

La desigualdad de ingresos en regiones periféricas; Santiago del Estero- Argentina¹

Noelia Gurmendi
CONICET/ CEDEP-UNSE
noegurmendi@gmail.com

Jorge Luis Silveti
CONICET/ CEDEP-UNSE
jsilveti@unse.edu.ar

Recibido: 23/04/2019

Aceptado: 27/05/2019

Resumen

Este artículo se enfoca en la distribución del ingreso en la provincia de Santiago del Estero, Argentina, a través de datos provenientes de la Contabilidad Regional, la cual contribuye a desentrañar distintos tipos de evaluaciones, una de ellas, referida a la igualdad en los ingresos, y la otra, a la precariedad laboral. El estudio se basa en un análisis comparativo, tomando como base el valor promedio nacional, con el fin de fijar parámetros que faciliten el diagnóstico de la dinámica del problema en una de las provincias más pobres del país. También se procedió a segmentar la serie de tiempo de acuerdo a las diferentes fases de ciclo por las cuales atravesó la economía santiagueña y examinar el comportamiento tanto de la distribución primaria como de las remuneraciones al trabajo.

Palabras clave: Distribución primaria del ingreso; salarios; categorías ocupacionales

The inequality in deep underdevelopment; Santiago del Estero- Argentina.

¹ El presente artículo se desarrolló en el marco de las investigaciones del Centro de estudios de Demografía y Población (CEDEP) y del proyecto "La dinámica del desarrollo económico. Crecimiento, cambio estructural y empleo en Santiago del Estero, 1994/2007", con sede en la Universidad Nacional de Santiago del Estero-Argentina.

Abstract

This article focuses on the distribution of income in the province of Santiago del Estero, Argentina, through data from Regional Accounting, which helps unravel different types of assessments, one of them, referred to income equality, and the other, to job insecurity. The study is based on a comparative analysis, based on the national average value, in order to set parameters that facilitate the diagnosis of the dynamics of the problem in one of the poorest provinces of the country. We also proceeded to segment the time series according to the different phases of the cycle through which the economy of Santiago went through and examine the behavior of both the primary distribution and the remuneration to work.

Keywords: Primary income distribution; salaries occupational categories

Sumario: 1. Introducción. 2. La distribución primaria del ingreso. Aspectos conceptuales específicos. 3. Distribución funcional del ingreso en Santiago del Estero, 1994-2007. 4. Distribución del salario por categoría de empleo: asalariado registrado (ar) y asalariado no registrado (anr), por sector. 5. Puestos de trabajo y brecha salarial por sector.

5.1 Remuneración al trabajo asalariado (RTA) sectorial promedio por puesto de trabajo de la provincia respecto a nación. 6. Reflexiones finales. 7. Bibliografía.

1. Introducción

El presente artículo aborda el tema de la dinámica de la desigualdad en sociedades rezagadas de la periferia mediante al análisis de la distribución primaria del ingreso y de las remuneraciones en la provincia de Santiago del Estero –ubicada en la región más pobre de la Argentina–, entre 1994 y 2007.

El vínculo entre crecimiento e igualdad continúa representando un tema inquietante en las ciencias sociales, ya que se encuentra abierto a diferentes especulaciones y no existe un consenso que permita alguna certeza respecto a la relación. Sin embargo –y en esto sí las diferentes escuelas coinciden–, ambas constituyen los objetivos más relevantes de la política macroeconómica.

Se realiza en la investigación un sucinto recorrido por las principales líneas de pensamiento que realizaron aportes a la temática, con un mayor detenimiento en la corriente neoestructuralista latinoamericana, la cual constituye el marco teórico seleccionado y sostiene que la desigualdad no solo compromete el desarrollo, sino que lo excluye.

Otra particularidad del presente trabajo es que indaga la desigualdad a partir de la distribución funcional o primaria del ingreso. En el ámbito académico, el estudio de la distribución primaria del ingreso ha suscitado escaso interés en las últimas décadas, si esto se juzga por la cantidad de publicaciones y debates en eventos científicos, o incluso por la cantidad de divulgaciones en medios publicitarios. Prevalece el análisis de la distribución personal del ingreso. Para la provincia de Santiago del Estero –en tanto región rezagada de la periferia– no se conocen antecedentes de trabajos destinados a enfocar el tema. Por lo tanto, lo que se presenta cobra doble relevancia: además de ser una problemática de interés *per se*, tiende a cubrir un área de vacancia.

La distribución primaria del ingreso permite penetrar el sistema económico y la desigualdad social a través del análisis del nivel relativo de ingresos que perciben los factores productivos y de su dinámica. Requiere de un sólido andamiaje conceptual, sin embargo, y dado que existe abundante bibliografía teórica², se ha preferido su omisión, y se han destacado solo los hallazgos empíricos de valor. Naciones Unidas, el INDEC, los cuatro informes de la segunda etapa del estudio sobre el PBP en Santiago del Estero en la biblioteca virtual del CFI, son algunas de las fuentes que se sugieren, además de los innumerables estudios, manuales, cartillas que presentan la metodología de la contabilidad social, disponibles en Internet.

Para entender la información aquí vertida es necesario, sin embargo, realizar un repaso mínimo de los principales conceptos y formulaciones.

Los datos para el cálculo de la distribución primaria del ingreso (DPI) se extraen de las cuentas sociales provinciales. El Sistema de Cuentas Sociales – tanto nacionales como regionales– se encuentra integrado por varios estudios.

² En la presente investigación se adjunta como anexo un apartado con los conceptos básicos de la Contabilidad Nacional, con las cuentas PBP y Cuenta Generación del Ingreso, que culmina con la distribución funcional del ingreso, que sirve de apoyo teórico y conceptual a lo aquí desarrollado.

La Cuenta de Generación del Ingreso es uno de ellos³, y permite conocer la distribución primaria del ingreso, también denominada distribución funcional del ingreso; es decir, cómo se distribuye el ingreso, producto o valor agregado entre las unidades institucionales: familias y empresas. En el caso de las familias, por su intervención en el proceso productivo a partir del aporte de la mano de obra, y en el de las empresas, por la propiedad de los activos o capital. El salario que reciben las personas se denomina en las cuentas nacionales *remuneración al trabajo asalariado* y los beneficios empresarios, *excedente bruto de capital*. La herramienta económica teórica elemental del “flujo circular de la renta” sintetiza estos encadenamientos de ingresos, factores y bienes.

Además de enfocar la distribución primaria del ingreso, el trabajo examina las remuneraciones y el empleo entre asalariados registrados y no registrados. Se profundiza el trabajo con el análisis por sector productivo, y también con la evaluación comparativa entre los valores de la provincia y los valores nacionales. Finalmente, se realiza un análisis dinámico segmentando las diferentes evoluciones comparativas y por sector, referidas a cada fase del ciclo económico.

El período seleccionado se fundamenta, en principio, en la disponibilidad de los datos del Producto Bruto Provincial y de la Cuenta de Generación de Ingresos, elaborado por el Consejo Federal de Inversiones, pero fundamentalmente porque dicho período toma un ciclo completo con todas sus fases. Fase de crecimiento a tasa creciente con recuperación entre 1994 y 1995; luego fase de auge hasta 1998; fase de depresión y posterior crisis entre 1998 y 2002, para cerrar con una nueva etapa de recuperación de la economía, entre 2003 y 2007.

Los resultados que se obtuvieron resultan interesantes y confirman la dispersión o divergencia entre la provincia y nación, en el sentido de una profundización de las desigualdades de ingreso y brechas salariales, entre otros elementos.

Crecimiento e igualdad en la ciencia económica

³ Las restantes se encuentran integradas por la Cuenta de Producción utilizada en los capítulos anteriores y la Matriz de Insumo-Producto.

La vinculación entre crecimiento e igualdad continúa siendo un tema debatido e inquietante en la ciencia económica.

El interés por su estudio surge con la misma ciencia económica. A fines del siglo XVIII la escuela de los primeros economistas –denominada *clásica* por Keynes– no tenía una posición uniforme respecto a la determinación de los salarios, pero sí coincidía respecto a que tendían a un nivel de subsistencia. La escuela neoclásica realizó un importante aporte en este sentido, al determinar que el salario real debía igualar en equilibrio competitivo a la productividad marginal del trabajo.

Los primeros planteos teóricos específicos que relacionan el crecimiento con la igualdad se remontan a mediados del siglo pasado. En estas argumentaciones se considera que existe *trade-off* entre las variables, es decir, que para crecer se debe producir una mayor concentración de ingresos. Dentro de esta postura resaltan los estudios de Kaldor y Solow. El primero parte del modelo keynesiano de Harrod-Domar y supone la sociedad dividida en dos clases: capitalistas y trabajadores, que son quienes perciben el total del ingreso nacional en forma de beneficios y salarios. Otros supuestos y argumentaciones básicos para entender este estudio indican que la economía es cerrada, el gobierno no interviene, la inversión afecta el nivel de ahorro, los capitalistas poseen mayor capacidad de ahorro y –si bien se trata de una teoría keynesiana de la distribución del ingreso– se aceptan los precios flexibles a la baja. Una mayor concentración del ingreso provoca el aumento en la inversión que a su vez causa el aumento de la demanda y los precios, pero también del ahorro, lo que promueve un sendero de crecimiento equilibrado. La tarea de la política económica ya no pasaba por la asignación de recursos, como enseñaban los neoclásicos, sino por balancear crecimiento con equidad (1955).

Solow, comparte la conclusión de Kaldor. En su modelo neoclásico de oferta se llega al corolario de que una mayor desigualdad trae aparejado un nivel de equilibrio del ingreso más alto (1956). La experiencia rusa y la aplicación de recetas keynesianas durante la 2da Guerra Mundial, que impulsaron la inversión por encima del consumo con impacto favorable sobre el crecimiento, no hicieron sino elevar el consenso existente respecto al *trade-off* entre eficiencia (aumento PBI) y equidad (distribución progresiva del ingreso).

En su origen, la especulación referida a la oposición entre crecimiento e igualdad proviene de la primera ola de la Teoría del Desarrollo, más específicamente de la Escuela Anglosajona del Desarrollo. Esta escuela concibe al crecimiento como un proceso que requiere de fuertes inversiones iniciales, y a la concentración de las riquezas como un elemento favorable para tal fin, al menos en la etapa que Rostow denominó *despegue*. El modelo de Lewis argumenta que la transición de una sociedad tradicional a una moderna genera asimetrías sociales crecientes. La desigualdad alcanzará su punto máximo cuando se haya equilibrado la cantidad de recursos humanos en el sector tradicional y moderno (Guillén Romo, 2005).

Un aporte empírico que comienza a agrietar la primacía del *trade-off* entre crecimiento e igualdad lo brinda Kuznets (1975). Esta elaboración puede resumirse a través de la “curva” (denominada *u invertida*) de Kuznets. La misma parte de una situación de homogeneidad, que es característica de las sociedades pobres. A medida que se produce la transición a la modernidad, se observa una relación directa entre desigualdad y PBI *per cápita* (la curva sube), hasta llegar a un punto de máxima heterogeneidad (economías semindustrializadas o de industrialización “trunca”). *A posteriori*, la correlación asume signo negativo, con creciente integración a niveles de ingreso mayores (la curva desciende). Es importante aclarar que los resultados son estadísticamente no significativos, debido al tamaño de la muestra recogida por Kuznets, de solo 5 países. El verdadero aporte de este autor al análisis económico fue mostrar que el crecimiento implica desplazamientos que afectan la distribución de los ingresos. Posteriores estudios demostraron la inexistencia de la pretendida regularidad empírica.

Una investigación con una importante casuística es la de Deininger y Squire (Banco Mundial, 1996), en la cual se observa que en el 80 % de los casos no existe una relación estadística significativa.

Estudios científicos posteriores continuaron con el debate, y plantearon que la relación entre crecimiento e igualdad es compleja e indeterminada. Se demostró que no existe una vinculación precisa entre crecimiento y desigualdad. Ésta es relativa al espacio y al tiempo, y, en casos, inexistente.

Sin embargo, a fines del siglo pasado comenzó a percibirse cierta uniformidad respecto a la idea de que es imposible sostener el crecimiento en un entorno de desigualdad alta o creciente.

En esta línea puede inscribirse a la Nueva Economía Política de la Regulación, la cual arguye que la desigualdad socava el crecimiento, lo debilita. En igual sentido, la Teoría de la Captura explica que la desigualdad estimula el intercambio de “favores” individuales o corporativos entre elites, que incluyen sindicatos, profesionales, empresas y poder político. Gracias al *lobby* o cabildeo, al amiguismo, a los aportes para campañas, a colaboraciones en especies o servicios –incluidos los sobornos– se reciben en contrapartida subsidios y regulaciones. Este escenario es proclive para la inestabilidad política y a la volatilidad económica, y su impacto es negativo respecto de la calidad institucional y del crecimiento (Ekelund y Hébert, 1992).

Dentro de esta misma corriente, el Teorema del Votante Mediano expone que el discurso político se articula a partir de la construcción de un ciudadano “tipo”, que representa a la mayoría. En sociedades muy polarizadas adquiere un tono “populista”, que elimina estrategias que impliquen compromisos de largo plazo. Los partidos políticos se confunden entre sí, y sus propuestas difieren solo en aspectos formales. En sus discursos se evitan sugerencias a grandes cambios, que alejan electorado (Ekelund y Hébert, 1992).

Se citan a continuación otras hipótesis en estudios diversos, que refuerzan la idea de la vinculación negativa entre desigualdad y crecimiento: la concentración en la tenencia de la tierra genera una productividad media agrícola menor; la desigualdad implica menores gastos en educación básica y atención primaria de la salud, pero importantes inversiones en educación superior y salud especializada; la pobreza y marginalidad implica un menor acceso al crédito; la desigualdad trae aparejada la expansión de bienes suntuarios que generan enclaves intensivos en capital y debilita la formación de complementariedades sistémicas y complejidades del aparato productivo propias de una mayoritaria clase media; la inseguridad crece con la desigualdad, lo cual es un freno para el crecimiento.

Igualdad y desarrollo: vínculo velado y asignatura pendiente en Latinoamérica: “el casillero vacío”

Como se expresó *ut-supra*, algunas teorías apoyan la hipótesis de que la desigualdad es causa de estancamiento. Es posible nombrar las actuales elaboraciones de Joseph Stiglitz con la Teoría de la regulación (2010) como también la del Votante mediano (Krugman y Wells, 2007).

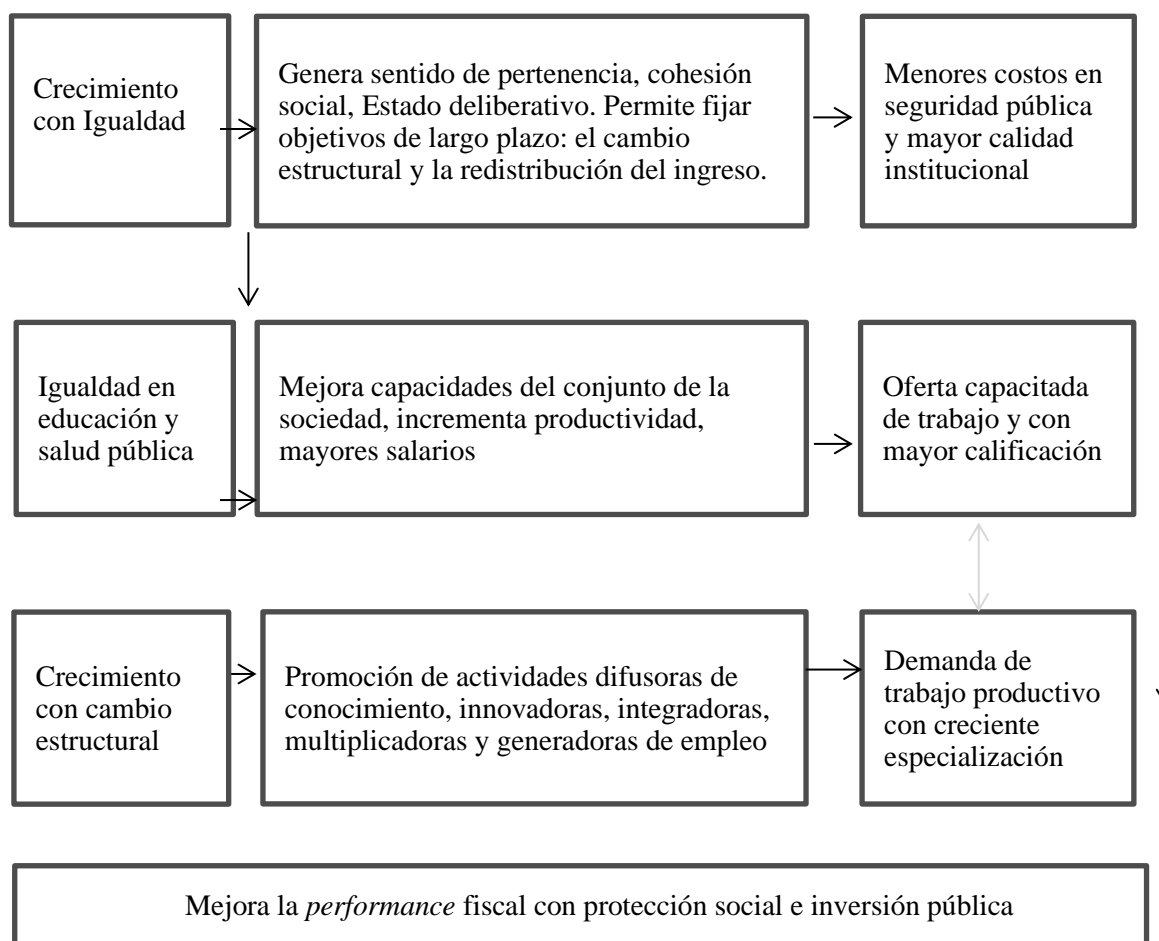
La Corriente Neoestructuralista Latinoamericana se diferencia de otras escuelas heterodoxas al sostener que desarrollo e igualdad son intrínsecamente inseparables. El desarrollo es el escenario propicio para la igualdad, asimismo la desigualdad es un obstáculo para el desarrollo. En el largo plazo hay un círculo virtuoso entre menores brechas sociales y de productividad, y un crecimiento dinámico y sostenido. El *factum historicum* es concluyente –una “regla de oro” en economía–, en el sentido de que desarrollo económico e igualdad social se producen solo con la confluencia de ambos. Se encuentran intrínsecamente integrados. Al contrastar la evidencia empírica de la distribución del ingreso y de riquezas, en sociedades más pobres y menos pobres, se observa la firme correlación entre desarrollo e igualdad (CEPAL, 2010).

La argumentación cepalina resalta que una mayor igualdad en materia de derechos, oportunidades y bienestar promueve un mayor sentido de pertenencia a la sociedad, y, con ello, una mayor cohesión social (ver esquema 1). Sin cohesión social y sin un Estado deliberativo difícilmente se puedan superar – como comunidad y país– los desafíos de un mundo más competitivo y complejo, y llevar a cabo una política de industrialización (cambio estructural) y social (redistribución progresiva de ingresos).

La situación contraria, indicada por un crecimiento desigual, origina exclusión, una sociedad más conflictiva y mayor poder de las elites. Crece la heterogeneidad estructural, la brecha salarial, la sobreexplotación de los recursos naturales, y una competitividad sistémica insostenible con una estrategia de desarrollo.

Una sociedad más integrada es condición para alcanzar creciente productividad y convergencia de ingresos. En efecto, la “competitividad auténtica” (CEPAL, 1996) se basa en mayores capacidades humanas, con mejor inserción productiva del conjunto de la sociedad. La estrategia de desarrollo que no supera tanto la base de la *cuasi* renta del trabajo barato como también la que pueda provenir de la renta de los recursos naturales no es sostenible, endógena ni igualitaria.

Esquema 1: Círculo virtuoso de igualdad con cambio estructural



Fuente: elaboración propia.

Una sociedad que difunde de manera más igualitaria oportunidades de educación y acceso al empleo formal va a disponer de una fuerza de trabajo con mayores capacidades y a la vez podrá aprovechar el uso de esas capacidades para avanzar en materia de productividad y competitividad, así como disponer de crecientes recursos fiscales para la inversión productiva y la protección social. Se trata de un sistema que universaliza el acceso oportuno a la salud, reduce los costos asociados a la morbilidad y desnutrición, y evita las pérdidas de productividad. La igualdad mejora la seguridad ciudadana y la calidad del sistema republicano⁴.

⁴ En la “trilogía para la igualdad” se pueden encontrar evidencias de lo expresado, en la mayoría de las secciones. Sin embargo, se recomienda el punto B del capítulo I de *La hora de la igualdad* (CEPAL, 2010).

La mayor igualdad en el ámbito de los derechos sociales permite la inclusión de toda la sociedad en cuanto a la “voz pública” y la visibilidad política. Dicho de otro modo, una mayor integración al trabajo digno, a la educación de calidad, a la información, al conocimiento y a las redes de protección e interacción social permite mejorar la capacidad de los ciudadanos para la participación en instituciones políticas y sindicales, el diálogo público, el voto informado, el uso de redes para hacer respetar sus derechos, el acceso a asociaciones civiles y el intercambio cultural. A mayor “voz pública” y representatividad en las instancias de deliberación, mayor incidencia de los grupos secularmente excluidos en decisiones que apuntan a redistribuir recursos y universalizar prestaciones, como también a promover ramas productivas nóveles y necesarias para el cambio estructural virtuoso.

El patrón de globalización que entró en crisis en 2008, dominado por el mundo financiero y con un relativo divorcio respecto de la economía real, mostró no solo generar volatilidad sino también ser muy excluyente, y ostentar el triste récord de la distribución más regresiva de los frutos del progreso en la historia contemporánea. La mayor igualdad constituye un referente normativo que debe orientar la acción del Estado en aras de reducir la vulnerabilidad y traducir el crecimiento económico en un acceso más difundido al bienestar (CEPAL, 2014).

La distribución primaria del ingreso. Aspectos conceptuales específicos

El análisis de la distribución primaria del ingreso surge de la Contabilidad Nacional, específicamente de la Cuenta Generación del Ingreso. En la Cuenta de Generación del Ingreso para la provincia –expuesto a continuación en el cuadro 1, migrado del Informe Final de actividades del CFI⁵– se pueden observar, en la primera columna, las categorías analíticas que forman parte del estudio (CFI, 2008). El cuadrante superior se inicia con el valor agregado bruto (VAB) a precios corrientes, el cual se extrae de la Cuenta de Producción del sistema de información de las Cuentas Regionales. El VAB se encuentra a “precio productor” y el primer paso consiste en su conversión a “precio básico”, dado que es el VAB a precios

⁵ Corresponde a la segunda etapa del estudio del PBP, de noviembre de 2008.

corrientes básicos, sobre el cual se realizan las imputaciones que corresponden a los factores productivos.

Para arribar a precios básicos a partir de precios productor se deben deducir “los impuestos por pagar o las subvenciones por cobrar sobre los bienes o servicios obtenidos como productos y los otros impuestos o subvenciones sobre la producción, como los que gravan la mano de obra, la maquinaria, los edificios u otros activos utilizados en la producción.” (CFI, 2008, p. 6).

Como se expresó *ut supra*, la retribución a los factores –trabajo y capital– que intervienen en el proceso productivo constituye los cargos al VAB a precios corrientes básicos. En primer lugar, la remuneración al factor trabajo asalariado (RTA) se descompone en remuneración al trabajo asalariado registrado (RTAr), que incluye las contribuciones, y la remuneración al trabajo asalariado no registrado (RTAnr).

La retribución al capital, que corresponde a la unidad institucional empresas, a su vez se divide en ingreso mixto bruto (IMB) y excedente de explotación bruto (EEB). El ingreso mixto se refiere a las retribuciones no salariales que reciben personas o grupos de ellas, pertenecientes a empresas familiares no formalizadas, y que no se corresponden únicamente con beneficios empresariales, sino que se confunden con ingresos familiares, dado que quien lo recibe no posee cuentas separadas para ambos. El excedente bruto de explotación comprende las rentas de la propiedad y de la empresa.

En el análisis sectorial de la Cuenta Generación de Ingresos no se calculan ni los impuestos a la producción ni el EEB, por lo tanto, es imposible arribar a la distribución primaria del ingreso por sector utilizando el PB a precios básicos. Solo es posible abordar el tema de la distribución por sector productivo, a partir de la distribución de las remuneraciones entre asalariados registrados y no registrados, recurriendo al PBP a precio productor por sector, que se encuentra en la Cuenta de Producción de la Contabilidad Nacional. Dejar de lado los impuestos no implica sesgos ni compromiso en la consistencia de los datos, debido a que los impuestos

sobre la producción en la provincia tienen un comportamiento muy estable año a año y escasa incidencia, en torno al 2 %⁶.

Previo a iniciar el estudio de la distribución del ingreso es necesario resaltar que la unidad institucional familiar destina básicamente su retribución al consumo. En cambio, las empresas atienden con una parte de ellos la formación bruta de capital. Por ello, cuando se observa un aumento porcentual del EEB, puede corresponder directamente a una situación de distribución regresiva del ingreso, es decir, a una concentración del ingreso (aumento relativo de la participación del EEB), como también puede deberse a un cambio en el patrón de acumulación en virtud a políticas industriales que fomenten el desarrollo (aumento relativo de la inversión o formación bruta de capital).

Cuadro 1

⁶ En cuanto al PBI la situación es un tanto diferente, ya que la incidencia de estos impuestos es mayor, en torno al 4 %, y se duplica en el año 2002, luego de la fuerte devaluación.

CUENTA DE GENERACIÓN DEL INGRESO															
PROVINCIA DE SANTIAGO DEL ESTERO															
en millones de pesos a precios corrientes															
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*	2007*	
(=) Valor Agregado Bruto (VAB) a precios corrientes de productor	1.973	2.209	2.241	2.342	2.464	2.356	2.297	2.287	2.774	2.960	3.365	4.288	5.414	6.905	
(-) Otros impuestos sobre los productos (específicos, Ingresos brutos y exportaciones)	36	34	39	45	51	50	49	47	47	61	75	101	114	148	
(=) VAB a precios corrientes básicos (VAB)pb	1.937	2.175	2.202	2.297	2.413	2.306	2.248	2.241	2.727	2.899	3.290	4.187	5.300	6.756	
Remuneración al trabajo asalariado (RTA)	1.030,2	1.090,0	981,4	1.039,9	1.011,8	936,4	866,3	887,4	716,1	1.066,4	1.322,5	1.530,6	1.989,1	2.541,2	
Remuneración asalariados registrados	876,4	932,0	841,0	837,3	809,9	751,0	680,8	737,0	592,5	743,4	1.068,4	1.285,0	1.640,3	2.067,4	
Sueldos y salarios declarados	641,1	694,8	665,6	667,4	645,3	603,6	559,5	589,9	473,2	598,8	852,5	1.022,7	1.300,8	1.640,0	
Contribuciones	235,3	237,3	175,4	169,9	164,6	147,4	121,3	147,1	119,3	144,6	215,9	262,3	339,4	427,4	
Contribuciones efectivas	192,6	200,4	175,4	169,9	164,6	147,4	121,3	147,1	119,3	144,6	215,9	262,3	339,4	427,4	
Remuneración asalariados no registrados	153,7	158,0	140,4	202,6	201,9	185,4	185,4	150,4	123,6	323,0	254,1	245,6	348,8	473,8	
Ingreso mixto bruto (IMB) (1)	416,8	408,0	364,7	471,9	390,8	347,2	370,3	402,0	288,7	426,0	593,3	509,7	644,9	1.138,9	
Excedente de explotación bruto (EEB) (1)	490	677	856	785	1.010	1.023	1.011	951	1.722	1.407	1.374	2.147	2.666	3.076	
VAB a precios corrientes básicos	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Participación de la RTA en el VABpb	53%	50%	45%	45%	42%	41%	39%	40%	26%	37%	40%	37%	38%	38%	
Participación del IMB en el VABpb (1)	22%	19%	17%	21%	16%	15%	16%	18%	11%	15%	18%	12%	12%	17%	
Participación del EEB en el VABpb (1)	25%	31%	39%	34%	42%	44%	45%	42%	63%	49%	42%	51%	50%	46%	
(1) Incluye otros impuestos a la producción															
Fuente: DPE, Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de Santiago del Estero.															

Si retornamos al cuadro 1, en el último cuadrante se ubican los porcentajes de participación de los factores productivos en el ingreso o VAB a precios básicos: RTA, EEB e IMB.

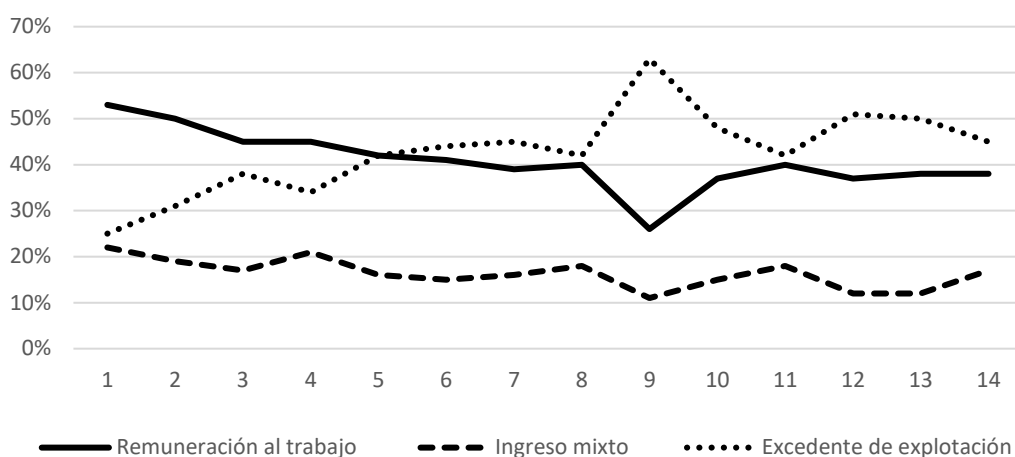
Los cálculos que se generan en este capítulo se relacionan con el examen del comportamiento de la RTA, el EEB y el IMB para la provincia y la ponderación de cada uno en el PBP. También se relacionan los valores provinciales respecto a los nacionales. Se expone también la dinámica de la distribución de la retribución entre asalariados registrados y no registrados por sector: primario, manufacturero o industrial, infraestructura y servicios.

3. Distribución funcional del ingreso en Santiago del Estero, 1994-2007

En el presente acápite se calcula la distribución del ingreso en valores absolutos y relativos a nación. En el cuadrante inferior es posible observar –en las cuatro últimas filas– la participación relativa de los factores productivos o la DPI. La DPI provincial muestra un sesgo decididamente regresivo en el período. Mientras que la participación de la RTA se reduce en un 15% en el VA, el EEB crece un 20%. La participación de la RTA respecto al VA provincial a precios corrientes básicos, parte de un 53% en el año 94, para cerrar la serie con un valor del 38% en 2007. El EEB, crece del 25% al 45% para iguales años, lo que pone de manifiesto un proceso de concentración de ingresos y ampliación de las brechas distributivas.

En el gráfico 1 se muestran las trayectorias y tendencias de las retribuciones a los factores productivos. Como se expresó, la RTA parte del 53%, por encima del EEB y del IMB en 1994, pero muestra una tendencia a la baja hasta el año 2001. Su participación había descendido leve y gradualmente al 40%. Al año siguiente –2002–, en plena crisis del Plan de Convertibilidad, se desploma al 26%. Durante los dos años siguientes se recompone y luego entra en una meseta por debajo del 40%, a pesar de que ésta es la etapa de mayor crecimiento, con estabilidad. Este nuevo valor se encuentra por debajo de los correspondientes a los años anteriores, en los que estuvo vigente el Plan de Convertibilidad. Puede interpretarse como la acción del efecto histéresis operando sobre la distribución del ingreso. Luego de una crisis se produce la recuperación, pero con un quiebre de tendencia, hacia un nivel inferior.

Gráfico 1. Participación en el Ingreso. Santiago del Estero

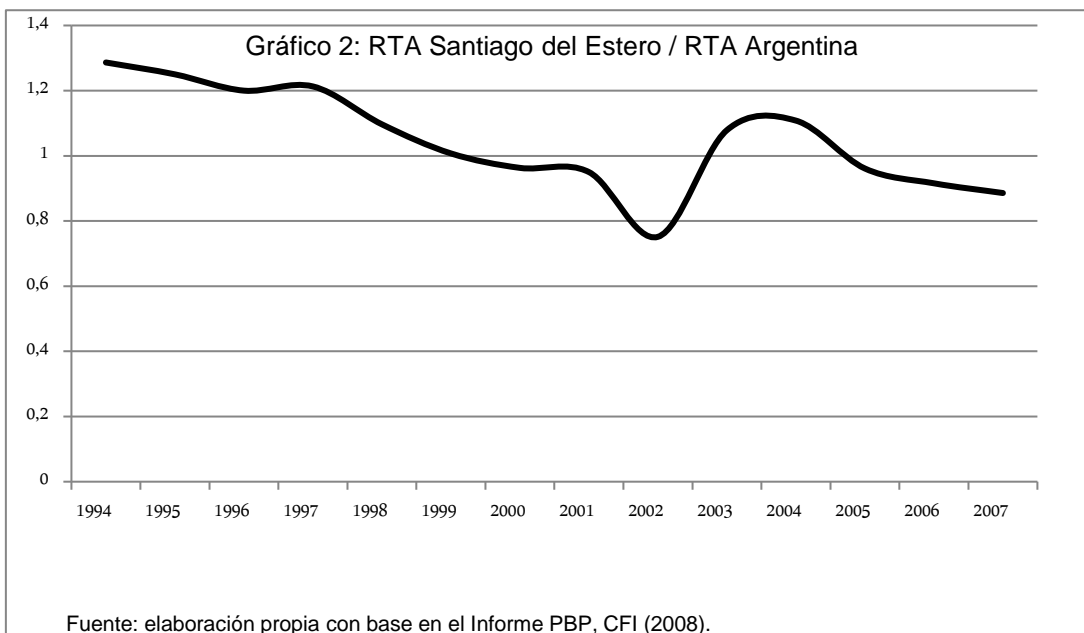


Fuente: elaboración propia en base al Informe PBP, CFI (2008)

En oposición, la tendencia del EEB es claramente positiva, con un valor de 1,6% anual (línea de tendencia). Con oscilaciones, crece desde el 25% en 1994, hasta llegar a un máximo del 63% en el 2002. Luego se reacomoda, en torno al 50%.

Finalmente, el IMB posee una tendencia negativa, pero menos pronunciada y volátil que la RTA. Cae entre los años 1994 y 2002, del 22% al 1%. En los siguientes años sube al 18%, para retrotraerse al 12% en 2005/06, y crecer al 17% en el último año de la serie.

En el gráfico 2 es posible apreciar el deterioro de la participación de la RTA provincial, en referencia al mismo coeficiente, a nivel nacional. El deterioro de la DPI provincial a valores absolutos se repite en términos relativos respecto a nación, lo cual indica que el sesgo regresivo de la DPI provincial fue mayor que el observado en el promedio nacional. Santiago del Estero parte de una participación de los asalariados del 53%, muy por encima del 41% de nación en 1994 (RTA relativo 129%). Ya en el año 1999 igualan sus valores en el 41%, para culminar el 2007 por debajo: 38% vs. 43% (RTA relativo 89%). El año 2002 refleja la peor posición relativa de la provincia frente a nación (RTA relativo 75%). La crisis afectó con mayor severidad a la provincia, lo que se vincula con la menor institucionalidad (mayor precariedad) del empleo en la economía provincial.



En términos absolutos, a partir del año 2000, la característica saliente que se observa es la gran volatilidad de la DPI provincial. En el año de la crisis, 2002, la RTA en Santiago cae 14 puntos porcentuales: 40% en 2001 a 26% en 2002 (ver cuadro 1, antepenúltima fila), los cuales recupera en los dos años siguientes: 2003 (37%) y 2004 (40%). La RTA en nación cae un 9%, y comienza a recuperarse paulatinamente, pero sin interrupciones. La provincia, en cambio, desciende en 2005 a 37%, para terminar en 2007, 5 puntos porcentuales por debajo de nación.

El gráfico 2 da cuenta del preocupante signo regresivo de la DPI de provincia en relación a nación. Los dos únicos años positivos, en los cuales mejora la DPI provincial, tanto en términos absolutos como relativos, corresponden a 2003 y 2004. Sin embargo, al observar el comportamiento de la RTA registrado y no registrado, esta recuperación se debió al aumento de la RTA no registrado, mayoritario en la provincia, y más sensible frente a los ciclos (EPE mayor). Es decir, la mejora relativa se debió al empuje de la recuperación de los empleos precarios, por lo tanto, resulta no sustentable sino volátil.

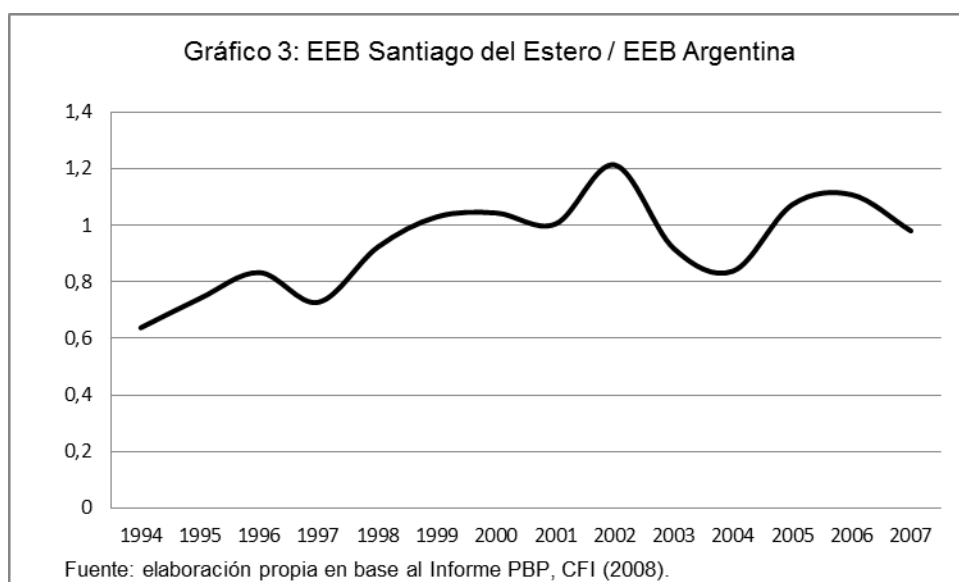
En el gráfico 3 se puede observar el desempeño de la participación de la EEB provincial –en el valor agregado a precios corrientes básicos– respecto al promedio nacional.

El signo para la provincia también resulta negativo en cuanto progresividad. Nación muestra una brecha importante del EEB respecto a provincia: 39% vs. 25% al comienzo de la serie, en 1994. Sin embargo, la aceleración del crecimiento de la EEB provincial conduce a que terminen la

serie en el año 2007 solo un punto por encima, lo que manifiesta la tendencia negativa de la distribución de la provincia en relación a nación, que acompaña la regresividad absoluta de provincia.

En la fase de crecimiento del Plan de Convertibilidad, y hasta 1998, cuando comienza la depresión, Santiago del Estero muestra una EEB relativa menos concentrada (menor al 100%). A partir de ese año, el comportamiento de la participación de la EEB en la provincia se vuelve más volátil, pero ya supera la participación de la EEB respecto a nación. En el gráfico 3 se observa la tendencia creciente de la participación de la EEB provincial relativa, más allá de algunos años donde se reduce.

El gráfico 3 muestra ciertas oscilaciones, que no modifican la tendencia a la regresividad de la DPI de provincia frente a nación. En la salida del Plan de Convertibilidad –año 2002–, llega a su cúspide.



Con respecto al IMB provincial presenta una trayectoria semejante a nación, salvo dos diferencias destacables. Primero, su gran volatilidad, y segundo el repunte del año 2005 a 2007, fase en la cual nación cae del 14 % al 11 %, mientras provincia avanza del 12% al 17%. Esto produjo una variación de los valores relativos provincia-nación del 86% al 152% (gráfico 4).

4. Distribución del salario por categoría de empleo: asalariado registrado (ar) y asalariado no registrado (anr), por sector.

Cuadro 2: RTA promedio por puesto de trabajo y sector. Santiago del Estero														
Sector Año	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Primario	1344	1506	1634	1572	1632	1453	1137	1275	1469	2040	2556	2828	3510	4211
Industrial	4865	4680	4701	5994	5392	5376	3351	3007	3628	8489	5293	4401	5285	4312
Servicios	2877	2826	2081	2562	2085	2431	2400	1868	1177	4558	2625	2141	2661	4092
Infraestructura	5702	3600	4820	5212	4356	4533	4851	3639	3401	2470	2646	2953	4373	4985

Fuente: elaboración propia con base en 3º Informe e Informe Final del PBP, Cuenta Generación del Ingreso, CFI (2008)

En el cuadro 2 se expone la estructura sectorial de la RTA promedio por puesto de trabajo. La nota destacada es el proceso de convergencia sectorial que se observa en los salarios promedio, si se comparan las remuneraciones en 1994 con las de 2007.

Al inicio de la serie, en 1994, se presenta una fuerte dispersión sectorial. Infraestructura poseía el liderazgo de la RTA promedio anual, luego industria. Alejado se hallaba el sector servicios, y el más deprimido era el sector primario. La RTA promedio del sector primario representaba solo el 24 % de la RTA en el sector infraestructura, servicios la mitad, e industria el 85 %.

De 1994 a 2000 la asimetría se reduce, y se percibe como elemento común el deterioro de las RTA para todos los sectores. A partir de allí, el sistema entra en un escenario turbulento, producto de varios choques. La depresión del quinquenio 1998-2002, la turbulenta caída de la convertibilidad en 2001-2002, la intervención federal en la provincia en 2004 y los cambios de gobierno generaron modificaciones importantes en la estructura salarial por sector.

La RTA promedio por puesto de trabajo en el sector agrícola muestra un quiebre en torno a la caída de la convertibilidad. Se observa un ciclo de estancamiento (1994-1999); el derrumbe en 2000, y luego el rebote y recuperación (2001-2007), que hace que el período culmine con una RTA

promedio de \$4.211, por encima del sector terciario, y muy cerca del sector secundario.

El sustancial incremento se debe de manera excluyente al explosivo comportamiento de las remuneraciones entre el 2000 y 2007, y también a la lenta evolución de los puestos de trabajo. La RTAnr (es decir, la masa salarial de los asalariados no registrados) se incrementó de 20,4 millones de pesos a 92,6 millones, y las RTAr, de 21,1 millones a 102,6 millones, entre los años mencionados.

El empleo para los mismos años (2000-2007) creció moderadamente, acompañando la recuperación de la economía y el salto agroexportador. Los puestos de trabajo de los asalariados no registrados (Anr) subieron de 17.947 a 21.989, mientras que asalariados registrados (Ar) aumentaron de 6.248 a 7.668, lo que mantiene el alto índice de informalidad que caracteriza al sector.

En el sector secundario se percibe un comportamiento más volátil. Se destaca el año 2003, el cual muestra un pico singular fuera de la trayectoria previa y posterior. Los tres primeros años, la RTA se ubica en valores apenas por debajo de los \$5.000. Luego avanza y –entre 1997 y 1999– asciende a valores que rondan los \$5.500. Durante la crisis, 2000 a 2002, cae a un mínimo de \$3.007 –en 2001–. En el año 2002 alcanza un valor de \$3.628, y al año siguiente se produce el rebote, y trepa hasta su máximo de \$8.489 (134% de aumento). Luego se reduce a \$5.293 en 2004 (-38%), y en los últimos años del período se reacomoda con oscilaciones, hasta llegar al 2007 con un valor de \$4.312.

El sorprendente aumento del 134% de la RTA promedio entre 2002 y 2003, y su pico de \$8.489 en 2003, fue solo un hecho aislado. Para encontrar su explicación es necesario analizar los dos componentes que conforman la RTA promedio por separado: cantidad de puestos de trabajo (denominador) y masa de remuneraciones o RTA (numerador) por categoría de asalariados, registrados y no registrados.

En el 2003, el mercado de trabajo se recuperó de la fuerte caída en 2002. La masa salarial de los no registrados (RTAnr) aumentó un 314 %, y los

puestos de trabajo un 77 %, pasando de 4.410 puestos en 2002 a 7.810 en 2003⁷.

El trabajo registrado también contribuyó en el rebote, pero solo en las remuneraciones. La RTAr promedio por puesto de trabajo se incrementó un 182 %, mientras que los puestos de trabajo, en cambio, sufrieron una leve caída del 1 % (2.708 en 2003 y 2.745 en 2002).

El aumento de la masa salarial, tanto de los asalariados no registrados (314 %) como de los registrados (182 %), en conjunción con el aumento menos espectacular de los puestos de trabajo de los asalariados no registrados (77 %), y la inmovilidad de los puestos de trabajo de los registrados condujo al aumento de 134 % del 2003 en la RTA promedio por puesto de trabajo.

La extraordinaria reacción del trabajo no asalariado se encuentra fuertemente vinculado a dos factores primordiales. El excedente de fuerza de trabajo y la alta prociclicidad de esta categoría de empleo –debido a su escasa formalidad y al bajo costo de entrada y salida– en este segmento del mercado de trabajo. Subyace en este entramado la deficiencia en la estructura productiva, con la secular debilidad del sector privado de la economía provincial para crear puestos de trabajo formales.

Es importante realizar un breve apartado con el propósito de remarcar la profunda segmentación del mercado de trabajo en la industria, y la brecha entre las remuneraciones entre el trabajo formal e informal⁸. El salario promedio anual de los asalariados no registrados evolucionó de \$3.628 en 2002 a \$8.489 en 2003. En cambio, el salario promedio anual del asalariado registrado fue de \$9.523 en 2002, para trepar a \$26.403 en 2003. Esta tremenda brecha creciente en 2003 alcanzaba ya el 211%.

En síntesis, se dio un pico en el año 2003, motivado por la drástica y divergente recomposición de las remuneraciones en ambos segmentos, registrados y no registrados, acompañada por un ingente aumento de los puestos de trabajo no registrado, con exigua baja de los registrados. Esta

⁷ Para seguir escalando a 10.014 en 2004. En dos años la cantidad de asalariados no registrados aumentó un 127 %.

⁸ *Ut infra*, en esta misma sección se volverá sobre la cuestión de manera más detallada.

última situación tuvo vínculo directo con el aumento de la precarización del trabajo y de las brechas salariales.

La RTAnr promedio anual en el sector de servicios se mantuvo entre los \$2.000 y \$3.000 hasta la crisis de 2001/2002. Cayó de forma abrupta durante esos años. En 2000 la RTA anual por puesto de trabajo alcanzaba una cifra de \$2.400. En 2001 bajó a \$1.868, para precipitarse en 2002 a \$1.177. Este derrumbe fue producto de la fuerte disminución de la masa de remuneraciones. Entre 2000 y 2002 cayó de pesos 91,7 millones a 43,9 millones (-52%). La cantidad de puestos de trabajo, mientras tanto, solo se redujo en un 2%, de 38.216 a 37.306. El proceso de terciarización forzada producto del exceso de fuerza laboral es la causa del cuentapropismo y del trabajo informal en general. En plena crisis, mientras los puestos de trabajo precarios se reducen solo un 2%, la masa salarial se desploma, debido a que el puesto de trabajo se mantiene por cuestiones de sobrevivencia, pero con menos horas acentuando el subempleo. Ambos comportamientos explican la caída de las remuneraciones promedio por puesto de trabajo en esta categoría.

La recuperación que comenzó en el año inmediato posterior a la crisis consistió primero en una fuerte recomposición de las remuneraciones. La RTAnr anual promedio saltó un 350% e 2003, acompañada por un aumento de la cantidad de puestos de trabajo, de 37.306 a 43.333. Los años posteriores fueron de aumento constante de puestos de trabajo, con caída de las remuneraciones (terciarización forzada) hasta el año 2005. En el año 2006 la cantidad de puestos de trabajo había llegado a los 6.081, un 72 % de aumento respecto a 2002. Los dos últimos años de la serie, 2006 y 2007, las remuneraciones modifican su signo negativo, y comienzan a aumentar.

Finalmente, el sector infraestructura es el más remiso en iniciar la recuperación. Este sector⁹ ve caer las RTAnr anual promedio, de 1994 a 2003, un 55 % (de \$5.702 a \$2.470). La causa fundamental fue el derrumbe de la masa de remuneraciones. En 1998 se encontraban en un pico de 90,8

⁹ El sector que prepondera en infraestructura es construcción. En regiones de insuficiente absorción de empleo –tal la característica de la provincia de Santiago del Estero– el Estado utiliza con preferencia este sector para sus políticas compensatorias, mientras posea cierto desahogo fiscal. Por ello es posible observar su crecimiento, no necesariamente en ciclos recesivos, sino en las situaciones presupuestarias que así lo permitan.

millones, para disminuir a 18,5 millones en 2004 (80%)¹⁰. En el año 1998 alcanzan el tope de puestos de trabajo con 18.088, mientras su mínimo se observa en 2004, con 6.993. Comienza allí su fase de recuperación, contemporánea a la normalización institucional, hasta alcanzar los 17.554 puestos de trabajo en 2007.

El vínculo entre estas variaciones y la situación financiera del Estado es evidente. El año 1998 es el último año del ciclo de crecimiento del plan de convertibilidad (puestos de trabajo = 18.088); 2003 corresponde al inicio del período de fuerte la recuperación nacional, pero en Santiago del Estero el quinquenio perdido se alargó debido a la crisis institucional del 2003 y 2004 (empleo = 6.993 en 2004), cuando cae el juarismo y sucede la Intervención Federal. De allí al 2007 se da la regularización democrática y el comienzo de un nuevo sendero de estabilidad institucional y recuperación económica (empleo = 17.554 en 2007). Es posible observar cómo las estrategias compensadoras del Estado tienen un fuerte vórtice en el sector de la construcción. Es posible relacionar esta estrategia con la oferta excedente de mano de obra, producto de la transición degenerativa.

5. Puestos de trabajo y brecha salarial por sector

El exceso de fuerza de trabajo, fruto de la debilidad de absorción del sector privado, conduce causalmente a fijar la mira en el sector industrial. La industria en la provincia nunca “despegó” y esto constituye el factor excluyente para explicar la insuficiencia de demanda de trabajo del sector privado. La línea investigativa concluye en los vicios de la estructura productiva: el *alpha* de la situación de desigualdad y marginación de la provincia.

Para construir el cuadro V.3 se tomaron dos indicadores, la cantidad de puestos de trabajo y la RTA promedio anual para toda la serie 1994-2007, y se segmentaron entre asalariados registrados (Ar) y asalariados no

¹⁰ Este año de 2004 corresponde a la crisis institucional de la provincia por la que cae el juarismo y el gobierno nacional envía una nueva intervención federal. Esta situación afectó la estrategia de expandir la construcción, debido a que las obras deben ser planificadas y luego licitadas, procesos que fueron suspendidos por la crisis institucional.

registrados (Anr). Al comparar solamente estas dos categorías, dentro de la estructura de empleo, se observa que el sector primario es el más precarizado y regresivo, con solo un 26% de Ar, frente a un 74% de Anr. Presenta una gran brecha salarial: el 52% de la RTA la recibe el 26% de Ar, frente al 48% de masa salarial que toma el restante 74% de asalariados registrados. Los Ar poseen el triple de salario que los Anr: \$6.292 vs. \$2.012.

La estimación lineal indica que la tendencia es a agrandar las brechas de desigualdad (cuadro 3, último recuadro). Este proceso de divergencia es el lugar común en el comportamiento de todos los sectores. Como se muestra en las columnas 6 y 7 del cuadro, la tendencia en el sector agrario es que la RTAr promedio por puesto de trabajo crezca \$558 por año, frente a los \$174 para la RTAnr promedio por puesto de trabajo.

Cuadro 3: Puestos de trabajo y remuneraciones. Promedio anual 1994-2007. Santiago del Estero.								
Sectores	Asalariados registrados/no registrados promedio anual 94-07		Remuneración promedio anual 94-07		RTA línea de tendencia 1994-2007			
	Participación en puestos de trabajo en	Participación en la RTA en %	Asalariados registrados (Ar)	Asalariados no registr. (Anr)	Crecimiento anual en pesos		Ordenada al origen	
					Asalariados registrados (Ar)	Asalariados no registrados (Anr)	Asalariados registrados (Ar)	Asalariados no registr. (Anr)
primario	26 / 74	52 / 48	6.296	2.012	558	174	2.108	707
industrial	40 / 60	65 / 35	14.651	4.912	1.009	4	7.081	4.884
servicios	58 / 42	88 / 12	14.397	2.599	162	51	13.182	2.219
infraestructura	33 / 67	64 / 36	15.022	4.110	568	- 109	10.760	4.929
total			13.762	2.841	259	60	11.824	2.388

Fuente: elaboración propia con base en el 3º Informe e Informe Final del PBP, Cuenta Generación del Ingreso, CFI, 2008.

Sin embargo, esta profundización de las asimetrías, medida a través de la línea de tendencia, es la menos pronunciada respecto a los demás sectores. Por ejemplo, la tendencia en el sector manufacturero indica que por cada \$1.009 de aumento de la RTAr promedio anual, la RTAnr solo sube \$4. Pero aún queda lugar para un sector más regresivo: el sector infraestructura, en el cual la RTAr per cápita crece \$568 por año, mientras que la RTAnr cae. De este modo, se reduce promedio anual \$109. En este sector la desigualdad se agrava por la concentración del empleo en los Anr, con un 67% de puestos de trabajo, contra el 33 % de los Ar.

El sector de la industria, en cambio, es el que más participación del empleo registrado posee, un 58%. El sector terciario, pese a incluir al sector

más formal de la economía que contiene más de la mitad de los Ar de la provincia –la administración pública–, solo suma el 40% de los mencionados Ar, lo cual implica la exagerada precariedad del trabajo en los restantes sectores de servicios.

La ordenada al origen que –en la ecuación de la recta de tendencia– es el punto de corte con el eje de las ordenadas, es decir, el nivel de la recta al inicio de la regresión indica las fuertes brechas tanto intersectoriales como intrasectoriales. Medidos los extremos de la ordenada al origen, los Ar del sector terciario poseen una remuneración 6 veces mayor que los del sector primario: \$13.182 vs. \$2.108.

El sector con mayor asimetría es el terciario. Un Ar ostenta 6 veces la remuneración de un Anr (\$14.397 vs. \$2.599). En la dirección opuesta se encuentra el sector secundario, en el cual los Ar cobran “solo” un 200 % más que los Anr (\$14.651 vs. \$4.912).

Es importante resaltar la importancia de las políticas industriales. Un Ar de la industria posee una tendencia a subir sus salarios en \$1.009 anual, el doble de cualquier otro sector. Esta suma podría dispararse si Santiago del Estero poseyera una política industrial tendiente a desplegar las ramas intensivas en capital, que son dinámicas desde la demanda y la tecnología. Por cierto, cualquiera sea la rama industrial que se estudie en la provincia, ninguna posee alguna de estas características.

Al renovarse la vigencia de “trampas de la pobreza”, el exceso de fuerza de trabajo –emergente de una estructura productiva que sufre la transición degenerativa, y expulsa constantemente trabajadores del sector rural– sumado a un tejido amplio de economía campesina de tipo lewisiana y una industria de escasa participación en el producto –con bajo nivel tecnológico, competitividad y capitalización, concentrada en ramas “naturales”, incapaz de crear suficientes empleos formales– terminan forzando la terciarización.

Las condiciones de subsistencia en el sector rural no se modifican con la migración de la fuerza de trabajo, debido a que no se altera la productividad. El empleo urbano crece por presión de la oferta, en condiciones de precariedad y baja remuneración. El exceso de fuerza laboral se mantiene en el sector rural y se exporta al sector servicios, y los bajos salarios condicionan el progreso. Este círculo se reproduce una y otra

vez, en un bucle divergente, lo que tiene como efecto una creciente desigualdad y marginación.

5.1 Renta (RTA) sectorial promedio por puesto de trabajo de la provincia respecto a nación

En el cuadro 4 se observa el valor del coeficiente conformado por los valores de la RTA santiagueña promedio por puesto de trabajo, por gran sector en relación a nación¹¹. El cuadro, desde lo económico, resalta dos hechos estilizados que tienen vinculación con el equilibrio de bajo nivel que emerge de sus estructuras productivas: el nivel de atraso y pobreza de la provincia y la tendencia a la pauperización, con independencia de los modelos, los gobiernos y los ciclos.

Cuadro 4: Relación RTA Santiago del Estero / RTA Argentina por sector. Promedio anual por puesto de trabajo. En %.

Sector Año	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Primario	26	30	33	31	32	28	22	24	25	27	28	25	25	24
Industrial	45	39	40	55	50	47	28	24	26	67	46	41	52	44
Servicios	28	28	21	26	21	25	24	19	12	43	22	15	15	19
Infraestructura	54	34	47	55	46	48	53	38	36	23	22	21	24	23

Fuente: elaboración propia con base en el 3º Informe e Informe Final del PBP, Cuenta Generación del Ingreso, CFI, 2008.

En la provincia, todos los sectores soportan el peso del retraimiento relativo de las remuneraciones. Sin embargo, el sector primario y el terciario resultan los más afectados, con salarios per cápita que apenas cubren un cuarto del valor de los que rigen a nivel nacional. En el sector primario durante el ciclo de auge del Plan de Convertibilidad –1995-98–, la RTA relativa por puesto de trabajo (provincia respecto a nación) llegó a su techo, superando la barrera del 30%.

El sector con mejor nivel y de menor diferencia relativa lo constituye el sector secundario. El salario de la provincia en este caso resulta menor a

¹¹ Este coeficiente permite medir la RTA promedio anual del período 1994/2007, relativa al mismo valor a escala nacional.

la mitad del nacional, con dos picos, en el 97, 55%, y 2003, 67%. El piso se encuentra en el año 2001, con el 24%. Es importante señalar, que este sector es el de menor peso relativo en la estructura provincial, con índices de participación que nunca lograron superar el 8% del PBP.

El sector terciario, junto a infraestructura, presenta tendencias francamente negativas. Comienzan el período en 1994 con valores de 28% y 54%, para concluirlo, en 2007, con el 19% y 23% respectivamente. Las consecuencias sociales del deterioro afectan especialmente a los sectores más vulnerables, lo que agrava la desigualdad, debido a que el sector servicios es el repositorio del exceso de fuerza de trabajo y concentra más del 60 % del empleo. Infraestructura, por otro lado, posee un gran porcentaje de empleo no calificado, vinculado a construcción.

6 Reflexión final

Tradicionalmente las economías centrales han ubicado en un lugar preferencial al objetivo macroeconómico del crecimiento o eficiente asignación de los recursos. Sin embargo, la distribución del ingreso no le ha ido a la zaga¹². En este sentido, David Ricardo expresa: “El conocimiento de las leyes que gobiernan la distribución es el problema primordial de la Economía Política” (Ricardo, 1817).

La equidad en la distribución del ingreso es un objetivo de toda política y debe considerársela como el fruto de acciones complejas y concertadas en ámbitos diversos. Es el resultado de fuerzas múltiples, que deben ser planificadas con la inclusión amplia de políticas económicas, sociales, tecnológicas, sociales, institucionales, que afecten tanto estructuras como instituciones.

Cuando existe un Estado deliberativo, que coloca la distribución del ingreso y al patrón de acumulación en el “trono” que le corresponde, y – mediante pactos sociales– despliega políticas con propósitos estratégicamente planteados, puede simplificar los problemas sociales y su propia órbita de actuación.

¹² En el capitalismo periférico el tema central lo constituye el desarrollo social, como derivación y continente del desarrollo económico.

En cambio, si se la desatiende, el Estado se ve forzado a intervenir en una cantidad de espacios diversos que se problematizan, y que finalmente conducen a un círculo vicioso, en el que los factores negativos se refuerzan.

En Santiago del Estero, región marginal del subdesarrollo capitalista, la marginalidad aumenta, las asimetrías salariales se hacen más notorias, la productividad se mantiene estancada, la brecha respecto a nación crece, el excedente de fuerza laboral que no encuentra cabida en el segmento formal se agudiza, la pobreza, la concentración y diferencias territoriales, la inestabilidad y tantos otros problemas no encuentran solución. Mientras el Estado destina ingentes esfuerzos y recursos para mitigar un escenario que por lo complejo parece inmanejable.

La distribución funcional del ingreso en la provincia sufrió un deterioro permanente, un sendero decididamente regresivo. Los asalariados entre 1994 y 2007 perdieron un 15% de participación en el ingreso, mientras el EBE subió un 20%.

Los asalariados que en 1994 concentraban el 53% del ingreso sufrieron el golpe de la crisis en 2002, y cayeron al 26%. Entre el 2003 y 2007 –una inmejorable etapa de expansión de la economía, con tasas récord de crecimiento con estabilidad– no lograron recuperar valores históricos, y oscilaron en torno al 40%, lo que pareciera marcar una nueva y menor meseta. El efecto histéresis podría aplicarse en este caso para explicar lo sucedido.

El deterioro de la DPI provincial a valores absolutos se repite en términos relativos respecto a nación. Resulta esta la causa por la que Santiago del Estero, aun cuando parte de una participación de los asalariados del 53% –muy por encima de la de nación (41% en 1994)–, culmine en 2007 debajo (38% vs. 43%). Con respecto al EBE, en 1994 provincia participaba con un 25%, por debajo de nación (39 %). En 2007 la diferencia se había reducido a un punto porcentual.

Es importante resaltar la importancia de las políticas industriales. Un Ar de la industria santiagueña posee una tendencia a subir sus salarios en \$1.009 anual, el doble que cualquier otro de los sectores. Esta suma podría dispararse si Santiago del Estero poseyera una política industrial tendiente

a desplegar las ramas intensivas en capital, dinámicas desde la demanda y la tecnología.

A través del estudio es posible advertir que la vigencia de la “trampa de la pobreza”, posee una dimensión estructural imposible de soslayar. En este sentido, catalogar a Santiago del Estero como una sociedad tradicional, no resulta estrictamente correcto. Si bien posee una importante base rural rezagada -tanto productiva como del empleo-, de escasa productividad, con hegemonía de la economía familiar de subsistencia, se han originado cambios estructurales que continúan profundizándose.

Un rasgo estructural que la identifica viene dado por su dificultad para generar las condiciones que promuevan niveles adecuados de formación de capital y alcanzar la etapa del “despegue”, en términos de Rostow. En ningún momento de su historia, Santiago del Estero logró rangos de “modernidad”, en el sentido *lewisiano* de la expresión.

La secular lasitud de su sector industrial, derivó en una insuficiente demanda de mano de obra que, junto a la imposibilidad del sector rural de retener su fuerza de trabajo, condujo a la población excedente a buscar refugio en el sector servicios, dando lugar a la “terciarización forzada”. Por un lado, se presenta un sector agropecuario con importante cuota en el producto y en el empleo; con una reducida productividad del trabajo e incapaz de retener su población, clásico de las sociedades tradicionales en las etapas tempranas de la transición hacia la modernidad. Pero también se observa un significativo sector terciario, propio de las sociedades posindustriales. ¿Cómo se explica esta aparente contradicción?

Para comenzar a acercarse a una respuesta, el modelo de Lewis “Desarrollo con oferta ilimitada de mano de obra” (1954) , basado en la transición de una sociedad tradicional y pobre, a otra moderna y de creciente productividad, puede resultar útil. Este tipo de transformación social se expone a partir de dos sectores: un sector primario con productividad marginal igual a cero y salario de subsistencia, y un sector industrial, con un salario mayor, que se nutre de la oferta abundante de mano de obra y que permite mejoras constantes en la productividad media y la riqueza de la sociedad.

Cuando se agota la mano de obra excedente es posible arribar, en estadios superiores al planteado por Lewis, a formas más evolucionadas basadas en estrategias de oferta sustentadas por la mejora tecnológica endógena. En este

sentido, la competitividad sistémica juega un rol esencial para el paso hacia la industrialización por sustitución de exportaciones (ISE), hasta arribar finalmente a las “sociedades de conocimiento”. Es lo que se conoce como el *continuum* desarrollista.

En la “terciarización forzada” en cambio, la industria en ninguna etapa logra asumir el liderazgo -ni la inversión el rol dinamizador-, con una débil participación en la estructura productiva y del empleo. La población proveniente del sector rural se refugia en el sector servicios, en empleos precarios, al no encontrar cabida en el empleo privado formal. Se utiliza el término “transición degenerativa”, dado que ésta se pierde o se desvía de su normal desenvolvimiento hacia el desarrollo (Escaith, 2006).

Cuando el sector industrial no asume la función “dinamizadora” del desarrollo, sucede que el exceso de mano de obra rural busca refugio en el sector servicios, en actividades de baja productividad, especialmente empleo público, comercio, construcción, servicio doméstico. Se transita de una sociedad con un importante sector agrícola familiar de subsistencia, a una sociedad con creciente presencia de servicios, pero con igual condición de subsistencia.

Reforzando lo indicado, la transición degenerativa se produce a partir de la imposibilidad por parte de las regiones marginales de la periferia de generar las condiciones, cualidades, virtudes y características necesarias para el despegue. En este sentido se trata de identificar bajo este concepto, aquellas sociedades que no lograron en ningún momento de su desenvolvimiento, concentraciones adecuadas de acumulación de capital. Su industria no logró niveles de participación significativos, tanto en el producto como en el empleo y se recostó sobre ramas tradicionales o “naturales”, basadas en actividades primarias e intensivas en mano de obra. El excedente de empleo, encontró refugio en el sector servicios de baja productividad, que creció por la presión que ejerció dicho excedente.

La transición degenerativa se caracteriza por la relación indirecta entre cambios en la productividad y absorción de empleo, producto de la escasa incorporación tecnológica y débil acumulación de capital. Es decir que las ramas de actividad que mejoran la productividad, son a su vez, las expulsoras de empleo. En oposición, las ramas que absorben empleo son las que reducen su productividad.

El excedente de empleo, originado por la expulsión del sector primario, incapaz de retener su mano de obra, se inserta forzosamente en el sector servicios, ante un sector industrial pequeño e inerte. A medida que el sector agrícola disminuye su participación en el empleo, el sector servicios lo aumenta; mientras que la productividad del total de la economía permanece estancada, al igual que las remuneraciones del segmento secundario del mercado de trabajo (o el sector informal). Por lo tanto, se produce un empobrecimiento paulatino de la sociedad por el tipo de cambio estructural, donde las actividades que incrementan su productividad pierden participación en el empleo, el cual se va concentrando en ramas cuya productividad decae. La baja acumulación y la consecuente demanda insuficiente de trabajo, se encuentran en los orígenes de este círculo vicioso. Como se expresó, el núcleo de esta forma de equilibrio de bajo nivel, se encuentra en la baja formación de capital y ésta deviene de la particular estructura productiva. Estos procesos se desenvuelven en círculos que se reproduce una y otra vez, en un bucle divergente y monótono, que produce cada vez mayor desigualdad y marginación.

7. Bibliografía

- Acemoglu, D., y Robinson, J. A. (2012). *Por qué fracasan los países*. Deusto SA ediciones.
- Bauer, P. (1983). *Crítica de la Teoría del Desarrollo*. Buenos Aires: Orbis.
- CEPAL. (1949). *El desarrollo de América Latina. Algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL. (1987). *Raúl Prebisch: un aporte al estudio de su pensamiento*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL. (1996). *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria de América Latina y el Caribe en los años noventa*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL. (2007). *Progreso técnico y cambio estructural en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL, Documento de trabajo, N° 136 (LC/W.136).
- CEPAL. (2010). *La Hora de la Igualdad*. Santiago de Chile: CEPAL.

- CEPAL. (2014). *Pactos para la igualdad. Hacia un futuro sostenible*. Lima: CEPAL.
- CEPAL. (2015). *El desafío de la sostenibilidad ambiental en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CFI. (2012). *El Sistema de Cuentas Nacionales*. CABA: Consejo Federal de Inversiones.
- Consejo Federal de Inversiones. (2007). *Producto Bruto Provincial de la Provincia de Santiago del Estero: 1993-2005*. CABA: CFI.
- Consejo Federal de Inversiones. (2008). *Producto Bruto Provincial. Santiago del Estero: 1994/2007*. CABA: Consejo Federal de Inversiones.
- de Estrada, M. (2010). Geografía de la frontera: mecanismos de territorialización del agronegocio en frontera agropecuaria de Santiago del Estero, Argentina. *NERA*, 13(17), 81-93.
- Di Filippo, A. (2009). Estructuralismo latinoamericano y teoría económica. *Revista de la CEPAL*, 98.
- Ekelund, R., y Hébert, R. (1992). *Historia de la teoría económica y su método*. 3^o Edición. Madrid: Interamericana de España.
- Escaith, H. (octubre de 2006). Industrialización truncada y terciarización sustitutiva en América Latina. (U. N. Méjico, Ed.). *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, 37(147), 45-80.
- Eurostat (2013). *Manual on regional accounts methods*. Eurostat.
- Guillén Romo, H. (2005). Auge, declinación y renacimiento de la economía anglosajona estándar del desarrollo. *Mundo Siglo XXI*, 18-28.
- Guillén Romo, H. (2007). *Revista Mundo Siglo XXI*. Recuperado el 1 de abril de 2017, de www.mundosigloxxi.ciecas.ipn.mx/pdf/v01/04/03.pdf
- Hirschman, A. O. (2013). *El Hirschman esencial*. Princeton: Princeton University.
- INDEC. (2005). *Censo Nacional Económico 2004/2005*. CABA: INDEC.
- INDEC. (2015). CENSO. *Sistema Georeferencial*. CABA: INDEC.
- INDEC Dirección de Cuentas Nacionales. (2006). *La Cuenta Generación de Ingreso. Fuentes, métodos y estimaciones*. CABA: INDEC.
- Katz, J. (2007). Cambios estructurales y desarrollo económico. *Economía política de Buenos Aires*, 1(1).
- Krugman, P., y Wells, R. (2007). *Microeconomía*. Barcelona: Reverté SA.

- Lindemboim, J., Graña, J., y Kennedy, D. (2005). *Distribución funcional del ingreso en Argentina*. IIE, CEPED. CABA: FCE, UBA.
- Llach, J. J. (1984). El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico. *Desarrollo Económico* 23(92), 515-556.
- Llach, J. J. (1987). *Reconstrucción y estancamiento*. Buenos Aires: Tesis-ADEBA.
- Maddison, A. (1952). Productivity in an expanding economy. *Economic Journal*, 584-594.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. (2004). *Empleo y patrón de crecimiento económico*. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Subsecretaría de Programación Técnica. CABA: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Okun, A. M. (1962). *Potential GNP, its measurement and significance*. EEUU: Cowles fundation, Yale University.
- Pollock, D., y Kerner, D. (Diciembre de 2001). Entrevista inédita a Prebisch: logros y deficiencias de la CEPAL. (CEPAL, Ed.) *Revista de la CEPAL*, 75, 9-23.
- Prebisch, R. (1921). *Anotaciones sobre nuestro medio circulante. A propósito del último libro del Dr. Norberto Piñero*. *Revista de Ciencias Económicas*, 9, serie 2.
- Prebisch, R. (1987). *Cinco etapas en mi pensamiento sobre el desarrollo*. Méjico: *Revista Comercio Exterior*, 37(5).
- Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación, 1era edición*. Londres.
- Schumpeter, J. (1963). *Teoría del desenvolvimiento económico 3° edición*. Méjico: Fondo de Cultura Económica.
- Schumpeter, J. A. (2002). *Ciclos económicos*. Zaragoza: Universidad de Zaragoza.
- Silveti, J. L. (invierno de 2017). Cambio estructural y desarrollo productivo en Santiago del Estero. Período 1994-2007. *Trabajo y sociedad*, (29), 377-390.
- Silveti, J., y Gurmendi, N. (2018). Neoestructuralismo: igualdad, cambio estructural y desarrollo en el capitalismo periférico. *Revista electrónica de estudios latinoamericanos. e-I@tina*, 16(64), 18-32.

- Solow, R. M. (febrero de 1956). A contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly journal of economics*, 70(1).
- Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *The bell journal of economics and management science*, 3-21.
- Stiglitz, J. (2010). Regulación y fallas. *Economía Institucional*. 12 (23), 1-16.
- UNCTAD. (1964). *Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo*. Nueva York: UNCTA.