

Heterogeneidad estructural y desigualdad social en la Argentina de las últimas dos décadas de historia económica.

Salvia, Agustín.

Cita:

Salvia, Agustín (2013). *Heterogeneidad estructural y desigualdad social en la Argentina de las últimas dos décadas de historia económica*. *Revista de investigación en Ciencias Sociales*, (84), 46-55.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/agustin.salvia/93>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pnKz/2gE>

HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y DESIGUALDAD SOCIAL EN LA ARGENTINA DE LA ÚLTIMAS DOS DÉCADAS DE HISTORIA ECONÓMICA

No han sido pocas las ocasiones en que distintos bloques dirigentes han anunciado al país la satisfactoria certidumbre de estar llegando –gracias a su clarividente protagonismo- a un futuro sustentable de bienestar económico y equidad en las oportunidades de desarrollo social. Pero después de una larga lista de promesas el destino de desarrollo continúa incierto, por mucho que avancemos el “arco” se sigue corriendo y, en ese contexto, la sociedad parece devaluar sus expectativas de progreso y equidad social.

Sin duda, no fueron pocos los sectores que lograron durante la segunda mitad del siglo pasado acceder a una estructura de oportunidades más fluida en un país que crecía; pero también es cierto que muchos invitados nunca llegaron a la fiesta mientras eso ocurría; a la vez que muy pronto otros fueron inesperadamente echados de la misma; y que no son pocos los que hoy deseando participar del “derrame” sólo pueden aspirar a contemplar la modernidad por fuera de la ventana. Una manifestación clara de este proceso en la Argentina –así como en el resto de América Latina- es la existencia de una heterogénea población “sobrante” al modelo de sociedad capitalista vigente que persiste en términos relativos pese a los ciclos de crecimiento económico.

¿Cómo entender sino que bajo una economía modernizada y en crecimiento sólo la mitad de los trabajadores accede a un trabajo decente y que más del 20% de los hogares requiere de asistencia pública directa para no agravar su condición de indigencia? Es aquí donde creemos que la vuelta a la teoría de la “heterogeneidad estructural” como clave explicativa estructuralista del subdesarrollo persistente en América Latina tiene todavía mucho que aportar al reconocimiento de los desafíos que enfrenta nuestro presente histórico (CEPAL, 2012).¹

En este marco, hay una pregunta que parece no perder actualidad: ¿por qué en un contexto de crecimiento, modernización y liberalización económica sigue siendo lejana la posibilidad de una efectiva convergencia en materia de bienestar económico y social? A nuestro juicio, descifrar el problema exige un giro teórico capaz de introducir otro tipo de observables en la dinámica político-económica. Al respecto, siguiendo la tradición estructuralista cabe sostener como tesis central que el desarrollo productivo, el crecimiento

económico y la demanda de empleo en una sociedad, así como sus efectos en materia de bienestar, movilidad social y distribución del ingreso, constituyen fenómenos que dependen de condiciones estructurales que condicionan el quehacer político: a) el modo en que la economía nacional se inserta en la división internacional de trabajo, b) el carácter desigual y combinado que asume la inversión capitalista en economías periféricas; y c) el poder asimétrico de los agentes sociales que participan de los procesos de acumulación y dominación política a nivel nacional e internacional.

Ahora bien, tampoco corresponde simplificar el proceso histórico, dado que no todo ha significado lo mismo en materia de políticas de crecimiento e inclusión social desde la última dictadura hasta la fecha en nuestro país. En este sentido, podemos preguntarnos ¿en qué medida las políticas de liberalización económica aplicadas en los años noventa aumentaron o disminuyeron la heterogeneidad estructural? ¿Cuánto hizo la crisis financiera 2001-2002 para hacer más estructurales las desigualdades sociales en un contexto de alta exposición a los mercados internacionales? O, por último, ¿en qué medida las políticas heterodoxas más recientemente vigentes han sido capaces de hacer más equitativas las formas en que el mercado de trabajo distribuye oportunidades laborales y recompensas económicas a nivel social orientándola dinámica histórica hacia una mayor convergencia?

Una manera de responder a estos interrogantes es evaluar el modo y el sentido en que diferentes segmentos socio-ocupacionales cambiaron o no su composición e introdujeron una mayor o menor desigualdad en la distribución de los ingresos corrientes de los hogares. En función de este objetivo se desarrolla a continuación un resumido análisis estadístico – utilizando datos de la EPH del INDEC- de los cambios ocurridos en la estructura ocupacional y sus efectos distributivos –medidos a través del coeficiente de Gini de ingresos familiares- en los hogares del Gran Buenos Aires, comparando las tres etapas mencionadas del proceso político-económico: el período de reformas neoliberales (1992-2001), la etapa de crisis y salida del modelo de convertibilidad (2001-2003) y, por último, el período de reactivación y crecimiento heterodoxo (2003-2010).

El modelo teórico de clasificación de los puestos e ingresos de fuentes laborales

Entre los procesos sociales que generan efectos de inclusión o marginación económica es posible reconocer el modo en que se relacionan la estructura productiva, el funcionamiento del mercado laboral, las políticas socio-económicas y la distribución del ingreso. En este estudio se asume que la distribución de las rentas generadas en el mercado laboral presenta una conexión directa con el modo en que un determinado régimen de acumulación -a través de las decisiones de sus agentes económicos y políticos- tiende a moldear las productividades sectoriales, las oportunidades laborales y las recompensas económicas intrínsecas a su modo de funcionamiento.

En este marco, el concepto de “heterogeneidad estructural” refiere a un modelo de acumulación que reúne sin integrar diferentes sistemas económicos con capacidades desiguales de aprovechar los factores productivos disponibles: en primer lugar, la masa y composición del capital y, en segundo lugar, la oferta y calificación de la fuerza de trabajo; ambos, con efectos directos sobre la productividad y los ingresos laborales (Prebisch; 1949; Pinto, 1976). Al respecto, el modelo teórico describe la coexistencia en las economías nacionales latinoamericanas de un sector de alta productividad vinculado al mercado exterior; un sector vinculado al mercado de interno de productividad media; y, por último, un sector marginal de subsistencia de muy baja productividad a donde se vuelcan los excedentes de población. La imposibilidad estructural de integrar a los dos primeros y de que ambos absorban la fuerza de trabajo excluida abocada a la subsistencia, constituiría tanto un síntoma como un determinante del subdesarrollo y de la desigualdad estructural que afecta a América Latina (Salvia, 2012).

Este trabajo asume la pertinencia de esta tesis para el caso argentino, buscando articular en este caso los cambios ocurridos en los agregados económico-ocupacionales -como expresión de una estructura productiva heterogénea- y sus efectos sobre la desigual distribución de los ingresos familiares generados en el mercado de trabajo -como expresión de los efectos en términos de bienestar y equidad del modo en que se distribuyen las oportunidades y las recompensas al trabajo. Con este fin se asume que los ingresos que obtienen los hogares a través de sus perceptores laborales pueden ser clasificados según las características del espacio / sector económico en donde se generan tales ingresos. Es decir,

se diferencian las fuentes de ingreso no por la legalidad de las ocupaciones sino por una “aproximación” a la composición, organización y nivel de productividad laboral de la unidad económica donde se desarrolla la actividad laboral remunerada.

Ante la falta de un mejor indicador disponible en la encuestas de hogares para atender los objetivos de este tipo de estudio, se retoma la clasificación sectorial propuesta por PREALC-OIT (1978). Ésta considera el tamaño del establecimiento y carácter público o privado de las unidades económicas, así como también la calificación profesional de los ocupados en el caso de los empleos no asalariados. La conjugación de estas dimensiones permite segmentar los puestos de trabajo y los ingresos generados por los mismos en al menos tres tipos de unidades económicas: a) sector público, b) sector privado formal y c) sector micro empresario informal. Asimismo, es posible diferenciar al interior de cada uno de estos sectores el carácter salarial o no salarial de la relación laboral que establece cada trabajador con la unidad productiva donde se desempeña.²

Según este modelo teórico, la heterogeneidad del sistema económico que estructura las capacidades productivas y las demandas de empleo en las economías capitalistas latinoamericanas habría de *disminuir / aumentar* dependiendo de si de manera conjunta o alternativa: a) *aumenta / disminuye* la capacidad de absorción de fuerza de trabajo por parte del sector formal privado o público más dinámico en desmedro del sector micro empresario informal de baja productividad; o b) *disminuye / aumenta* la brecha de productividad expresada en los ingresos laborales entre ambos segmentos productivos.

En este marco, una mayor o menor desigualdad distributiva a nivel social en materia de ingresos laborales podría ocurrir tanto en condiciones de crecimiento como de retracción económica e, incluso, de manera independiente del desempeño que tengan a nivel agregado la demanda de empleo y las remuneraciones. Por otra parte, también puede ocurrir que los hogares combinen diferentes formas de inserción laboral, de modo que el efecto de tales procesos resulte neutro a nivel distributivo, o, incluso, compensatorio de efectos regresivos. Es decir, las diferencias ocupacionales sólo constituirán una barrera estructural sobre las posibilidades de convergencia distributivas si tales diferencias se fundan en condiciones de heterogeneidad estructural -diferenciales de productividad e ingresos entre unidades,

sectores y/o regiones-, lo cual necesariamente implica la existencia mutuamente retroalimentada de mercados segmentados y/o segregados a nivel socio-ocupacional.

De este modo, los objetivos planteados requieren de un ejercicio estadístico capaz de ligar de manera coherente: a) el comportamiento de los agregados sectoriales y ocupacionales presentes en la dinámica de acumulación -en tanto expresión de la heterogeneidad estructural-, y b) su impacto sobre el nivel de ingresos de los hogares y la desigualdad distributiva medida a través del coeficiente de Gini.³

Cambios en la estructura socio-ocupacional y en la brecha de ingresos laborales

El Cuadro 1 describe la evolución de la distribución sectorial del empleo en el Gran Buenos Aires durante el período de reformas neoliberales (1992-2001) y la fase de crisis e inmediata recuperación (2001-2003). En primer lugar, se hace evidente que durante el primer período la ocupación en el sector privado formal fue perdiendo paulatinamente participación en el mercado laboral, casi exclusivamente debido a la caída del empleo asalariado. En contrapartida, el empleo en el sector micro empresario informal fue ganando peso; en este caso, debido al aumento de la participación de los trabajadores no asalariados. La devaluación y el derrumbe económico entre 2001 y 2002 tuvieron consecuencias regresivas tanto a nivel social como laboral, elevando las tasas de desempleo y de empleo informal. En ese marco, a principios de 2003, más allá de haberse iniciado un proceso de reactivación económica, la participación del empleo formal cayó a 35,3%, el empleo público no asistido quedó en 10,7%, el empleo en el sector informal ascendió a 47,4% y los trabajos asociados a los programas de empleo pasaron a concentrar el 6,3% de la ocupación.

INSERTAR CUADRO 1

Tal como sabemos, el proceso de deterioro en la calidad del empleo ocurrido durante el período de convertibilidad y las políticas de flexibilización laboral no fue general al interior de la estructura ocupacional, sino que mantuvo siempre una estrecha relación con determinados agregados económico-ocupacionales. En este sentido, cabe no perder de vista que la heterogeneidad estructural hace referencia a una desigual concentración de capitales, recursos humanos y progreso técnico entre unidades económicas, siendo esto un factor

explicativo central en la divergencia en materia de productividad, calidad de los empleos y remuneraciones. En cualquier caso, un *mayor/menor* integración sectorial debería expresarse en una *menor/mayor* brecha en los ingresos medidos por hora trabajada.

Al respecto, los datos presentados en el Cuadro 2 revelan que durante el período de reformas neoliberales se fue perdiendo la relativa equidad funcional existente al comienzo de la década del noventa entre las remuneraciones horarias de los empleos sectoriales. La evolución de la brecha de ingreso horario entre sectores, con respecto a la media de cada año, muestra un crecimiento durante todo el período a favor tanto del sector público como también -aunque en menor medida- del sector privado formal. El gran perdedor en términos de productividad del trabajo habrían sido los empleos en el sector micro empresario informal. Asimismo, cabe observar que después de la crisis 2001-2002 estas diferencias pasaron a ser todavía mayores.

INSERTAR CUADRO 2

Pero una vez pasada la crisis del modelo de convertibilidad, en un contexto macro económico post-devaluatorio mucho más favorable, la economía reaccionó rápidamente iniciando un nuevo ciclo de crecimiento con mejoramiento de las finanzas públicas, reactivación de la inversión y aumento del consumo interno. Esto condujo a una rápida recuperación del empleo, así como de los salarios reales, lo cual se vio reforzado por políticas laborales activas. Los excedentes generados por las exportaciones, en un contexto de tipo de cambio favorable y expansión de la economía mundial, permitieron ampliar el mercado interno y reducir la pobreza; o, incluso, reducir los efectos regresivos de la crisis internacional de 2009. Al respecto, cabe agregar que no pocas investigaciones económicas coinciden en general que este ciclo virtuoso habría perdido fuerza a partir de 2007, en un marco de mayor inflación, pérdida de competitividad internacional, caída de la inversión productiva, menor demanda de empleo, entre otros factores.

El Cuadro 3 muestra los efectos positivos que generaron estos procesos sobre el nivel de empleo en el sector formal y la participación del trabajo asalariado al interior de este sector. En contrapartida, se observa la retracción que experimentó el peso del empleo en micro empresas informales, especialmente a nivel de los asalariados (aunque esta caída relativa no significó una reducción absoluta de estos empleos). Mientras esto ocurría, la

participación del empleo público no asistido se mantuvo estable, al mismo tiempo que la mano de obra ocupada en los programas de empleo fue paulatinamente asimilada por el mercado de trabajo u otros programas sociales. En ese marco, en 2010, el sector privado formal concentraba el 44,2% de la ocupación total en el Gran Buenos Aires, el empleo público no asistido el 12,4% y el empleo en el sector microempresario informal el 43,1% (17% de asalariados y 26,1% de no asalariados).

INSERTAR CUADRO 3

Pero si bien la participación sectorial del empleo “moderno” parece haber aumentado durante este período, dicha composición no es muy diferente a la existente a mediados de la década del noventa. Ahora bien, tal como se señaló más arriba, esto no implica efectos necesariamente positivos o negativos en materia de integración productiva. Efectos en uno u otro sentido deberían traducirse en una *menor/mayor* inequidad sectorial en términos de productividad, calidad de los empleos y remuneraciones. En este sentido, resulta pertinente pasar revista a lo ocurrido en materia de brechas de remuneraciones horarias.

Según el Cuadro 4, en la primera fase de recuperación económica post devaluación (2003-2006) es evidente que lejos de revertirse tienden a intensificarse las brechas de ingreso entre sectores; mientras que esta tendencia parece tomar otro sentido en la fase de crecimiento subsiguiente (2006 y 2010). En efecto, durante estos años cayó la brecha de ingresos de los sectores tanto público como privado con respecto a la medida general de ingreso horario, a la vez que también el sector microempresario informal redujo levemente su distancia con respecto a dicha media. Sin embargo, en términos estructurales la situación no difiere mucho de la estructura vigente antes de las crisis 2001-2002 y dista significativamente de la existente a principio de la década de los noventa.⁴ De esta manera, si bien es indiscutible que durante el período de políticas heterodoxas (2003-2010) se logran revertir buena parte de los efectos de la crisis, a la vez que se está lejos de reeditar las tendencias en materia de desempleo y precariedad laboral de la década anterior, la idea de una creciente convergencia no resulta tan evidente.

INSERTAR CUADRO 4

Cambios en la desigualdad económica según fuentes de ingresos laborales

La identificación de la intensidad con la cual cada agregado económico-ocupacional contribuye al coeficiente de desigualdad de Gini hace inteligible el modo y la fuerza en que la desigualdad económica-ocupacional persistente en el mercado de trabajo toma forma en la distribución de los ingresos familiares y condiciona sus variaciones. Con este objetivo se aplica aquí el método de descomposición del índice de Gini desarrollado por Leibbrandt, Woolard y Woolard (1996: 21-24), el cual ha sido utilizado en varios estudios nacionales (Cortés, 2000; Salvia, 2012; entre otros).

Esta estrategia permite descomponer los ingresos familiares según tipo de fuente, (es decir, en este caso según sector y categoría ocupacional) así como evaluar el impacto de cada fuente sobre el grado de desigualdad de los ingresos familiares⁵. Tal como se planteó anteriormente, el análisis de la contribución de cada agregado estudiado al coeficiente de Gini de ingresos familiares permite ligar de manera directa la heterogeneidad estructural sobre la distribución de los ingresos laborales a nivel de los hogares.

En tal sentido, cabe en primer lugar representar de manera más general la evolución que siguió el coeficiente de Gini de ingresos familiares totales y laborales en el Gran Buenos Aires a lo largo del período de estudio. Ahora bien, cabe advertir que este tipo de análisis se apoya en dos fuentes distintas de datos según el período: a) entre 1992 y 2003 se consideran los datos de la EPH “puntual”, y b) entre 2003 y 2010 se consideran los datos de la EPH “continua”. Por este motivo y a los fines de hacer plausible la comparación histórica, se presentan también valores calculados a través de un ejercicio de empalme en ambas direcciones.⁶

En primer lugar, el Cuadro 5, muestra el marcado comportamiento divergente que experimentó la desigualdad distributiva de ingresos familiares totales antes y después del período de transición 2001-2003. La desigualdad en la distribución del ingreso creció de manera constante durante el período de políticas neoliberales, al tiempo que se estabilizó durante la crisis de la convertibilidad y se retrajo fuertemente durante el período de políticas heterodoxas; incluso, alcanzando eventualmente en 2009 y 2010 niveles de desigualdad inferiores a los que se registraban al inicio de la década del noventa.

Por otra parte, el Cuadro 6, en tanto que considera sólo los ingresos familiares de fuentes laborales muestra algunas divergencias con respecto a la evolución anterior. Si bien en este caso también es evidente que la distribución de tales ingresos siguió tendencias claramente diferentes antes y después del período de transición 2001-2003 (más regresiva durante la década de políticas neoliberales y más progresiva durante el modelo de políticas heterodoxas), la evolución se hace mucho más amortiguada si se excluyen los ingresos no laborales de los hogares. En tal caso los niveles de desigualdad alcanzados por la distribución de los ingresos familiares de fuentes laborales en 2009-2010 habrían sido no muy diferentes a los niveles promedios registrados en la segunda parte de la década del noventa.

INSERTAR CUADRO 5

INSERTAR CUADRO 6

Esta menor intensidad con que cae el coeficiente de Gini entre 2003 y 2010 al considerar sólo los ingresos familiares laborales -en comparación con lo que ocurre cuando se consideran el total de los ingresos familiares- da cuenta de dos hechos relevantes. Por una parte, la especial importancia que tuvieron durante este período los ingresos no laborales como mecanismo de distribución progresiva del ingreso; y, por otra parte, el menor impacto relativo que habrían tenido los ingresos familiares de fuentes laborales como factor de convergencia económica.⁷ Justamente, es sobre este punto sobre el que interesa detenernos y ampliar el análisis aplicando el modelo de descomposición del índice de Gini según la fuente de ingresos.

El Cuadro 7 da cuenta de las contribuciones al coeficiente de Gini -tanto absolutas como relativas- efectuada por los ingresos familiares obtenidos de cada sector-categoría económico-ocupacional para una serie de años seleccionados. A partir de estos datos, el Cuadro 8 compara las variaciones interanuales observadas en el aporte de cada fuente de ingresos al coeficiente de Gini para cada uno de los períodos considerados: 1992-2001, 2001-2003 y 2003-2010.

INSERTAR CUADRO 7

INSERTAR CUADRO 8

Durante el período de reformas neoliberales (1992-2001), las contribuciones relativas al coeficiente de Gini familiar de ingresos laborales por parte de los sectores privado formal, público y micro empresario informal pasaron de 48,2%, 10% y 30,2%, a 61,3%, 13,8% y 15,3%, respectivamente. En este marco, el aumento de 0,0423 puntos en el coeficiente de desigualdad se explica por el importante aporte tanto absoluto como relativo de los sectores privado formal y público. En sentido inverso, cabe registrar que el sector micro empresario informal redujo de manera significativa su contribución a la desigualdad. Es decir, el aumento de la inequidad distributiva a nivel familiar generada en el mercado laboral durante este período, tuvo como principal factor explicativo el comportamiento de los sectores más dinámicos del empleo; a pesar, incluso, del fuerte efecto “compensador” que tuvo el sector informal. El análisis por categoría de estos cambios permite corroborar que el mayor aporte al aumento de la desigualdad distributiva fue generado por los ingresos familiares generados en el sector privado formal, tanto como efecto de las remuneraciones asalariadas como de las utilidades profesionales. En el caso del sector micro empresario informal, todas las categorías de ingreso aportaron de manera negativa, siendo los ingresos familiares del sector cuenta propia no profesional el que tuvo el papel más protagónico en este sentido.

Durante la etapa de crisis e inicio de la reactivación (2001-2003), las contribuciones relativas al coeficiente de Gini familiar por parte de los sectores privado formal, público y micro empresario informal pasaron de 61,3%, 13,8% y 15,3%, a 58,5%, 18,4% y 15,0%, respectivamente. Si bien la variación absoluta fue de tan sólo 0,0073 puntos, los cambios en la participación informan de dos tendencias muy diferentes al interior de la estructura económico-ocupacional. Por una parte, una fuerte contribución positiva a la desigualdad distributiva -tanto absoluta como relativa- por parte de los ingresos familiares generados en el sector público (en especial, si no se consideran los programas de empleo), y, por otra, una importante -aunque menor- contribución a la reducción de la misma por parte de los ingresos familiares generados en el sector privado formal. Asimismo, en el medio de estos dos procesos, el agregado micro empresario informal casi no registró cambios. El análisis por categoría laboral de estos efectos permite corroborar que el mayor aporte a la caída de la desigualdad fue generado por el trabajo asalariado del sector privado formal, mientras que las actividades profesionales operaron en sentido contrario. Al interior del sector

informal, si bien algunas categorías incrementaron su aporte y otras lo disminuyeron, en todos los casos los cambios fueron pocos significativos.

Durante la etapa de crecimiento a través de políticas heterodoxas (2003-2010), las contribuciones relativas al coeficiente de desigualdad de Gini de los sectores privado formal, público y micro empresario informal pasaron de 57,1%, 17,4% y 19,2%, a 57,7%, 18,6% y 16,9%, respectivamente. Detrás de este cambio de participación se observa un leve aumento en la contribución positiva absoluta al coeficiente por parte de los ingresos familiares generados en el sector público; así como un aporte en sentido inverso por parte del sector privado formal, el cual de todos modos elevó su contribución relativa. En otras palabras, la disminución de la desigualdad laboral exhibida entre los años 2003 y 2010 no parece tener como principal determinante el comportamiento de los ingresos familiares generados en los sectores más “modernos” sino la caída tanto absoluta como relativa de las contribuciones de los ingresos generados en el sector micro empresario informal. Por otra parte, la apertura por categorías ocupacionales muestra que la estabilidad del sector privado formal esconde en realidad una importante contribución positiva a la variación del coeficiente de Gini por parte de los ingresos familiares asalariados y, en sentido contrario, un todavía más importante aporte negativo por parte de los ingresos familiares generados en actividades profesionales.

De esta manera, este conjunto de evidencias apoya la hipótesis estructuralista de que para ganar en desarrollo sustentable, es decir, en integración productiva y equidad distributiva, no es suficiente que tengan lugar mejoras en la productividad y la calidad de los empleos generados en los sectores más dinámicos, si al mismo tiempo no operan mejoras en mayor magnitud e igual sentido al interior del sector micro informal. Si esto no ocurre la heterogeneidad estructural –y con ello la desigualdad socioeconómica- se mantendrá invariable o, incluso, habrá de crecer con cada mayor empobrecimiento relativo o absoluto que afecte a los sectores informales o cuasi-formales de baja productividad marginales al modelo de acumulación dominante.

Resumen de hallazgos

Las evidencias estadísticas presentadas en este trabajo muestran el potencial explicativo que ofrece la tesis de la “heterogeneidad estructural” para entender en el caso argentino el

aumento durante las últimas décadas de marginalidades económicas, exclusiones laborales y desigualdades sociales de orden estructural; más allá de los efectos agregados que en materia de empleo y de remuneraciones puedan tener diferentes contextos, políticas y ciclos macroeconómicos; o, incluso, del papel compensatorio que puedan tener las políticas de transferencias de ingresos no laborales a cargo del Estado.

La identificación de los diferentes sectores económico-ocupacionales involucrados en la constitución de los ingresos laborales de los hogares permitió evaluar en qué medida los cambios distributivos estuvieron asociados a transformaciones en la estructura sectorial del empleo. En este sentido, no sólo fue posible ligar los cambios ocurridos en la estructura socio-ocupacional y sus efectos sobre la desigualdad en la distribución de los ingresos familiares durante distintos momentos político-económicos, sino también vincular estos procesos a la capacidad de tales políticas para agravar, mantener o reducir las desigualdades estructurales persistentes. Al respecto, quedó claro por ejemplo que la opción político-económica asociada a darle mayor poder al mercado en función de una más competitiva distribución de oportunidades, incentivos y recompensas no hizo más que profundizar las desigualdades estructurales.

Pero si bien se hizo evidente que los diferentes modelos de política socioeconómica emprendidos bajo el período neoliberal, la crisis del modelo de convertibilidad y la etapa heterodoxa tuvieron efectos sustantivamente distintos en materia de empleo, bienestar e protección social, no cabe confundir la presencia o ausencia de estos atributos como si fuesen indicadores directos de integración o desarticulación productiva, ni mucho menos de equidad o inequidad social o de igualdad o desigualdad distributiva. De hecho se pudo observar que a pesar de la situación socioeconómica más favorable reinante durante la última década, los sectores “modernos” -privado formal y público- continuaron consolidándose como sectores privilegiados; en tanto que como parte del mismo proceso se mantiene cuando no crece una importante estructura económico-ocupacional que depende de actividades informales de muy baja productividad cuyos factores de producción no logran ser absorbidas ni atraídos por los componentes más dinámicos del sistema.

En el mismo sentido, cabe destacar que la calidad de los empleos en las actividades micro empresarias informales -más allá de haber participado de un mayor y más activo mercado

interno- tampoco obtuvo mejoras significativas; tendiendo incluso a empeorar en el caso de los trabajadores por cuenta propia. Este sector informal, junto con los programas sociales, continúan funcionando como fuentes de subsistencia económica para los hogares más pobres que no cuentan con ningún tipo de vínculo directo con los sectores modernos. En este marco, tales actividades constituyen alternativas de última instancia frente a una marginalidad aún más excluyente. Por otra parte, las capas superiores de este sector logran a veces desplazarse hacia actividades más formales pero sin que ello implique un cambio cualitativo en las oportunidades de movilidad económico-ocupacional.

En fin, los datos revelan que la desigualdad socioeconómica –fundada en desigualdades más profundas que operan a nivel productivo y del mercado laboral- parecen tener como organizador subyacente una heterogeneidad estructural altamente sensible al alza en contexto de “más mercado”; a la vez que se muestra poco elástica a la baja en contexto de “más Estado”. Al menos cuando dicho Estado circunscribe su intervención a promover el consumo de las clases medias, mejorar la calidad de los empleos modernos y extender los programas sociales compensatorios, omitiendo la existencia de enclaves productivos de alta rentabilidad cada vez más desligados de una economía informal empobrecida que requiere de políticas estratégicas de inversión, integración y desarrollo de más largo aliento.

BIBLIOGRAFÍA

CEPAL (1950), *Estudio económico de América Latina de 1949*, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Chile.

CEPAL (2012), *Panorama Social de América Latina 2012*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Cimoli, M.; A. Primi.; M. Pugno (2006), “Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural”. *Revista de la CEPAL*. Santiago de Chile, N° 88.

Cortés, F. (2000), *La distribución de la riqueza en México en épocas de estabilización y reformas económicas*. Centro de Investigaciones y Estudios superiores en Antropología Social, México: M. A. Porrúa Grupo Editorial.

Leibbrandt. M; C. Woolard e I. Woolard (1996), “The contribution of income components to income inequality in South Africa: A decomposable Gini Analysis”. *LSMS Working Paper* N° 125. Washington: The World Bank.

Pinto, A. (1976), "Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina", en *El trimestre económico*, vol. 37, N° 145, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

PREALC-OIT (1978), *Sector Informal. Funcionamiento y Políticas*, PREALC, OIT, Santiago de Chile.

Prebisch, R. (1949), *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (E.CN.12/89), Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Salvia, A (2012), *La Trampa Neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003*. Buenos Aires: EUDEBA.

Salvia, A y J. Vera (2012), "Cambios en la estructura ocupacional y en el mercado de trabajo durante fases de distintas reglas macroeconómicas (1992-2010)", en *Revista Estudios del Trabajo* N° 41/42.

Salvia, A y Vera (2013), "Heterogeneidad Estructural y Desigualdad Económica: comportamientos subyacentes al patrón distributivo de los ingresos familiares del Gran Buenos Aires (1992-2010)", en *Revista de Desarrollo Económico*, IDES, en prensa.

Tokman, V. (1978), "Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza" en *Revista de la CEPAL*, Primer semestre de 1978. pp 103-141

¹ Cabe recordar que esta tesis fue introducida durante la primera época de la CEPAL (CEPAL, 1950; Prebisch, 1949) y continuada luego por la PREALC a finales de la década de los setenta (Tokman, 1978; PREALC-OIT, 1978). Actualmente, no son variados los trabajos de la CEPAL que han retomado esta perspectiva (Cimoli et al, 2006; CEPAL, 2012).

² Tanto la perspectiva teórica-metodológica del presente trabajo, así como los criterios operativos empleados para definir cada uno de los sectores y sus categorías ocupacionales fueron utilizados y se presentan con más detalle en trabajos previos (Salvia, 2012; Salvia y Vera; 2012, Salvia y Vera, 2013).

³ Para tal efecto, se aplica sobre el coeficiente de Gii un modelo de descomposición por fuentes de ingresos según los componentes que lo determinan (Leibbrandt, Woolard y Woolard, 1996).

⁴ En trabajos previos se ha evidenciado que el descenso de la brecha de ingresos del sector privado formal - entre los años 2006 y 2010-, se debe principalmente a la disminución del indicador correspondiente a los ingresos no asalariados. Para mayores detalles acerca de esta tendencia, véase Salvia y Vera (2012).

⁵ Se evalúa aquí la composición de la desigualdad según sectores y categorías económico-ocupacionales pero no profundizará en los factores que originan cada aporte a la desigualdad. Para información empírica acerca de los factores subyacentes al aporte que realiza cada fuente al Gini, véase Salvia y Vera (2013).

⁶ Las series de desigualdad estimadas deben ser considerados como un "proxy" de la evolución que habría registrado el coeficiente de Gini de haber sido constante la metodología de medición.

⁷ El papel pro-equidad que habrían tenido los ingresos no laborales sobre los niveles de desigualdad durante este período se asocia fundamentalmente a las políticas adoptadas en materia de ampliación y mejora de los ingresos previsionales y de los programas sociales de transferencia de ingresos.