asoció a la subdivisión de las tierras pampeanas ante el advenimiento de la agricultura y su reemplazo de la ganadería en numerosos sectores del país. Este proceso de subdivisión no llegó a licuar el efecto expansivo sobre la renta de los propietarios de los altos precios internacionales de las exportaciones, y por ello se advierte una expansión del 10% del índice de Gini entre 1895 y 1914.

Al mismo tiempo, al observar los sectores de la economía urbana (industrial y comercial), se destaca que, a lo largo de todo el periodo, muestran coeficientes distributivos más regresivos que el sector agropecuario. Aunque se consideró en Argentina que el problema de la desigual distribución del ingreso se asociaba a la concentración de la propiedad rural, esta información sugiere que el campo no tenía niveles de concentración tan marcados. En cambio, los sectores urbanos, particularmente en el rubro comercial, si muestran coeficientes muy elevados de concentración de los ingresos.

En cuanto a la tendencia general de la distribución del ingreso en el espacio urbano, observamos que parece haberse producido un proceso de crecimiento importante de la desigualdad en las actividades industriales. Estas, sin embargo, son parcialmente compensadas por una caída de la desigualdad entre los propietarios y asalariados del sector comercial. En términos generales, si interpretamos al espacio urbano como una totalidad, observamos que tampoco parece registrarse un crecimiento muy notorio de la inequidad, ya que los principales sectores que la componen -comercios e industrias- tienen movimientos contradictorios en la distribución del ingreso. A diferencia de lo que ocurre en el sector agropecuario, no se identifica en la economía urbana argentina un crecimiento elevado de la desigualdad durante el periodo, aunque el crecimiento de la desigualdad rural no llega a alcanzar los elevados coeficientes de Gini que muestran las ciudades.

Por último, emerge el sector público como un espacio igualador de las tendencias distributivas respecto a los otros rubros. Los perceptores de ingresos empleados por el estado representan el sector más igualitario a lo largo de todo el ciclo económico, influido por el hecho de que es el único espacio que no tiene una división entre propietarios y asalariados. El peso del estado, en Argentina, fue creciendo en forma sistemática desde la década de 1890 en la estructura económica. En esta estimación podemos ver que, desde el inicio del crecimiento moderno, el estado aparece como un espacio de progresividad distributiva a escala nacional, aunque su tamaño en la estructura es aún reducido.

La desigualdad de ingresos a escala provincial.

En esta sección, se pone en diálogo algunas de las tendencias de la desigualdad y los niveles de ingreso entre las distintas regiones de Argentina. Para lograr el propósito de conectar a la desigualdad con los niveles de riqueza, se presentará la relación entre el ingreso promedio por perceptor de rentas y salarios (trabajadores, rentistas y propietarios) con el índice de Gini en cada una de las provincias. El ingreso por perceptor se obtuvo al sumar la masa de ingresos los perceptores de la tabla social y dividiendo el total por la cantidad de perceptores activos (es decir, de población empleada mayor a 14 años, tal como se presenta en los censos). A su vez, para establecer mecanismos comparativos entre los datos de 1895 y 1913, se realizó una conversión monetaria a pesos de 1913, utilizando los precios de la canasta de consumo provincial que se estimaron en el capítulo sobre la evolución de los salarios reales²².

²² Con el objetivo de estirar este índice desde el último dato que presenta (1898) hasta 1895 se utilizó el coeficiente de inflación recopilado por Orlando Ferreres (2004)

El índice de Gini, a su vez, se realizó tomando los datos de las tablas sociales. Debe tenerse en cuenta que agrupan solamente a los perceptores de ingresos registrados en los censos de 1895 y 1914, no así a la totalidad de la población económicamente activa. Otra característica de esta muestra incorpora tanto a las provincias como a los territorios nacionales. Los territorios nacionales, de reciente conquista y tardía ocupación por el estado argentino, tiene características estructurales muy distintas a las provincias y esto debe ser tenido en cuenta en el análisis. Dentro de estos territorios nacionales, no se incorporó información sobre Tierra del Fuego ante la falta de datos que permitieran hacer cálculos funcionales importantes. Por los pocos datos que se ve sobre la economía de la región en los censos, se puede suponer que su estructura productiva y distributiva tiene mucha similitud con la del territorio nacional de Santa Cruz.

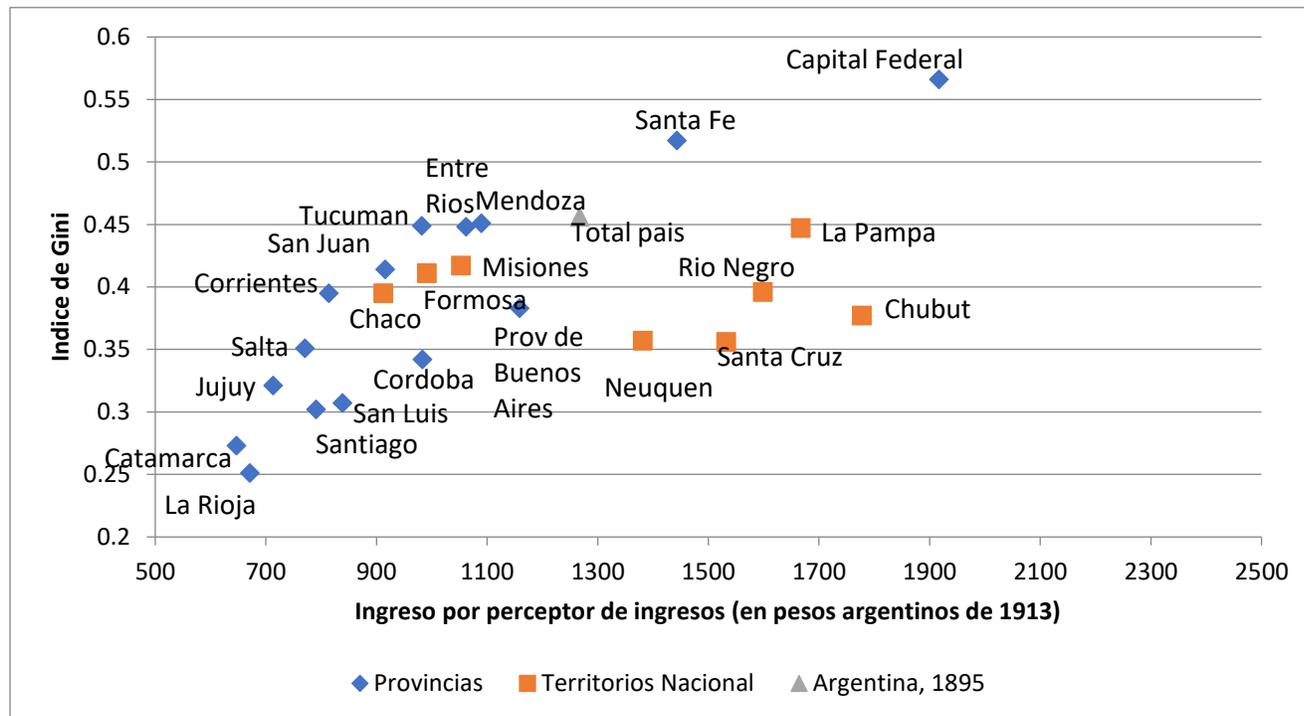
De este modo, los indicadores permiten aproximarnos a la evolución de la desigualdad según el ingreso por perceptor entre los estados subnacionales para los dos años en cuestión. El cruce de datos sobre el ingreso y desigualdad en las provincias y territorios, para 1895, se encuentra en el gráfico V-4. Los resultados sugieren que existe una relación importante entre la riqueza de las economías regionales y sus niveles de desigualdad. Podemos interpretar que este ascenso del índice de gini está asociado a un aumento similar al predicho por Kuznets, en tanto que las provincias más pobres permanecen en niveles de desigualdad moderadas a bajas, mientras que las más ricas son crecientemente inequitativas.

En el análisis de los resultados, se puede destacar la muy alta tasa de desigualdad que existe en la Capital Federal, que es también la zona más rica del país. También puede notarse que la ubicación de ingreso y distribución del ingreso de las provincias centrales (Córdoba, Santa Fe, Capital Federal y Buenos Aires) se parece mucho al que hemos estimado para el total del país, contando con estándares de ingreso por perceptor en el orden de los 1000 a 1500 pesos anuales y con coeficientes de Gini elevados, cercanos o superiores a 0,400. En el caso de Santa Fe, incluso, el índice de desigualdad supera el 0,500, siendo la segunda jurisdicción más desigual del país en términos globales. La provincia de Entre Ríos también muestra altos índices de inequidad, mientras que Córdoba y Buenos Aires muestran índices ligeramente inferiores a 0,400.

En comparación a las provincias del litoral pampeano, en el interior se pueden hallar economías mucho más pobres e igualitarias. Es posible que las tasas de equidad de las provincias pobres tengan que ver con sus bajos niveles de riqueza, y no con armados institucionales o estructurales más igualitarias que en el litoral pampeano. Sin embargo, si miramos el gráfico con detenimiento, se pueden identificar dos grupos claros entre las provincias del interior. El primer grupo se compone de Catamarca, La Rioja, Santiago del

Estero, Salta, Jujuy, Corrientes y San Luis. Estas muestran un ingreso anual por perceptor que oscila entre 500 y 750 pesos, mientras que en índice de Gini lo hace en el rango de 0,3 a 0,4.

Grafico V-4: Ingreso promedio por trabajador e índice de Gini por provincia y territorio nacional (1895)



Fuente: Elaboración propia en base a estructura de trabajadores e ingresos por sectores para cada provincia (1895), ver tabla 9 del apéndice estadístico

Otro grupo de provincias del viejo interior, sin embargo, tienen una dinámica distinta. Las provincias de San Juan, Tucumán o Mendoza muestran un nivel de ingreso por perceptor entre 750 y 1000 pesos. Vale decir que, a nivel de riqueza, se trata de provincias de desarrollo intermedio, al compararlas con las jurisdicciones ricas del litoral y las pobres del interior. Al observar la desigualdad, sin embargo, esta familia de provincias intermedias muestra coeficientes de desigualdad similares o superiores a las de las provincias del litoral. Se trata, entonces, de territorios con indicadores de ingreso per cápita intermedios, pero con índices de desigualdad altos. En los tres casos, se trata de economías regionales que fueron beneficiadas por el establecimiento de algunas estructuras industriales importantes a lo largo del periodo, asociadas a la producción de azúcar (en el caso de Tucumán) o vino (en el caso de Mendoza y San Juan).

En anteriores trabajos, ya se ha documentado que los territorios nacionales de la Patagonia son los más ricos de la unión, a partir de gozar de una tasa de recursos naturales por habitantes muy elevada (Araoz-

Nicolini, 2015). Esta abundancia se refleja en los elevados niveles de ingreso por trabajador, que es elevado en todas las economías patagónicas. De acuerdo a los datos de los que disponemos, encontramos una dinámica particular en la distribución del ingreso en los territorios nacionales del sur. Mientras que muestran un ingreso per cápita similar o superior a las de las provincias de la pampa húmeda, con un ingreso por trabajador entre 1350 a 1750 pesos, también se ven en estas economías coeficientes de inequidad un poco más moderadas, ubicándose en posiciones distributivas intermedias, ligeramente inferiores a la media nacional.

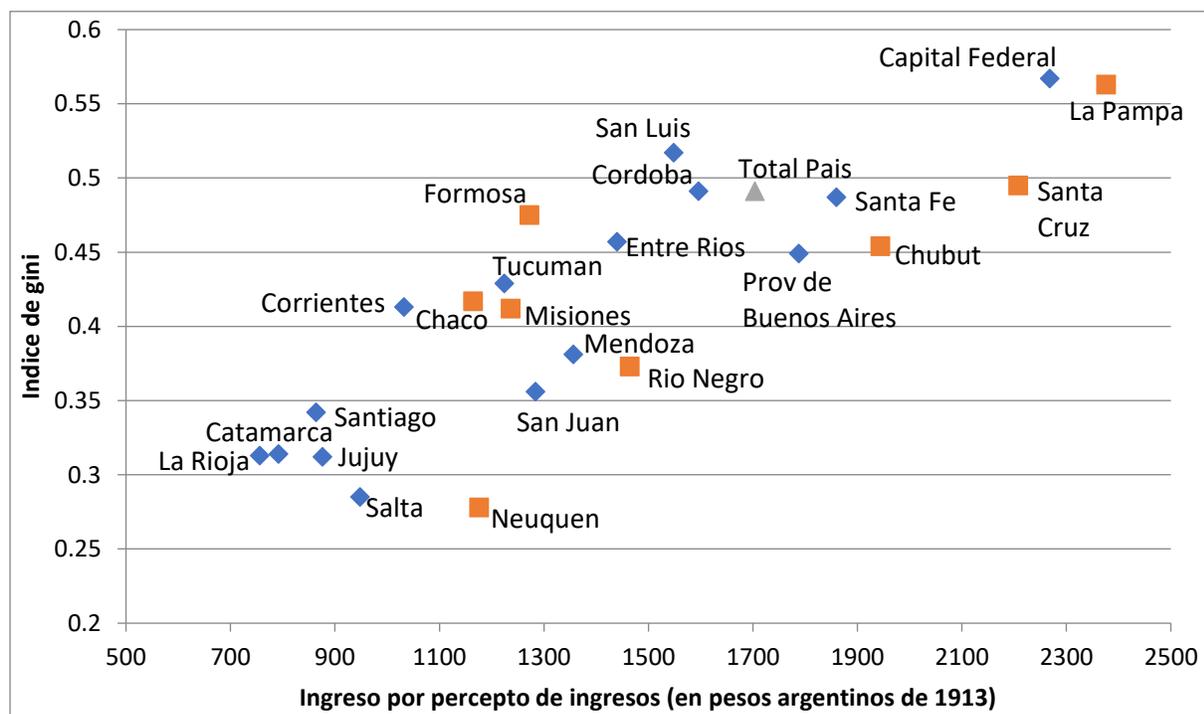
Los territorios nacionales, al comparar los territorios patagónicos y los del noreste, mantienen una dinámica distributiva similar a las del resto de las provincias. Aquellas economías que disponen de un stock por recursos naturales por habitantes menos generoso, gozan de un ingreso per cápita más bajo. Los casos de Chaco, Misiones y Formosa ilustran este caso a los territorios vacíos, pero de relativamente bajos ingresos. Estas regiones del noreste muestran índices de ingreso por trabajador mínimamente más altos que sus vecinas provincias del interior empobrecido (Corrientes y Santiago del Estero, por ejemplo), pero ya podemos encontrarlas dentro de una misma dinámica regional.

A continuación, en el gráfico V-5, se presenta la estimación que cruza el nivel de ingreso y desigualdad para el año 1913. Con estos datos, se observa que el agrupamiento de provincias que se habían visualizado para 1895 ha tenido alteraciones menores e importantes continuidades. La Capital Federal mantiene su posición de ser el distrito más rico y desigual del país. Como ya se dijo, la estructura económica porteña está mayormente ligada al sector terciario y secundario. En la tabla 3 hemos podido observar que la economía urbana tiende a suponer mayores niveles de desigualdad que las economías rurales. Se sostuvo, adicionalmente, que durante este ciclo la desigualdad urbana persiste, dado que se identifican sectores donde la desigualdad de ingresos incrementa –en el caso de la industria-, o se reduce ligeramente, pero continuando en índices muy elevados –en el caso del comercio-. En la economía porteña puede distinguirse esta persistencia de la muy alta desigualdad, habida cuenta de que se trata del área donde los sectores industriales y comerciales se encuentran más desarrollados.

En las provincias de la región pampeana (Provincia de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos) se advierte también una continuidad de la estructura distributiva y de los niveles de ingreso. Esta familia de provincias, hacia 1913, se encuentra asentada alrededor de un índice de ingreso por perceptor de entre 1500 y 1800 pesos, mientras que su índice de gini se consolida en una magnitud entre 0,450 a 0,500 en todos los casos. Esto equivale a decir que son provincias que crecieron fuertemente desde 1895 y, como consecuencia, sufrieron un incremento de sus coeficientes de desigualdad.

A diferencia de 1895, cuando la posición de las provincias era menos uniforme, en 1913 la totalidad de las provincias pampeanas eran ricas y tenían una muy alta desigualdad. En este sentido, podemos observar un reacomodamiento de Córdoba y la Provincia de Buenos Aires, que tenían un desempeño económico de menor riqueza y menor desigualdad en el primer año de esta estimación. Esta mayor entropía de las provincias pampeanas puede verse en el achicamiento del rango de ingresos por perceptor en estas provincias en 1913 respecto de 1895. También se advierte algo similar en la distribución del ingreso, con un estrechamiento del rango de coeficientes de Gini, entre 0,480 a 0,530. Es importante apuntar, sobre las provincias pampeanas, que se identifica un crecimiento en el ingreso de las economías, pero la desigualdad no muestra todavía claras muestras de estar cayendo o de tener alguna reversión.

Gráfico V-5: Ingreso promedio por trabajador e índice de Gini por provincia y territorio nacional (1913)



Fuente: Elaboración propia en base a estructura de trabajadores e ingresos por sectores para cada provincia (1913). Ver tabla 9 del apéndice estadístico

Por el lado de las provincias del interior, la vieja familia de las economías de bajos ingresos y baja desigualdad se modifica entre 1895 y 1914. De ser un grupo relativamente homogéneo en cuanto a sus niveles de riqueza en 1895, la distancia entre ellas creció hacia 1914. Al menos dos provincias que eran del grupo de las pobres e igualitarias en 1895, parecen haberse acercado a las ricas e inequitativas. Son

los casos de San Luis y, en menor medida, Corrientes. Estas tienen un ciclo expansivo del ingreso durante 1895 y 1914, que tiene derivaciones sobre los niveles de inequidad dentro de las jurisdicciones. De estar en el grupo de las provincias más empobrecidas y relativamente igualitarias, pasan a ser jurisdicciones de ingresos intermedios y de muy alta desigualdad durante la muestra posterior.

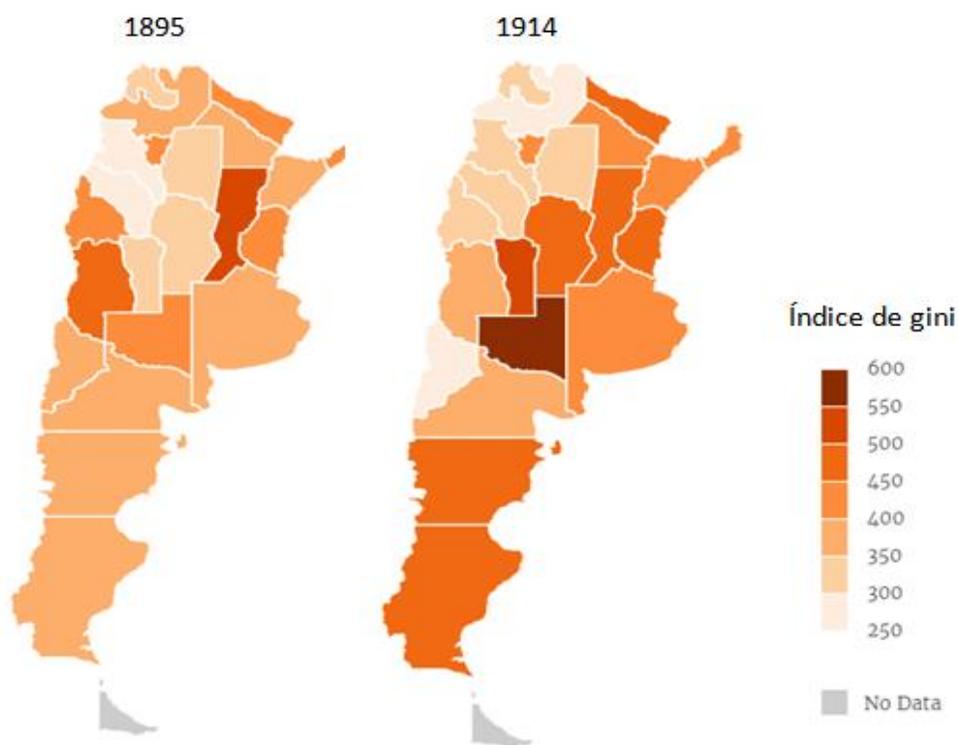
Este traspaso de San Luis y Corrientes a ser provincias de ingreso medio y alta desigualdad las acerca a la posición intermedia que anteriormente se describió para la provincia de San Juan, Mendoza y Tucumán. Dentro de este grupo, Mendoza continuó su acercamiento a los niveles de ingreso de las provincias ricas, montada sobre la gran expansión de su economía regional a partir de la primera década del siglo XX. La economía Sanjuanina también muestra una expansión similar a la de Mendoza, pero partiendo de una base de menor riqueza y menor desigualdad. Hacia 1913, Mendoza y San Juan son dos provincias que mantienen su posición intermedia en el ingreso por perceptor, en el orden de los 1300 pesos anuales, pero con tasas de equidad mejores que las de 1895. Durante el ciclo económico 1895-1913, las dos economías más importantes de la región de Cuyo mostraron, una alta tasa de crecimiento con una reducción en las tasas de inequidad. En este sentido, la región muestra una característica singular respecto del resto del país, logrando ser economías de veloz crecimiento con mejoras distributivas. No ocurre lo mismo con la economía tucumana, que mantiene niveles de ingreso intermedios, pero un poco retrasados respecto de Mendoza y San Juan. La etapa de la crisis de sobreproducción azucarera, entre 1896 y 1905, significó una importante reversión en el ciclo expansivo de la economía tucumana, que afectó su tasa de crecimiento en el largo plazo (Bravo, 2017). Además del bajo crecimiento, la otra particularidad de Tucumán es que, a diferencia de San Juan y Mendoza, mantiene sus altos índices de inequidad distributiva en el periodo.

Por el lado de la posición del resto de las viejas provincias (La Rioja, Catamarca, Salta, Santiago del Estero y Jujuy) encontramos cierta similitud con la situación en la que se encontraban en 1895. Siguen siendo provincias de ingreso bajo y desigualdad baja, pero existe una mayor heterogeneidad entre ellas, sobre todo en cuanto a sus niveles de ingreso. Como se analizará más adelante, las provincias de este grupo parecen tener economías virtualmente estancadas. El coeficiente de desigualdad permanece inalterado y bajo, pero a causa de la ausencia de dinamismo en la estructura económica.

Podríamos decir, entonces, que el grupo de las viejas provincias del interior pierde homogeneidad. Nicolini y Araoz han encontrado en este proceso un principio de convergencia regional en sus estimaciones de productos provinciales (Araoz-Nicolini, 2016, p. 11). Efectivamente, algunas provincias que estos autores colocan entre las que más velozmente crecen, como San Luis y Corrientes, también convergen en esta

estimación. Al mirar el ingreso por trabajador, sin embargo, notamos que la mayoría de las provincias del interior permanecen teniendo ingresos relativamente menores a las provincias del núcleo económico del país, que son Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe. Es decir, aun suponiendo que se registra un proceso de convergencia, la distancia entre las provincias sigue siendo muy importante a lo largo del periodo. Para graficar la comparación entre la serie de ambos años, en las figuras V-6 presenta el mapa de los índices de Gini a escala provincial para los dos años que se estimaron

Figura V-6: mapas de las provincias argentinas, segmentadas por sus índices de Gini históricos (1895-1914)



Fuente: elaboración propia en base a estimaciones presentadas en la tabla 9 del apéndice estadístico

En cuanto a los territorios nacionales, lo que encontramos en 1914 es un ordenamiento relativamente similar al de 1895, con algunas diferencias puntuales. Nuevamente, encontramos que existen territorios cuyo ingreso y desigualdad tienen una posición parecida a la de varias provincias del interior. Misiones, Formosa y Chaco nuevamente muestran tener tasas de ingreso y desigualdad similares a Corrientes, con una magnitud ligeramente superior al promedio de las provincias del interior, que responde a su situación de relativo atraso poblacional.

Entre los territorios Patagónicos, en cambio, hay algunos donde se ve un crecimiento marcado del ingreso y la inequidad, como es el caso de La Pampa, Chubut y Santa Cruz. Sacando a la ciudad de Buenos Aires, estos territorios lideran tanto los índices de ingreso por perceptor como los de desigualdad general en la república. Su posición relativa cambia poco entre los años de la muestra, tendiendo a una mayor regresividad de la distribución del ingreso. Por el lado de las provincias del norte patagónico, correspondientes a Neuquén y Rio Negro, lo que se advierte entre los años de la muestra es un estancamiento de la economía provincial con una caída ligera de la desigualdad en el territorio. Estas provincias, al tener una caída en sus niveles de ingreso y una distribución de los ingresos ligeramente más igualitaria, se asimilan a las provincias de ingreso intermedio de la región de Cuyo.

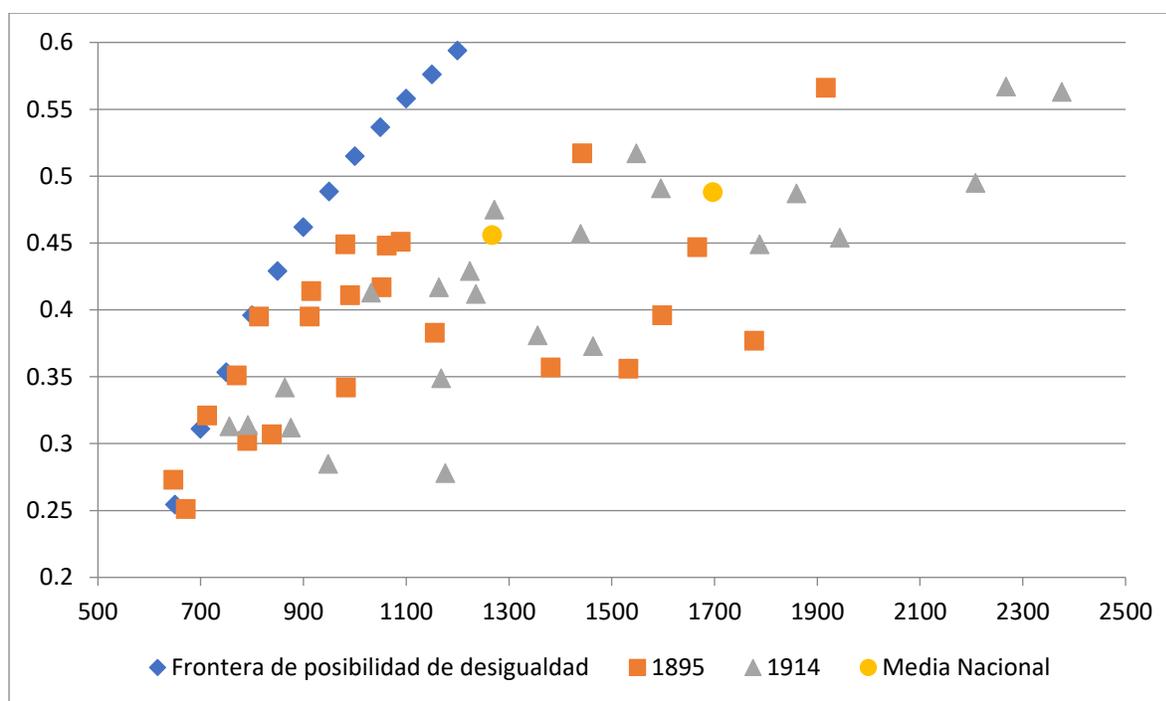
Hemos planteado hasta acá que existe una situación de pobreza e igualdad en las provincias del interior del país, que se corresponde con economías de bajo nivel de desarrollo, de acuerdo a lo planteado por Kuznets (1955). Esto, sin embargo, ha sido discutido. Una forma alternativa de interpretar a la desigualdad fue propuesta hace un tiempo por Milanovic, Williamson y Lindert (2010, p. 255-272). Al estudiar economías pre modernas, ellos plantean que es posible que el índice de gini no aporte información precisa sobre la estructura distributiva, debido a que existen fronteras de posibilidades de desigualdad en las economías, dependiendo sus niveles de ingreso per cápita. En muchos espacios de bajos ingresos, los índices tradicionales no muestran con precisión los niveles de extracción del ingreso que existen en las economías, y que forman parte de la dinámica regresiva de las mismas.

En el caso Argentino, es posible que el índice de gini bajo que muestran las provincias más pobres tenga que ver con sus estándares de ingreso bajos, y que la extracción del excedente sobre la población, cuyo ingreso se encuentra cerca de la línea de subsistencia, sea muy elevado. A continuación, se presenta un primer acercamiento a las fronteras de posibilidades de desigualdad en la Argentina de la Primera globalización. Para este ejercicio, se transformó el producto por trabajador de las provincias en una sola unidad monetaria (pesos de 1913) y se asumió como “ingreso mínimo de subsistencia” el salario promedio nacional de los jornaleros rurales, que es uno de los rubros laborales de más bajo ingreso en el periodo. A partir del aumento del ingreso, asumiendo que los salarios de subsistencia permanecen en los niveles de los jornaleros, la frontera de posibilidades de desigualdad tiende a aumentar, porque también incrementa la capacidad de extracción de los sectores propietarios sobre el resto de la economía. Los datos de la frontera y las provincias para 1895 y 1914 se encuentran en el cuadro V-8.

Con esta información, encontramos que muchas de las provincias que consideramos pobres e igualitarias, al analizar las posibilidades de desigualdad que tienen respecto a su riqueza, son marcadamente

regresivas. Su posición de cercanía respecto a la frontera equivale a decir que están cerca de la máxima capacidad de extracción posible del 1% más rico de la sociedad sobre el resto de la economía. Sobre la frontera, para el año 1895, se encuentran las provincias de Corrientes, Salta, Jujuy, Catamarca y La Rioja. Muchas otras provincias, a su vez, se encuentran cerca de la posición de estas provincias sobre la frontera. Observando la información de 1914, se puede encontrar que las provincias más modernas se han movido hacia una posición de mayor riqueza y desigualdad, mientras que las viejas provincias del interior se mantienen cercanas a la frontera de posibilidad de desigualdad.

Cuadro V-8: desigualdad de ingresos y Frontera de posibilidades de desigualdad en Argentina (1895-1914)



Fuente: elaboración propia en base a tabla 9 del apéndice estadístico y Milanovic-Lindert-Williamson (2010)

Que se de este fenómeno en las provincias del interior del país no es llamativo, puesto que se trata de provincias que mantienen una estructura económica considerablemente tradicional. Esta perspectiva nos indica que no existen en el país provincias pobres e igualitarias, sino que las provincias pobres son igualitarias porque las posibilidades de extracción sobre los niveles de subsistencia son limitados, a causa de sus bajos niveles de ingreso. Por lo tanto, no se puede interpretar que existan espacios verdaderamente igualitarios en la Argentina de la Primera Globalización. Existen evidencias para pensar

que aquellas provincias que tienen índices de gini reducidos, en realidad, tienen ratios de extracción de excedente muy elevados, y por lo tanto una alta jerarquización socio-económica. Aunque no hay evidencias suficientes para afirmarlo, puede suponerse que el crecimiento en las provincias más pobres debería generar también un gran incremento de la desigualdad.

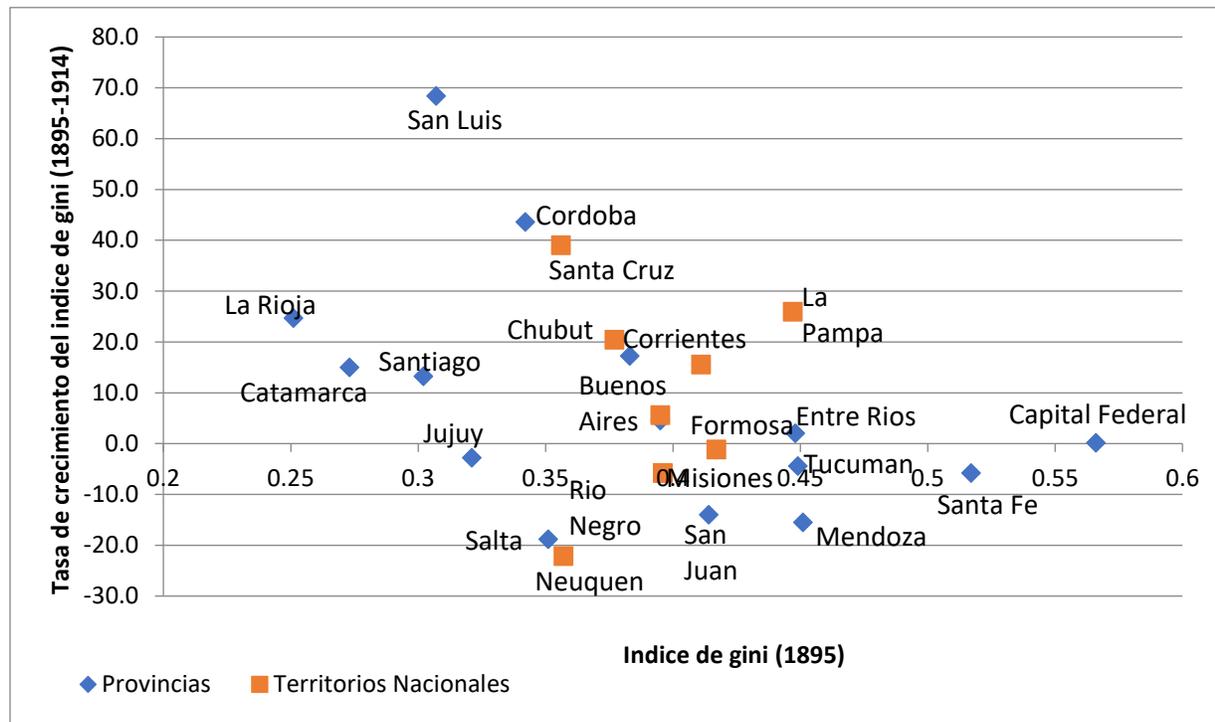
III ¿Un país más entrópico?: la relación entre crecimiento y desigualdad a escala interprovincial durante la primera globalización

En la literatura especializada sobre los problemas del desarrollo económico se ha indagado sobre la relación entre el crecimiento del ingreso con los movimientos del coeficiente de desigualdad. Han surgido antecedentes sobre esta temática, que manifiestan una relación de retroalimentación importante entre la desigualdad y el crecimiento económico (Denninger-Squire, 1998; Bourguignon-Morrison, 1998). Esta relación se destaca en algunos trabajos recientes que analizaron el impacto del crecimiento en las tasas de desigualdad entre las economías regionales, tanto para las provincias argentinas como para el cono sur de América Latina (Badia-Nicolini-Willebald, 2017). Argentina no ha sido la excepción en esta literatura que expresa una conexión entre los regímenes de crecimiento y la distribución de los ingresos, pero los mismos han tenido dos características. Algunos trabajos, aunque han tenido perspectiva histórica, utilizaron índices de distribución de los ingresos funcionales generales (Llach-Gerchunoff, 2004). Los que han utilizado indicadores más complejos e integrales de la desigualdad, en cambio, han sido realizados para periodos mucho más contemporáneos, con una perspectiva histórica más limitada (Altimir-Beccaria, 2001).

Argentina, durante la primera globalización, fue uno de los países de más alto crecimiento del mundo. Sin embargo, ya se ha argumentado que los niveles de heterogeneidad internas del país marcaron importantes divergencias económicas. Si se piensa en la relación entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso, podríamos suponer que un régimen de convergencia comprendería que las provincias que eran más igualitarias hacia 1895 deberían tener crecimientos de la inequidad superiores a aquellas provincias que eran inicialmente más desiguales. Los datos sobre el índice de gini en las provincias en 1895 y la tasa de crecimiento de este coeficiente hacia 1913 son presentados en el cuadro V-9. Efectivamente, se encuentra que, tanto en las provincias como en los territorios nacionales, las tendencias generales suponen que la tasa de crecimiento de la desigualdad fue mayor entre las economías originalmente igualitarias. De hecho, las más desigualitarias en 1895 tienden a volverse algo más

igualitarias en 1913, mientras que las inicialmente igualitarias, con un par de excepciones, muestran un crecimiento en su coeficiente de inequidad.

Cuadro V-9: desigualdad en 1895 en las provincias argentinas y crecimiento del índice hacia 1913



Fuente: Elaboración propia en base a tablas V-4 y V-5

Habiendo planteado una relación entre la desigualdad en 1895 y su crecimiento hacia 1913, se puede ampliar la información disponible intentando relacionar a la distribución del ingreso con la estructura del crecimiento en las provincias. Para describir la matriz sectorial de las economías presentamos los datos sobre el ingreso provincial subdividido por los cuatro sectores que identificamos anteriormente (agropecuario, industrial-construcción, comercio-servicios y publico). Los datos de ingreso total de los sectores por provincias se presentan en la tabla 15 y 16 del apéndice estadístico de esta tesis. Con esta información, en el cuadro V-10, se muestran la tasa de crecimiento del ingreso por sector para cada una de las provincias.

Un punto relevante para aclarar sobre el cuadro es que se trata de ingresos generales. Es decir, es un indicador del crecimiento del producto total por sector. No así del crecimiento por trabajadores o por habitantes. Por este motivo, algunas provincias muestran crecimientos superlativos, que tienen que ver con la acumulación de población y factores de producción más que con el aumento del producto por

trabajador. El objetivo no es mirar la productividad por trabajador, sino observar cómo cambia la estructura económica sectorial de las provincias durante el periodo. En el cuadro, cuando un sector crece más que el ingreso de los demás, podemos suponer que está ganando espacio en la estructura económica general de las jurisdicciones.

Cuadro V-10: tasa de crecimiento promedio anual del ingreso nominal en los sectores económicos por provincia (Argentina, 1895-1913)

	Sector agropecuario	Sector industrial-construcción	Sector comercial-servicios	Sector publico
Capital Federal	6.9	8.1	6.6	13.7
Prov Buenos Aires	4.6	12.5	4.5	19.1
Santa Fe	3.1	11.3	3.9	3.3
Entre Rios	1.3	4.7	1.8	4.6
Corrientes	-0.4	3.2	2.7	3.5
Cordoba	12.1	6.3	4.1	7.8
San Luis	2.7	3.7	7.1	5.6
Santiago	1.8	1.3	5.9	18.4
Mendoza	1.2	8.8	8.9	4.6
San Juan	-1.3	0.9	-0.2	7.9
La Rioja	0.5	-0.8	0.3	9.5
Catamarca	1.1	0.3	0.8	7.0
Tucumán	1.0	3.2	7.4	6.1
Salta	1.1	3.9	3.5	11.7
Jujuy	4.3	5.1	11.6	11.8
Chaco	13.3	25.4	41.1	10.6
La Pampa	12.8	20.8	39.6	22.8
Misiones	-1.5	5.1	7.0	10.0
Neuquén	-0.5	2.0	7.0	13.9
Rio Negro	13.2	30.3	23.5	1.5
Chubut	9.2	28.7	123.1	3.5
Formosa	15.5	26.8	30.2	2.7
Santa Cruz	61.1	109.1	94.2	2.9

Fuente: elaboración propia en base a ingresos generales por sector de acuerdo a los datos de tablas sociales

En términos generales, encontramos varias características comunes entre las provincias. Sacando a los territorios nacionales, en casi todas las economías regionales el sector agropecuario pierde peso en el ingreso general. Lo inverso ocurre con el sector público que, tiene un importante crecimiento en la estructura general de las jurisdicciones durante el periodo exceptuando algunos casos puntuales (Santa

Fe, Córdoba y San Luis)²³. Sin embargo, al tener una participación inicial muy reducida en 1895, incluso contando con este gran crecimiento hasta 1913, no se observa que sea un sector económico robusto en la estructura económica de ninguna provincia. El proceso de expansión también ocupa a los sectores industriales y comerciales, cuyo crecimiento es importante en casi todas las jurisdicciones. Podríamos decir, en síntesis, que entre 1895 y 1913, el producto agropecuario pierde terreno en el país, cediéndole espacio a todos los demás sectores.

En crecimiento de las economías provinciales hay algunos matices importantes. Descartando al sector público, por su bajo peso en la estructura económica de las provincias, podríamos distinguir en las economías donde lideró la expansión el sector industrial y en cuales lo hizo la actividad comercial y los servicios asociados. El sector industrial es que más creció en las provincias de la pampa húmeda y algunos Territorios Nacionales. Se cuenta en ese grupo a la Capital Federal y las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos, San Juan, Salta, Rio Negro y Santa Cruz. El sector de comercio y servicios, en cambio, lidero el crecimiento en la mayor parte de las provincias del viejo interior. En este grupo se cuenta a Corrientes, San Luis, Santiago del Estero, Mendoza, Tucumán, Jujuy, Chaco, La Pampa, Misiones, Neuquén, Formosa y Chubut. Es destacable que, en general, este grupo nuclea a las provincias que tienen una tasa de ingreso por perceptor menor y menores índices de desarrollo²⁴.

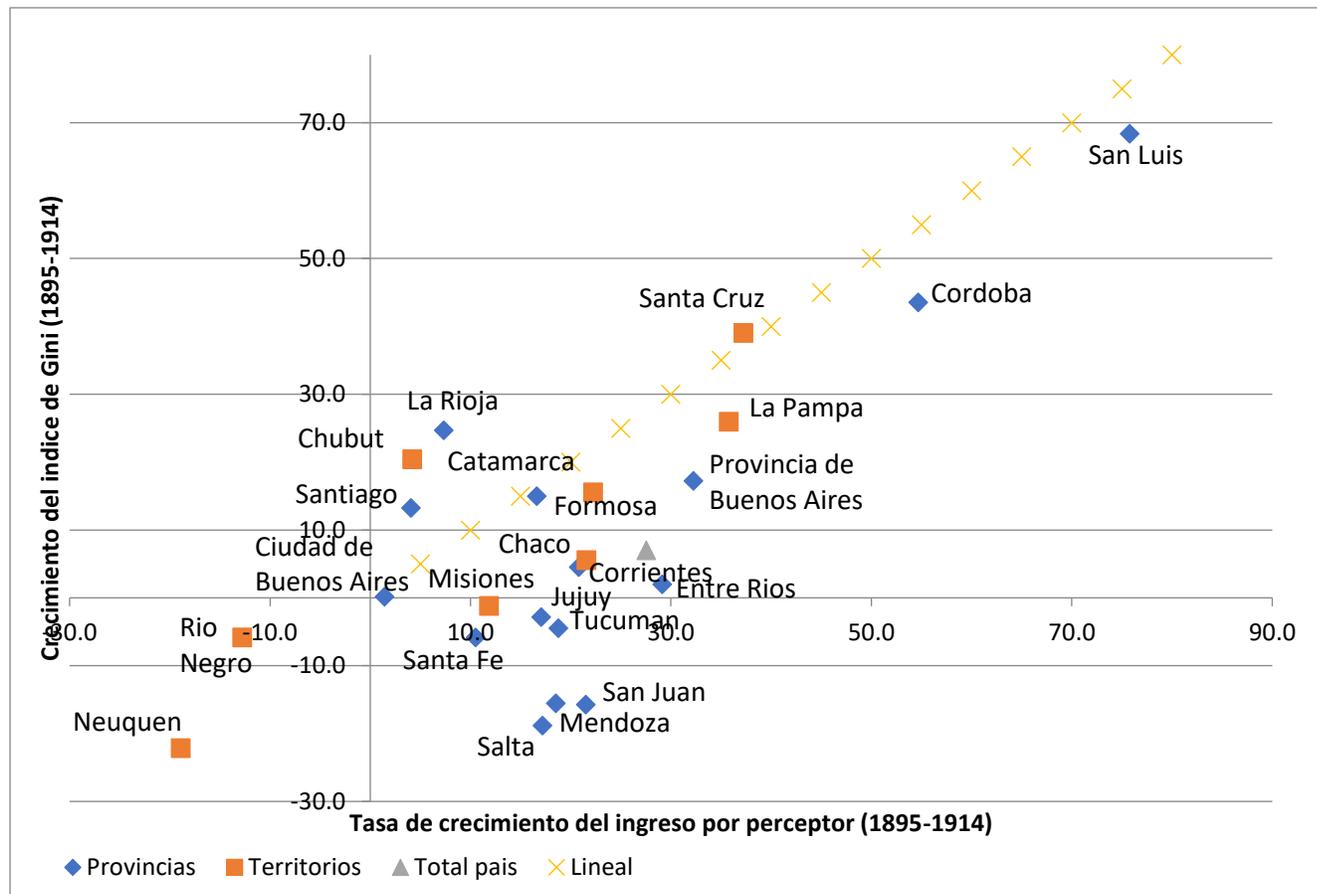
Existen unas pocas provincias donde el sector agropecuario es el que más crece. La principal de ellas es Córdoba, donde la gran expansión de la frontera agrícola se expresa en el incremento de los ingresos. También se identifica que, descartando el peso del estado, el sector agropecuario es el que más creció en La Rioja y Catamarca, correspondientes a la región del oeste del país. Estas provincias tienen dos características: en primer lugar, son las provincias de más empobrecidas del país a lo largo del periodo y, en segundo lugar, son economías donde no hay ningún sector industrial o comercial de gran relevancia, como si se identifican en otros puntos del interior. El atraso de estas provincias puede percibirse en el bajo nivel de cambio estructural que se ve en la matriz de crecimiento, pero también en sus niveles de urbanización y resultados educativos.

²³ En 11 de las 23 provincias de la muestra, el sector público es el que tiene un crecimiento más expansivo. A su vez, al mirar el cuadro total nacional, se encuentra algo parecido, con un sector público que se expande relativamente más que todos los demás.

²⁴ Analizando las tasas de urbanización, por ejemplo, puede verse que este grupo de provincias tiene tasas de urbanización mucho más bajas que las del litoral (Recchini- Lattes, 1975, p. 115). Un aporte similar es el de Ladeuix (2016), que probó que las tasas de alfabetización son tendencialmente peores en este grupo de provincias que en las de la Pampa Húmeda.

Habiendo planteado la dinámica de crecimiento, a continuación, intentaremos aproximarnos a los resultados distributivos de esta evolución. Un punto de partida para insertarnos en la problemática es observar la correlación entre crecimiento del ingreso provincial y del índice de desigualdad elaborado. El cruce de estos datos se encuentra presentado en el gráfico V-11.

Gráfico V-11: tasa crecimiento del ingreso por perceptor de ingresos y crecimiento del coeficiente de Gini por provincias y territorios nacionales (Argentina, 1895-1913)



Fuente: elaboración propia en base a tabla 10 del apéndice estadístico

Lo primero que surge decir del gráfico es que parece haber una cierta correlación entre crecimiento y desigualdad en los Territorios Nacionales y, más tenuemente, entre las viejas provincias. En las áreas de reciente conquista y anexión, se puede ver claramente como la globalización opera como lo predice el modelo Heckscher-Ohlin. Los territorios nacionales son áreas abundantes en recursos naturales y muy pobres en cuanto a población. En estas economías, la colonización derivó en una concentración inicial de los ganados y las tierras en muy pocos propietarios. Por ende, es de presuponer que cuando comienzan a

integrarse al mercado global de factores, el recurso abundante –que es la tierra- tiende a valorizarse mucho más rápidamente que el trabajo. La puesta en funcionamiento de este stock de tierras, anteriormente desérticas, al mismo tiempo que induce a aumentar el ingreso de las economías, también empuja hacia arriba la tasa de desigualdad por la mala distribución inicial de los medios de producción. Es predecible que, una vez que estos territorios van poblándose, estas tasas de ingreso y desigualdad vayan convergiendo poco a poco con la del resto de las regiones.

Este crecimiento acelerado conjunto del ingreso y la desigualdad se identifica en los casos de Formosa, La Pampa y Santa Cruz. En menor medida, también Chaco y Chubut tienen una evolución de este tipo. La Pampa y Santa Cruz tienen como característica en común un perfil productivo muy asociado a la ganadería. En el caso del territorio de Pampa Central, la economía se encuentra muy ligada al ganado vacuno, mientras que Santa Cruz va poblándose de ovinos. Si bien el efecto del poblamiento y la colonización de los nuevos territorios debería acercarlos a las viejas provincias, la reproducción y valorización del ganado, sumada a la distribución desigual de la tierra, tiende a expandir tanto el ingreso como la desigualdad en las provincias.

El territorio de Chubut, que se encuentra inmediatamente al norte de Santa Cruz, tiene un poblamiento más expandido y amplio. Los flujos migratorios de ultramar tuvieron un impacto positivo en este territorio desde mediados del siglo XIX, que comenzó a acelerar el poblamiento de la región costera. Hacia 1913, la economía de Chubut se parece más en su estructura sectorial a las de Río Negro o Neuquén que a la del remoto territorio de Santa Cruz. Por este motivo, al ser una provincia con mayor población y más desarrollo, la tasa de crecimiento de la economía es menor que la de su vecina del sur, y su impacto regresivo en la distribución del ingreso también es más moderado.

En cuanto a los territorios del noreste, encontramos un patrón similar al de Chubut. Los casos de Chaco, Misiones y Formosa muestran una tasa de crecimiento moderada y un crecimiento también leve de la desigualdad. Nuevamente, encontramos en estos territorios un patrón de crecimiento y distribución mucho más parecida a la de las economías de las viejas provincias. No se cuenta en esta región con casos con tan alta disponibilidad de recursos naturales, y por lo tanto el ingreso por perceptor de las mismas es bastante inferior respecto a la de las provincias patagónicas. Al no existir ese excedente de recursos naturales, el ingreso que captan los terratenientes es menor que en la región Patagónica, y las tendencias distributivas son menos regresivas.

Sin embargo, en el cuadro V-11 también aparecen territorios donde la economía tiende a decrecer y, por consiguiente, la desigualdad también lo hace. Se advierte una tendencia de este tipo en los territorios de Río Negro y Neuquén, al norte de la región patagónica. El denominador común entre ambas son los moderados índices de ingreso y de desigualdad que muestran en 1895, cuando se encuentran en una instancia de muy reciente conquista. En comparación al territorio de la Pampa Central, Neuquén y Río Negro son dos territorios con menor capacidad para la producción de ganado vacuno, por tener una geografía de estepa y un clima árido en la mayor parte de su territorio. A diferencia de Santa Cruz y, en menor medida, de Chubut, se trata de provincias de mayor poblamiento, donde el coeficiente de recursos naturales en relación a la población es menor. Por este motivo, Las provincias del norte patagónico se caracterizan por ser más pobres y más igualitarias que las del sur, reproduciendo una dinámica que se encontró bastante marcadamente entre las provincias de viejo asentamiento.

Entre las viejas provincias, pueden advertirse tendencias muy variadas en cuanto a la relación entre la tasa de crecimiento y la distribución del ingreso. En el cuadro V-12 se presenta un esquema simplificado sobre las transformaciones económicas en las provincias, utilizando como referencia los datos del crecimiento y distribución a nivel nacional. En los agrupamientos pueden identificarse al menos cuatro grupos. En primer lugar, el de aquellas provincias con bajas tasas de crecimiento y, a su vez, con un aumento moderado de la tasa de desigualdad. En segundo lugar, las provincias que muestran un crecimiento económico moderado y una estabilización de la tasa de desigualdad. En tercer lugar, puede advertirse un grupo de provincias que muestran una tasa de crecimiento moderada, pero con caídas en el índice de gini. En cuarto lugar, se puede distinguir un grupo de provincias que tienen alto crecimiento y también un elevado crecimiento de la desigualdad.

El primer grupo, de las provincias en las cuales crece la economía y la desigualdad, tienen una característica en común con los territorios nacionales, en tanto que los movimientos del ingreso tienen un impacto directo sobre la estructura distributiva. Las tres provincias que componen el grupo son La Rioja, Santiago del Estero y Catamarca. Estas provincias, inicialmente muy empobrecidas, muestran una tasa de crecimiento moderado o bajo a lo largo del periodo. Sin embargo, el índice de gini crece en mayor magnitud. Anteriormente, se ha podido observar que estas provincias se mantienen cerca de la frontera de posibilidad de desigualdad. Al observar la frontera, se identifica que tiene una pendiente empinada, suponiendo que cada aumento del ingreso per cápita supone un incremento aun mayor de la desigualdad. Al observar esta tendencia, es razonable que en estas provincias, que permanecen cerca de la frontera, la desigualdad aumente más que los ingresos en el periodo.

Cuadro V-12: diagrama del crecimiento y la distribución del ingreso en las provincias (Argentina, 1895-1914)

	Sube el índice de desigualdad	Se mantienen los estándares de desigualdad	Baja el índice de desigualdad
Crece el ingreso	Provincia de Buenos Aires, San Luis y Córdoba	Entre Ríos	
Crece moderadamente el ingreso por perceptor	Catamarca	Santa Fe, Tucumán, Jujuy, Corrientes	Mendoza, Salta, San Juan
No crece el ingreso por perceptor	La Rioja, Santiago del Estero	Ciudad de Buenos Aires	

Fuente: elaboración propia en base a tablas V-1, V-3 y V-4

En Catamarca y La Rioja, el crecimiento económico entre 1895 y 1914 se asoció a una expansión del sector agropecuario, ampliando su peso sobre el producto provincial, que ya era muy elevado en 1895. La participación sectorial del ingreso de las provincias se encuentra en las tablas 11 y 12 del apéndice estadístico. La economía urbana, donde se destacan las industrias y el sector mercantil, permaneció estancada en las provincias. Esto tuvo un impacto distributivo, dado que la desigualdad sectorial de la industria de Catamarca y La Rioja era muy reducida, tratándose de un sector sin grandes capitales y una gran participación de industrias artesanales dentro del sector. Los datos del índice de Gini de los sectores económicos para cada provincia y territorio nacional se encuentran en las tablas 13 y 14 del apéndice estadístico. La pérdida de peso de estos sectores industriales artesanales igualitarios en el interior fue una de las características fundamentales del proceso de globalización, que impulsó el ingreso de importaciones industriales con bajos costos de transportes (Bertola-Ocampo, 2013, p. 74,90, 144; Gelman, 2014). En estas provincias advertimos que la crisis de la industria artesanal impacta sobre la desigualdad de los ingresos en las provincias. El sector estatal, por su lado, crece a lo largo del periodo en estas provincias, pero no logra neutralizar el efecto regresivo de las transformaciones económicas. Incluso se registra que, en algunos casos, el sector estatal es más desigual que la industria artesanal.

En el caso de la provincia de Santiago del Estero se advierte un crecimiento distinto de la economía. A diferencia de Catamarca o La Rioja, se produjo un estancamiento de los ingresos reales del sector agropecuario y, en menor medida, del sector industrial para 1913. En cambio, el peso de la actividad comercial y de la burocracia del estado sube contundentemente. En Santiago del Estero, a su vez, el sector industrial y agropecuario muestran tasas de inequidad más reducidas que el sector comercial. Por ese

motivo, la dinámica del crecimiento provincial liderado por el comercio tiende a una dinámica más regresiva que progresiva.

En el segundo grupo de provincias, donde se identifica una economía moderadamente expansiva sin impactos aparentes sobre la distribución del ingreso, encontramos una buena cantidad de realidades económicas diferentes. En este grupo se cuentan los casos de Corrientes, Jujuy, Tucumán, Santa Fe y Entre Ríos. En todas estas provincias, la tasa de crecimiento –que oscila entre un 10 y un 20% entre 1895 y 1914 - se reparte en forma desigual entre los sectores. En todos lados se advierte una relativa caída de la importancia del sector agropecuario y un crecimiento de la importancia de la economía urbana, vinculada a los sectores industriales (especialmente en Santa Fe, Entre Ríos y Corrientes) y de los comerciales (en el caso de Jujuy y Tucumán). En todos los casos exceptuando a Santa Fe, el peso del sector público también aumenta en el periodo, compensando en alguna medida la regresividad distributiva de los otros sectores de la economía.

Dentro de este grupo, ya puede advertirse un patrón bastante claro y es que dos de las seis jurisdicciones son parte de la región económica de la Pampa Húmeda, con niveles de riqueza y desigualdad altos en 1895 (Santa Fe y Entre Ríos). Como principal característica estructural de estos territorios se ve que el sector agropecuario sigue teniendo un elevado peso específico, aunque reduce su peso relativo. Esto puede verse en la expansión de la superficie cultivada, que se triplica a nivel nacional entre 1895 y 1914 de 5 millones de hectáreas a 16 millones, mientras que solamente se duplica en los casos de Santa Fe y Entre Ríos. La tendencia a la pequeña propiedad de la actividad agraria sobre la ganadería debería llevar una reducción del índice de desigualdad en estas economías. Sin embargo, al mismo tiempo que se produce una caída de la desigualdad en los ingresos del sector agropecuario en Santa Fe y en Entre Ríos²⁵, se produce un incremento del índice de Gini en el espacio urbano (tanto en los sectores industriales como comerciales). De esta forma, las economías pampeanas muestran una tasa de crecimiento expansiva, tanto en el sector urbano como en el rural, al mismo tiempo que tienen una gran estabilidad en materia distributiva, ya que el espacio rural, que crece volviéndose más igualitario, es compensado por el incremento de la dispersión de los ingresos en las ciudades.

En Tucumán y Jujuy, se pueden observar algunas continuidades respecto del modelo de crecimiento anterior luego de la crisis de sobreproducción azucarera. El nivel de actividad económica de estas

²⁵ Es importante notar que, en estas dos provincias, el espacio agrícola mostraba tasas de equidad relativamente moderadas, motivados por la política de colonizaciones que hubo desde mediados del siglo XIX. Para el caso de Santa Fe, ver Martiren (2014), En el caso de Entre Ríos, se puede consultar Djenderedjian (2008, pp. 577-606).

provincias, desde la primera década del siglo, muestra una expansión moderada. Sin embargo, el perfil distributivo de las provincias no cambia radicalmente, porque tampoco se registran grandes cambios estructurales. En primer lugar, Jujuy y Tucumán ya eran antes de 1895 provincias con una distribución muy poco concentrada de los ingresos del sector rural en relación al resto de las provincias argentinas²⁶. En segundo lugar, en el caso de Tucumán, ya en 1895 se advierte una desigualdad relativamente más alta que sus vecinas, por la existencia de un sector industrial de fuerte concentración en el sector azucarero. Estas características, hacia 1913, no cambiaron radicalmente en la economía provincial y por ese motivo el cambio sobre la distribución del ingreso es menor. En Jujuy tampoco se registraron grandes movimientos en la distribución del ingreso, a pesar de la expansión industrial y comercial ligada a la primera expansión de la industria azucarera en la primera década del siglo²⁷.

En Corrientes se registra una importante expansión económica, a partir del crecimiento notable de los sectores industriales y comerciales. Estos ganan espacio en el producto de la economía provincial, desplazando al poderoso sector agropecuario, que en 1895 representaba casi el 50% del producto correntino. El desarrollo de la industria y del comercio, sumado a la expansión de la desigualdad interna de estos sectores impulsan expansivamente el coeficiente de desigualdad a nivel provincial. La expansión del sector público y la desconcentración del ingreso agropecuario compensaron este incremento de la inequidad, pero en términos globales, la provincia registró un crecimiento de la desigualdad.

El tercer grupo de economías regionales que identificamos es el que engloba a aquellas que contaron con una mostraban una tasa de crecimiento moderada en el ingreso con una caída de sus índices de gini. Las provincias que se cuentan en este grupo son Mendoza, Salta y San Juan. En Mendoza y San Juan, la caída en la desigualdad está casi totalmente explicada por la reducción de la concentración de la tierra, que se registra en el hecho de que el sector agropecuario es el único donde declina la desigualdad interna (ver tabla 13 y 14 del apéndice estadístico). En Mendoza y San Juan, durante la primera década del siglo XX, la estructura productiva cambió sustantivamente.

²⁶ En el caso de Tucumán, la baja concentración de la propiedad ha sido largamente documentada por la historiografía de la provincia (Bravo-Lopez-Bustelo-Rivas, 2017). En el caso de Jujuy, hay antecedentes que revelan un alto nivel de concentración territorial en algunas regiones de la provincia a mediados del siglo XIX, especialmente la punta (Fandos, 2013), pero esto no se refleja en los datos censales recabados por esta investigación.

²⁷ La expansión azucarera jujeña se ve en el gran aumento de la superficie de caña cultivada en la provincia, pasando de poco más de 2000 hectáreas en 1895 a poco menos de 11000 en 1914. A propósito de la creciente influencia de los propietarios del sector azucarero en el poder político jujeño, puede consultarse a Paz, Gustavo (2009, p. 395, 410)

El peso de la industria y el comercio en el ingreso provincial aumentó contundentemente, motivado por la etapa de gran expansión de la industria vitivinícola en la primera década del siglo XX. Esa tendencia benefició a ambas provincias, que mostraron una tasa de crecimiento elevada. La expansión de la industria y el comercio, en ambos casos, impactaron sobre un incremento de la desigualdad sectorial, aunque no llegó a mostrar una regresividad tan grande como en otras regiones, por la desconcentración de la actividad vitivinícola. Las bodegas, en Mendoza y San Juan, se contaban por centenares, a diferencia de los ingenios azucareros o los frigoríficos, que se limitaban a unas pocas decenas. Esta característica moderó el incremento de la desigualdad sectorial de esas provincias²⁸. La caída de la desigualdad en el sector agropecuario y la expansión del sector público compensaron este crecimiento y promovieron una caída de la tasa de desigualdad global.

En Salta, en cambio, el declive de la desigualdad no se asocia solamente a la reducción de la desigualdad en el espacio rural, aunque este es relevante. El sector agropecuario salteño mostró índices de desigualdad muy moderados durante el periodo. Ciertas tradiciones históricas de Salta suponen que existió una fuerte jerarquización social desde el periodo colonial, que se reflejó en una profunda concentración de la propiedad en el Valle de Lerma, que es el enclave geográfico donde se encuentra la Ciudad de Salta. Sin embargo, ya hacia 1895 existen indicios de que la desigualdad estructural de Salta es revertida por la aparición de una frontera ampliada notablemente, luego de la conquista del Gran Chaco y la anexión de todo el sector oriental de la provincia, que duplica su tamaño luego de 1880, y por una fragmentación de la propiedad en su valle central (Mata, 2011; Quintian, 2015, p. 25-26).

A escala productiva, en Salta se registra que entre 1895 y 1914, la participación del sector agrícola en el producto cayó en forma veloz, aumentando en cambio el peso del sector industrial –donde los sectores vitivinícolas y azucareros se revelan como los más importantes– y el espacio comercial. Dentro de estos nuevos espacios emergentes, la industria revela un crecimiento de la concentración, mientras que en el comercio se produce una caída. Se podría concluir que la progresiva desconcentración de ingresos en el sector comercial y agropecuario logran compensar la expansión desigualitaria del sector industrial en el periodo. Por esta combinación de factores, aunque Salta no es una provincia de alto crecimiento, si muestra una gran caída del coeficiente de desigualdad.

²⁸ Debe destacarse, sin embargo, que el sector bodeguero tenía mucha desigualdad interna en cuanto a la productividad de las industrias. Al ser tomada en esta estimación como un sector parejo, el índice de Gini no llega a captar la gran desigualdad interna que tiene este rubro tan relevante en las economías de Mendoza y San Juan.

El último grupo de provincias corresponde a las que crecen con aumentos de la desigualdad a lo largo del periodo. En este grupo, se incluye a la Provincia de Buenos Aires, San Luis y Córdoba. En todos los casos se advierte que son provincias de frontera productiva abierta, por la anexión de la misma a territorios que eran habitadas por las comunidades indígenas hasta la conquista del desierto en 1879. También, se podría argumentar, son provincias donde el sector agropecuario se encuentra alejado de la región de desarrollo agrícola tradicional de Argentina, asociada al curso de los ríos de la cuenca del Plata, que correspondió al norte de Buenos Aires, el centro-sur de Santa Fe y el Sur de Entre Ríos²⁹. En cambio, el sur de la provincia de Córdoba, el este de San Luis y el sur bonaerense eran regiones parcialmente deshabitadas hasta 1880, que comienzan a ser puestas en funcionamiento a partir de la llegada de los ferrocarriles, en la primera década del siglo. La importancia de estas economías es superlativa, sobre todo en cuanto a Córdoba y Buenos Aires, dado que son dos de las regiones de mayor peso demográfico del país y condicionan la evolución distributiva del resto de la economía.

En el caso de Córdoba, se advierte que el incremento de la desigualdad se encuentra muy asociada a la expansión del espacio agrícola. Ocupación de las tierras yermas del sur provoca un gran crecimiento del ingreso de la provincia, pero también un incremento de la concentración del ingreso, motivado por la relativa concentración de la propiedad rural. El incremento de la relevancia del sector agropecuario en el ingreso provincial es notable, y va a contramano de lo que ocurre en casi todo el resto de las provincias. Entre 1895 y 1914, en Córdoba la superficie cultivada se triplicó y el stock de cabezas de ganado vacuno aumentó en un 50%. Estos niveles de crecimiento opacan a otros sectores, como la industria, que pierde participación en el producto provincial frente al sector agropecuario. El incremento de la desigualdad sectorial agropecuaria y su peso en el ingreso provincial impulsan expansivamente el coeficiente de desigualdad. El crecimiento menor del sector comercial y la baja participación del sector público no lograron compensar el gran incremento de la desigualdad.

En San Luis encontramos similitudes con la evolución de Córdoba. También se trata de una de las provincias que amplió su frontera a partir de la conquista del desierto de 1880 y donde el sector agropecuario tenía la centralidad de la economía provincial, concentrando más del 50% del ingreso en los dos años de la muestra. Durante el periodo en cuestión, sector rural puntano crece mucho, e incrementa su desigualdad interna, a partir de la concentración de la propiedad agraria y ganadera. Los sectores

²⁹ Aunque fue analizada anteriormente, dentro de este grupo de provincias agropecuarias de frontera se podría sumar al territorio nacional de Pampa Central (actualmente La Pampa), por su cercanía geográfica y la similitud en sus patrones de crecimiento

industriales y comerciales crecen en menor magnitud, pero también incrementaron su desigualdad interna. En el crecimiento desigualitario de la provincia, entonces se basa tanto en la fuerte regresividad del ingreso agropecuario como en el incremento de la desigualdad de la economía urbana hacia 1913.

En la Provincia de Buenos Aires, en cambio, la expansión agropecuaria genera impactos menos marcados sobre la estructura del producto bruto y sobre la distribución del ingreso. El sector rural se volvió más desigualitario en el periodo de análisis, como en Córdoba, pero también el sector industrial pasó por un proceso de gran concentración. En la economía bonaerense, el sector industrial tiene un mayor crecimiento que en Córdoba, e impacta más contundentemente sobre la distribución general de los ingresos. Entre 1895 y 1914, la industria aumentó su participación en el producto bonaerense, pasando de un 18% al 27% del ingreso provincial en el periodo en cuestión, mientras que en Córdoba declina su participación, por la gran expansión del ingreso agropecuario. Se puede argumentar que mientras en Córdoba existe una matriz desigualitaria ligada a la puesta en funcionamiento del sector agrario del sur de la provincia, en Buenos Aires los impactos regresivos de la puesta en funcionamiento de la frontera vacía son menos relevantes, y la regresividad distributiva proviene, en cambio, de las áreas industriales. Las mismas, que se ubican en los alrededores de la Ciudad de Buenos Aires, comienzan a pesar cada vez más en la estructura económica, demográfica y distributiva de la provincia.

El peso demográfico de los suburbios de la ciudad de Buenos Aires, en 1895, era de alrededor de 100000 personas y representaba alrededor del 10% de la población de la Provincia. En 1914, ya significaba una población de más de 400000 personas, representando más del 20% de la población de la Provincia. El proceso de crecimiento de los territorios que rodean a la ciudad de Buenos Aires se encuentra muy influido por la industrialización, resultando así en los más importantes reductos obreros del país. Entre estos suburbios porteños se cuentan a importantes ciudades como Avellaneda, Lanús, Quilmes, San Martín o Vicente López. El peso demográfico de este conjunto de ciudades satélites era, en 1914, superior a la que mostraba cualquier otro centro urbano del país, duplicando incluso el peso demográfico de la segunda ciudad del país, que es Rosario.

La ciudad de Buenos Aires es un caso único en el país. Es uno de los territorios que muestra una mayor expansión, y esto se ve en el gran crecimiento de la población de la capital del país. Buenos Aires, dentro de los límites impuestos por la ley de federalización de 1880, pasa de tener 700000 habitantes en 1895 a tener 1600000 en 1914. Es un crecimiento masivo, que supone una tasa de expansión de entre 8 y 9% anual de la población. La participación demográfica de la ciudad de Buenos Aires, en el periodo, pasa de representar el 18% del total del país a casi un 24% del mismo. En este contexto, la estimación supone que

el ingreso por perceptor de la ciudad de Buenos Aires no cambia demasiado, aunque en 1914 la capital sigue siendo la economía de más alto ingreso del país, exceptuando algunos territorios nacionales de bajo peso demográfico.

Algo similar ocurre con el coeficiente de Gini, que permanece en niveles muy elevados, en el orden de 0.550, en los dos años de la muestra. Esto se explica por la similitud de la estructura económica de la ciudad porteña en 1895 y 1914. Por ser un espacio urbano, se destaca la poca importancia relativa que tiene el sector agropecuario en la misma. Entre los otros sectores, lo que se identifica es una dinámica expansiva, con un crecimiento moderado del peso relativo de los sectores industriales y del sector público en la estructura económica de la Ciudad. Dentro de los sectores, se advierte que la desigualdad declina entre quienes perciben ingresos del sector agropecuario, el sector público y los sectores comerciales-terciarios, mientras que aumenta fuertemente en el sector industrial. Estas tendencias, aparentemente contrapuestas, derivan en un coeficiente de Gini general que muestra poca variación entre 1895 y 1914 en Buenos Aires.

Reflexiones finales: la desigualdad argentina y sus derivaciones regionales

En este capítulo, se presentaron estimaciones sobre la distribución del ingreso en la Argentina de la primera globalización y su evolución durante parte de la misma. Aunque la historiografía ha marcado un proceso de muy potente aumento de la desigualdad en el periodo, se presentaron nuevas evidencias que plantean una mirada alternativa de este proceso. Aunque en el capítulo anterior se reconoció que existe un estiramiento de la distancia entre la renta de los propietarios y los trabajadores de baja calificación, que se corresponde con lo planteado por la mayor parte de los indicadores funcionales, al realizar un índice de Gini con numerosas categorías de ingresos, el panorama distributivo es menos claro.

En este capítulo se indica que más que un crecimiento de la desigualdad, entre 1895 y 1913 el índice de Gini permanece siendo elevado en Argentina, pero no es tan claro que el mismo tenga una expansión marcada. Vale destacar que, en el mismo periodo, el ingreso per cápita del país creció alrededor del 25%. Esto nos sugiere que el modelo de crecimiento de Argentina, entre 1895 y 1913, no estuvo intrínsecamente ligado a la expansión de la renta de los más ricos en detrimento del bienestar obrero, sino que tuvo beneficiarios múltiples. En este trabajo, se destacó a las clases medias altas formadas por los pequeños y medianos propietarios o arrendatarios agrícolas, industriales y de comercios; y a algunos sectores trabajadores, sobre todo aquellos ligados al sector comercial. Estos sectores, que no

pertencieron al percentil más elevado de la distribución del ingreso en el país, fueron los que tuvieron un mayor crecimiento en sus ingresos durante el periodo.

Asimismo, al analizar la distribución del ingreso a escala sectorial, la evidencia que presentamos en este trabajo relativiza que el sector agropecuario haya liderado la regresividad distributiva durante la Argentina del modelo agro-exportador. A lo largo del periodo, el sector agropecuario no manifiesta tasas de desigualdad demasiado elevadas. El peso de la gran estancia ganadera, icono de la Argentina oligárquica, ya en 1895 se encontraba compensado por el enorme peso de los sectores agrícolas y ganaderos intermedios. En cambio, si se encontraron altas tasas de regresividad distributiva en el espacio urbano, donde la dispersión salarial por calificación y la divergencia entre sectores del comercio y la industria acentuaron el coeficiente de Gini.

Al estimarse a escala regional, estas conexiones entre el desarrollo económico y la distribución del ingreso se fortalecieron. A nivel general, se encontró que las provincias más pobres del país manifestaron coeficientes de distribución del ingreso mucho más igualitarios que las más ricas. Algo similar se encontró entre los territorios nacionales, donde la riqueza se asociaba más a la abundancia de recursos naturales que al cambio estructural ligado a la urbanización y crecimiento industrial y comercial.

Al igual que en los capítulos anteriores, también en este caso se mostró evidencia sustantiva de que es una omisión suponer que la economía argentina se movía al mismo ritmo que las provincias del núcleo pampeano. Al analizar los datos provinciales, se encontró un gran mosaico de realidades distintas. Así como algunas provincias crecieron más que otras, también se advierte que los movimientos de la desigualdad no tuvieron una dirección pre-establecidas. A lo largo del ciclo, hay regiones donde la desigualdad subió fuertemente (Córdoba, San Luis, Provincia de Buenos Aires, Catamarca, Santiago del estero y La Rioja), otras donde se mantuvo estable (Ciudad de Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos, Tucumán, Jujuy y Corrientes) e incluso algunas donde se advirtió una reducción del coeficiente de gini (Mendoza, San Juan y Salta).

La evolución de la distribución del ingreso se asoció, en todos los casos, a las transiciones económicas de las provincias. El peso sectorial del producto y la distribución de los ingresos dentro de los sectores económicos (agropecuario, industrial, comercial y público) fueron la variable explicativa central de la distribución del ingreso a escala regional y nacional. Esto tiene lógica, dado que hacia 1913, no se registraron políticas públicas sólidas de transferencia de ingresos a los sectores menos beneficiados del proceso económico, más allá de los fallidos intentos del reformismo social en los primeros años del siglo

XX. Es de esperarse entonces, ante esta ausencia de mecanismos compensadores, que la evolución natural de las economías impactara en forma directa sobre la distribución del ingreso y condicionara, casi en soledad, a la evolución del coeficiente de Gini en la escala provincial.

Conclusiones

Entre 1880 y 1914, Argentina fue uno de los países de más alto crecimiento del mundo, contando con una expansión inédita de la productividad y del tamaño de su economía. Sin embargo, hacia la primera década del siglo XX, aparecieron las voces que destacaban las limitaciones de este proceso económico. La impugnación sobre la mala situación social y distributiva del país se multiplicaron. Esto se manifestó en la intensificación de las manifestaciones políticas de corte socialistas y anarco-sindicalistas, que ganaron espacio en la esfera pública tanto en el debate de ideas como en la acción política directa. Desde fines del siglo XIX, la movilización social comenzó a significar un desafío de creciente intensidad para la autoridad nacional, que se empeñó en reprimir este proceso con la utilización de recursos coercitivos, pero también con un particular impulso de reformismo social.

Durante la primera década del siglo XX, las clases dirigentes argentinas comenzaron un proceso de tortuosa innovación, inquietadas por la conmoción de la inédita movilización popular y el activismo social de los sectores sociales subalternos, ligados en el espacio rural al partido radical y en el espacio urbano al anarco sindicalismo. En la década de 1890 y 1900, las revoluciones radicales, las protestas anarquistas en las ciudades del litoral y la fundación de las primeras federaciones obreras marcaron la pauta de que algo comenzaba a cambiar en el debate político argentino. Dentro del grupo dirigente, había quienes suponían que esta insubordinación era producto de la inmigración, y el cumulo de ideas y practicas disgregantes de la tradición nacional que provenía de la experiencia laboral y social del continente europeo. Los grupos que guardaban este diagnóstico de la naciente conflictividad social, movilizaron la sanción de leyes restrictivas, que prohibían la migración de sujetos con antecedentes inconvenientes para las autoridades y facilitaban los mecanismos de expulsión para aquellos extranjeros que infringían la ley local (Devoto, 2000).

Sin embargo, estas ideas no eran exclusivas entre las clases dirigentes argentinas, y los intentos de canalización del conflicto no se agotaron en la represión. Mas allá de esta, que era el curso natural bajo el cual los estados en formación dirimían sus conflictos internos, la Argentina comenzó un proceso de notoria innovación política. Además de la primera ley de trabajo, impulsada por Julio Argentino Roca y Joaquín V. González ante la resistencia del congreso hacia 1904, se contabilizaron notorias iniciativas de integración social a través de reformas políticas. Los cambios en el sistema electoral de 1903, por ejemplo, permitieron el acceso al congreso del primer diputado socialista de América Latina. Otra reforma, en 1912, permitió que el otrora revolucionario partido radical llegara al poder en uno de sus bastiones, que era la

provincia de Santa Fe, e incluso que en 1916 obtuviera un triunfo ajustado en la elección presidencial (Zimmerman, 1994; Castro, 2012).

El reformismo social, que involucro cambios bastante importantes en la arena política, no tuvieron su correlato sobre la esfera económica. Entre 1895 y 1914, no se contabilizaron políticas relevantes que condicionaran o modificaran el curso que llevaba el proceso económico en el país. Los cambios estructurales se sucedieron por una dinámica de fuerte endogeneidad y baja intervención o planificación por parte del estado. Se destacó, como punto de origen, una situación cambiaria ventajosa para la industria en la década de 1890, motivada por la devaluación del tipo de cambio durante la crisis desatada aquel año. Luego de 1897, la dinámica de los precios internacionales favoreció a la Argentina, contando el país con una suba sostenida del precio de sus bienes exportables hasta el advenimiento de la Primera Guerra Mundial. La dinámica económica respondió en forma casi natural a los estímulos propios del mercado. De hecho, entre 1895 y 1914, el estado argentino mantuvo una disciplina fiscal y monetaria mucho más rigurosa que durante la década de 1880, quitándole capacidad de intervención sobre la economía (Della Paolera-Taylor, 2003).

Podríamos sintetizar que el caso argentino entre 1895 y 1914, se corresponde con una economía exitosa en términos macroeconómicos, con una importante expansión en su nivel de ingresos y su productividad. Sin embargo, esto fue opacado por la emergente conflictividad social y la falta de equidad distributiva, que significo una limitación para el desarrollo económico del país. En esta tesis, se han planteado varias preguntas en torno a esta cuestión y se tuvieron en cuenta algunos aspectos que ligan el devenir de la economía con el desarrollo social. Entre los temas puntuales que se mencionaron se encuentra el devenir de los mercados de trabajo, la evolución de los salarios reales, el desarrollo regional y la distribución de los ingresos personales y sectoriales en el país.

A lo largo de los distintos capítulos de este trabajo, se propone que entre 1895 y 1914, se produjo una muy importante evolución económica, que involucro cambios de primer orden en la estructura productiva y en los espacios geográficos del país. Hay sectores económicos y regiones que cambiaron a una velocidad vertiginosa entre los años en cuestión. El crecimiento de la población de Argentina, así como las tasas de urbanización y del producto industrial nos revelan que el país entró en una fase de crecimiento e integración de sus estructuras productivas que no fue para nada despreciable. Sin embargo, en este proceso también se identificaron algunas de las limitaciones del modelo económico, como la concentración económica que hubo en algunas provincias particularmente beneficiadas por el proceso

inmigratorio. A nivel subnacional, se relevó una brecha persistentemente amplia en cuanto a la productividad del país a lo largo del proceso económico.

Al precisar los movimientos en la estructura productiva a nivel nacional, se advirtió una dinámica sectorial particular, donde el sector agrícola e industrial ganaron un gran espacio, en detrimento del sector exportador más tradicional del país, ligado a la ganadería extensiva. Al analizar la información que se presentó sobre la evolución del mercado trabajo, los cambios en la estructura productiva significaron una expansión de los empleos de mediana calificación, sobre todo en los rubros industriales y comerciales de las ciudades del país, en detrimento de los trabajadores rurales de baja calificación. Sin embargo, este proceso fue lento y gradual. Hacia 1914, en el país todavía había una capa mayoritaria de trabajadores que pertenecían a empleos de baja calificación y de muy alta rotación. Esto es natural, puesto que la economía agropecuaria, y muy precisamente el cultivo de cereales, aun demandaba una gran magnitud de empleo temporal. La transición económica, entonces, contribuyó al crecimiento del empleo semi calificado y calificado, pero no generó una reducción de los trabajos de menor remuneración y destrezas.

Dentro de este proceso, al ligarse la evolución del mercado de trabajo al desarrollo del sector industrial, también se gestó una limitación geográfica al proceso de desarrollo del mercado de trabajo. El grueso del desarrollo industrial de Argentina se ligó a las grandes ciudades litoral, donde se destacó Buenos Aires, su área circundante y, en menor medida, las ciudades de Rosario y Córdoba. En este trabajo, se pudo registrar que el desarrollo que se produjo en el mercado laboral del país fue mucho más importante en Buenos Aires y el litoral pampeano que en el interior del país. En la economía argentina, el desarrollo producido por la integración sectorial se irradió desde Buenos Aires y, al juzgar a la estructura laboral, la mayor parte de las provincias del interior no registraron cambios durante el periodo.

Asimismo, en esta tesis se registró que el salario urbano, en este contexto, tuvo una expansión de alrededor del 20% en términos reales entre los años que ocupa el trabajo. El incremento general del ingreso del trabajo se asoció, en primer lugar, a los bajos índices inflación registrados, como producto de un patrón monetario de tipo de cambio fijo y al marcado orden fiscal durante el periodo. Esta moderación en el índice de precios, en un contexto de gran crecimiento económico, produjo un incremento del salario real tanto en los trabajadores de baja calificación como en los de mediana calificación. En segundo lugar, el índice general de los salarios aumentó por otro factor de gran relevancia, que fueron los cambios en la estructura laboral anteriormente mencionados. El mayor coeficiente de trabajadores de mediana calificación frente a los de baja calificación en 1914 frente a los de 1895 influyó expansivamente sobre las

remuneraciones casi tanto como el aumento de los salarios dentro de las categorías laborales seleccionadas.

El crecimiento de los ingresos reales del trabajo es una propuesta de esta tesis que confronta a la historiografía sobre el tema. La expansión de los ingresos se produjo aun cuando la tasa de inmigración fue récord en la primera década del siglo, y las políticas económicas no tuvieron como objetivo llevar adelante una mejora de la remuneración del empleo. Al analizar el movimiento de los salarios en las provincias, se destacaron dos características principales. En primer lugar, que el salario real que se registró en las provincias pampeanas era de alrededor de 30 % más alto que en el interior del país. Esto explica, en cierta medida, el destino de la migración ultramarina, que se acumulaba en los centros urbanos del litoral, llegando a cuentagotas al interior del país.

En segundo lugar, se destacó que la tendencia en el movimiento de los salarios reales no respondió a una dinámica preestablecida. Se identificaron procesos de alta expansión salarial en algunas provincias como Córdoba, San Luis, La Rioja, Catamarca y Santiago del Estero. En otras, como en Provincia de Buenos Aires, Mendoza, Jujuy o Santa Fe los salarios siguen un nivel de crecimiento moderado. Por último, en sectores como Tucumán, Salta, San Juan o en la Ciudad de Buenos Aires se registró una estabilidad en los niveles salariales entre 1898 y 1913. Con estos datos, proponemos que la evolución de los ingresos no parece haber sido determinada por el nivel de riqueza previo, o por la estructura económica de una región, sino por la tasa de crecimiento de las provincias. La dinámica salarial, en este aspecto, parece seguir una tendencia ortodoxa durante el periodo en cuestión.

Por el lado de los ingresos del capital, encontramos una expansión aún más elevada que la de los salarios reales. Tanto en el sector agropecuario como en los de la economía urbana (industria y comercio), el ingreso por establecimiento incrementó a una gran velocidad entre 1895 y 1914. Esto se corresponde con lo propuesto por algunos autores clásicos sobre los estudios de la desigualdad para Argentina, como Williamson o Prados de la Escosura. Estos autores suponían que creció a mayor velocidad el ingreso de los propietarios que el de los asalariados. Sin embargo, no todos los sectores propietarios crecieron en forma pareja. Las transformaciones económicas de la Argentina, donde se destacó un proceso de urbanización acelerado y un cambio en la matriz exportadora a partir del crecimiento de la agricultura, impactaron sobre el movimiento de los ingresos en el país, y condicionaron la distribución general de los ingresos.

A propósito, se distinguió que los productores agrícolas e industriales fueron los que más claramente se expandieron durante el periodo. En ambos sectores se identificó un crecimiento en el número de establecimientos registrados, como en el ingreso real promedio que los mismos produjeron. El sector comercial, aunque registró un fuerte incremento en el número de establecimientos, no mostró un crecimiento superlativo de los ingresos. En el sector ganadero, se dio el caso inverso, donde los establecimientos no crecieron, pero sí aumentó el ingreso de los productores, a partir del gran incremento del precio internacional de la carne, en un contexto de tipo de cambio fijo.

En términos sociales, la expansión sectorial de los ingresos tuvo algunos impactos relevantes. Mientras que se hizo mención a un incremento de la brecha entre el salario real y los ingresos del capital, también se puede plantear que las tendencias en el ingreso de los sectores capitalistas no reprodujeron una lógica tan regresiva. El sector industrial y agrícola, así como también el sector comercial, tenían en 1913 un reparto del ingreso bastante equilibrado a nivel interno. En los tres sectores, predominaron los propietarios o arrendatarios pequeños o medianos antes que la gran empresa. Vale decir que en esta expansión económica que hemos descrito, más que privilegiar a los más acaudalados, las clases sociales que se beneficiaron de la expansión fueron los sectores propietarios medianos y medios-altos. La actividad que tradicionalmente representó a las elites económicas argentinas, que fue la ganadería extensiva, vio reducido su peso relativo en la estructura de ingresos argentina. Aunque el ingreso personal de los ganaderos creció, por la valorización del ganado y las tierras, el peso demográfico y económico de estos sectores disminuyó, frente al acelerado avance de los propietarios medios. La urbanización y la transformación del campo argentino se manifestaron en un ensanchamiento de los sectores medios propietarios, que incrementaron su peso relativo en la estructura de ingresos del país.

A lo largo de este trabajo se remarcaron una serie de tendencias superpuestas y multidireccionales, entre las cuales hemos contado el proceso de calificación en la estructura laboral, el incremento de los salarios reales, la gran expansión de los sectores medios y la caída del peso relativo de los ganaderos. Estos son parte de los efectos del proceso económico expansivo, que generó transformaciones sensibles sobre la estructura productiva del país. El resultado general de estas tendencias fue una distribución general de los ingresos que no replica a los autores que han propuesto que la desigualdad aumentó en forma sostenida en la Argentina de la primera globalización. En este ensayo, hemos argumentado que se advierte una persistencia de los altos índices de desigualdad en el país entre 1895 y 1914, sin registrarse una expansión relevante del mismo entre los años en cuestión. No habiéndose registrados grandes

alteraciones económicas coyunturales entre 1895 y 1914, podemos suponer que los altos coeficientes del índice de Gini de Argentina fueron sostenidos a lo largo de las dos décadas.

A nivel social, se advierte que la expansión de los ingresos impactó a todos los sectores y clases sociales del país. En términos generales, los percentiles de las clases sociales más ricas crecieron en mayor magnitud que los deciles de clases sociales pobres. Sin embargo, el crecimiento de los ingresos en Argentina benefició particularmente a dos sectores sociales. En primer lugar, como ya se ha mencionado, a los propietarios medios del sector agrario e industrial. Estos grupos sociales, pertenecientes al primer decil de la distribución de los ingresos, pero no al percentil más rico, son los que más expandieron sus ganancias en el periodo. Adicionalmente, se benefició mucho un grupo de trabajadores, pertenecientes a los sectores comerciales mayormente, que formaban parte de los veinte percentiles medios de la sociedad argentina. Esta dinámica de la expansión en los ingresos medios tanto en los trabajadores como en los sectores propietarios tendió a neutralizar la regresividad distributiva, a pesar de que se registró que el crecimiento en los ingresos fue mayor entre los propietarios que entre los trabajadores.

Al analizar los datos en las provincias del país, se advirtieron algunas pautas adicionales sobre cómo se interrelacionaron el desarrollo y la distribución del ingreso. Un primer elemento distintivo es que los niveles de riqueza de la sociedad fueron muy determinantes para la distribución del ingreso. Tanto en 1895, como en 1914, las provincias más pobres registraron coeficientes de Gini menores que las provincias ricas. Sin embargo, estos datos no sugieren que las provincias pobres fuesen más igualitarias, dado que los coeficientes de Gini de estas economías se encontraban muy cercanas a la frontera de posibilidad de desigualdad máxima de acuerdo al ingreso por perceptor que tenían. Vale decir que las provincias más pobres, aunque tenían una brecha reducida en los niveles de ingreso interno, se encontraban cerca del máximo nivel de desigualdad que podían tener con el nivel de ingreso que presentaban. Esto revela que la estructura social y económica de las provincias tenía condicionamientos y jerarquías sociales, que no se reflejaron en el índice de Gini solo por el hecho de ser economías pobres. Las provincias más ricas, que pasaron por alguna instancia de expansión económica a lo largo del siglo XIX (principalmente, las provincias pampeanas, Mendoza y Tucumán), también tenían estas jerarquías y condicionamientos previos, que se expresaron en índices de desigualdad mucho mayores luego del proceso de enriquecimiento que pasaron entre mediados y fines del siglo XIX.

Una tendencia general similar se encontró en los territorios nacionales. En las regiones de la Patagonia y del nordeste se registró una fuerte correlación entre el ingreso por perceptor y la distribución del ingreso. En algunas regiones, donde el vacío poblacional generaba una oferta relativa muy abundante de recursos

naturales, se registró en un muy alto nivel de ingreso per cápita y una muy elevada concentración de los ingresos. Esta desigualdad muy alta que se estimó para las provincias patagónicas se asoció, sobre todo, por la subdivisión de tierras en grandes latifundios en la Patagonia. En el noreste, por sus particularidades geográficas y su relativamente más elevado nivel de poblamiento, el ingreso por perceptor fue menor y el coeficiente de Gini también. Estos territorios del noreste registraron índices de ingreso y desigualdad bastante parecido al de provincias cercanas, como Corrientes. Las tendencias que asocian al ingreso por perceptor con la desigualdad en estos territorios se reflejaron tanto en los datos de 1895, como en los de 1914.

Al analizar los movimientos que se produjeron entre 1895 y 1914, encontramos que el país mostró una tendencia convergente en términos de la distribución del ingreso. De acuerdo a los datos que se presentaron, se produjo un acercamiento del coeficiente de desigualdad en las provincias más pobres con las más ricas en el territorio nacional. Esto podría remitir a un proceso más general de convergencia, en el país durante el periodo, aunque la información disponible no permite hacer conclusiones terminantes al respecto (Araoz-Nicolini, 2016). Debe destacarse que el indicador del ingreso se encuentra afectado por algunos valores coyunturales, como los precios internacionales de algunos productos agropecuarios, que pueden alterar las tendencias de riqueza en el corto plazo. A nivel subnacional, en términos distributivos, las provincias y los territorios tuvieron un acercamiento entre si en el periodo 1895-1914.

Habiendo presentado la información, esta tesis sostiene que una historia económica del país requiere un análisis pormenorizado de sus economías regionales. Esto se puede observar al analizar el movimiento del ingreso por perceptor y del coeficiente de Gini entre provincias. No todas las jurisdicciones siguen la misma tendencia que se registró a nivel nacional, donde el ingreso creció aceleradamente y la desigualdad mostró un crecimiento débil. Las economías provinciales se movieron en forma autónoma, con una evolución dispar entre ellas, que dependió fuertemente del desarrollo endógeno de la estructura productiva de las mismas. Se puede decir, claramente, que el peso económico y demográfico de la región pampeana es muy influyente en el peso de los índices nacionales. Sin embargo, tomar solo estos sectores en el análisis de la economía argentina invalida que otras economías regionales sostuvieron una participación relevante en el total del país. Las provincias, naturalmente heterogéneas, también muestran una gran diversidad en sus trayectorias de evolución económica.

No se ha distinguido un patrón claro para determinar cuáles provincias crecieron y cuales se estancaron. En este trabajo, se descartaron hipótesis sociológicas, culturales o de riqueza previa que expliquen la evolución de la economía a partir de 1895. En cambio, la inserción de las economías regionales en algunos

esquemas productivos nos brinda algunas pistas, aunque no concluyentes, sobre la evolución de la tasa de riqueza y distribución de los ingresos en las regiones. A propósito, se destacaron que existen cuatro grupos de provincias. El primero de ellos englobó a una serie de provincias que crecieron relativamente poco, pero donde la desigualdad aumentó sensiblemente. Se trata de Santiago del Estero, Catamarca y La Rioja. Este grupo, en general, se limitó a provincias relativamente pobres, donde la desigualdad creció a una mayor velocidad que el ingreso por perceptor. Un segundo grupo correspondió a las provincias que mantuvieron un modelo de crecimiento económico equilibrado con la tendencia nacional, y por lo tanto registraron un aumento del ingreso por perceptor sin incrementar su coeficiente de desigualdad. Las economías que se inscribieron en este grupo fueron Santa Fe, Entre Ríos, Tucumán, Corrientes, Jujuy y la Ciudad de Buenos Aires. En tercer lugar, se contabilizó un número de provincias que crecieron y donde la desigualdad registró un descenso en su coeficiente general. Estas economías fueron las de Salta, San Juan y Mendoza. Por último, el cuarto grupo correspondió a provincias donde se produjo un muy alto crecimiento del ingreso y del coeficiente de desigualdad. Este grupo se conformó por Córdoba, Provincia de Buenos Aires y San Luis.

Puede advertirse, de esta nueva evidencia, que la economía argentina de la primera globalización muestra un nivel elevado de contrastes y matices. Varias lecturas, desde diversas tradiciones historiográficas, han planteado que en Argentina primó un modelo económico agroexportador, representado predominantemente por el sector agropecuario y las clases dominantes que representaban los intereses del sector. Esta lectura fue contrastada con la nueva evidencia que se ha presentado. La lectura integral de las transformaciones de la economía real de Argentina en el último tramo de la primera globalización induce a una reformulación de las visiones más restrictivas sobre el proceso económico. El crecimiento de los sectores industriales, la urbanización y la transformación del sector agrícola fueron destacados como elementos distintivos de un proceso de integración y cambio estructural dentro de la economía del país. Este desarrollo, sin embargo, se revela limitado y trunco, al estar atravesados por dos desigualdades, de corte regional y social, que hacia 1914 aun no mostraba signos claros de reversión.

Bibliografía y fuentes

Fuentes

- Álvarez, Juan (1929), *Temas de Historia Económica Argentina*. El Ateneo. Buenos Aires.
- Buchanan, William (1965). *La moneda y la vida en la República Argentina*. Universidad Nacional de Córdoba, Departamento de Acción Social, Facultad de Ciencias Económicas, Cátedra de Historia Social.
- Bunge, Alejandro (1917). *Riqueza y renta de la Argentina, su distribución y su capacidad contributiva*. Agencia general de librería y publicaciones. Buenos Aires.
- Censo Nacional de la República Argentina (1895)
 - Volumen II: Población
 - Volumen III: Censos complementarios
- Censo Nacional de la República Argentina (1914)
 - Tomo III-IV: Población
 - Tomo V: Agricultura
 - Tomo VI: Ganadería
 - Tomo VII: Industria
 - Tomo VIII: Comercio
- Censo Agropecuario de la República Argentina (1908), *Departamento Nacional de Estadística*, Talleres de publicación de la oficina meteorológica Argentina.
- Correa, Angel- Lahitte, Emilio (1898). *Investigación parlamentaria sobre agricultura, ganadería, industrias derivadas y colonización*.
- Correa, Antonio (1898). "Anexo G: Tucumán y Santiago del Estero" en *Investigación parlamentaria sobre agricultura, ganadería, industrias derivadas y colonización* (Ed. Correa-Lahitte).
- Dirección de estadística del Ministerio de Hacienda (1895-1913), *Anuarios estadísticos nacionales de la República Argentina*, varias ediciones.
- Dirección de estadística agropecuaria, *Boletín de estadística agropecuaria Argentina* (varias ediciones).
- Departamento Nacional del trabajo (1907-1914), *Boletines del Departamento Nacional de Trabajo*, varias ediciones.

- Dirección Nacional de Estadísticas y censos (1894), *Censo Nacional de empleados administrativos, funcionarios judiciales, personal docente, jubilados y pensionistas civiles de la República Argentina*, Compañía sudamericana de Billetes de Bancos, Buenos Aires.
- Dirección Nacional de Estadística y Censos. (1896). Anuario estadístico del año 1895 (Vol. 1 y 2), Argentina
- Dirección de estadística de Entre Ríos (1896) Anuario Estadístico de la Provincia de Entre Ríos
- Dirección de estadística de Tucumán (1895), Anuario Estadístico de la Provincia de Tucumán (1895)
- Dirección de estadística municipal de la Capital Federal (1895) Anuario Estadístico de la Capital Federal
- Dirección de estadística de Mendoza (1893) Memoria Descriptiva de la Provincia de Mendoza
- Anuario de estadística de jurisdicciones provinciales (1895-1913), varias ediciones (Los volúmenes utilizados fueron los de Tucumán, Buenos Aires y Capital Federal desde 1895, Córdoba desde 1903, Mendoza desde 1907, Entre Ríos en 1896, Santa Fe en 1912)
- Leyes de presupuestos de los estados provinciales (1895-1913), varias ediciones.
- Molinas, Florencio (1898). "Anexo c, Santa Fe, Chaco y Formosa" en *Investigación parlamentaria sobre agricultura, ganadería, industrias derivadas y colonización* (Ed. Correa-Lahitte).
- Patroni, Adrián (1898). "Los trabajadores en la Argentina" en García Costa, Víctor (1990), *Adrián Patroni y los trabajadores en Argentina*, Biblioteca política argentina, Buenos Aires
- Seguí, Francisco (1898). "Anexo B: Buenos Aires" en *Investigación parlamentaria sobre agricultura, ganadería, industrias derivadas y colonización* (Ed. Correa-Lahitte).
- Tornquist, Ernesto (1919). *The economic development of the Argentine Republic in the last fifty years*. Ernesto Tornquist & Company, Buenos Aires.

Bibliografía

- Acemoglu, Daron- Johnson, Simon- Robinson, James (2001). "The colonial origins of comparative development: An empirical investigation", *American economic review*, 91(5), 1369-1401.
- Adelman, Jeremy (1994). *Frontier development: land, labour, and capital on the Wheatlands of Argentina and Canada. 1890-1914*. Oxford, US Clarendon.

- Allemandi, Cecilia (2009); *Una aproximación a las transformaciones económicas y ocupacionales de la ciudad de Buenos Aires y a las precariedades del torbellino modernizador*, Jornada de investigadores, Instituto Gino Germani.
- Altimir, Oscar- Beccaria, Luis (2001). "El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina" en *Desarrollo económico*, vol. 40, no. 160, pp. 589-618.
- Alsina, Juan (1905). *El obrero en la República Argentina (Vol. 1)*. Imprenta calle de México, núm. 1422, Buenos Aires.
- Álvarez, Juan (1929), *Temas de historia económica argentina*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires
- Arcondo, Aníbal (1970). Población y Mano de Obra Agrícola-Córdoba 1880-1914. *Revista de Economía y Estadística*, 14(1-2-3-4), 7-36.
- Arroyo Abad, Leticia (2013). "Persistent inequality? Trade, factor endowments, and inequality in republican Latin America", *The Journal of Economic History*, 73(01), 38-78
- Arroyo Abad Leticia-Astorga, Pablo (2017). "Latin American earnings inequality in the long run", *Cliométrica*, 11(3), 349-374.
- Astorga, Pablo (2015). "Functional inequality in Latin America: news from the twentieth century" en *Discussion Papers in Economic and Social History*, Oxford University, 135
- Barrancos, Dora (2012). *Mujeres en la sociedad argentina: una historia de cinco siglos*. Sudamericana, Buenos Aires
- Barrancos, Dora (2008). *Mujeres, entre la casa y la plaza*. Sudamericana, Buenos Aires.
- Barrio de Villanueva, Patricia (2009); "Caracterización del boom vitivinícola en Mendoza (Argentina), 1904-1912" en *Mundo Agrario*, vol. 9, no. 18
- Barsky, Osvaldo-Gelman, Jorge (2001); *Historia de agro argentino desde la conquista hasta fines del siglo XX*, Mondadori, Buenos Aires
- Bértola, Luis; Calicchio, Leonardo; Camou, Maria; Porcile, Gabriel (2012). *Southern Cone real wages compared: a purchasing power parity approach to convergence and divergence trends*. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- Bértola, Luis- Gelman, Jorge- Santilli, Daniel (2015). "Income distribution in rural Buenos Aires, 1839-1867". en *Documentos de trabajo del Programa de Historia Económica y Social*, UDELAR.
- Bértola, Luis- Castelnovo, Cecilia- Rodríguez, Javier- Willebald, Henry (2009). "Income distribution in the Latin American Southern Cone during the first globalization boom and beyond" en *International Journal of Comparative Sociology*, 50(5-6), 452-485

- Bertola, Luis (2005). "A 50 años de la curva de Kuznets: Crecimiento económico y distribución del ingreso en Uruguay y otras economías de nuevo asentamiento desde 1870" en *Investigaciones de historia económica*, 1(3), 135-176.
- Bertola, Luis- Ocampo, José Antonio (2013). *Una Historia Económica de América Latina desde la Independencia*, Sudamericana, Mexico D.F.
- Biolet Massé, Juan (1904). *Informe sobre el estado de las clases obreras en el interior de la República*, Hyspamerica, Buenos Aires.
- Botana, Natalio (1977). *El orden conservador: la política argentina entre 1880 y 1916*. Sudamericana, Buenos Aires.
- Bourguignon, Francois- Morriison, Cristhian (1998). "Inequality and development: the role of dualism" en *Journal of Development Economics*, 57(2), 233-257.
- Bragoni, Beatriz- Olgúin, Patricia (2019). "Salarios reales y subsistencia de los trabajadores de Mendoza durante la gran expansión (Argentina, 1890-1914)", *Revista de Historia Economica- Journal of Iberian and Latin American Economic History*. Pp. 1-28.
- Bragoni, Beatriz-Olgúin, Patricia (2016). "Salarios, precios y nivel de vida en Mendoza durante la transformación vitivinícola (1890-1914)". En *Folia Histórica del Nordeste*, (26), 156-177.
- Bravo, Maria Celia (1997), "El campesinado tucumano: de labradores a cañeros. De la diversificación agraria hacia el monocultivo" en *Población & Sociedad*, Nº 5, Tucumán.
- Bravo, María Celia- López, Cristina-Bustelo, Julieta- Rivas, Ana (2017). *Historia Agraria de Tucuman: actores, expresiones corporativas y políticas (siglo XIX y XX)*, Consejo Federal de Inversiones, Buenos Aires.
- Bulmer-Thomas, Victor (2003). *The economic history of Latin America since independence*. Cambridge University Press.
- Campi, Daniel (2004). "La evolución del salario real del peón azucarero en Tucumán (Argentina) en un contexto de coacción y salario arcaico (1881-1893)" en *América Latina en la historia económica*, 11(2), 105-128
- Campi, Daniel (2000), "Modernización, auge y crisis. el desarrollo azucarero tucumano entre 1876 y 1896", en Vieira, Alberto, et al, *História e tecnologia do açúcar*, Centro de Estudos de História do Atlântico, Funchal (Madeira), 2000.
- Campi, Daniel (2002). *Azúcar y trabajo: coacción y mercado laboral en Tucumán, Argentina 1856-1896*. Universidad Complutense de Madrid. Facultad de Geografía e Historia. Departamento de Historia de América I

- Canitrot, Adolfo (1975). “La experiencia populista de redistribución de ingresos” En *Desarrollo económico*, vol. 15, no. 59, pp. 331-351.
- Chatterjee, Satyajit (1991). “The effect of transitional dynamics on the distribution of wealth in a neoclassical capital accumulation model”, *Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper*.
- Cimoli, Mario-Porcile, Gabriel (2013); *Tecnología, heterogeneidad y crecimiento: Una caja de herramientas estructuralistas*, Repositorio CEPAL, Santiago de Chile.
- Correa Deza, Florencia- Nicolini, Esteban (2014). “Diferencias regionales en el costo de vida en Argentina a comienzos del siglo XX” en *Investigaciones de Historia Económica-Economic History Research*, 10(3), 202-212
- Cortés Conde, Roberto (1979). *El progreso argentino, 1880-1914*, Sudamericana, Buenos Aires.
- Cortés Conde, Roberto (1994). *Estimaciones del PBI en la Argentina 1875-1935*. Repositorio Universidad de San Andres (Buenos Aires).
- Cortes Conde, Roberto - Gallo, Ezequiel (1967). *La formación de la Argentina moderna*. Paidós, Buenos Aires.
- Cuesta, Martin (2012). “Precios y salarios en Buenos Aires durante la gran expansión (1850-1914)” en *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados*, no. 56, pp. 159-179
- Della Paolera, Gerardo-Taylor, Alan (2003). *Tensando el ancla: La Caja de Conversión argentina y la búsqueda de la estabilidad macroeconómica, 1880-1935*. Fondo de Cultura Económica de Argentina. Buenos Aires.
- Deininger, Klaus- Squire, Lyn (1998). “New ways of looking at old issues: inequality and growth” en *Journal of development economics*, 57(2), 259-287.
- Denninger, Klaus- Squire, Lyn (1996), “A new dataset measuring income inequality” en *Oxford Journals*, p. 587-588.
- Devoto, Fernando (2000); *Historia de la inmigración*, Sudamericana, Buenos Aires
- Diaz Alejandro, Carlos. (1970). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Amorrortu, Buenos Aires.
- Di Tella, Guido- Zymelman, Manuel (1967). *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Paidos, Buenos Aires.
- Djenderedjian, Julio- Schmit, Roberto (2008). “Avances y límites de la expansión agraria argentina: crecimiento económico y distribución de la riqueza rural en Entre Ríos (1860–1892)” en *Investigaciones de Historia Económica*, 4(11), 75-106.

- Djenderedjian, Julio (2008), "Expansión agrícola y colonización en Entre Ríos, 1850-1890" en *Desarrollo Económico*, Vol. 47, No. 188. Pp. 577-606
- Djenderedjian, Julio (2020). "El nivel de vida en un país naciente y diverso. Salarios, precios de alimentos y cobertura de una canasta de subsistencia en las 14 provincias de Argentina, 1875". *Investigaciones De Historia Económica*, 16(3), pp. 44-56
- Dorfman, Adolfo (1942), *Historia de la Industria Argentina*, Escuela de Estudios Argentinos, Buenos Aires.
- Duncan, Tim (1983); "La política fiscal durante el gobierno de Juárez Celman, 1886-1890: una audaz estrategia financiera internacional" en *Desarrollo Económico*, No. 89, p. 11-34.
- Fajgelbaum, Pablo- Redding, Stephen (2014). *External integration, structural transformation and economic development: Evidence from argentina 1870-1914* (No. w20217). National Bureau of Economic Research.
- Fandos, Cecilia (2013), "Privatización de la propiedad, riqueza y desigualdad en las "tierras altas" de Jujuy (Argentina)", *Historia Critica*, Universidad de Los Andes, no. 51, p. 45-70.
- Ferrari, Gustavo (1995), "Estanislao S. Zeballos" en *Los Diplomáticos*, Consejo Argentino para las Relaciones internacionales. Vol. 9. Buenos Aires.
- Ferrer, Aldo - Rougier, Marcelo (2010). *La economía argentina: desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Ferreres, Orlando (2005). *Dos siglos de economía argentina (1810-2004): historia argentina en cifras*. Fundación Norte y Sur
- Frid, Carina (2010). "Desigualdad y crecimiento económico: un análisis de la distribución espacial y social de la riqueza en Santa Fe (1850-1870)" en *El Mapa de la Desigualdad en Argentina* (Gelman ed.). Prohistoria ediciones, Buenos Aires.
- Galor, Oded- Zeira, Joseph (1993). "Income distribution and macroeconomics". *Review of Economic Studies*, no. 60, p. 35–52.
- Garavalia, Juan Carlos (1987). *Economía, Sociedad y Regiones*, Ediciones La Flor, Buenos Aires
- Gasparini, Leonardo-Cicoweiz, Martin-Sosa Escudero, Walter (2013). *Pobreza y desigualdad en América Latina: conceptos, herramientas y aplicaciones*, CEDLAS, Temas grupo editorial, Buenos Aires.
- Gelman, Jorge (2011). *El mapa de la desigualdad en la Argentina del siglo XIX*. Protohistoria ediciones, Buenos Aires.

- Gelman, Jorge (2014), “Los Cambios en la Economía Atlántica entre los siglos XVIII y XIX. Desarrollo Capitalista, Globalización y desigualdad en América Latina” en *Nuevo Mundo Mundos Nuevos*, enero (2014)
- Gelman, Jorge - Santilli, Daniel (2014); “Los salarios y la desigualdad en Buenos Aires, 1810-1870” en *América Latina en la Historia Económica*; no. 21 (3), p. 83-115
- Germani, Gino- Graciarena, Juan (1987). *Estructura social de la Argentina: análisis estadístico*. Editorial Raigal, Buenos Aires.
- Gerchunoff, Pablo-Llach, Lucas (2017). *El ciclo de la ilusión y el desencanto: un siglo de políticas económicas argentinas*. Critica, Buenos Aires.
- Gerchunoff, Pablo-Rapetti, Martin (2016). “La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015)”. *El trimestre económico*, no. 83, p. 225-272
- Gerchunoff, Pablo (2016), *El eslabón perdido: la economía política de los gobiernos radicales (1916-1930)*, Edhasa, Buenos Aires
- Gerchunoff, Pablo; Rocchi, Fernando; Rossi, Gastón (2008). *Desorden y progreso: las crisis económicas argentinas, 1870-1905*. Edhasa. Buenos Aires
- Heckscher, Eli - Ohlin, Bertil (1991). *Heckscher-Ohlin trade theory*. The MIT Press.
- Hora, Roy (2002). *Los terratenientes de la pampa argentina: una historia social y política, 1860-1945*. Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Justo, Juan Bautista (1914), *La Obra Parlamentaria*, Prometeo, Valencia.
- Justo, Juan Bautista (1925), *Internacionalismo y patria*, La Vanguardia, Buenos Aires
- Kritz, Ernesto (1985). *La formación de la fuerza de trabajo en la Argentina, 1869-1914* (No. 30). Centro de Estudios de Población
- Kuznets, Simon (1955). “Economic growth and income inequality”. *The American economic review*, 1-28.
- Llach, Lucas (2010). “Newly Rich, Not Modern Yet: Argentina Before the Depression” en *forthcoming* in *Argentine Exceptionalism* (Rafael Di Tella and Ed Glaeser ed.).
- Llach, Lucas- Gerchunoff, Pablo (2004). *Entre la equidad y el crecimiento. Ascenso y caída de la economía argentina, 1880-2002*. Siglo XXI, Buenos Aires.
- Llach, Lucas (2007). *The wealth of the provinces: The rise and fall of the Interior in the political economy of Argentina, 1880–1910*. Harvard University.

- Lluch, Andrea- Rocchi, Fernando (2020). "Vendiendo la economía: las marcas comerciales, el "marketing" y la publicidad en Argentina (1876-1930)". *Desarrollo Económico*, vol. 60 (no. 230). p. 59-87.
- Ladeuix, Joaquin (2017). *El capital humano en la Argentina de la Belle Époque (1869-1914)*. Tesis de Licenciatura. Repositorio UTDT.
- Lobato, Mirtha (2007). *Historia de las trabajadoras en la Argentina (1869-1960)*. Edhasa, Buenos Aires.
- Losada, Leandro (2012). *Historia de las elites en la Argentina: desde la conquista hasta el surgimiento del peronismo*. Sudamericana, Buenos Aires.
- Martiren, Juan Luis (2014), "Expansión y modernización agraria: la economía santafesina durante la segunda mitad del siglo XIX" en *Avances del Cesor*, Año XI, Nº 11, segundo semestre 2014, pp. 135-154
- Martiren, Juan Luis (2020). "Salarios reales y costo de vida en el mundo rural pampeano (Santa Fe, Argentina, 1857-1895)". *Anuario IEHS*, 35(2), 19-43.
- Mata, Sara (2011), "la distribución de la riqueza rural: el caso de Salta a mediados del siglo XIX" en *El mapa de la desigualdad en Argentina* (Compilador J. Gelman), Protohistoria ediciones, Buenos Aires.
- Míguez, Eduardo (2005). "El fracaso argentino". Interpretando la evolución económica en el corto siglo XX" en *Desarrollo económico*, no. 176, pp. 483-514.
- Milanovic, Branko- Lindert, Peter- Williamson, Jeffrey (2010). "Pre-industrial inequality" en *The economic journal*, 121(551), 255-272.
- Moyano, Daniel (2011), "La industria azucarera tucumana ante la crisis del "mosaico". Un análisis de los actores y las estrategias empresariales (1915-1920)", en *Anuario CEEED*, Nº 3 – Año 3, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 2011. pp. 127 - 166.
- Nicolini, Esteban- Alvarez, Beatriz (2011), *Income inequality in the North-West of Argentina during the first globalization. Methodology and preliminary results*. Ponencia presentada en II Encuentro Anual de la Asociación Española de Historia Económica. Madrid.
- Nicolini, Esteban- Alvarez, Beatriz (2020); *A new look at labour markets, real wages, and the cost of immigration in the cereal-growing area of Argentina (1896-1912)*, mimeo.
- Nicolini, Esteban- Araoz, Florencia (2016). *The evolution of regional GDPs in Argentina during the period of globalization at the end of the 19th and beginning of the 20th century*, Presentación para CLADHE San Pablo 2016.

- Nicolini, Esteban- Araoz, Florencia (2015). *Persistence vs. Reversal and Agglomeration Economies vs. Natural Resources. Regional inequality in Argentina in the first half of the 20th century*. Working Papers in Economic History del Instituto Figuerola de Historia y Ciencias Sociales, Universidad Carlos III de Madrid, Departamento de Historia Económica e Instituciones.
- Olivera, Julio H. (1991), "Equilibrio social, equilibrio de mercado e inflación estructural" en *Desarrollo Económico*, vol. 30, no. 120 (Jan-Mar 1991). Pp. 487-493.
- O'Rourke, Kevin- Williamson, Jeffrey (1994). "Late nineteenth-century Anglo-American factor-price convergence: were Heckscher and Ohlin right?" en *The Journal of Economic History*, 54(04), 892-916.
- Panettieri, José (1968). *Los trabajadores en Argentina*. Editorial Juan Álvarez, Buenos Aires.
- Paz, Gustavo (2009), "El Roquismo en Jujuy: notas sobre elite y política (1880-1910)" en *Anuario IEHS*, no. 24, pp. 389-410.
- Paz, Gustavo Luis (2003), "Gran Propiedad y grandes propietarios en Jujuy a mediados del Siglo XIX" en *Cuadernos FHyCS-UNJu*, no. 21.
- Prados de la Escosura, Leandro (2007); "Inequality and Poverty in Latin America: A Long-Run Exploration" en *The New Comparative Economic History. Essays in Honor of Jeffrey G. Williamson*. Cambridge University Press, London, 291-315.
- Quintian, Juan Ignacio (2015), *Características económicas y sociales de la elite salteña (1850-1880)* Americania: revista de estudios latinoamericanos, 2015: número especial – el proceso de independencia del Rio de la Plata, p. 270-299.
- Rayes, Agustina (2013). "En las puertas del Dorado: las exportaciones argentinas, 1890-1913". *Tesis de Doctorado*, Universidad Torcuato Di Tella.
- Recchini de Lattes, Zulma- Lattes, Alfredo (1975). *La población de Argentina. República Argentina*, Ministerio de Economía, Secretaría de Estado de Programación y Coordinación Económica, Instituto Nacional de Estadística y Censos.
- Remedi, Fernando (2004). *El consumo alimentario en la Provincia de Córdoba (1870-1930)*. Tesis doctoral, Universidad Católica de Córdoba.
- Richard Jorba, Rodolfo (2000), "Modelos vitivinícolas en Mendoza: desarrollo y transformaciones en un periodo secular (1870-2000)" en *Historia económica e historia de empresas*. V.1. 111-143.
- Rocchi, Fernando (2000), "Concentración de capital, concentración de mujeres. Industria y trabajo femenino en Buenos Aires 1890-1930", en *Historia de las mujeres en la argentina* (Gil Lozano-Pita- Ini ed.), Siglo XX, Buenos Aires.

- Rocchi, Fernando (2000). "El péndulo de la riqueza: la economía argentina en el período 1880-1916" en *Nueva Historia Argentina*. (ed. Mirta Lobato), Sudamericana, Buenos Aires. p. 15-69.
- Rocchi, Fernando (2005). *Chimneys in the desert: industrialization in Argentina during the export boom years, 1870-1930*. Stanford University Press.
- Rodríguez Weber, Javier (2009). *Los tiempos de la desigualdad. La distribución del ingreso en Chile, entre la larga duración, la globalización y la expansión de la frontera, 1860-1930*. Tesis de Maestría. Facultad de Ciencias Sociales (UDELAR)
- Salvatore, Ricardo- Newland, Carlos (2003). Between independence and the golden age: The early Argentine economy en *A New Economic History of Argentina* (Della Paolera-Taylor ed.), Cambridge, pp. 19-45.
- Salvatore, Ricardo. (2004). *Stature decline and recovery in a food-rich export economy: Argentina 1900–1934*. Explorations in Economic History (p. 233-255).
- Salvatore, Ricardo (2016), "Burocracias expertas y exitosas en Argentina: Los casos de educación primaria y salud pública (1870–1930)". *Estudios Sociales del Estado*, 2(3), 22-64.
- Salas, Emiliano (2020) "¿Smith o Kuznets en Argentina? La matriz laboral durante la primera globalización (1870-1914)", *Tiempo y economía*, 8 (1), 11-41.
- Salvatto, Fabricio (2017), "La "Gran Demora" en la Industria Argentina: aproximaciones y perspectivas historiográficas sobre un debate inconcluso" en *Trabajos y comunicaciones*, Universidad Nacional de La Plata, no. 45.
- Sánchez, Gerardo (2016). "Crecimiento, modernización y desigualdad regional: la Belle Époque argentina". *Revista de Estudios avanzados*, Universidad de Santiago de Chile
- Sánchez Román, José Antonio (2001), "Tucumán y la Industria Azucarera ante la crisis de 1890" en, *Desarrollo Económico*, Vol. 41, No. 163.
- Suriano, Juan- Lobato, Mirta (2014); *La sociedad del trabajo. Las instituciones laborales en Argentina durante la primera mitad del siglo XX*, Edhasa, Buenos Aires.
- Sokoloff, Kenneth- Engerman, Stanley (2000). "History lessons: Institutions, factors endowments, and paths of development in the new world" en *The Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 217-232.
- Voldkin, Pablo (2009), *Los trabajadores agrícolas pampeanos: procedencia, tareas y condiciones laborales, 1890-1914*. CEIR.
- Willebald, Henry- Badia-Miró, Marc- Nicolini, Esteban (2017). *Growth and regional disparities in the Southern Cone, 1890-1960*. Serie Documentos de Trabajo, 11/17

- Williamson, Jeffrey (2002). "Land, labor, and globalization in the Third World, 1870–1940". *The Journal of Economic History*, 62(1), 55-85.
- Williamson, Jeffrey (1999). "Real wages, inequality and globalization in Latin America before 1940" en *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, no. 17 (S1), pp. 101-142.
- Zimmerman, Eduardo (1995). *Los liberales reformistas. La cuestión social en la Argentina (1890-1916)*. Sudamericana-Universidad de San Andrés, Buenos Aires.

Apéndice Metodológico

La Construcción de las tablas de perceptores

La construcción de las tablas sociales de ocupaciones e ingresos consto de cuatro etapas delimitadas de elaboración. En primer lugar, se estimó la evolución las categorías laborales de los trabajadores, con sus categorías de calificaciones y pertenencia sectorial. En segundo lugar, se propuso una segmentación de los empleados públicos, por su importante variación salarial interna como grupo. En tercer lugar, se procesaron datos sobre la estructura de propietarios agrícolas y ganaderos en las tablas. Por último, en cuarto lugar, se adicionaron las categorías de los propietarios de industrias y comercios en las tablas.

A) La formación de la nómina de trabajadores

La creación de la nómina de trabajadores se hizo a partir del procesamiento de los censos poblacionales de 1895 y 1914. En la lista de ocupaciones, el primero de ellos cuenta con 190 categorías, mientras que el segundo cuenta con 420 (Segundo Censo Nacional de población, 1895, Tomo II; Tercer Censo Nacional de Población, 1914, tomo IV, p. 201-400). Con el objetivo de unificar las categorías, el primer trabajo que se realizó fue el agrupamiento de categorías comunes o similares, quedando así una base uniforme de 165 oficios y trabajos en común en los dos censos. La unificación de categorías se realizó copiando las categorías y asociando a aquellas categorías de 1914 que tienen un nivel de calificación, rubro y destrezas similares a alguna de las que aparece en 1895.

Adicionalmente, y con el objetivo de poder realizar ejercicios de distribución sectorial, se dividió una categoría importante, que es la de los jornaleros. Los mismos eran trabajadores no calificados de alta movilidad. Como estimación funcional, se tomó el cálculo de Cortes Conde, que propone una división espacial funcional de dos tercios de jornaleros para el sector rural y un tercio restante para el sector urbano, en trabajos ligados a la industria y la construcción (Cortes Conde, 1979). El resultado básico final supuso la existencia de una matriz uniforme de 166 categorías para la Capital Federal, 14 distritos provinciales y 8 territorios nacionales.

B) La segmentación de los empleados públicos

Una segunda adición tiene que ver con la ampliación de los empleados públicos. Los mismos aparecen como una categoría homogénea en el censo de población. El objetivo de segmentar a los empleados públicos es poder incluir dentro del cálculo general a la desigualdad y heterogeneidad existente en el sector público. Utilizando la nómina de empleados públicos compilada por Bunge en 1917 y por el anuario estadístico nacional para 1895 (Bunge, 2017, p. 131-138; Dirección Nacional de estadísticas y censos, 1896), se procedió a agrupar a los empleados que consigna el censo en ocho categorías salariales. Estas fuentes presentaban la totalidad de los empleados públicos por categoría salarial de la administración civil

y la policía de las provincias. De esta forma, luego de la operación, la matriz llegó a 173 categorías uniformadas para cada provincia. El detalle de la segmentación por categorías salariales se encuentra en el cuadro 1.

Cuadro 1: organización de las categorías de empleados y funcionarios públicos (1895-1913)

Empleado público (categoría 1)	Empleados con ingreso hasta 50 pesos
Empleado público (categoría 2)	Empleados con ingresos entre 50 y 100 pesos
Empleado público (categoría 3)	Empleados con ingreso entre 100 y 150 pesos
Empleado público (categoría 4)	Empleados con ingreso entre 150 y 200 pesos
Empleado público (categoría 5)	Empleados con ingresos entre 200 y 300 pesos
Empleado público (categoría 6)	Empleados con ingresos entre 300 y 500 pesos
Empleado público (categoría 7)	Empleados con ingresos entre 500 y 1000 pesos
Empleado público (categoría 8)	Empleados con ingresos mayores a 1000 pesos

Fuente: Elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos Nacionales (1895, 1896) y Bunge (1918)

C) La segmentación de los propietarios agrícolas y ganaderos

Una tercera operación fue la de la segmentación de los propietarios de la tierra. Con el objetivo de ampliar categorías sumamente heterogéneas, como la de los agricultores o productores ganaderos, se realizó una subdivisión de algunas categorías originales que se incluyen en los censos³⁰. Para el año 1914, en el censo agropecuario existe delimitados tanto el número de predios como la cantidad de hectáreas que los mismos ocupan. Los agricultores, entonces, fueron distribuidos de acuerdo con el tamaño de la propiedad rural que se presenta en el censo, quedando así ocho categorías dentro de los agricultores, entre las cuales hay siete que corresponden a propietarios comprobados en el censo agropecuario, y una que corresponde a los trabajadores sobrantes. Estos últimos fueron identificados como peones agricultores, pero no propietarios. La subdivisión se encuentra definida en el cuadro 2, sumándose 7 categorías nuevas a la matriz original, quedando así 180 categorías generales.

Cuadro 2: criterios de segmentación de los productores agropecuarios (1895-1914).

Agricultores familiares	Tenedores entre 5 y 50 hectáreas
-------------------------	----------------------------------

³⁰ Entre estas categorías, se cuenta a los Agricultores, los hacendados, los estancieros y los barraqueros

Agricultores pequeños	Tenedores entre 50 y 100 hectáreas
Agricultores medianos	Tenedores entre 100 y 500 hectáreas
Agricultores grandes	Tenedores entre 500 y 1000 hectáreas
Medianos estancieros agropecuarios	Tenedores entre 1000 y 5000 hectáreas
Grandes estancieros agropecuarios	Tenedores entre 5000 y 10000 hectáreas
Latifundistas agropecuarios	Tenedores mayores a las 10000 hectáreas
Peones agrícolas	Perceptores que aparecen dentro del sector agropecuario en el censo de ocupación, pero no poseen tierras.

Fuente: elaboración propia en base al Tercer Censo Nacional (1914). Tomo cinco: Agricultura.

Para 1895, la aproximación de esta estructura de la propiedad se realizó con otro método. En este sentido, se incluyeron en las estimaciones las publicaciones de la investigación parlamentaria sobre agricultura y ganadería de Antonio Correa y Emilio Lahitte (1898) y un procesamiento de las cédulas censales del censo económico y social de 1895 para aquellas provincias donde no existían datos³¹. El informe Correa-Lahitte recopiló varios datos de la actividad agropecuario para el último quinquenio del siglo XIX en varias provincias del país. Con este informe logramos obtener algunos datos sobre el nivel de subdivisión de la tierra agrícola para Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos, Chaco, Tucumán y Mendoza. Para el resto de las provincias y para la propiedad ganadera, la subdivisión de las categorías de agricultores y ganaderos se realizaron a partir de los datos procesados de las cédulas censales.

Las cédulas censales, por su enorme volumen y dificultad, fueron procesadas para todas las provincias con un muestreo a escala departamental, utilizando un criterio de volumen (es decir, de cantidad de productores agraria o capitales ganaderos que los mismos tienen sobre el total de los datos que muestran las provincias) y con un criterio geográfico, integrando así a los departamentos más modernos de las economías provinciales con los más periféricos. El detalle metodológico del procesamiento de los departamentos seleccionados y el criterio de selección de los mismos se encuentra descripto en el anexo metodológico II.

Para los productores ganaderos se realizó una operación similar. La diferencia, sin embargo, radica en que los mismos se encontraban delimitados en la lista de ocupaciones en tres categorías distintas en los censos de población: estancieros, hacendados y barraqueros. Con el objetivo de abrir las categorías, se dividió a

³¹Archivo General de La Nación (AR-AGN- MI01)

cada una dos y se incluyó a los propietarios que figuran en el censo agropecuario como ganaderos para cada una de las categorías, dependiendo la extensión territorial de sus predios o el capital ganadero que se estimó para cada propietario. Para 1913, por la disponibilidad de información, se utilizó la extensión territorial de los predios dedicados a la ganadería. En 1895, por la imposibilidad de acceder al mismo dato, se ordenó la información por una estimación de capital ganadero por establecimiento para segmentar a los propietarios. Con esta subdivisión se mantuvo la unidad de las categorías y no hubo que trasladar trabajadores excedentes a una categoría como la de “peones”. De esta forma, la operación sumó 4 categorías adicionales a la estructura general. Los detalles de las categorías de propietarios ganaderos están en el cuadro 3. Sumando estas últimas, la matriz termina por sumas 184 categorías generales.

Cuadro 3: criterios de segmentación de los productores ganaderos (1913).

Barraqueros pequeños	Productores de hasta 50 hectáreas
Barraqueros grandes	Productores entre 50 y 100 hectáreas
Hacendados pequeños	Productores entre 100 y 500 hectáreas
Hacendados grandes	Productores entre 500 y 1000 hectáreas
Estancieros medianos	Productores de entre 1000 y 5000 hectáreas
Estancieros grandes	Productores mayores a las 5000 hectáreas
Estancieros latifundistas	Productores mayores a 10000 hectáreas

Fuente: elaboración propia en base al Tercer Censo Nacional (1914). Tomo seis: Ganadería.

Para definir la estructura de propiedad ganadera de 1895, nuevamente se apeló a las cédulas censales de ganadería correspondientes al censo económico elaborado en esa compilación. Al igual que en la estructura de propiedad agrícola, se procesó la información de los departamentos que registran mayor número de propietarios, con un criterio de distribución geográfica dentro de las provincias. Las mismas no brindan información sobre la propiedad territorial de los establecimientos. En cambio, se ofrece información muy precisa sobre la propiedad de cabezas de ganado por especie y por raza por cada propietario ganadero registrado por el predio. Para subsanar la falencia informativa sobre la extensión territorial, se decidió crear categorías de capital ganadero asimilables a las planteadas por el censo de 1914, a partir del stock de capitales ganaderos estimados por productor. Este ordenamiento se presenta en el cuadro 4.

Cuadro 4: criterios de segmentación de los productores ganaderos (1895).

Barraqueros pequeños	Productores de hasta 5000 pesos de capital ganadero
Barraqueros grandes	Productores entre 5000 y 10000 pesos de capital ganadero
Hacendados pequeños	Productores entre 10000 y 20000 pesos de capital ganadero
Hacendados grandes	Productores entre 20000 y 50000 pesos de capital ganadero
Estancieros medianos	Productores de entre 50000 y 100000 pesos de capital ganadero
Estancieros grandes	Productores de entre 100000 y 150000 pesos de capital ganadero
Estancieros latifundistas	Productores mayores a los 150000 pesos de capital ganadero

Fuente: elaboración propia en base a cédulas censales del censo económico y social (1895)

D) La inclusión de los propietarios industriales y comerciales

En los censos utilizados, la propiedad de los establecimientos urbanos no se encuentra definidos en la estructura laboral, por ende se requirió de la utilización de los censos auxiliares para obtener la matriz de propietarios y empleados. Tanto la compilación de 1895 como la de 1914 poseen un censo económico, que incluye la cantidad de propietarios por rubro de establecimientos industrial o comercial para cada una de las provincias y territorios nacionales, y la declaración de capitales de los mismos. De esta forma, lo primero que se hizo fue separar a los empleados que obtienen rentas solo de su trabajo de aquellos que también reciben rentas del capital. Por ejemplo: un carpintero aparece como tal en el censo de población, pero al observar el censo industrial, se observa que una parte de los carpinteros no son empleados rasos, sino también propietarios. Por ende, para procesar esta diferencia entre trabajadores y propietarios, se ampliaron las categorías a “carpinteros empleados” y “carpinteros propietarios”, añadiendo así varias categorías para aquellos empleos cuya nomina se repetía en los censos de los capitalistas. La misma operación se realizó con el censo de comercio, ampliando así la segmentación entre propietarios y empleados. El resultado final fue una adición de 49 categorías a las originales. Con esta primera ampliación, las categorías ocupacionales generales sumaron 233 nominaciones.

En las mediciones posteriores, sin embargo, las categorías fueron ampliadas, por la desagregación de los rubros industriales y comerciales. En la matriz de ocupaciones del censo general, los propietarios industriales y comerciales que no se ligaron a una categoría laboral predeterminada (como los carpinteros o los panaderos, de acuerdo al ejemplo presentado anteriormente) aparecieron agregados en algunas categorías ocupaciones muy generales en la nómina de perceptores de ingreso (“fabricantes varios” y

“comerciantes”). Esto supone una generalización problemática, al recortar la desigualdad entre propietarios, por la homogeneización de los rubros dentro de la categoría general.

Para integrar esta desigualdad, la última operación con la base laboral supuso eliminar las categorías generales de “fabricantes varios” y “comerciantes”, y presentar la división de estas categorías generales. Se añadió así a cada rubro empresarial, tanto de comercio como de industria, una nueva entrada en la tabla social. Esto permitió ampliar mucho las nóminas, incluyendo a los propietarios por rubro de producción de bienes industriales y servicios comerciales. Con esta inclusión individual de cada rubro industrial y comercial reconocido por el censo se llegó al máximo de desagregación que las fuentes permiten, pero le quitaron homogeneidad a la base. Dado que el censo de 1914 incluye más rubros empresariales que la de 1895, el número de categorías quedaron fijadas en 314 entradas de la tabla social para 1895 y 445 entradas para 1914.

Las provincias, a su vez, al mostrar índices distintos de población y actividad económica, también tienen distintos niveles de diversificación productiva en ambos casos. Por lo tanto, al desagregar el sector industrial y comercial, la cantidad de categorías cambia entre provincias. Esta dispersión de perceptores de ingresos, entre provincias durante los años de la muestra se encuentra en la tabla 5, donde se anota la cantidad de categorías de perceptores registradas en las economías regionales. Sin embargo, la precisión de los datos de la dispersión de ingresos en el sector propietario es mucho más exacta a partir de la desagregación de los propietarios.

Tabla 5: categorías de perceptores de ingreso registradas en las provincias de Argentina (1895-1913)

	1895	1913
Ciudad de Buenos Aires	299	431
Provincia de Buenos Aires	294	385
Santa Fe	283	385
Entre Rios	255	304
Corrientes	220	264
Cordoba	261	329
San Luis	172	227
Santiago	187	242
Mendoza	226	304
San Juan	178	245
La Rioja	138	174
Catamarca	164	197
Tucuman	231	297
Salta	199	268

Jujuy	151	204
Chaco	120	182
La Pampa	117	194
Misiones	147	193
Neuquén	87	140
Rio Negro	98	156
Chubut	96	163
Formosa	100	153
Santa Cruz	63	144

Fuente: elaboración propia en base a tablas sociales (ver anexo estadístico)

La Estimación de los ingresos por sectores

En esta sección, se explicarán las estimaciones de ingresos para trabajadores y propietarios hacia 1895 y 1914. En primer lugar, se detalla el mecanismo de procesamiento de los salarios por parte de los sectores obreros urbanos, rurales y los profesionales en las provincias. En un segundo extracto, se explica el mecanismo para estimar los ingresos del sector agrícola para las provincias y su distribución funcional entre la estructura de propietarios. En tercer lugar, se detalla la misma operación con el sector ganadero, estimado el ingreso del sector y luego su distribución entre propietarios. En cuarto lugar, se presenta el procesamiento del ingreso de las industrias. Por último, se apuntan los datos y los coeficientes utilizados para obtener un dato sobre los ingresos en el sector comercial.

A) Ingreso de los trabajadores

La construcción de la base se realizó a través de dos fuentes principales. La primera de ellas se asoció a la búsqueda de los salarios del sector privado. Algunos datos sobre estos se compilaron en las publicaciones estadísticas provinciales, a la cual se sumará a partir de 1907 el aporte investigativo del Departamento Nacional del Trabajo, que también publicó numerosos datos sobre ingresos personales en varias provincias. Para crear los índices de 1913, se decidió tomar el boletín del Departamento Nacional del Trabajo del tercer trimestre de 1913 (Departamento Nacional del Trabajo, 1913, p. 1070-1100). En esta fuente pudieron hallarse los salarios diarios aproximados de cerca de 70 categorías laborales para las 13 provincias del país, con una calidad relativamente homogénea, y también un grupo de salarios para la Capital Federal y dos territorios nacionales (Misiones y La Pampa). Estas categorías, en general, se asocian a los trabajadores manuales, tanto semi-calificados como no calificados.

Para estimar los salarios en 1895, al no contar con una fuente tan completa y homogénea como en 1913, se optó por tomar varios datos de distintas publicaciones. En primer lugar, de los anuarios estadísticos de Capital Federal (1895), Tucumán (1895) y Entre Ríos (1896), y el de la Provincia de Mendoza (1893). En segundo lugar, se tomó otro grupo de salarios para Santa Fe, Chaco, Corrientes y Córdoba, que aparecen en el mencionado informe parlamentario de 1898 compilado por Antonio Correa y Emilio Lahitte, a partir del cálculo de costos de cosecha y de construcción en dichas provincias (Molinas, 1898, p.43-80). En tercer lugar, se tomó una serie de salarios rurales publicados en los boletines del Departamento Nacional del trabajo, cuyo último dato corresponde al año 1897, y que se encuentra segmentado por cada una de las provincias pampeanas (Departamento Nacional del Trabajo, 1913, p. 1055-1060). Para complementar la información, se incluyeron las cifras de ingresos y costos de vida publicada por Buchanan (1965, p. 20-22) y Patroni (1898) para la ciudad de Buenos Aires y algunos puntos del interior del país. Esta información fue complementada por la disponibilidad de datos de salarios del sector público para todas las provincias del país, cuya fuente tiene mayor homogeneidad y de los cuales trataremos más adelante.

Los salarios, que tanto en 1895 como 1914 se encontraban mayormente nominados en periodos diarios, se multiplicaron por 24 para obtener una cifra aproximada de ingreso mensual. Este número de días trabajados en el mes fue propuesto por Cortes Conde en su estimación de los salarios no calificados porteños (Cortes Conde, 1979, p. 224). El criterio tiene una falencia central, que es que no todos los empleados trabajan la misma cantidad de días. De hecho, podemos proyectar que los empleados de carga diaria, que fueron englobados dentro de la categoría de jornaleros, tienen periodos de menor carga laboral, o simplemente momentos de tiempo perdido por viajes o traslados, puesto que muchos eran personal de rotación. También en estas categorías, los valores salariales eran altamente fluctuantes de acuerdo a los meses en cuestión, tendiendo aumentar sensiblemente en periodo de cosechas. Ante la imposibilidad de establecer un parámetro de estos días perdidos y de los periodos de alta demanda salarial, se decidió mantener el coeficiente uniforme a todos los trabajadores. Con estos salarios se logró completar la nómina de los salarios de las categorías laborales inferiores de la matriz ocupacional.

Adicionalmente, se decidió colocar una renta adicional correspondiente a aquellas profesiones donde el contrato laboral incluía raciones de comida (en general, de carne vacuna y pan) y casa. Estos bienes, al ser mayormente bienes de producción interna, sobre todo en los establecimientos agropecuarios, donde esta práctica era más común, no tienen una salida de mercado y, por lo tanto, su precio no puede ser tomado como un bien de venta libre. De acuerdo a las estimaciones de Adrian Patroni, en la Ciudad de Buenos Aires, un 15% del ingreso de los trabajadores se iba en habitación (Patroni, 1898, p. 189-190; Cortes

Conde, 1979, p. 225). Por este motivo, se optó por sumar un 15% del ingreso monetario a los trabajadores con un contrato laboral de este tipo, mencionado en los anuarios estadísticos de los cuales tomamos los salarios privados nominales.

Hubo dos operaciones adicionales para completar la información salarial para los dos años de la muestra. La primera fue la de completar las categorías salariales faltantes de las fuentes. Dentro de las provincias con datos, se copiaron las categorías similares para las cuales existía información en aquellas nominas para las cuales no había información. Cuando estos números no existían, se decidió utilizar los números presentados en provincias vecinas. También aparecieron territorios del país para los cuales existían datos muy limitados. Para estos casos, también se utilizaron parámetros de provincias o territorios cercanos. Un ejemplo de esta operación es el caso del territorio nacional de Chaco, cuyos datos salariales están calculados a partir de los números que presentan las provincias vecinas para las cuales si existen datos – Santiago del Estero, Corrientes y Misiones-. Este problema es aún más difícil de encarar para sectores donde la información es mucho más pobre, como Formosa y las provincias patagónicas. Para Formosa, se optó –solamente entre los asalariados- por tomar el promedio de los salarios del Chaco y Misiones. Entre las provincias patagónicas, se definió por estimar un salario nominalmente más alto que en la provincia de La Pampa. Ante el vacío de información, se tomó un salario 10% más alto que el de La Pampa en Rio Negro y Neuquén, y un 20% más altos en Chubut y Santa Cruz. Este parámetro se obtuvo a partir de calcular la diferencia de salarios que paga el sector agropecuario en estos sectores respecto a la provincia de La Pampa, utilizando algunos datos de salarios agrícolas en los Boletines del Departamento Nacional de Trabajo para los territorios nacionales patagónicos (Departamento Nacional del Trabajo, 1913, p. 1051-1055).

La segunda fuente utilizada, en búsqueda de obtener parámetros de ingresos de mayor calificación, fueron los salarios de los empleados públicos. Para el procesamiento de los mismos, en la estimación de 1914, se utilizó la información de nóminas salariales provinciales de los presupuestos provinciales. Como ya se mencionó, estas nominas fueron compiladas por Alejandro Bunge (1918) y para 1895, en cambio, se tomaron los datos de los presupuestos provinciales nucleados en el Anuario Estadístico Nacional (1895). El ordenamiento de estas categorías por nominación salarial pudo verse en el cuadro 1 de la sección anterior. Con estas fuentes se obtuvieron la totalidad de los ingresos del sector público. La compilación supone tanto una nómina salarial para los militares como para los funcionarios nacionales (empleados de correo, ferroviarios, maestros, etcétera), pero también para los funcionarios de las administraciones provinciales, cuyas escalas salariales son distintas entre sí.

También estas fuentes permitieron acceder, indirectamente, a los ingresos de las categorías laborales ausentes en la publicación del Departamento Nacional del Trabajo, que son los profesionales y los empleados de servicio. Utilizando el Censo Nacional de Empleados Públicos (1894), se logró observar que tipo de empleos corresponde a cada categoría salarial en la esfera nacional³². De esta forma, la categoría de los empleados públicos fue aplicada a varias profesiones que aparecen fuera de la categoría de “empleados públicos” (Como maestros, o militares), pero también a muchas otras del sector privado (como abogados, contadores o ingenieros), cuya nómina salarial se parece a algunas categorías reveladas por el Censo de Empleados públicos. Los datos salariales utilizados para asociar a los profesionales a las categorías de empleo público, fueron las de cada presupuesto provincial en particular. Del proceso se exceptuó a la Capital Federal y los territorios nacionales, por la preeminencia de empleados nacionales por sobre los provinciales esas jurisdicciones.

Es posible, y de hecho parece comprobarse que los salarios públicos son más elevados que los salarios privados, al menos en sus más bajos escalafones. Esto puede alterar mínimamente los índices de desigualdad en los territorios provinciales. Sin embargo, el objetivo es también comparar la nómina salarial entre provincias, de tal forma de analizar la brecha de ingresos entre las mismas. Con la utilización de algunas categorías del empleo público para los profesionales y los empleados-dependientes, podemos completar una primera aproximación a la brecha salarial entre provincias en el sector privado. Esta operación de asimilación entre salarios públicos y privados fue utilizada para estimación de los ingresos en 1895, sobre todo para aquellas provincias que sufren una ausencia de datos de salarios privados.

Existen, por los menos, tres debilidades en estas estimaciones que no están siendo atendidas por la investigación. En primer lugar, se decidió prescindir de realizar estimaciones de desigualdad dentro de las categorías laborales. Es esperable que no todos los miembros de una categoría en un distrito determinado ganen igual, sobre todo en categorías profesionales, donde posiblemente las diferencias sean mayores. Ante la imposibilidad de obtener un parámetro confiable de segmentación y ante la observación de lo pequeño que es el sector profesional en la Argentina del periodo, se decidió no intentar una operación semejante. Este es, sin embargo, un problema inherente a la metodología utilizada.

La segunda debilidad tiene que ver con la posibilidad de incluir otras desigualdades en la estimación. La principal de las que quedaron afuera tiene que ver con la desigualdad que impone el género y la brecha

³² Este censo nos aporta información sobre los empleados nacionales en forma individualizada. Para ver que empleos corresponden a cada categoría salarial se utilizaron solamente los datos de salario mensual, de ocupación (cargo) y de oficina en la cual ese cargo sirve.

generacional. En este trabajo se mide la desigualdad entre trabajadores, ignorando la carga desigualitaria que impone la brecha salarial existente entre hombres y mujeres; o entre jóvenes y adultos. Hay algunas categorías –en general de bajos ingresos- donde las mujeres y los niños son amplia mayoría (sobre todo las textiles y las de servicios domésticos), pero se optó por no avanzar sobre este tema por la complejidad que supone el asunto del trabajo no remunerado en estos sectores sociales. Un estudio sobre la brecha y la desigualdad en términos de género debería formar parte de una agenda futura de investigación sobre la inequidad en el periodo.

En tercer lugar, aun cuando se intentó complementar la falta de información sobre el ingreso no monetario de los perceptores, los cálculos se han centrado fundamentalmente en los salarios monetarios. Existen numerosas categorías, especialmente los que corresponden al sector agropecuario, cuyo salario no está solo compuesto por una renta monetaria, sino también por un ingreso en alimentos o vivienda. Una ponderación más precisa de los ingresos reales podría modificar algunas de las estimaciones que se presentan.

B) La Estimación de la serie salarial de Argentina de la primera globalización.

Los salarios reales, al ser un indicador sobre el poder de compra de los ingresos, son el producto de una ponderación entre los salarios nominales y los precios corrientes de las economías. Para la elaboración de esta serie, se han utilizado dos series de salarios nominales, que corresponden al sector de trabajadores urbanos de baja calificación (albañiles) y otra de los trabajos de mediana calificación (empleados de la administración pública). Los años seleccionados para la muestra, a partir de la abundancia de información, han sido los de 1898, 1904, 1907, 1910 y 1912. Las fuentes de estas series fueron los Boletines del Departamento Nacional del Trabajo y los presupuestos provinciales entre 1904 y 1912, mientras que para el año 1898 se utilizaron los datos salariales de los presupuestos provinciales, tanto en las categorías no-calificadas como en las de mediana calificación.

Para estimar el salario obrero, se tomó el ingreso medio de los albañiles. Los datos solían presentarse en forma diaria. Para obtener el salario mensual, se multiplicó el jornal diario por 24, considerando las jornadas hábiles estimadas del trabajo obrero. La gran mayoría de los datos fueron tomados de los boletines del Departamento Nacional del Trabajo, cuyas publicaciones incluían datos de la mayoría de jurisdicciones. Para cubrir la información de las provincias que no presentan información general sobre los salarios, como es el caso de Tucumán o Buenos Aires, se utilizaron los presupuestos públicos

provinciales en aquellas nominaciones de salarios que se corresponden con los estándares de calificación e ingreso similares a la de los albañiles y obreros, que se tomaron como los salarios más representativos de los sectores obreros de baja calificación. Los datos del salario nominal obrero por provincia se encuentran en la tabla 1 del apéndice estadístico.

Los salarios de mediana calificación se tomaron de la mediana de los salarios de empleados públicos, que supone tomar, en todas las provincias, los ingresos monetarios de empleados administrativos. De acuerdo a los datos disponibles en los boletines del Departamento Nacional del Trabajo, los ingresos medios de los empleados administrativos son similares con los de los trabajadores urbanos de mediana calificación (herrereros, carpinteros, electricistas). El conjunto de los empleados y dependientes, junto con los trabajadores de oficios técnicos, componían el núcleo de trabajadores semi calificados en las economías provinciales. Los datos de los salarios nominales de mediana calificación para las provincias argentinas se encuentran en la tabla 2 del apéndice estadístico.

Para estimar una canasta básica que permite obtener el dato del poder de compra del salario, también se utilizó información sobre los precios corrientes de los boletines del Departamento Nacional del Trabajo a partir de 1903. En diversos números de esta publicación se incluyeron datos de precios de los principales bienes de consumo en varias provincias³³. Con el objetivo de incluir las divergencias interiores de la alimentación en el país, se elaboraron cinco estimaciones de canastas alimentarias. En todos los casos, se estimaron canastas individuales para un varón adulto, cuyos componentes sumaron el promedio de 1900 calorías por días, que supone la ingesta media de calorías correspondientes a un varón obrero adulto, de acuerdo a los estándares utilizados por algunos antecedentes cercanos en el periodo (Djendedjian, 2020). El detalle de la confección de las canastas, además del componente calórico y alimentario, se encuentra en las tablas 17-21 del apéndice estadístico.

En este trabajo, la canasta no se presenta a título individual, sino como una canasta familiar. Al igual que en la metodología utilizada por diversos estudios de los institutos de estadísticas, la canasta alimentaria familiar se tomó como una tasa funcional sobre la canasta estimada para un varón adulto. Teniendo en cuenta los estándares de consumo de las familias, y la estructura demográfica y familiar en el periodo, se incluyó en la estimación familiar una canasta alimentaria correspondiente al padre de familia; 0,73

³³ Entre los números donde se obtuvo información para construir el índice de precios, se cuenta a: Departamento Nacional del Trabajo (1908). *Boletines del Departamento Nacional del Trabajo*, V. II, p.242-244; Departamento Nacional del Trabajo (1907). *Boletines del Departamento Nacional del Trabajo*, V. II, p.345; Departamento Nacional del Trabajo (1910). *Boletines del Departamento Nacional del Trabajo*, V. III, p.606; Departamento Nacional del Trabajo (1912). *Boletines del Departamento Nacional del Trabajo*, V. II, p. 388

canastas correspondiente a la madre de la familia; dos 0,4 canastas correspondiente a dos hijos menores, y unas 0,8 canastas considerando un hijo adolescente o adulto en el hogar. Vale decir que la suma del gasto alimentario del hogar corresponde a 3,33 canastas de varón adulto para el total de la familia obrera. El componente desagregado de las mismas se encuentra en el cuadro 6.

Cuadro 6: composición de la canasta alimentaria familiar por miembro (Argentina, 1895-1914)

Miembro	Número de integrantes	Canastas alimentarias por segmento
Padre de familia	1	1
Madre de familia	1	0,73
Hijo adolescente	1	0,8
Hijos menores	2	0,8
Total	5	3,3

Fuente: elaboración propia en base a Djendedjian (2020) y INDEC (2016)

A la canasta alimentaria familiar se sumaron otros componentes, propios del gasto familiar. En primer lugar, se adiciono una canasta de leña, carbón, fosforo, kerosene y tabaco. El precio de estos bienes fue incluido, para las distintas provincias, en los anuarios del Departamento Nacional del Trabajo. También se incluyó un precio de alquiler para las economías provinciales. Se consideró que, sacando las familias que vivían en los conventillos del centro de las ciudades, la mayoría de las familias trabajadoras vivían en casas de los barrios aledaños del mismo. Por este motivo, se incluye el supuesto de que el valor del alquiler de los juzgados de paz de los suburbios puede adecuarse al precio de la vivienda de los trabajadores. El dato provino de los presupuestos provinciales, donde figuraban frecuentemente estos precios. Con estos dos componentes se obtuvo un subtotal estimado, a lo cual se añadió un 10% sobre lo presupuestado, correspondiente a los gastos que no fueron incluidos en los conceptos descriptos (el gasto textil, el consumo de servicios médicos, etc.). Con esta información, se terminó de dar forma a un precio estimado de la canasta básica total de la familia obrera en las provincias.

La información disponible por fuentes directas permitió obtener el valor de las canastas de Santa Fe, Salta, Mendoza, Corrientes, La Rioja, Jujuy, San Juan y Santiago del Estero. Adicionalmente, se elaboró una canasta para Bahía Blanca, para la cual existían datos, y de una ponderación de la misma y de la canasta de Santa Fe, se estimó el valor de la canasta de la provincia de Buenos Aires. Para los datos de Córdoba,

sobre la cual no existía información directa, se tomaron los datos de Santa Fe por la cercanía geográfica. Con esta misma regla, los precios de Catamarca se estimaron idénticos a los de La Rioja. Para Entre Ríos, se tomó un índice de precios ponderados entre el valor de la canasta de Santa Fe y la de Corrientes, que son sus provincias vecinas. Con esta misma regla de ponderación y cercanía, el valor de la canasta de Tucumán se estimó como un promedio entre el valor que presentan Salta y Santiago del Estero. Por último, para San Luis, se calculó una canasta con un valor intermedio entre los precios que presentan Córdoba y Mendoza. El precio resultante de la canasta básica para cada una de las provincias, entre 1904 y 1912, se presentó en el capítulo correspondiente a los salarios de esta tesis.

La información de 1898 solo se incluyó en forma funcional. No se registraron datos directos sobre el valor de los índices de las provincias. Sin embargo, tenemos un indicio de que entre 1898 y 1904, los precios sufrieron un ciclo deflacionista y luego se equilibraron (Cortes Conde, 1979). Con el objetivo de analizar la relación de los precios con los salarios, y teniendo en cuenta este antecedente, se utilizó el supuesto de que -al igual que en la Ciudad de Buenos Aires- en 1898, el valor de la canasta alimentaria era igual que el de 1904 (Ferrerres, 2004).

C) La estimación del ingreso de los productores agrícolas y su distribución

La estimación del ingreso agropecuario, por el estado de las fuentes, fue más indirecto que en los ingresos salariales. Esto se logró a través de una serie de supuestos que permitieran llegar a un cálculo funcional para los distritos provinciales por separado. A partir de las categorías agrícolas que hemos planteado al armar la matriz original, se concretó una segmentación caracterizada por el tamaño de los establecimientos, medidos en hectáreas. Por este motivo, lo primero que se intentó fue lograr una estimación de rentabilidad media por hectárea. Este procedimiento tiene una debilidad fundamental y es que el ingreso por hectárea no es igual entre los pequeños propietarios de producción intensiva y las grandes estancias. Sin embargo, se optó por mantener un índice de productividad media por hectárea y asumir un ingreso mínimo de supervivencia para todos los propietarios agrícolas. En primer lugar, por la mejor calidad de información, se realizó una aproximación de los ingresos de 1914.

El Censo Nacional (1914, Tomo V, p. 19-22) aporta el dato de las hectáreas explotadas por tamaño de explotaciones para cada una de las provincias y territorios. Por lo tanto, lo primero que se realizó fue un cálculo del tamaño medio de los establecimientos, dividiendo el total de tierras ocupada por la categoría por la cantidad de productores. Esta segmentación es fundamental, ya que la inclusión de la desigualdad

en la tenencia de la tierra es sumamente determinante en el cálculo general de desigualdad en las provincias y la nación.

Con el objetivo de colocarle a estos segmentos un ingreso se optó por realizar un cálculo de productividad media por hectárea para 1914. La fuente que se utilizó para esto fueron los datos de arriendo que se presentan también en el censo de 1914 (Tercer Censo Nacional de Población, 1914, Tomo V, p. 741-748). Los arriendos se presentan de dos formas: por un lado, se encuentran los arriendos pagados en pesos por hectárea, de los cuales puede calcularse un “arriendo monetario medio por hectárea” para cada provincia. Sin embargo, otro grupo de arriendos se presentan en forma del porcentaje de la cosecha que se lleva el arriendo. También con este grupo de arriendos se calculó una “participación media del arriendo en el total de la cosecha”. Para calcular la productividad total, se optó por conectar ambos números. De esta forma, se unificó el porcentaje medio de cosecha que se lleva un arriendo con el arriendo monetario medio por hectárea y, así, se obtiene una estimación de la rentabilidad monetaria media por hectárea en la cosecha.

Este cálculo resultó en una estimación de producto monetario medio por hectárea cultivada. Existieron casos puntuales donde los números muestran anomalías. En este sentido, la productividad por hectárea de la provincia de San Luis, por ejemplo, reveló una productividad mayor por hectárea que en la provincia de Santa Fe. Este problema, expresado en parte por la baja cantidad de arriendos captados por el censo para San Luis, posiblemente revele algún error en la toma de datos. Para evitar este tipo de asimetrías, se optó por colocar, en estos casos puntuales, un valor de productividad similar a la de provincias vecinas en términos geográficos o estructurales. Los casos anómalos fueron los de la mencionada provincia de San Luis y Santiago del Estero. Para San Luis, se tomó una productividad media de sus provincias vecinas (Córdoba, La Rioja, Mendoza y La Pampa). Para Santiago del Estero, en cambio, se tomó un promedio simple de jurisdicciones cercanas (Santa Fe, Corrientes y el Territorio Nacional de Chaco).

A su vez, el censo de 1914 también presenta algunos datos sobre la cantidad de empleados agrícolas por provincia (Tercer Censo Nacional de Población, 1914, Tomo V, p. 573). A estos empleados se optó por distribuirlos en forma lineal de acuerdo a la cantidad de tierras cultivadas de la provincia. La instrumentación de este procedimiento fue la conformación de un coeficiente de empleados agrícolas censados cada 100 hectáreas cultivadas. Con la información del tamaño medio de los predios por este coeficiente, se puede llegar a una cifra funcional de empleados por establecimiento para cada una de las categorías. De esta forma, tomando la cantidad de empleados y el salario que se estimó anteriormente para los peones y jornaleros rurales de los boletines del Departamento Nacional del Trabajo, puede calcularse un aproximado de los costos laborales de los establecimientos por segmento.

De esta forma, se halló un método que nos permite calcular la productividad media, el arriendo medio – con el dato que aporta el censo- y los costos laborales por segmento de productores para el año 1914. Ante la insuficiente información sobre el capital físico y el costo de la cosecha y siembra en el sector agropecuario, se optó por asumir un costo adicional de 20% del total de ganancia en estos conceptos, a partir de los datos de costos de capital y resiembra aportados por el Informe parlamentario de Francisco Seguí para la provincia de Buenos Aires (Seguí, 1898). Realizada esta operación, tenemos ya un dato de ganancia anual, que se termina presentando en forma mensualizada.

Con esta información, se puede obtener una estimación de ganancia para los productores agropecuarios, a lo cual se sumó un ingreso mínimo por establecimiento, correspondiente al salario de los peones agrícolas de las provincias, que incluye vivienda y alimentación. Se supone que todos los productores agropecuarios deberían obtener, como mínimo, esta renta de supervivencia de su propio emprendimiento productivo y del trabajo adicional que ejercían como peones o jornaleros de otros establecimientos. De esta forma, el ingreso del peón agrícola se suma a la renta de supervivencia para el sector de los agricultores que explotaban hasta 1000 hectáreas.

Para obtener un coeficiente de ingresos para 1895, nuevamente, se realizaron una serie de aproximaciones para obtener datos de los ingresos generales del sector agrícola, para luego distribuirlos por la estructura de tenencia de la tierra. En el censo nacional económico de 1895, la información disponible es mucho más austera respecto de 1914. Contamos con la información de la superficie sembrada y, a partir del procesamiento de las cédulas censales y del Informe Correa-Lahitte, de la estructura de tenencia de la tierra entre los predios agrícolas.

El primer paso para procesar esta estimación, se calculó ingreso general del sector agrícola para 1895 a partir de la ampliación de la superficie cultivada. Se tomó la superficie sembrada como un proxy de la rentabilidad del campo. Suponemos que entre 1895 y 1913 no existieron grandes cambios en la productividad de la tierra. De hecho, los indicios estadísticos que existen disponibles sugieren que la productividad media por hectárea comenzó a incrementar en la década del '20, manteniendo el campo argentino una productividad por hectárea estática entre 1880 y 1920³⁴. Adicionalmente, a la renta general

³⁴Esta estimación se obtuvo a partir de la división de las toneladas cosechadas por la extensión cultivada para varios cultivos (Trigo, Lino, Maíz, Cebada, Tabaco) en los datos que tomó Orlando Ferreres (2004) de los Informes y censos agropecuarios desde 1888. Esta operación nos mostró una productividad por hectárea muy similar entre 1895 y 1914, por lo cual se decidió tomar como dada esta variable para el año 1895, a partir de la estimación de 1914.

agrícola de 1914 se le resta un coeficiente, de acuerdo a la evolución de los precios de los principales productos agrícolas en pesos corrientes, obtenidos de la compilación de Juan Álvarez (1929).

Este ingreso, que es distinto para cada provincia, de acuerdo a la evolución de la superficie sembrada y a los bienes agrícolas que se producen en las mismas, se distribuyó por hectárea. Esto supone una estimación de productividad por hectárea para cada provincia. Esta productividad se reparte por categoría de establecimiento, dado que el procesamiento de las cédulas censales aporta datos de superficie media por establecimientos para cada una de las categorías de predios agrícolas por tamaño. De esta forma, tenemos un coeficiente de productividad media por establecimiento. A estos datos de producto, luego, se le resta el mismo coeficiente que representaron los costos estimados en 1914 (el porcentaje de arriendo, los costos laborales de 1895 y los costos de capitales sobre el total de la renta por hectárea). De esta forma, obtuvimos un dato funcional de ingreso agrícola por segmento para 1895, que es homologable al de 1914.

D) La estimación del ingreso de los productores ganaderos y su distribución

En cuanto a la ganadería, la segmentación de las categorías fue muy similar a la realizada para los predios agrícolas. Sobresale, dentro de la conformación de la estructura de la propiedad, que en la producción ganadera los establecimientos son menos numerosos, pero más extendidos que los del sector agrícola. Aunque la organización por el tamaño medio de los predios por subcategoría es el mismo que para el sector agrícola en las estimaciones correspondientes a 1914, la cantidad de establecimientos y su distribución de los propietarios por categorías manifiesta grados de concentración de la propiedad más elevados.

Sin embargo, el cálculo de la renta ganadera se realizó con otra metodología, a partir de una estimación del valor ganadero en pesos oro total por provincia (Tornquist, 1919, p. 264). Este valor, a su vez, se asignó a los distintos predios ganaderos de acuerdo al tamaño medio de los mismos, que se estimó anteriormente a partir de los datos del Censo Nacional de Ganadería (Tercer Censo Nacional de Población, 1914, Tomo VI, p. 523-526). Por lo tanto, con estas operaciones, se obtuvo una cifra sobre el valor de capital ganadero por hectárea por predio, en cada categoría propietaria y por provincia y territorio nacional. Los datos del valor total ganadero, la cantidad de criadores que expresan los censos y el coeficiente de “valor agregado ganadero por productor” se encuentran en el cuadro 23 del apéndice estadístico.

Luego de este paso, se intentó buscar un cálculo funcional de la renta ganadera a partir del valor del capital. De acuerdo al informe sobre la actividad en la Provincia de Buenos Aires de Seguí, se dispuso un cálculo de renta sobre el capital ganadero total estimado en un 20% anual. Estos datos se tomaron de la estimación del precio de venta y los costos asociados en la exportación de ganado vacuno presentados en el informe (Seguí, 1898, p. 195-203). Esta renta, a su vez, se transformó en pesos corrientes y se dividió por mes. De esta forma, contamos con la estimación de la renta media mensual por establecimiento ganadero en pesos. Una estimación alternativa, tomada de Tornquist (1919), supone una renta por valor ganadero sensiblemente menor. Este autor estima que el valor de la producción ganadera, tomando únicamente a los vacunos –tanto de exportación como de consumo interno- es de aproximadamente un 10% sobre el total del valor del stock ganadero (Tornquist, 1919, p. 112, 264). Es un desafío futuro de la agenda de los estudios sobre la desigualdad en el periodo realizar un cálculo más preciso de la rentabilidad ganadera. Ante la mejor calidad de la información otorgada por Seguí, se tomarán sus datos en adelante.

A este número se le restó una fracción del costo laboral. Aunque no existen datos precisos de empleo en la actividad ganadera, que se calculó el total de los mismos en torno del 20% del correspondiente a la agricultura para cada provincia, de acuerdo a la baja intensidad de mano de obra en la ganadería respecto de la agricultura. El costo laboral final se obtuvo multiplicando este número de trabajadores por el salario anual de un peón. Este costo laboral se distribuyó por hectáreas ocupadas por la ganadería, obteniendo así un dato estimado de costos laborales por establecimiento ganadero.

En segundo lugar, también se incluyó un cálculo del costo de arrendamiento por predio con los datos de arriendos monetarios que también se presenta en el Censo ganadero (Tercer Censo Nacional de Población, 1914, Tomo VI, p. 577-583). En tercer lugar, para cubrir el costo del capital y de reposición, se le quito un 10% a la rentabilidad obtenida de la ganancia. En cuarto lugar, se estimó otro costo adicional de 10% del producto total obtenido en concepto del costo de faenas y fletes. El producto de todas estas operaciones fue la estimación de una ganancia media por categoría de propietarios para los productores ganaderos.

Para 1895, la disposición de información es distinta. A partir del procesamiento de cédulas censales, podemos conocer la cantidad de cabezas de ganados por propietario. Estas cabezas de ganado pueden ser contabilizadas por su valor monetario, a partir de los datos de valor de ganados en pesos corrientes que aporta el censo (Segundo Censo Nacional de Población, 1895, Tomo III). Con esta conversión, se obtuvo una estimación de capital ganadero por productor. A partir de esta información, se realizan los mismos procedimientos que para los productores del censo de 1914, suponiendo una estructura de costos

relativamente similares. De esta forma, se supone una tasa de ganancia similar entre los capitales ganaderos para ambos años, diferenciándose la rentabilidad del sector entre los años por las diferencias en el valor el stock del ganado en pesos corrientes. Debe destacarse que el valor del capital ganadero es considerablemente más alto en 1914, por los altos precios de ganado vacuno en relación a 1895.

E) La estimación del ingreso de las industrias

Para el sector industrial, los cálculos de ingreso resultan más accesibles en 1914 que los del sector agropecuario y el comercial. El censo de este año presenta, para cada rubro industrial en todas las provincias, el valor de capital industrial, de los productos elaborados por las empresas y costo de los insumos (Tercer Censo Nacional de la República Argentina, 1914, tomo VII, p. 115-186, 303-403). A su vez, en otro sector de la publicación, hay números de empleados por rubro y jurisdicción (Tercer Censo Nacional de la República Argentina, 1914, tomo VII, p. 313-395).

Con estos instrumentos, se procedió a restar el valor total de producido de los costos de materia prima declarada, de los costos laborales (que se obtuvo multiplicando el número de empleados por el salario industrial promedio) y, por último, de un coeficiente de desgaste del capital que se calculó como el 10% del capital declarado por las empresas. Esto nos da un aproximado de ganancia anual por rubro. A este número se lo dividió por el total de las empresas que este mismo rubro agrupa en cada una de las provincias. De esta forma, podemos aproximarnos a la ganancia anual por firma, que se termina por presentar en forma mensualizada.

Hacia 1895, contamos con menor información. El censo solo presenta el número de establecimientos y los capitales que estos declaran (Segundo Censo Nacional de Población, 1895, Tomo III, p. 272-361). A propósito de ello, la comisión encargada de la realización del censo manifiesta que la declaración de capitales por las empresas está subestimada en alrededor 50% por los empresarios censados (Segundo Censo Nacional de Población, 1895, Tomo III, p. CI-CII). A partir de la información disponible, se logró estimar un coeficiente de capital por establecimiento en cada rubro industrial y comercial. Ante la ausencia de información, la ganancia se estimó copiando la misma tasa de ganancia neta sobre capital declarado de las industrias de 1914 para cada provincia. De esta forma, se colocó una tasa de rendimiento de los capitales por provincia para los rubros industriales, que se copió de los datos de 1914 a los de 1895. En los casos de perceptores cuya tasa de ganancia de capital mensualizada es menor a 300 pesos se les adicionó también un salario del trabajador del rubro, ya que suponemos que se trataba de propietarios

que se emplean en sus propios establecimientos. Estos actores, entonces, reciben rentas tanto de su trabajo como de su capital.

A propósito de esta decisión, una aclaración importante tiene que ver con la conformación de las empresas dentro de la tabla social dinámica. Como se describió anteriormente, hay determinadas categorías en el procesamiento del censo de empleos que aparecen como empresas autónomas en el censo industrial (el ejemplo que utilizamos más atrás fue el de las carpinterías, pero podríamos sumar las herrerías, o fundiciones, por ejemplo). En el mencionado caso de las carpinterías, por ejemplo, se cuenta con más carpinteros que establecimientos, de acuerdo a los datos censales. Los establecimientos se integran a la tabla social contando tanto con el salario del carpintero propietario como con la renta correspondiente al establecimiento. A los trabajadores se los había incluido, anteriormente, solo con el ingreso salarial tomado del anuario del Departamento Nacional de Trabajo.

Uno de los problemas surgió de la existencia de numerosas industrias que no estaban asociadas a ninguna de las categorías originales de la estructura laboral que se realizó con el censo de ocupaciones. Algunos ejemplos de estos rubros son los frigoríficos o los ingenios azucareros, que eran grandes sectores industriales que no tenían un grupo laboral específicamente asignado en el censo de ocupaciones. A este remanente de firmas y rubros se las integró colocándolas en forma desagregada, como una categoría perceptora de ingresos individual.

F) La estimación del ingreso del sector comercial

El censo de comercio y servicios para 1914 otorga información más acotada que el censo de industrias, destacándose solo el número de firmas por rubro y el capital total del mismo (Tercer Censo Nacional de Población, 1914, Tomo VIII, p. 141-203). Para calcular la ganancia de este sector se realizó una operación de aproximación funcional, utilizando también los datos del censo industrial. En primer lugar, se dividió el capital declarado por el total de empresas que un rubro tiene, obteniendo así la tasa de capital por establecimiento a escala provincial.

En segundo lugar, se obtuvo un coeficiente de rendimiento de capital por provincia utilizando la relación entre ganancia y capital en el sector industrial de los distintos territorios que se obtuvo de la estimación de 1914. El coeficiente mide el porcentaje de la ganancia sobre el capital total declarado en las industrias, pero es razonable pensar que la renta aproximada del capital no se limita a estos sectores. En caso de que otro sector releve ganancias muchos mayores para los capitales, este sector acumularía el capital suficiente hasta homologar sus ganancias al de los demás. En una economía integrada, la tasa de ganancia

del capital por sector debería ser aproximadamente homogénea entre industrias y comercios. Con este supuesto en mente, se decidió aplicar este coeficiente de “ganancias sobre capital” tomado del sector industrial a los capitales comerciales de las distintas provincias, dándonos así una aproximación del ingreso total de cada uno de los rubros.

En la distribución de la renta comercial encontramos una situación similar a la que se encontró en la industria. Algunos rubros comerciales tenían una conexión directa con algunas categorías de la estructura laboral. Con estos rubros, se realizó la misma operación que la anteriormente descrita: se dividió en dos la categoría, separando los empleados rasos de los propietarios, y sumándole a estos últimos los ingresos estimados de sus capitales. Un remanente de comercios quedó, sin embargo, sin ninguna categoría asociada de la estructura ocupacional inicial. Sin embargo, con el objetivo de obtener una mirada más completa de la inequidad en este rubro, se decidió mantener a estos sectores como perceptores independientes.

El resultado fue la subdivisión del rubro “comerciantes” en un número determinado de categorías separadas que se sumaron a la tabla social en forma individual. Realizadas esta operación, nos encontramos con que existe un importante diferencial entre los propietarios que declara el censo comercial y aquellos que aparecen como “comerciantes” en las ocupaciones del censo de población. Al remanente de “comerciantes” del censo de ocupaciones que no tienen ningún comercio en el censo de comercios se los colocó en una categoría de “empleados” o subalternos de los comercios.

En 1895, al igual que en 1914, la información que proporciona el censo está asociada a los capitales y la cantidad de establecimientos por provincia (Segundo Censo Nacional de Población, 1895, Tomo III, p. 364-411), La operación que se realizó, entonces, fue idéntica a la de las industrias para dicho año. Se dividió el stock de capital por empresas del rubro y por provincia, obteniendo el índice de capital por establecimiento. A estos capitales se les sumo un 50%, de acuerdo a la subestimación que declara el estudio previo del censo, y se les aplicó el mismo coeficiente de ganancia que al sector industrial, dependiendo los datos ofrecidos para cada provincia en el censo industrial de 1914. Con esta operación se obtuvo la renta anual de las empresas comerciales, cuya presentación terminó haciéndose en forma mensual.

Anexo Metodológico 2: el procesamiento de las cédulas censales y criterio de muestreo para el censo económico y social de 1895

Características generales de la muestra final

La base de datos obtenida consta de más de 13000 observaciones sobre la estructura agrícola del país y con más de 17000 sobre su estructura ganadera. Esta diferencia radica en que el muestreo de propiedades agrícolas exceptuó a la provincia de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. El motivo de esto es que las estimaciones de tenencia de la propiedad agrícola de estas provincias aparecen descritas en el Informe parlamentario de agricultura de Angel Correa y Emilio Lahitte (1898) y en la investigación de Jeremy Adelman (1994). Al contar con esta información, se procedió al análisis del resto de las provincias, donde los datos son más fragmentarios. Para el caso de la propiedad ganadera, el informe parlamentario ofrece mucha menos información acerca de la tenencia de la propiedad. Por ese motivo, la muestra ganadera incluyó a Córdoba y Santa Fe, ampliando así el muestreo de los casos tomados del censo.

En casi todos los casos, el muestreo ocupa más de la mitad de las propiedades censadas totales por departamento, y siempre fue mayor al 10% del total de las propiedades declaradas en las provincias. Se puede confiar, con los criterios de ponderación y asimilación de los departamentos y regiones de las provincias, que esta muestra puede dar una imagen bastante aproximada de la estructura de la propiedad agraria descrita por el Censo económico y social. Para el objetivo asignado, donde el interés fundamental es la medición y el estudio de la desigualdad global de las provincias y del país, los cambios que puede producir un muestreo más grande no deberían generar grandes modificaciones en los coeficientes de ingreso de los segmentos de productores agrícolas y ganaderos.

Criterio de selección

Ante la imposibilidad de obtener de la compilación del censo económico y social de 1895 una muestra razonable de la estructura de la propiedad de la tierra y el ganado, se procedió a un trabajo de compilación de datos a partir de las cédulas censales que se encuentran disponibles en el Archivo General de la Nación. El trabajo consistió en digitalizar una cantidad determinada de establecimientos agrícolas y ganaderos por su pertenencia departamental y, a partir de ellos, analizar la estructura de la propiedad territorial y ganadera de las provincias.

La naturaleza de la diversidad regional de Argentina, al igual que el desigual desarrollo económico de las regiones, nos obliga a realizar ciertas ponderaciones a la hora de capturar datos certeros de una muestra

restringida del total de material disponible en el fondo documental. A partir de estos supuestos, acá se propone un método de aproximación con dos ponderaciones. En primer lugar, se estableció una ponderación determinada por la relevancia de los departamentos en el desarrollo agrícola. Con la compilación del censo de 1895, podemos discriminar a los departamentos según la cantidad de establecimientos agropecuarios que tienen, la cantidad de hectáreas cultivadas y los ganados que se registraron en los mismos. Con estos datos, se intentó seleccionar aquellos departamentos de mayor presencia de casos.

Sin embargo, se entiende de que, dentro de las provincias, los niveles de desarrollo local eran radicalmente distintos. Por este motivo se estableció un criterio geográfico en la selección de los departamentos. El total de los departamentos de las provincias fueron subdivididos en una serie de regiones internas de las provincias y se tomó muestras de los departamentos más representativos de cada subregión. Es importante aclarar que existen algunas provincias donde hay un criterio geográfico marcadamente diferenciado, como pueden ser las provincias andinas. En otras, donde la diversidad regional es menos evidente (como Corrientes o Santiago del Estero), se eligió un criterio de dispersión geográfica simple, para intentar cubrir la totalidad del territorio.

De esta manera, se eligió de cada provincia uno o algunos departamentos de cada subregión, y luego se supuso que el total de los departamentos de la subregión habrían de tener una estructura de propiedad similar. Por ejemplo, a partir de los datos obtenidos para departamentos del valle de Mendoza, como Lujan de Cuyo o Godoy Cruz, se estableció un patrón de tenencia de tierras y de ganados que luego fue copiado para departamentos lindantes, como Guaymallén, Maipú y San Martín. La selección de departamentos y el mapa de los departamentos encuentran en la tabla 7 y en la Figura 8.

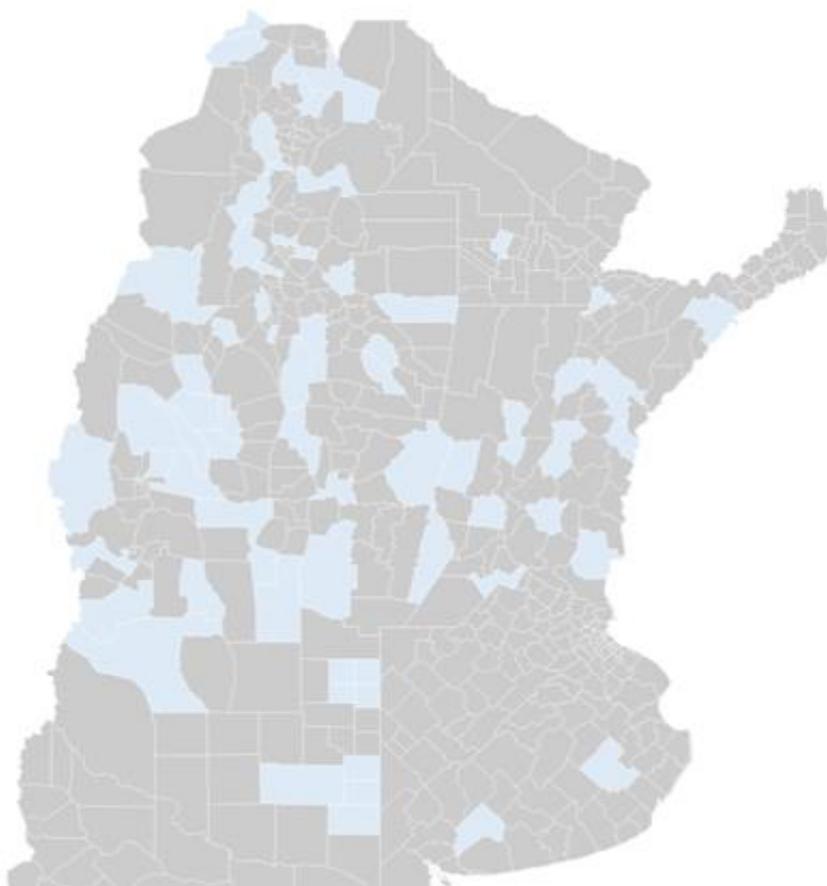
Tabla 8: departamentos y regiones identificadas de las provincias

Provincias	Departamentos (con su nombre actual) y regiones que las representan
San Luis	Gral. Pedernera (Pampa oriental), Coronel Pringles (sierras y valles intermedios), Belgrano y Ayacucho (Llanos)
La Rioja	Chilecito (Valles occidentales), Arauco (Norte), J.F. Quiroga y A.V. Peñaloza (Llanos orientales)

Jujuy	Santa Catalina y Rinconada (Puna), Humahuaca (Valles Andinos), San Pedro, Ledesma y Valle Grande (Valles Intermedios y yungas)
San Juan	Caucete y Angaco norte (Valle de San Juan), Jachal (valles y región andina) y Calingasta (región andina), Valle Fertil (Llanos orientales)
Mendoza	Lujan de Cuyo y Godoy Cruz (valle de Mendoza), San Rafael (Valle del sur y Andes), La Paz (Llanos orientales)
Catamarca	La Paz (Llanos del sur), Ambato y Valle Viejo (valles centrales), Tinogasta (Oeste y Andes), Santa María (valles del norte)
Santiago del Estero	La Banda (Region central), Choya (Suroeste), Quebrachos y Salavina (Sudeste), Matara (Noreste)
Tucumán	Cruz Alta (Este), Chicligasta (Sur), Tafi (Norte no azucarero)
Salta	San Carlos (valles occidentales y andes), Chicoana y Rosario de Lerma (valle central y región andina), Metan (Region central), Oran (Oriente)
Córdoba	San Justo (Noreste), Rio Cuarto (Sudoeste), Marcos Juárez (sudeste), Cruz del eje (noroeste y sierras)
Santa Fe	Castellanos (centro-oeste), San Justo (Noreste), Constitución (sureste), Iriondo (Sudoeste) y San Jeronimo (centro-este)
Entre Ríos	Gualedguaychu (sur), Nogoya (oeste), Federación (este)
Corrientes	Curuzu-Cuatia (centro-Sur), Santo Tome (Noreste), Goya (sur-oeste), Empedrado (centro-norte)

La Pampa	Seccion 1 (Noreste), Seccion 3 y 4 (Centro y sur-este), Sección 8 y Gral. Acha (Oeste)
-----------------	---

Figura 7: mapa de los departamentos seleccionados para el muestreo del Censo Económico y Social de 1895



Las excepciones al método

- Provincia de Buenos Aires

Para esta jurisdicción, fundamental para la interpretación de la desigualdad a escala regional, se utilizaron los datos de los departamentos de seleccionados por Jeremy Adelman (1994). Este consta de un muestreo de la división de la propiedad de la tierra para 15 departamentos bonearenses, geográficamente dispersos entre norte, sur y oeste de la provincia.

Ante el tamaño de la data y ciertos problemas logísticos en el Archivo, se decidió utilizar los datos de Adelman para estos departamentos y asumir, a su vez, una tenencia de ganados similares a las regiones lindantes de provincias vecinas. Se asumió para la región norte bonaerense, una estructura de propiedad de ganados similar a la del sur de Santa Fe y el este de Córdoba. Para la región oeste bonaerense, una tenencia similar a la del sur de Córdoba y el Norte de La Pampa. Para el sur, a su vez, se utilizaron los datos de las secciones del sur de La Pampa.

- Corrientes (estructura de propiedad ganadera)

Para esta provincia, no existe ningún dato documentado sobre la propiedad ganadera en el Archivo General de la Nación. La ausencia de datos nos obligó a realizar aproximaciones muy generales sobre la estructura de la riqueza ganadera. La tenencia de capital ganadero se realizó a partir de una ponderación de un departamento cercano de provincias vecinas. Estos correspondieron al Norte de Entre Ríos (Federación), uno del norte de Santa Fe (San Justo) y uno perteneciente al este de Santiago del Estero (Matara). A la tendencia de propiedad de esta ponderación se le asignó el stock de capitales ganaderos que la compilación del censo ganadero ofrece para Corrientes

- Territorios nacionales

Ante la dificultad del procesamiento de los datos, mayormente por cuestiones de la logística del Archivo General de la Nación, se asumió una tenencia de propiedad territorial y ganadera de aproximación. Para el caso de los territorios del litoral (Chaco, Misiones y Formosa), se asumió una propiedad de tierras y ganados con la misma estructura que la de Corrientes, modificando el número total de propietarios y de hectáreas cultivadas de acuerdo a la información incluida en el volumen de los censos. La misma operación se realizó con las provincias patagónicas a partir de los datos procesados para los territorios de la pampa central.

Apéndice estadístico

Sección 1: estructura ocupacional de la Argentina en la primera globalización (1895-1914)

Selección de categorías

En la siguiente sección, definimos los empleos que se tomaron por cada categoría delimitada. A continuación, se detalla cada uno de los oficios y trabajos delimitados entre los tres censos y se los ubica en su categoría general.

Trabajadores no calificados urbanos: Aguadores, Albañiles, Amasadores, Aserradores, Canasteros, Carboneros, Calafates, Cordeleros, Costureras, Escoberos, Graseros, Hojalateros, , Horneros, Jaboneros, Panaderos, Pintores, Peluqueros, Tacheros, Talabarteros, Yeseros, Changadores , Lustradores , Curanderos, Jornaleros urbanos.

Trabajadores semi-calificados y calificados urbanos: Afinadores, Afiladores, Alpargateros, Armeros, Bronceros, Caldereros, Carpinteros, Cerveceros, Carniceros, Chancheros, Cigarreros, Colchoneros, Confiteros, Constructores de buque, Curtidores, Doradores, Empapeladoras, Encuadernadores, Fabricantes, Fideeros, Floristas, Fundidores, Gasistas, Grabadores, Herreros, Trabajadores Industriales diversos, Joyeros, Licoreros, Litógrafos, Maquinistas, Marmoleros, mecánicos/electricista, modistas, molineros, muebleros, paragüeros, pirotécnicos, plomeros, queseros, relojeros, sastres, sombrereros, tapiceros, tintoreros, tipógrafos, toneleros, torneros, veleros, vidrieros, Plateros, Cocheros, Ferroviarios, Telefonistas, Telegrafistas, Pedicuras , Zapateros, Bordadoras, Ebanistas, Hormeros, Alfareros.

Trabajadores semi-calificados y calificados rurales: Peones, Cazadores, Mayordomos, Alambradores.

Trabajadores no calificados rurales: Leñadores, Carreros, Troperos, Pastores, Jornaleros Rurales, Mineros/canteristas.

Empleados y dependientes: Agentes, Empleados de comercio en general, Corredores, Cobradores, Comisionistas, Dependientes, Empleados, Repartidores, Empleados de Correos, Vendedores, Dependientes de Abastecedores.

Productores agropecuarios pequeños y medianos: Barraqueros, Acopiadores, Agricultores, Horticultores, Reconocedores de Frutos, Vinicultores.

Productores agropecuarios grandes: Estancieros, Hacendados, Rentistas.

Profesionales: Tenedores de libros, Abogados, Escribanos, Contadores, Procuradores, Dentistas, Enfermeros, Farmacéuticos, Ortopédicos, Médicos, Parteras, Químicos, Veterinarios, Arquitectos, Dibujantes, Agrimensores, Calígrafos, Ingenieros

Educadores y técnicos: Maestros, Estudiantes, Fotógrafos, Escultores, Artistas, Literatos, Periodistas, Taquígrafos, Traductores, Músicos, Acróbatas

Propietarios comerciales e industriales: Fondistas y hoteleros, Propietarios de industrias en general, Lecheros, Banqueros, Propietarios de comercio en general, Empresarios, Rematadores.

Militares y marinos: Buzos, Marinos, Prácticos, Pilotos, Militares.

Servicio domestico: Caballerizos, Cocineros, Domésticos, Trabajos domésticos, Lavanderas, Planchadoras

Empleados estatales civiles: empleados públicos

Cultos: Clérigos no católicos, Religiosas, Sacerdotes, Sacristanes y similares.

Sección 2: la evolución de los salarios urbanos en Argentina (1895-1914)

Tabla 1: salarios nominales de baja calificación por provincia (Argentina, 1898-1912, en pesos corrientes)

	1898	1904	1907	1910	1912
Capital Federal	67	73	76	78	79
Buenos Aires	56	60	66	76	78
Santa Fe	54	60	60	76	80
Entre Rios	43	54	66	67	71
Corrientes	33	45	52	68	77
Cordoba	50	55	84	90	84
San Luis	41	46	65	68	71
Mendoza	53	65	82	84	85
San Juan	44	55	56	56	63
La Rioja	43	40	66	72	68
Catamarca	34	35	55	65	70
Stgo. del Estero	30	45	48	60	68
Tucuman	44	52	60	70	75
Salta	34	45	60	66	67
Jujuy	32	40	64	64	68

Fuente: elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos Nacionales, Presupuestos provinciales y Boletines del Departamento Nacional del Trabajo.

Tabla 2: salarios nominales de mediana calificación por provincia (Argentina, 1898-1912, en pesos corrientes)

	1898	1904	1907	1910	1912
Capital Federal	91	100	113	117	118
Buenos Aires	101	105	125	133	139
Santa Fe	86	97	100	105	118
Entre Rios	59	62	66	74	91
Corrientes	52	53	55	60	73
Córdoba	55	62	77	86	97
San Luis	46	50	61	69	90
Mendoza	65	74	102	125	135
San Juan	65	84	81	81	101
La Rioja	55	57	68	75	84
Catamarca	63	67	61	60	79
Santiago del Estero	64	62	72	77	88
Tucuman	65	78	84	96	108
Salta	60	62	79	82	110
Jujuy	55	69	72	76	91

Fuente: elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos Nacionales, Presupuestos provinciales y Boletines del Departamento Nacional del Trabajo.

Tablas 3-8: ponderación de trabajadores no calificados y semi-calificados en las regiones (Argentina, 1895-1914)

Tabla 3: Ciudad de Buenos Aires

	Participacion de trabajadores no calificados	Participacion de trabajadores semi calificados
1895	32.5	33.1
1898	31.0	35.0
1904	30.3	36.0
1907	29.7	36.7
1910	29.1	37.5
1912	28.6	38.2
1914	28.0	38.9

Fuente: elaboración propia en base a sección 1 del apéndice estadístico

Tabla 4: Provincia de Buenos Aires

	Participacion de trabajadores no calificados	Participacion de trabajadores semi calificados
1895	18.5	10.2
1898	19.4	13.5
1904	19.8	15.2
1907	20.1	16.4
1910	20.5	17.6
1912	20.8	18.9
1914	21.1	20.1

Fuente: elaboración propia en base a sección 1 del apéndice estadístico

Tabla 5: Pampa Húmeda (Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos)

	Participacion de trabajadores no calificados	Participacion de trabajadores semi calificados
1895	22.4	8.9
1898	22.4	11.8
1904	22.4	13.3
1907	22.4	14.3
1910	22.4	15.4
1912	22.4	16.5
1914	22.4	17.6

Fuente: elaboración propia en base a sección 1 del apéndice estadístico

Tabla 6: Noroeste (Tucuman, Salta, Jujuy, Catamarca, Santiago del Estero)

	Participacion de trabajadores no calificados	Participacion de trabajadores semi calificados
1895	33.0	5.6
1898	32.4	7.0
1904	32.2	7.7
1907	31.9	8.2
1910	31.7	8.8
1912	31.5	9.3
1914	31.3	9.8

Fuente: elaboración propia en base a sección 1 del apéndice estadístico

Tabla 7: Cuyo (Mendoza, San Juan, San Luis, La Rioja)

	Participacion de trabajadores no calificados	Participacion de trabajadores semi calificados
1895	30.9	5.7
1898	29.448	8.868
1904	28.7	10.5
1907	28.15	11.7
1910	27.6	12.9
1912	27.05	14.1
1914	26.5	15.3

Fuente: elaboración propia en base a sección 1 del apéndice estadístico

Tabla 8: Noreste (Corrientes)

	Participacion de trabajadores no calificados	Participacion de trabajadores semi calificados
1895	24.8	5.2
1898	26.1	7.5
1904	26.8	8.7
1907	27.3	9.5
1910	27.8	10.4
1912	28.3	11.2
1914	28.8	12.1

Fuente: elaboración propia en base a sección 1 del apéndice estadístico

Sección 3: desigualdad e ingreso en las provincias Argentinas (1895-1914)

Tabla 9: ingreso por perceptor e índice de gini por provincias en Argentina (1895-1914)

	Ingreso anual por perceptor, 1895 (en pesos de 1914)	Gini 1895	ingreso anual por perceptor, 1914	Gini 1914
Capital Federal	2237	0.566	2268	0.567
Prov Buenos Aires	1352	0.383	1788	0.449
Santa Fe	1683	0.517	1860	0.487
Entre Rios	1115	0.448	1440	0.457
Corrientes	854	0.395	1032	0.413
Cordoba	1032	0.342	1596	0.491
San Luis	881	0.307	1548	0.517
Santiago	830	0.302	864	0.342
Mendoza	1144	0.451	1356	0.381
San Juan	961	0.414	1168	0.349
La Rioja	704	0.251	756	0.313
Catamarca	679	0.273	792	0.314
Tucuman	1031	0.449	1224	0.429
Salta	809	0.351	948	0.285
Jujuy	748	0.321	876	0.312
Chaco	958	0.395	1164	0.417
La Pampa	1750	0.447	2376	0.563
Misiones	1105	0.417	1236	0.412
Neuquen	1450	0.357	1176	0.278
Rio Negro	1678	0.396	1464	0.373
Chubut	1866	0.377	1944	0.454
Formosa	1041	0.411	1272	0.475
Santa Cruz	1609	0.356	2208	0.495
Total Pais	1331	0.456	1697	0.488

Fuente: elaboración propia en base a tables sociales. Ver en anexo metodológico

Tabla 10: tasa de crecimiento del ingreso por perceptor y del índice de gini por provincia (1895 y 1914)

	Crecimiento del ingreso por perceptor (en pesos constantes, 1895-1914)	Crecimiento del Índice de Gini (1895-1914)
Capital Federal	1.4	0.2
Prov Buenos Aires	32.3	17.2
Santa Fe	10.5	-5.8
Entre Rios	29.1	2.0
Corrientes	20.8	4.6
Cordoba	54.7	43.6
San Luis	75.8	68.4
Santiago	4.1	13.2
Mendoza	18.5	-15.5
San Juan	21.5	-15.7
La Rioja	7.3	24.7
Catamarca	16.6	15.0
Tucuman	18.8	-4.5
Salta	17.2	-18.8
Jujuy	17.0	-2.8
Chaco	21.6	5.6
La Pampa	35.8	26.0
Misiones	11.9	-1.2
Neuquen	-18.9	-22.1
Rio Negro	-12.8	-5.8
Chubut	4.2	20.4
Formosa	22.2	15.6
Santa Cruz	37.2	39.0
Total Pais	27.5	7.0

Fuente: elaboración propia en base a tabla 9 del apéndice estadístico

Tabla 11: Participación sectorial del ingreso de las provincias argentinas (1895)

	Sector agropecuario	Sector industrial-construcción	Sector comercial-servicios	Sector público
Capital Federal	10,2	29,4	55,0	5,4
Prov Buenos Aires	53,4	18,1	25,0	3,5
Santa Fe	51,6	15,5	29,0	3,9
Entre Rios	56,1	17,4	22,6	3,9
Corrientes	48,9	20,4	26,7	3,9
Cordoba	49,8	23,0	24,7	2,5
San Luis	59,9	17,4	18,4	4,4
Santiago	46,2	31,3	21,2	1,3
Mendoza	45,2	30,4	20,4	4,0
San Juan	46,2	27,2	24,6	1,9
La Rioja	52,6	28,5	16,8	2,1
Catamarca	57,7	25,1	14,0	3,2
Tucuman	37,5	43,7	16,7	2,1
Salta	57,0	22,1	19,0	2,0
Jujuy	55,3	30,3	12,2	2,2
Chaco	64,4	16,5	10,4	8,7
La Pampa	83,8	7,7	7,2	1,3
Misiones	71,1	11,5	14,9	2,5
Neuquen	74,6	16,7	7,1	1,6
Rio Negro	67,1	8,2	12,3	12,4
Chubut	79,0	9,1	6,7	5,2
Formos. a	51,8	16,7	12,5	19,0
Santa Cruz	48,4	8,3	14,0	29,2

Fuente: elaboración propia en base a tablas sociales. Ver en anexo metodológico

Tabla 12: Participación sectorial del ingreso de las provincias argentinas (1913)

	Sector agropecuario	Sector industrial-construcción	Sector comercial-servicios	Sector público
Capital Federal	9,8	30,7	51,5	8,0
Prov. de Buenos Aires	45,0	27,2	20,8	7,1
Santa Fe	43,9	25,6	27,1	3,4
Entre Ríos	49,8	23,0	21,9	5,2
Corrientes	36,1	26,1	32,5	5,3
Córdoba	61,5	19,2	16,9	2,4
San Luis	52,3	17,3	25,1	5,3
Santiago	41,2	25,6	29,5	3,8
Mendoza	28,1	40,3	27,8	3,7
San Juan	36,9	33,2	24,9	5,0
La Rioja	54,8	23,2	16,6	5,5
Catamarca	58,2	22,2	13,5	6,1
Tucuman	28,2	43,9	25,1	2,8
Salta	47,3	26,4	21,9	4,4
Jujuy	48,8	28,9	18,8	3,5
Chaco	51,3	21,9	20,7	6,0
La Pampa	72,9	9,6	15,7	1,8
Misiones	45,8	19,0	29,1	6,0
Neuquen	60,4	20,3	14,3	5,0
Rio Negro	63,1	14,7	17,8	4,4
Chubut	47,6	12,7	35,6	4,1
Formosa	48,5	24,1	20,3	7,1
Santa Cruz	55,4	16,3	23,8	4,5

Fuente: elaboración propia en base a tablas sociales. Ver en anexo metodológico

Tabla 13: índice de gini por sectores en las provincias y territorios nacionales de Argentina (1895)

	Sector agropecuario	Sector industrial	Sector comercio-servicios	Sector publico
Capital Federal	0,386	0,463	0,61	0,265
Prov. de Buenos Aires	0,315	0,243	0,449	0,278
Santa Fe	0,438	0,378	0,619	0,277
Entre Ríos	0,388	0,339	0,494	0,236
Corrientes	0,295	0,144	0,544	0,266
Córdoba	0,302	0,164	0,408	0,36
San Luis	0,293	0,083	0,338	0,316
Santiago	0,183	0,121	0,483	0,292
Mendoza	0,381	0,387	0,382	0,286
San Juan	0,329	0,221	0,421	0,361
La Rioja	0,179	0,072	0,351	0,345
Catamarca	0,206	0,068	0,349	0,317
Tucumán	0,171	0,517	0,421	0,288
Salta	0,251	0,194	0,401	0,317
Jujuy	0,183	0,274	0,402	0,344
Chaco	0,329	0,343	0,392	0,269
La Pampa	0,456	0,056	0,229	0,329
Misiones	0,341	0,236	0,416	0,283
Neuquén	0,418	0,069	0,117	0,325
Rio Negro	0,403	0,069	0,323	0,235
Chubut	0,385	0,189	0,323	0,185
Formosa	0,347	0,376	0,397	0,228
Santa Cruz	0,346	0,075	0,187	0,285

Fuente: elaboración propia en base a tables sociales. Ver en anexo metodológico

Tabla 14: índice de gini por sectores en las provincias y territorios nacionales de Argentina (1913)

	Sector agropecuario	Sector industrial	Sector comercio-servicios	Sector publico
Capital Federal	0,309	0,484	0,583	0,314
Prov. de Buenos Aires	0,344	0,372	0,378	0,285
Santa Fe	0,364	0,415	0,479	0,288
Entre Ríos	0,399	0,355	0,369	0,313
Corrientes	0,288	0,307	0,481	0,312
Córdoba	0,467	0,263	0,389	0,318
San Luis	0,449	0,327	0,489	0,271
Santiago	0,214	0,146	0,413	0,292
Mendoza	0,141	0,412	0,318	0,258
San Juan	0,201	0,383	0,398	0,304
La Rioja	0,283	0,092	0,243	0,281
Catamarca	0,229	0,154	0,337	0,296
Tucumán	0,149	0,466	0,399	0,262
Salta	0,203	0,255	0,269	0,286
Jujuy	0,163	0,349	0,298	0,298
Chaco	0,349	0,312	0,328	0,291
La Pampa	0,504	0,204	0,477	0,235
Misiones	0,238	0,419	0,374	0,245
Neuquén	0,262	0,177	0,228	0,289
Rio Negro	0,322	0,143	0,408	0,275
Chubut	0,314	0,188	0,586	0,278
Formosa	0,416	0,334	0,373	0,266
Santa Cruz	0,424	0,234	0,433	0,207

Fuente: elaboración propia en base a tables sociales. Ver en anexo metodológico

Tabla 15: ingreso sectorial en las provincias de Argentina (1895, en millones de pesos de 1913)

	Sector agropecuario	Sector industrial-construcción	Sector comercial-servicios	Sector publico
Capital Federal	6581480	18934220	35410906	3478464
Prov Buenos Aires	28518706	9691484	13335039	1857171
Santa Fe	15668736	4694579	8798353	1186666
Entre Rios	7568821	2344718	3043220	528662
Corrientes	4284163	1784043	2339039	345338
Cordoba	7855160	3637094	3893732	398984
San Luis	1919862	557395	590683	139742
Santiago	2686215	1822627	1231145	76220
Mendoza	2819452	1892150	1272908	247171
San Juan	2162358	1274376	1149530	90668
La Rioja	1198762	648527	382884	48438
Catamarca	1496021	649841	363792	83026
Tucuman	3923209	4574252	1748128	215701
Salta	2538871	983849	845647	89565
Jujuy	1062020	580911	234711	42692
Chaco	306239	78676	49402	41419
La Pampa	1664664	152064	143767	26274
Misiones	1289438	209274	269716	45141
Neuquen	742839	166617	70479	15896
Rio Negro	410704	50214	75214	75804
Chubut	310741	35791	26230	20426
Formosa	125923	40711	30379	46103
Santa Cruz	48918	8433	14137	29522

Fuente: elaboración propia en base a tables sociales. Ver en anexo metodológico

Tabla 16: ingreso sectorial en las provincias de Argentina (1913, en millones de pesos)

	Sector agropecuario	Sector industrial-construccion	Sector comercial-servicios	Sector publico
Capital Federal	14844312	46730418	78408394	12238485
Prov Buenos Aires	52667359	31806474	24322231	8300678
Santa Fe	24543989	14334832	15187875	1887241
Entre Rios	9366750	4331321	4112137	982935
Corrientes	3923820	2832831	3528081	574801
Cordoba	25052138	7824960	6875518	971677
San Luis	2833843	934151	1361790	285475
Santiago	3577030	2219185	2559318	329661
Mendoza	3410854	4892053	3369303	452904
San Juan	1989219	1472450	1101229	222748
La Rioja	1323765	560111	400317	131996
Catamarca	1802555	686628	419760	189962
Tucuman	4636908	7216972	4121322	460042
Salta	3015752	1687066	1395595	283246
Jujuy	1898004	1123733	732665	135560
Chaco	1039943	444726	420464	121608
La Pampa	5507775	723286	1184761	139093
Misiones	968708	402555	615666	127797
Neuquén	681138	228893	160876	56881
Rio Negro	1393431	325542	392582	97493
Chubut	825108	220855	616699	71973
Formosa	478240	237545	199925	70074
Santa Cruz	602652	177020	258943	48737

Fuente: elaboración propia en base a tables sociales. Ver en anexo metodológico

Construcción de las canastas básicas para el Índice de Precios en las regiones argentinas (1895-1914)

Tabla 17: Canasta de la Región Pampeana (Buenos Aires, Santa Fe, Entre Rios, La Pampa)

Producto	Unidad	Consumo de varon adulto (mensual)	Calorias (por 100 gramos)	Consumo de calorias (mensual)
Arroz	Gramos	1000	101	1010
Azucar	Gramos	1000	375	3750
Aceite	Mililitros	500	857	4285
Carne vacuna	Gramos	6000	155	9300
Café	Gramos	500	364	1820
Harina de trigo	Gramos	1000	361	3610
Harina de Maiz	Gramos	1000	360	3600
Leche	Mililitros	3000	880	2640
Maiz en grano	Gramos	1000	365	3650
Pan	Gramos	4000	272	10880
Papas	Gramos	2000	265	5300
Porotos	Gramos	1000	92	920
Sal	Gramos	100	0	0
Vino	Mililitros	5000	83	4150
Yerba	Gramos	2500	125	3125

Producto	Unidad	Gastos generales del hogar
Carbon	Kilogramos	4
Fosforo	Cajas por docena	2
Jabon	Unidad	2
Kerosene	Litros	5
Lena	Atados	8
Tabaco	Kilogramos	1

Tabla 18: Canasta de la Región Noroeste (Tucumán, Salta, Jujuy, Catamarca, Santiago del Estero)

Producto	Unidad	Consumo de varon adulto por kilo (mensual)	Calorias (por 100 gramos)	Consumo de calorias (mensual)
Arroz	Gramos	0	101	0
Azucar	Gramos	1000	375	3750
Aceite	Mililitros	0	857	0
Carne vacuna	Gramos	4000	155	6200
Café	Gramos	0	364	0
Harina de trigo	Gramos	1000	361	3610
Harina de Maiz	Gramos	2000	360	7200
Leche	Mililitros	2000	880	1760
Maiz en grano	Gramos	3500	365	12775
Pan	Gramos	3000	272	8160
Papas	Gramos	3000	265	7950
Porotos	Gramos	0	92	0
Sal	Gramos	1000	0	0
Vino	Mililitros	5000	83	4150
Yerba	Gramos	3000	125	3750

Producto	Unidad	Gastos generales del hogar
Carbon	Kilogramos	4
Fosforo	Cajas por docena	2
Jabon	Unidad	2
Kerosene (litro)	Litros	5
Lena	Atados	8
Tabaco	Kilogramos	1

Tabla 19: Canasta de la Región de Cuyo (Mendoza, San Juan)

Producto	Unidad	Consumo de varon adulto por kilo (mensual)	Calorias (por 100 gramos)	Consumo de calorias (mensual)
Arroz	Gramos	0	101	0
Azucar	Gramos	1000	375	3750
Aceite	Mililitros	0	857	0
Carne vacuna	Gramos	6000	155	9300
Café	Gramos	500	364	1820
Harina de trigo	Gramos	2000	361	7220
Harina de Maiz	Gramos	2000	360	7200
Leche (litro)	Mililitros	3000	880	2640
Maiz en grano	Gramos	2000	365	7300
Pan	Gramos	2500	272	6800
Papas	Gramos	2000	265	5300
Porotos	Gramos	0	92	0
Sal	Gramos	1000	0	0
Vino (litro)	Mililitros	5000	83	4150
Yerba	Gramos	3000	125	3750

Producto	Unidad	Gastos generales del hogar
Carbon	Kilogramos	4
Fosforo (docena de cajas)	Cajas por docena	2
Jabon	Unidad	2
Kerosene (litro)	Litros	5
Lena	Atados	8
Tabaco	Kilogramos	1

Tabla 20: Canasta de la Región Noreste (Corrientes, Misiones, Chaco)

Producto	Unidad	Consumo de varon adulto por kilo (mensual)	Calorias (por 100 gramos)	Consumo de calorias (mensual)
Arroz	Gramos	1500	101	1515
Azucar	Gramos	1000	375	3750
Aceite	Mililitros	0	857	0
Carne vacuna	Gramos	5000	155	7750
Café	Gramos	500	364	1820
Harina de trigo	Gramos	1000	361	3610
Harina de Maiz	Gramos	1000	360	3600
Leche (litro)	Mililitros	3000	880	2640
Maiz en grano	Gramos	3000	365	10950
Pan	Gramos	2000	272	5440
Papas	Gramos	3000	265	7950
Porotos	Gramos	1000	92	920
Sal	Gramos	1000	0	0
Vino (litro)	Mililitros	5000	83	4150
Yerba	Gramos	4000	125	5000

Producto	Unidad	Gastos generales del hogar
Carbon	Kilogramos	4
Fosforo (docena de cajas)	Cajas por docena	2
Jabon	Unidad	2
Kerosene (litro)	Litros	5
Lena	Atados	8
Tabaco	Kilogramos	1

Tabla 21: Canasta de la región Centro (La Rioja, Córdoba, San Luis)

Producto	Unidad	Consumo de varon adulto por kilo (mensual)	Calorias (por 100 gramos)	Consumo de calorias (mensual)
Arroz	Gramos	0	101	0
Azucar	Gramos	1000	375	3750
Aceite	Mililitros	0	857	0
Carne vacuna	Gramos	5000	155	7750
Café	Gramos	250	364	910
Harina de trigo	Gramos	1500	361	5415
Harina de Maiz	Gramos	2000	360	7200
Leche (litro)	Mililitros	2500	880	2200
Maiz en grano	Gramos	2750	365	10037.5
Pan	Gramos	2750	272	7480
Papas	Gramos	2500	265	6625
Porotos	Gramos	0	92	0
Sal	Gramos	1000	0	0
Vino (litro)	Mililitros	5000	83	4150
Yerba	Gramos	3000	125	3750

Producto	Unidad	Gastos generales del hogar
Carbon	Kilogramos	4
Fosforo (docena de cajas)	Cajas por docena	2
Jabon	Unidad	2
Kerosene (litro)	Litros	5
Lena	Atados	8
Tabaco	Kilogramos	1

Cuadro 22: Productores agrícolas y superficie cultivada por provincias (1895-1914)

	Numero de productores			Superficie cultivada		
	1895	1914	Crecimiento (1895-1914)	1895	1914	Crecimiento (1895-1914)
Buenos Aires	39058	47936	22,7	1424541	6931845	386,6
Santa Fe	20471	29552	44,4	1709009	3139281	83,7
Entre Ríos	14577	11957	-18,0	442397	915318	106,9
Corrientes	14795	8607	-41,8	85361	88378	3,5
Córdoba	19681	19811	0,7	675277	3264758	383,5
San Luis	4946	4329	-12,5	39262	187097	376,5
Santiago del Estero	9334	20593	120,6	53198	76060	43,0
Tucumán	9988	8450	-15,4	112368	136147	21,2
Mendoza	7528	19219	155,3	186267	165097	-11,4
San Juan	8555	9753	14,0	86398	68463	-20,8
La Rioja	7096	10294	45,1	30471	18931	-37,9
Catamarca	6910	12917	86,9	33369	24450	-26,7
Salta	7600	2219	-70,8	85001	63009	-25,9
Jujuy	3656	777	-78,7	14914	26891	80,3
Chaco	762	2656	248,6	7590	18638	145,6
Chubut	319	1187	272,1	5042	17750	252,0
Formosa	261	1041	298,9	3683	2178	-40,9
La Pampa	550	8196	1390,2	11518	1259944	10838,9
Misiones	2519	7390	193,4	32178	33990	5,6
Neuquén	888	1911	115,2	2889	7797	169,9
Rio Negro	221	1629	637,1	1573	45539	2795,0
Santa Cruz	10	210	2000,0	8	472	5800,0
Total Pais	179725	230634	28,3	5042314	16492033	227,1

Fuente: Elaboración propia en base a Censo Nacional (1895 y 1914) y a Informe Parlamentario de agricultura y ganadería (1895-1898)

Cuadro 23: Productores ganaderos y valor ganadero nominal por productor en las provincias de Argentina (1895-1914)

	Productores			Valor ganadero nominal por productor		
	1895	1914	Crecimiento (1895-1914)	1895	1914	Crecimiento (1895-1914)
Buenos Aires	23716	21365	-9,9	27551,9	35196,4	27,7
Santa Fe	2818	3076	9,2	30291,3	64030,7	111,4
Entre Rios	6581	4605	-30,0	21478,5	40697,0	89,5
Corrientes	6822	4922	-27,9	14394,4	48443,3	236,5
Cordoba	11590	13003	12,2	6670,0	12915,0	93,6
San Luis	2682	2855	6,5	7018,2	14959,2	113,1
Santiago	5638	1252	-77,8	3746,9	42813,2	1042,6
Tucuman	967	1093	13,0	14063,1	21003,2	49,4
Mendoza	455	457	0,4	20707,4	36954,7	78,5
San Juan	2587	1392	-46,2	987,8	3244,1	228,4
La Rioja	2829	1283	-54,6	2822,6	10706,0	279,3
Catamarca	1505	504	-66,5	6158,7	37048,6	501,6
Salta	2855	589	-79,4	6679,6	68790,2	929,8
Jujuy	4124	78	-98,1	22998,0	184293,4	701,3
Chaco	99	402	306,1	26059,9	68836,0	164,1
Chubut	165	725	339,4	7738,0	42298,9	446,6
Formosa	29	500	1624,1	43525,2	46217,3	6,2
La Pampa	2768	1665	-39,8	19629,8	35308,2	79,9
Misiones	482	94	-80,5	4476,7	59596,3	1231,3
Neuquen	918	1089	18,6	8791,6	16397,2	86,5
Rio Negro	1032	1702	58,8	336866,1	21317,6	-93,7
Santa Cruz	119	350	194,1	28166,7	131308,7	366,2

Fuente: Elaboración propia en base a Censo Nacional (1895 y 1914) y a Informe Parlamentario de agricultura y ganadería (1895-1898)

**Cuadro 24: capitales y empresas por provincia para el sector Industrial en las provincias de Argentina
(en pesos de 1913, 1895-1914)**

Jurisdicción	1895		1914		Crec. de capitales	Crec. de empresas
	Capitales (en pesos de 1913)	Empresas	Capitales	Empresas		
Cap. Federal	261635218	8482	547653681	10283	109,3	21,2
Buenos Aires	144606576	5776	470295247	14848	225,2	157,1
Santa Fe	69811145	2773	188020767	5829	169,3	110,2
Entre Ríos	44928887	1478	72273632	2382	60,9	61,2
Corrientes	8982257	536	10460841	768	16,5	43,3
Córdoba	17110184	1260	75764368	2836	342,8	125,1
San Luis	972020	168	6684743	551	587,7	228,0
Santiago	5850318	231	15810878	624	170,3	170,1
Mendoza	23776340	954	171186441	2555	620,0	167,8
San Juan	14125938	569	25706719	897	82,0	57,6
La Rioja	2134048	209	18285890	1010	756,9	383,3
Catamarca	1292636	225	8363829	1381	547,0	513,8
Tucumán	58311052	638	89194687	788	53,0	23,5
Salta	4178928	401	11686819	797	179,7	98,8
Jujuy	6043262	205	29729620	197	391,9	-3,9
Chaco	2731369	48	24205645	186	786,2	287,5
La Pampa	217735	37	3385196	385	1454,7	940,5
Misiones	3098746	145	6998120	288	125,8	98,6
Neuquén	32992	31	3801850	136	11423,4	338,7
Rio Negro	93209	13	1181300	208	1167,4	1500,0
Chubut	102304	22	732445	89	615,9	304,5
Formosa	1205883	28	2692031	92	123,2	228,6
Santa Cruz	0	0	1459150	42	.	.
Total	671241048	24229	1785573899	47172	166,0	94,7

Fuente: Elaboración propia en base a Censo Nacional (1895 y 1914)

**Cuadro 25: capitales y empresas por provincia para el sector comercial en las provincias de Argentina
(en pesos de 1913, 1895-1914)**

Jurisdicción	1895		1914		Crec.de capitales	Crec. de empresas
	Capitales (en pesos de 1914)	Empresas	Capitales	Empresas		
Cap. Federal	402187240	12831	996303438	27761	147,7	116,4
Buenos Aires	197707908	11131	371026072	22283	87,7	100,2
Santa Fe	132717782	5576	285257407	10943	114,9	96,3
Entre Ríos	53798102	2797	75700836	4284	40,7	53,2
Corrientes	20607478	1248	34958115	2389	69,6	91,4
Córdoba	37122416	2861	112697435	6477	203,6	126,4
San Luis	4510495	464	17490899	1183	287,8	155,0
Santiago	7092569	686	19746856	1653	178,4	141,0
Mendoza	13571482	1527	46849694	3379	245,2	121,3
San Juan	8204989	1128	12024157	1279	46,5	13,4
La Rioja	2908168	364	4975935	683	71,1	87,6
Catamarca	4042799	537	6306932	782	56,0	45,6
Tucumán	19637692	1535	31378166	2572	59,8	67,6
Salta	7837537	702	22547939	1210	187,7	72,4
Jujuy	2752855	223	6948919	542	152,4	143,0
Chaco	931156	79	6164550	302	562,0	282,3
La Pampa	4084107	188	19121811	1114	368,2	492,6
Misiones	3913475	158	13011365	503	232,5	218,4
Neuquén	488391	66	3260115	206	567,5	212,1
Rio Negro	2569258	95	7052080	466	174,5	390,5
Chubut	499350	44	11893875	303	2281,9	588,6
Formosa	450285	36	2647122	141	487,9	291,7
Santa Cruz	97640	13	7764143	285	7851,8	2092,3
Total	927733173	44289	2115127861	90740	128,0	104,9

Fuente: Elaboración propia en base a Censo Nacional (1895 y 1914)