

Tesis:

*Cambios estructurales, segmentación laboral y
desigualdad económica*

Un estudio del Gran Buenos Aires: 1992-2003

Tesis para optar al título de Magister en Diseño y Gestión de
Políticas y Programas Sociales

Tesista: Lic. Julieta Vera

Director de Tesis: Dr. Agustín Salvia

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)

Junio 2010

RESUMEN

La investigación se propone examinar los cambios de la desigualdad en la distribución de los ingresos en la región del Gran Buenos Aires entre los años 1992 y 2003. El período estuvo signado por la crisis del Tequila de 1995-1996 y la devaluación de 2001-2002, por la vigencia durante una década de un programa de convertibilidad en el marco de la aplicación de una política de reformas estructurales, y por la emergencia final de nuevas reglas macroeconómicas que han abierto un nuevo ciclo de expansión económica a la Argentina.

Una de las tesis fundamentales de la investigación postula que el incremento del nivel de desigualdad de ingresos es el resultado de una profundización del modelo de subdesarrollo desigual y combinado durante la fase bajo estudio, lo cual habría implicado un agravamiento de la heterogeneidad estructural. De este modo, se reconocería la existencia del papel esencialmente subordinado por parte de la dinámica laboral y la desigualdad distributiva a condiciones estructurales, más que a coyunturas o políticas macroeconómicas.

Desde esta perspectiva, el trabajo ofrece evidencias consistentes en apoyo de la tesis de la heterogeneidad estructural como un rasgo crónico de economías periféricas, la cual parece agudizarse aún más en el contexto de la globalización: la mayor pérdida de bienestar y desigualdad que fue afectando a la sociedad argentina durante el período de vigencia del programa de reformas, se vincula a la formación de un modelo de desarrollo que relega y concentra en la pobreza a amplios sectores de la economía ligada a la informalidad y al espacio de estrategias familiares de auto explotación forzada –sin ser éstos incluidos en la dinámica de acumulación social ni ser parte beneficiada del “derrame” económico-. Al mismo tiempo, el modelo de desarrollo concentra mayores capacidades de bienestar en los sectores económico-ocupacionales relacionados con los mercados formales globalizados, más concentrados y dinámicos de la economía. Desde el enfoque propuesto, el nivel de desigualdad económica existente se constituye en indicador de una mayor polarización y segmentación en términos de inserción económica y laboral de los hogares como un efecto estructural del proceso de acumulación y reproducción social.

Para mostrar estos hechos, se aprovechan datos procesados y se retoman trabajos anteriores desarrollados en el marco del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, bajo la

dirección de Agustín Salvia con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales (UBA). A partir de estos antecedentes, se estudian –en primer lugar- los cambios ocurridos en la estructura productiva y el mercado de trabajo. Adicionalmente, se descompone el aporte de cada una de las fuentes de ingreso, sectores económicos y categorías de inserción sobre el comportamiento que registra el índice general de desigualdad de Gini. Este análisis describe asociaciones robustas sobre el particular papel que tuvieron los diferentes sectores y categorías económico-ocupacionales, incluyendo las políticas sociales, como factores explicativos de los cambios observados en términos de equidad.

Para describir lo acontecido con el ingreso, la desigualdad económica, la estructura productiva y el mercado laboral durante dicho período se procesaron las bases de datos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC correspondientes a la región del Gran Buenos Aires de los años 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003.

INDICE

<i>Agradecimientos</i>	6
<i>INTRODUCCIÓN: PROPUESTA DE TRABAJO, INTERROGANTES DE LA INVESTIGACIÓN Y CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL DISEÑO</i>	7
<i>CAPÍTULO I. LAS PARTICULARIDADES DEL CASO ARGENTINO: EL DEBATE TEÓRICO DE FONDO E HIPÓTESIS DE TRABAJO</i>	
Presentación	16
I.1 ALGUNAS CLAVES HISTÓRICAS PARA ENTENDER EL DETERIORO DEL CAPITALISMO PERIFÉRICO ARGENTINO	17
I.2 EL DEBATE TEÓRICO DE FONDO Y LA TESIS DE LA INVESTIGACIÓN	21
I.2.1 Crecimiento y distribución del ingreso. Lejos de los supuestos de la tesis de Kuznets-Lydall en el contexto de heterogeneidad estructural.	22
I.2.2 La tesis de la investigación	27
I.3 HIPÓTESIS Y EVIDENCIAS DE CONTRASTE SEGÚN EL ENFOQUE ESTRUCTURALISTA	28
<i>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN</i>	
Presentación	32
II.1 LOS LÍMITES DE LA CONVERGENCIA Y LA TESIS DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL COMO HIPÓTESIS ALTERNATIVA	34
II.2 LA TESIS DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL ANALIZADA A TRAVÉS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICO-OCUPACIONAL Y EL ESTUDIO DE LA SEGMENTACIÓN LABORAL	37
II.2.1 La heterogeneidad estructural y los cambios en la estructura sectorial del sistema económico ocupacional –como medida proxy-.	38
II.2.2 Segmentación de los empleos urbanos afectados por la heterogeneidad productiva	42

CAPÍTULO III. DISEÑO TEÓRICO- METODOLÓGICO: CONCEPTOS Y CATEGORÍAS DE ANÁLISIS, FUENTE DE INFORMACIÓN Y ELABORACIÓN DE DATOS

Presentación	48
III.1 EL INGRESO COMO PRODUCTO DISTRIBUIDO ENTRE LOS HOGARES. ALGUNAS CONSIDERACIONES RESPECTO AL CONCEPTO “INGRESO” Y SU OPERACIONALIZACIÓN.	49
III.2 UN ESTUDIO DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL A TRAVÉS DE LOS HOGARES COMO UNIDADES DE PRODUCTORES Y CONSUMIDORES DE INGRESOS.	53
III.3 FUENTES DE INGRESO, SECTORES, CATEGORÍAS ECONÓMICO-OCUPACIONALES Y SEGMENTOS DEL MERCADO DE TRABAJO.	55
III.4 FUENTE DE INFORMACIÓN UTILIZADA: PROBLEMAS DE MEDICIÓN Y AJUSTES METODOLÓGICOS.	61
III. 5 ESTRATEGIA DE ANÁLISIS Y MEDIDAS E INDICADORES UTILIZADOS.	64

CAPÍTULO IV. CAMBIOS EN EL SISTEMA ECONÓMICO, PRODUCTIVO Y LABORAL, EN LAS CAPACIDADES DE CONSUMO DE LOS HOGARES Y EN LA DESIGUALDAD ECONÓMICA DURANTE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

Presentación	68
IV.1 FASES DEL CICLO ECONÓMICO BAJO ESTUDIO: PERÍODO 1992-2003	70
IV.2 TRANSFORMACIONES EN LA ESTRUCTURA ECONÓMICO-OCUPACIONAL Y EN EL MERCADO DE TRABAJO DEL GRAN BUENOS AIRES	77
IV.2.1 Heterogeneidad estructural: distribución sectorial y categorial del empleo.	79
IV.2.2 Evolución de los ingresos laborales de los hogares según sector-categoría.	84
IV.2.3 Inserción sectorial económico-ocupacional y segmentos del mercado laboral	88
IV.2.4 Disparidades sectoriales y ocupacionales en las remuneraciones al trabajo	93
IV.3 LAS CAPACIDADES DE CONSUMO DE LOS HOGARES, LA DESIGUALDAD ECONÓMICA Y LA POLARIZACIÓN SOCIAL: EVIDENCIAS DE UNA ESTRUCTURA SOCIAL MÁS REGRESIVA DURANTE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA.	100
IV.3.1 Los cambios en la capacidad adquisitiva de los hogares y la población.	101
IV.3.2 Evolución de la desigualdad distributiva de los hogares.	103
IV.3.3 Los cambios en la forma del patrón de distribución de los ingresos.	105

<i>CAPÍTULO V. IMPACTO DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y SUS COMPONENTES EXPLICATIVOS</i>	
Presentación	112
V.1 EL MODELO DE ANÁLISIS: DESCOMPOSICIÓN POR FUENTES Y SECTORES DEL COEFICIENTE DE GINI Y DE SUS VARIACIONES EN EL TIEMPO	116
V.2 COMPOSICIÓN Y CAMBIOS EN LA DESIGUALDAD ECONÓMICA SEGÚN FUENTES DE INGRESOS FAMILIAR. ANÁLISIS 1992-2003.	122
V.2.1 Descomposición del Gini y análisis de su variación según mercados y fuentes de ingresos	124
V.2.2. Componentes que explican los cambios absolutos en el coeficiente de Gini (1992-2003).	126
V.3 EL AUMENTO DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y LOS CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR A LO LARGO DE LAS FASES ECONÓMICAS	128
V.3.1 Descomposición del cambio en el Gini por sectores-categorías económico-ocupacionales	130
V.3.2 Componentes del aumento en la desigualdad al interior de la estructura del empleo	135
V.4 LA INCIDENCIA DE LAS FUENTES DE INGRESO, LOS SECTORES ECONÓMICOS Y CATEGORÍAS DE INSERCIÓN EN LOS NIVELES DE DESIGUALDAD: UN BREVE ANÁLISIS DEL IMPACTO REDISTRIBUTIVO DE INTERVENCIONES ALTERNATIVAS.	149
V.4.1 El modelo teórico-metodológico	151
V.4.2 Capacidad redistributiva de las fuentes de ingreso, sectores y categorías de inserción laboral.	153
V.4.3. Ejercicios de aplicación de la descomposición del Gini por fuentes de ingreso para la evaluación de políticas.	156
V.5 EL IMPACTO DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.	164
<i>CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES</i>	168
<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	175
<i>APÉNDICES METODOLÓGICOS Y DE INFORMACIÓN EMPÍRICA ADICIONAL</i>	183

Agradecimientos

Agradezco a Agustín Salvia por su apoyo y acompañamiento, por su fuerte compromiso y por la motivación transmitida hacia el trabajo de investigación a lo largo de estos años. A Jérica Pla, Eduardo Donza y Ernesto Philipp por los intercambios académicos y por ser parte de este proceso de aprendizaje. A Guillermina Comas, Juan Ignacio Bonfiglio y a todo el equipo de “Cambio Estructural” por la comprensión, las experiencias y sensaciones compartidas dentro y fuera del ámbito de trabajo.

INTRODUCCIÓN: PROPUESTA DE TRABAJO, INTERROGANTES DE LA INVESTIGACIÓN Y CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL DISEÑO

Es sabido que durante la década del noventa -bajo un nuevo orden económico internacional- la Argentina atravesó una etapa de grandes transformaciones socio-económicas. En un contexto de reformas estructurales, cambiaron de manera sustantiva las reglas de juego dentro de las cuales los actores sociales interactuaban.

Diversas investigaciones abordaron el estudio de la forma en que los cambios en la política económica y en el contexto macroeconómico provocaron una profunda transformación en el patrón de crecimiento y en la dinámica distributiva durante la década de los noventa. Los indicadores de actividad económica y aquellos que dan cuenta del panorama social existente, son particularmente contundentes en ilustrar que el crecimiento económico puede ser insuficiente para enfrentar el deterioro en el mercado de trabajo, la pobreza y la desigualdad (CEPAL, 2005; Altimir y Beccaria, 1999a y 1999b). Siguiendo esta perspectiva, la revisión de las tendencias del crecimiento económico y la distribución del ingreso en diversos países lleva a Stewart (2000) a concluir que el crecimiento económico es “neutral respecto de la distribución”, es decir, que no da lugar necesariamente a una distribución mejor o peor de los ingresos, y puede ser coherente con uno u otro caso. La experiencia de los países viene determinada por factores estructurales y por la posición en materia de políticas (Stewart, 2000).

A lo largo de esta investigación se buscará dar contenido a la tesis según la cual la evolución de los niveles de vida y de la desigualdad social en la Argentina, durante la década de los años noventa y hasta principios del nuevo siglo, siguió un comportamiento relativamente “independiente” del ritmo del crecimiento económico, quedando ambos determinados por las mutaciones estructurales que experimentó la estructura productiva y el régimen social de acumulación, en un contexto de expansión del capitalismo financiero internacional. Se retoman los lineamientos del trabajo reciente de Salvia (2009), el cual estudia los cambios ocurridos en el patrón de distribución de los ingresos entre los hogares del Gran Buenos Aires desde un enfoque que ubica a la tesis estructuralista en el centro del análisis.

Lejos de ser evidente, se afirma que tanto el crecimiento económico y la dinámica de concentración de capital, así como los resultados registrados en materia de pobreza y distribución del ingreso, están estrechamente relacionados con el modo en que la formación socio-económica

argentina se ha insertado en la división internacional de trabajo, los cambios económico-ocupacionales sectoriales a los que induce esta inserción y, por último, las capacidades de agencia que movilizan en este escenario los agentes económicos, sociales y políticos. En este sentido, el problema de investigación se enmarca en primera instancia en el avanzado proceso de globalización financiera que ha gobernado a la economía mundial desde mediados de los años setenta, y que, tal como es sabido, incitó en América Latina –como en otras partes del mundo- la expectativa de una nueva “ola modernizadora” capaz de promover el crecimiento, erradicar la pobreza y converger hacia la equidad.

En más de un aspecto la historia argentina de los últimos treinta años puede ser interpretada como la suma de una serie de esfuerzos desplegados por los grupos económicos dominantes para encontrar un modelo viable de adaptación al desarrollo capitalista en su fase de globalización. Este proceso no ha estado al margen de la permanente volatilidad económica que ha acompañado al crecimiento económico del país durante gran parte de su historia contemporánea. Los analistas atribuyen dicha volatilidad a la permanente disputa por la distribución de la renta entre los sectores vinculados a las actividades primario-exportadoras y los sectores urbano-industriales que dependen del mercado interno; - así como también, a la disputa existente entre empresarios y trabajadores-. Sin embargo, si bien las diferentes formas en que se han resuelto estos conflictos habrían ayudado al deterioro de las capacidades de crecimiento y de los indicadores sociales, ellas no constituyen una explicación de los determinantes histórico-estructurales que han promovido el deterioro social en materia de pobreza extrema, polarización social y desigualdad económica.

Es en el marco de estos escenarios históricos -que describen la particularidad del “caso argentino”- en donde corresponde ubicar el estudio del problema que aborda esta investigación: ¿cómo se explica que la sociedad argentina se haya empobrecido y hecho más desigual en un contexto de crecimiento y modernización económica? Ahora bien, el modo de significar y de dar respuesta a esta pregunta habrá de variar de manera importante según el marco teórico-epistemológico a partir del cual se representen los hechos. En el contexto actual, dos discursos parecen disputarse el diagnóstico del problema. Ambos, se preguntan: ¿en qué fallaron las políticas reformistas de la década del noventa y cómo revertir el agravamiento de las condiciones de vida de amplios sectores de la sociedad?

a) Desde una perspectiva “pragmática” se tiende a explicar el persistente deterioro social como resultado de los cambios económicos y tecnológicos implícitos en la dinámica de la globalización. Después de varias décadas de aislamiento a los empujes de los mercados mundiales, excesos de intervencionismo por parte del Estado en la economía, sobresaturación de regulaciones distorsivas sobre los mercados, deficitarios vicios fiscales, etc., a pesar de sus buenas intenciones, las reformas estructurales, por sus errores de aplicación, no habrían podido hacer frente a la resistencia política quedando casi todas ellas incompletas. Las importantes transformaciones llevadas a cabo durante la década del noventa, si bien habrían abierto la economía al mundo, no habrían alcanzado a modificar la escasa eficiencia del Estado como administrador de políticas y regulaciones, ni como planificador y ejecutor del gasto social. Del mismo modo, a diferencia de lo realizado en materia de privatizaciones y desregulación, en relación con el resto de las reformas, los cambios no habrían sido de la profundidad debida, lo que permitiría hablar de reformas inconclusas. Desde este diagnóstico se pronostica que una mayor profundización de las reformas de segunda y tercera generación, junto a un efectivo gasto público y desregulación de todos los mercados, lograría revertir el deterioro (Williamson, 2003: 13-18). De tal manera que –se advierte- si no se retoma este camino, los problemas de pobreza y desigualdad lejos de resolverse, se habrán de agravar (FIEL, 2001, 2003).

b) Una segunda perspectiva, crítica frente a la anterior, plantea que la alta volatilidad del crecimiento, las altas tasas de desempleo, la pobreza y la desigualdad son el resultado de las políticas “neoliberales” emprendidas (retirada del Estado de la economía, apertura de las cuentas de capital y comercial, desregulación de los mercados, etc.), y que sus consecuencias indeseadas sólo habrán de superarse si se retoma una política de crecimiento industrial, en donde el Estado vuelva a intervenir en los mercados, estableciendo para ello medidas proteccionistas y distribucionistas. Gran parte del problema fue dejar que la dinámica mundial de valorización financiera desarmara las bases económicas y sociales del modelo industrial de sustitución de importaciones (ISI). Bajo un escenario de economía “protegida”, la industria, la construcción y el comercio serían nuevamente los promotores del consumo interno y de la actividad económica, los desocupados podrían volver a contar con un empleo estable, caería la pobreza y se achicaría la desigualdad. Paralelamente, los problemas sociales se irían resolviendo a partir de una mayor demanda de empleo atada al consumo interno y al ingreso de divisas por exportaciones (Plan Fénix, 2001; Ferrer, 2005).

Estas posiciones encarnan los principales ejes del debate político-ideológico en la materia. Sin embargo, cabe tomar distancia de esta discusión y centrarnos en un problema todavía abierto a la investigación de las ciencias sociales. ¿En qué medida el comportamiento de los indicadores socio-económicos del país, durante las últimas tres décadas, es el resultado de determinantes más estructurales que operan en el contexto histórico de un orden económico capitalista internacional? ¿Qué papel jugaron factores tales como las características del sistema económico-productivo, las cambiantes condiciones macroeconómicas internas, el comportamiento estratégico de los agentes económicos, políticos y sociales, entre ellos, los propios hogares? Desde este tipo de interrogantes, no se trata por lo tanto de encontrar las pruebas que corroboren o refuten las “bondades” o “perjuicios” de tales o cuales políticas, sino de avanzar en una explicación de los factores que den cuenta de por qué y cómo la “modernización económica” se fue transformando en un “desarrollo del subdesarrollo”.

Una parte importante de la literatura que busca explicar el aumento de la desigualdad y la pobreza en la Argentina durante la década de los noventa, ha enfatizado -como argumento central al deterioro de los indicadores sociales- el impacto de los ajustes macroeconómicos y la resultante reducción en la demanda agregada de empleo. En esta línea, dichos estudios tienden a enfatizar el vínculo entre reformas, desempleo, ingresos y desigualdad resaltando el papel de los factores macroeconómicos (González y Méndez, 2000; Frenkel y González Rozada, 2000; Altimir et al., 2002; Damill et al.; 2003; Beccaria, 2006). Entre estos factores explicativos se destacan la volatilidad macroeconómica (inducida por la exposición a flujos internacionales de capital) y las dificultades ante el ajuste y un tipo de cambio sobrevaluado. De esta forma, si bien éste constituye un enfoque de análisis plausible, el mismo no resultaría suficiente para el reconocimiento de los factores que frenaron de manera estructural la convergencia¹.

Ahora bien, por muy tentador que resulte imputarle a la apertura económica y a las reformas estructurales un impacto directo sobre la desigualdad económica, esta relación resulta al menos difícil de establecer. Este problema se debe, por una parte, a que no se cuenta todavía con un conocimiento teórico capaz de permitirnos descifrar los diferentes componentes de este proceso según el tipo de efecto que cabría esperar que cada uno de ellos produzca sobre la distribución del

¹ Entre los estudios que sí han hecho hincapié en la conformación del sistema productivo y sus potenciales efectos en términos distributivos, cabe destacar, entre otros, a Cimoli, Primi y Pugno (2006), Lavopa (2008) y Salvia, Comas, Gutierrez Ageitos, Quartuli y Stefani (2008).

ingreso. Por otra parte, es muy probable que el efecto particular y de conjunto de estas medidas no haya operado de manera directa, sino mediado por una serie de otros factores y mecanismos que incluso pueden alterar los resultados esperados y que también resultan difíciles de establecer. De acuerdo con esto, es al menos arriesgado imputar a las políticas de reformas ser la causa de un proceso en donde la evidencia muestra que tuvo inicio con anterioridad a la irrupción de tales iniciativas. Por otra parte, si bien la apertura y las reformas estructurales brindan algunas de las claves intervinientes en el proceso socio-económico, cabe destacar que las mismas deben ser consideradas como “operadoras” circunstanciales de procesos y relaciones más estructurales. Sin duda, el abordaje del problema presenta una elevada complejidad, originada en la pretensión de trabajar con inferencias causales y no sólo descriptivas.

Por este motivo, señalamos la relevancia de interpretar los hechos objeto de estudio a partir de sus condiciones “histórico-genéticas” de existencia. De este modo, cabe al menos reconocer la existencia de dos dimensiones claves: (a) una dinámica de sucesivas formas de adaptación y subordinación del sistema político-económico argentino a los nuevos procesos que despliega la acumulación capitalista en el contexto de una economía más globalizada; y (b) la producción y reproducción de una mayor “heterogeneidad estructural”² interna en los sistemas basados en un modelo subordinado de desarrollo económico desigual y combinado. Frente a esto, la difusión del nuevo patrón de acumulación en el contexto de la globalización, lejos de revertir el problema de la heterogeneidad estructural tiende a agravarlo.

Entre los interrogantes de investigación que guían el análisis propuesto destacamos los siguientes: ¿Se verifica efectivamente un aumento de la heterogeneidad estructural durante el período de reformas? ¿De qué manera esto se expresó en formas más segmentadas de organización del mercado de trabajo y en un aumento del empleo precario y el desempleo? ¿Quiénes fueron los sectores y categorías económico-ocupacionales más beneficiados y más perjudicados por los cambios estructurales? En caso de contar con evidencias fehacientes de un proceso de profundización de la heterogeneidad de la estructura productiva, ¿cuál fue su impacto

² Prebisch (1949, 1970), Singer (1950) y Pinto (1976) destacaron el dualismo del modelo de crecimiento regional, subrayando la existencia de un sector de alta productividad, fuertemente vinculado al mercado exterior, y otras actividades de baja productividad, vinculadas al mercado interno. Es esta coexistencia de sectores con distinto grado de productividad a lo que refiere el concepto de “heterogeneidad estructural”. De todos modos, por ser un concepto central en esta investigación, los Capítulos I y II harán especial referencia a la tesis de la heterogeneidad estructural.

sobre la distribución del ingreso y la polarización social? ¿Fue la heterogeneidad estructural un determinante central en el incremento de la desigualdad económica a lo largo del tiempo? ¿Cuál sería el impacto en la distribución del ingreso de un cambio en los ingresos familiares provenientes de los distintos sectores económicos? ¿Cómo incidiría en el patrón de distribución un tipo de intervención que incremente los ingresos generados en el sector formal, informal o una política pública que haga aumentar los ingresos percibidos por programas sociales de empleo?

Para dar respuesta a estos interrogantes, el estudio se propone examinar en qué medida el aumento de la desigualdad en la distribución de los ingresos entre los años 1992 y 2003 en la región del Gran Buenos Aires constituye una expresión de la profundización de la heterogeneidad que habría operado sobre la estructura productiva y la reproducción socio-económica de los hogares.

Bajo este propósito, las formas en que los hogares desarrollaron formas alternativas o excluyentes de inserción en los distintos sectores económicos o segmentos del mercado de trabajo constituyen -para esta investigación- la unidad de análisis. A partir de la misma, se examinan tanto los cambios ocurridos durante el período de estudio en la estructura económico-ocupacional y las formas de participación económica del mercado de trabajo, así como sus efectos sobre las capacidades de consumo de la población y la distribución del ingreso.

Es frecuente encontrar que la distribución del ingreso –a nivel de individuos o de hogares- está asociada a medidas que se elaboran en función de evaluar el bienestar social con base en una restricción relacionada a principios de utilidad individual, justicia o equidad. Este tipo de análisis evalúa por lo general la manera en que el producto no capitalizado ni retirado de la circulación por las empresas o por el Estado, se distribuye entre los grupos sociales (los hogares y las personas). En el caso de los estudios que abordan el análisis de la distribución funcional del ingreso se hace caso omiso a este tipo de problemas para concentrar el interés en el modo en que diferentes sectores económicos o factores de la producción participan de la distribución de la producción económica. En general, se evalúa el modo en que se reparte el producto de la actividad económica entre los factores de la producción (capital, trabajo, renta). En este caso, no

sólo tiene importancia qué y cuánto se distribuye, sino también quienes participan del proceso y cómo se distribuye el ingreso³.

Si bien es evidente que la distribución funcional y personal de los ingresos presentan diferentes unidades de medida y campos de referencia, ambas refieren a una misma matriz de significado: la forma en que un sistema social distribuye entre sus unidades el ingreso corriente producido por la actividad económica. En este sentido, nada impide que un enfoque teórico basado en supuestos acerca de la existencia de agregados económico-sociales (esto es, mercados laborales y no laborales, distintos tipos de ingreso, así como diversos sectores y categorías económico-ocupacionales) pueda emplear la distribución del ingreso personal como medida de los cambios en la estructura distributiva, en la medida en que dicha distribución permita describir las diferencias y variaciones en la concentración de los ingresos por tipo de mercado o sector económico en el cual se originan los mismos. El diseño metodológico planteado deberá así permitirnos articular dos procesos económico-sociales: los cambios ocurridos en términos de heterogeneidad de la estructura productiva y la evolución de la desigualdad en la distribución de ingresos entre los hogares.

En esta investigación la fuente de información utilizada es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) a cargo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Estas bases de datos fueron procesadas en el marco del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, obteniéndose información de relevancia vinculada al mercado de trabajo y los ingresos de los hogares y la población. La EPH constituye la única fuente existente en la Argentina de información permanente sobre viviendas, hogares y población con relativa continuidad en el tiempo. Sin embargo, su representación es parcial en cuanto que sólo cubre una parte de las principales áreas del país, excluyendo además áreas rurales con alta concentración relativa de población. Por motivos de fiabilidad en la información, el análisis de datos se limitó al área metropolitana del Gran Buenos Aires (GBA)⁴.

³ Tanto en sus aspectos positivos como normativos, la distribución funcional fue la más estudiada por la economía en sus inicios. Un incremento de la participación de los salarios en el producto era interpretado como una mejora en la distribución personal del ingreso. En la actualidad, se afirma que la relación entre distribución funcional y social se ha vuelto más difusa, en parte debido – se argumenta – a que muchos individuos en la cima de la distribución son asalariados o, asimismo, existen patrones y empleadores en la base de la pirámide.

⁴ Si bien los resultados de este trabajo no tienen alcance nacional, el área metropolitana del Gran Buenos Aires concentra casi el 30% de la población urbana del país, consume aproximadamente el 40% de la energía eléctrica demandada a nivel nacional y produce más del 45% del PBG nacional. De tal manera que los eventos ocurridos en esta jurisdicción impactan considerablemente en cualquier análisis del país en su conjunto.

Los problemas planteados serán abordados en los capítulos de análisis empírico a través de considerar los recursos reproductivos, las fuentes de ingresos y la estructura distributiva de los hogares para una serie de años seleccionados del período 1992-2003: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003. Dichos años constituyen pivotes relevantes que permiten subdividir el proceso histórico objeto de estudio en cuatro etapas político-económicas relevantes. Las dos primeras insertas en la fase reformista y expansiva del modelo económico de acumulación hacia “afuera” (1992-1994 y 1994-1998); y las dos últimas, insertas en la fase recesiva y de agotamiento del ciclo financiero de la deuda, constituyendo el último año de la serie un momento de inflexión macroeconómica y reactivación productiva (1998-2001 y 2001-2003).

Plan de contenido del estudio

El presente estudio está dividido en seis capítulos, un listado de la bibliografía consultada y un anexo con 7 apéndices metodológicos o de información empírica adicional.

En el Capítulo I se presenta, en primer lugar, un breve relato de los procesos históricos que describen la importancia y especificidad del caso argentino y una serie de consideraciones teóricas más generales aplicables a dicho caso. Luego de ubicar a la investigación en un debate teórico más amplio, se señalan las hipótesis puestas en juego.

En el Capítulo II se aborda el marco teórico, de modo de explicitar los supuestos que orientan y dan sentido a la tesis de esta investigación. Se incluye, en dicho capítulo, la tesis de la heterogeneidad estructural y un breve análisis crítico de enfoques rivales que discuten la relación entre los procesos de apertura económica y su esperado efecto en materia de desigualdad distributiva. Adicionalmente, se incluye una formulación teórico-operativa de dos conceptos claves que organizarán la información empírica: la estructura del sistema económico-ocupacional (como proxy de la heterogeneidad estructural) y la segmentación del mercado de trabajo.

El Capítulo III ofrece una presentación del modelo teórico-metodológico de análisis, especificando el método de aproximación al objeto de estudio, la unidad de análisis, el dominio empírico, la fuente de datos empleada, el modo particular en que han sido definidas las principales categorías teóricas que son objeto de medición y, asimismo, su operacionalización. Finalmente, se expone la estrategia de análisis y los indicadores utilizados.

El Capítulo IV –primer capítulo de análisis empírico- tiene como objetivo ofrecer un diagnóstico de los cambios evidenciados en el sistema socio-económico, la estructura productiva, el mercado de trabajo y en el patrón de distribución económica durante el período 1992-2003. Dicho diagnóstico se presenta distinguiendo las distintas fases político-económicas atravesadas durante la década de los noventa, de forma tal de comprender de manera acabada los procesos y mecanismos que operan en cada una de ellas.

En el Capítulo V se evalúa en qué sentido y cómo los cambios estructurales ocurridos en la participación, composición y magnitud de los sectores y categorías económico-ocupacionales incidieron sobre los cambios en la desigualdad distributiva y en la polarización al interior de la estructura social. El Capítulo pone así en vinculación las transformaciones de la estructura productiva y el mercado laboral con los cambios ocurridos en materia de desigualdad. De manera de brindar información adicional de relevancia a los fines de esta investigación, el Capítulo V refiere –asimismo- al efecto distributivo que tendría un cambio en los ingresos familiares provenientes de los distintos sectores y formas de inserción. Con este objetivo, se plantean cinco modelos de simulación de intervenciones alternativas y el efecto de cada una de ellas en el nivel de desigualdad.

El capítulo final (VI) retoma el debate teórico en el cual se enmarca el estudio y al cual intenta contribuir la presente investigación. Asimismo, dicho capítulo brinda un sumario con los principales hallazgos, conclusiones y reflexiones.

Por último, una serie de 7 apéndices referenciados complementa la información histórica, metodológica o de base empírica.

CAPÍTULO I

LAS PARTICULARIDADES DEL CASO ARGENTINO: EL DEBATE TEÓRICO DE FONDO E HIPÓTESIS DE TRABAJO

Presentación

La trayectoria económica de la Argentina ha sido catalogada más de una vez como paradójica a luz de las teorías del desarrollo. Desde la conformación del Estado nacional el país registró un proceso modernizador que se extendió hasta mediados de la segunda parte del siglo veinte. A partir de ese momento, el temprano desarrollo capitalista parece haber involucionado hacia un estado de creciente subdesarrollo en condiciones de alta inestabilidad, convirtiendo al país en un caso poco común.

En este contexto, la década de los años noventa inauguró un nuevo período de contradicciones, en donde la estabilidad monetaria y el crecimiento económico precedieron a un inesperado y persistente deterioro social. A partir de una serie de reformas estructurales y políticas de liberalización, investidas como el preludeo del ingreso del país al “primer mundo”, el sistema económico logró controlar la inflación y retomar un sendero de crecimiento. En este contexto, sin embargo, después de una primera y acotada mejora, la desigualdad distributiva, la pobreza y la polarización social crecieron en forma extraordinaria, cerrándose la década con una nueva fase recesiva y una inédita crisis económico-financiera que agravaron aún más la situación.

Es la dispar actuación en materia económica y social la que otorga sentido a nuestra investigación. Desde la perspectiva adoptada, nos proponemos aportar elementos al análisis de la desigualdad económica a través del estudio de los mecanismos de interacción entre componentes micro-sociales, como son las estrategias de los hogares, la intervención estatal y las cambiantes condiciones económicas y político-institucionales de orden estructural, en donde la tesis de la heterogeneidad estructural aparece de manera central en el análisis.

Corresponde en este primer capítulo presentar una serie de características relevantes sobre el “caso argentino” que dan un primer encuadre histórico-teórico al problema que hemos planteado. Siguiendo esta estrategia, el primer apartado apunta a dar cuenta de la especificidad histórica del capitalismo periférico argentino.

En el segundo apartado se aborda el problema de la relación esperada entre crecimiento y desigualdad económica, en el marco de los supuestos de convergencia hacia la equidad puestos en juego por el discurso político-económico “neoliberal”. Asimismo, se introduce el enfoque teórico de la heterogeneidad estructural, con el objetivo de comprender por qué no cabe esperar bajo un modelo de economía “abierta”, desregulada y sometida de manera dependiente a la dinámica de la globalización, una convergencia entre el crecimiento y una más equitativa distribución del ingreso. Este apartado finaliza especificando la tesis de la investigación enmarcada en el debate teórico de fondo.

El tercer apartado tiene como objetivo exponer las hipótesis de trabajo y las consecuencias observables a contrastar con la evidencia empírica obtenida.

I.1 ALGUNAS CLAVES HISTÓRICAS PARA ENTENDER EL DETERIORO DEL CAPITALISMO PERIFÉRICO ARGENTINO

Diversos especialistas han estudiado las particularidades del proceso de crecimiento económico argentino, haciendo incluso hincapié en distintos rasgos del modelo y llegando a conclusiones a veces disímiles. En el presente apartado, muy lejos de pretender desarrollar un análisis exhaustivo de las diversas fases de crecimiento y estancamiento en la economía argentina, nos focalizaremos en uno de los rasgos más distintivos de la estructura económica, que los especialistas denominaron como “estructura económica no integrada” (Ferrer, 1963) o “estructura desequilibrada” (Diamand, 1972). Asimismo, señalaremos cuáles son los mecanismos a través de los cuales la presencia de una estructura productiva desequilibrada deriva en una sucesión ininterrumpida de tendencias opuestas de crecimiento-decrecimiento de gran amplitud y duración breve - modelo del “*stop and go*” o el “*círculo vicioso del crecimiento inestable*” (Pucciarelli; 1999)- .

Gerchunoff y Llach (2003) destacan que uno de los aspectos que definen una buena parte de la historia económica argentina es la asimetría sectorial existente, la cual -según refieren- representa una significativa brecha de productividad entre actividades primarias y secundarias. Como consecuencia de la escasa población y la abundancia de tierra fértil (combinadas con una escasa existencia de capital acumulado), Argentina estuvo siempre bien preparada para la producción de alimentos. Esa ventaja absoluta para la elaboración de bienes primarios, fue al mismo tiempo la fuente de desventaja comparativa que siempre tuvo el país para la producción industrial.

Sobre la vinculación entre crecimiento primario y secundario coexisten ideas de pensamiento contrapuestas. Para algunos, el sector manufacturero es tributario del primario, no sólo porque le proporciona eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás, sino también porque la prosperidad del sector primario se transmite al resto de la economía. Para otros, el agro y la industria se han enfrentado en un juego de suma cero. Sin embargo, nuestro enfoque se aparta de ambas corrientes “extremas” (complementariedad o enfrentamiento entre sectores), haciendo hincapié - específicamente- en la dinámica exhibida en nuestro país.

En el presente trabajo optamos por la perspectiva adoptada por Pucciarelli (1999; 2004), la cual reconoce la existencia de una articulación entre los sectores productivos como si fuesen dos ruedas engranadas. Por un lado, un sector primario-exportador que trabaja a precios internacionales y constituye el único sector de la economía vinculado estrechamente a la demanda del mercado exterior, conformándose así en el gran proveedor de divisas necesarias para la inversión pública y el crecimiento industrial. Por otro lado, un sector industrial que trabaja a un nivel de costos y precios superior al internacional. Es decir, un sector industrial que puede mantener un ritmo de crecimiento hacia adentro, pero que resulta incapaz de competir en el mercado internacional, generar excedentes de exportación y solventar, por sí mismo, su necesidad de divisas⁵. El crecimiento económico (principalmente de la industria) requiere cantidades crecientes de divisas, y de acuerdo con lo expuesto, es el sector agropecuario el que estaría “marcando el ritmo” del conjunto de la economía. El estancamiento del sector agropecuario pampeano que comienza a tener lugar durante la época de la Segunda Guerra Mundial, trajo consigo una crisis de la balanza de pagos y limitaciones en el crecimiento del país (el denominado “*estrangulamiento por falta de divisas*”).

El mecanismo recurrente utilizado como freno de la crisis externa es la adopción de una estrategia monetaria efectiva – el “enfriamiento” de la actividad económica- que se lleva a cabo mediante la devaluación de la moneda. En principio, la devaluación provoca un aumento de la exportación de bienes agropecuarios y una disminución de la demanda de bienes importados que estarían “cerrando” o “apaciguando” el exceso de demanda de divisas. Sin embargo, son conocidos los efectos de una devaluación en términos de niveles inflacionarios, distorsión de los

⁵ Entre otros autores, Schvarzer (1997) describe el sistema productivo argentino como con amplias deficiencias que provocan efectos distorsivos en el sistema económico. Se trataba de un capitalismo que funcionaba con alto grado de dependencia, no sólo frente a los capitales monopólicos, sino sobre todo al hecho de que la expansión de la economía estaba condicionada por el nivel y los precios de las exportaciones agropecuarias, es decir, de la disponibilidad de divisas externas (Braun, 1970).

precios relativos y, consecuentemente, una mayor concentración de la propiedad y del ingreso, dentro de un contexto más incierto e impredecible (Pucciarelli, 2004).

La percepción del aumento de los niveles de inestabilidad intensifica los niveles de incertidumbre, lo cual trae aparejado efectos relevantes en la esfera microeconómica. Los contextos de incertidumbre afectan el patrón de inversión de largo plazo requerida por el sector de bienes de capital, lo que traerá aparejado efectos nocivos en el conjunto de la economía. Al respecto, Pucciarelli (1999, 2004) destaca que es, de hecho, la escasa envergadura del proceso de acumulación de capital la fuente de origen de las restantes restricciones económico-sociales. La relevancia de la incorporación de progreso técnico como una de las fuerzas motrices que impulsa el crecimiento económico es ampliamente aceptada entre los especialistas (Lo Vuolo, 2003; Kosacoff y Gomez, 2000, entre otros).

A su vez, el desarrollo insuficiente de la densidad tecnológica de Argentina no permite que el progreso técnico de algunas ramas se derrame en forma homogénea a todo el aparato productivo. En su momento, Prebisch (1949, 1963, 1970, 1981), Singer (1950) y Pinto (1970a, 1970b, 1976) destacaron el dualismo del modelo de crecimiento regional, subrayando la existencia de un sector de alta productividad, fuertemente vinculado al mercado exterior, y otras actividades de baja productividad, vinculadas al mercado interno. En este marco, el concepto de heterogeneidad estructural fue introducido por Aníbal Pinto, quien enfatizaba que la concentración del progreso técnico había creado una estructura productiva segmentada.

Ahora bien, hasta acá se ha propuesto un análisis en perspectiva histórica que – a grandes rasgos – buscó hacer hincapié en las características que adoptó el crecimiento económico y el sistema productivo de la Argentina. A partir de una visión de largo plazo, nos proponemos reflexionar acerca de la medida en que las reformas estructurales de la década de los noventa alteraron, fueron indiferentes o intensificaron los rasgos principales del sistema productivo que se venían observando en los años previos. Con este motivo, nos proponemos a continuación hacer breve referencia al impacto que pudieron tener las reformas en los comportamientos individuales y empresariales y, por ende, en la dinámica macroeconómica y en la configuración del sistema productivo.

Las reformas estructurales alteraron significativamente las reglas de juego para el conjunto del empresariado. Sin embargo, las reacciones fueron altamente divergentes dando lugar a una

acentuación de las diferencias ya existentes en la estructura productiva y por ende, a una profundización de la fragmentación del sistema de producción. Las dificultades de adaptación a las nuevas reglas generaron respuestas heterogéneas a nivel micro, potenciando aún más las asimetrías impuestas por las reformas (Beltrán; 2007). La respuesta más generalizada y rápida de las firmas frente a las nuevas reglas de juego fue la reducción de personal, el cierre de líneas de producción y la racionalización de estructuras administrativas y comerciales (López, 2006). Es sabido que a lo largo de la década del noventa, los cierres y quiebras de empresas locales adquirieron una magnitud altamente significativa, ya sea por el modo en que se hicieron las reformas, por dificultades propias de adaptación de los empresarios, por obstáculos surgidos desde el entorno institucional (por ejemplo, falta de acceso al financiamiento). Las “*estrategias defensivas*” llevadas a cabo por las firmas “perdedoras” o “sobrevivientes” se caracterizan por procesos de inversión en maquinaria y equipo de magnitud selectiva y reducida, con predominio de cambios organizacionales que redundan en expulsión de mano de obra y escasa o nula inversión en I + D (Bernat; 2006). Sin embargo, ésta no fue la única forma de hacer frente al nuevo escenario.

Durante los años noventa, un conjunto de firmas industriales adoptaron lo que Kosacoff (1998) llama “*reestructuraciones ofensivas*”. Según el autor, este grupo realizó fuertes inversiones y llevó a cabo profundos cambios organizacionales que le permitieron obtener significativas mejoras de productividad que las acercaron a las “mejores prácticas” internacionales. Esto fue desarrollado, en parte, a través de una fuerte articulación a las corrientes internacionales, particularmente a través de la construcción de redes de proveedores y compradores, socios y propietarios fuera del país, o directamente a través de la inversión extranjera⁶.

De este modo, diversos autores coinciden en que el proceso de acumulación de capital no fue indiferente a la implementación de las reformas estructurales, dado que las mismas acrecentaron los niveles de concentración y centralización del capital, e intensificaron posiciones de privilegio mono u oligopólicas. Por un lado, se generaron oportunidades de negocios sumamente rentables para un pequeño grupo de empresas. Por otro lado, el mismo Estado intervino para conformar y perpetuar mercados no competitivos, garantizando la obtención de ganancias extraordinarias para

⁶ La morfología del mapa de grandes empresas de Argentina se modificó significativamente durante la década de los noventa. Según Kulfas (2001), uno de los elementos más notables que debe destacarse es la expansión acentuada de las inversiones extranjeras, las cuales asumieron significativos impactos en la cúpula empresarial.

las empresas que operaban en ellos y dando así lugar a la extensión de “*ámbitos privilegiados de acumulación*” (Castellani, 2002).

Asimismo, cabe agregar que la performance de los agentes no habría estado directamente asociada al dinamismo de la rama a la que pertenecían (Yoguel y Rabetino, 2000). Según los autores, este fenómeno pone de manifiesto la presencia de una fuerte heterogeneidad estructural y la existencia de respuestas muy variadas al interior de los distintos sectores. En este sentido, es pertinente destacar que la profundización de la fragmentación durante la década del noventa es un rasgo común a la totalidad del sistema productivo, haciéndose así evidente en todos los sectores económicos (Chena y Pérez Candreva, 2008; Beltrán, 2007).

A nuestro entender, el breve análisis precedente proporciona un valioso encuadre histórico-teórico al problema de investigación planteado. El apartado siguiente pondrá en discusión -en el contexto de deterioro del capitalismo periférico- qué cabe esperar, en términos de crecimiento, bienestar y desigualdad, de la puesta en marcha de la doctrina “neoliberal”.

I.2 EL DEBATE TEÓRICO DE FONDO Y LA TESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación estudia la relación entre los cambios en la estructura económico-ocupacional, en el mercado de trabajo y la distribución del ingreso durante el proceso de reformas estructurales de los años noventa. Pero antes de desarrollar la tesis explicativa resulta necesario ubicar a la investigación en un debate teórico, que si bien no es nuevo ni novedoso, no por eso deja de ser relevante⁷.

El debate de fondo aquí presente es, en primer lugar, de tipo teórico antes que metodológico o empírico, ubicándose el mismo en el contexto de las teorías dualistas sobre el desarrollo que sirvieron de inspiración a las reformas estructurales de la década de los noventa.

Por este motivo, cabe revisar los argumentos y los supuestos de la teoría dualista de la convergencia que sirvieron de base para la implementación de las políticas ortodoxas “neoliberales”, las cuales esperaban cambiar la historia socioeconómica de la Región. Al respecto, sabemos que las reformas estructurales llevadas a cabo en los países de América Latina,

⁷ La tesis de la investigación sigue la propuesta de análisis de Salvia (2009) desarrollado desde un enfoque estructuralista -a partir de Cortés (2000b) y Hernández Laos (2005) entre otros- en cuanto al papel de las reformas estructurales y los cambios en los mercados de trabajo y en la desigualdad en un contexto de apertura económica, comercial y financiera.

entre las décadas del ochenta y del noventa, se realizaron en el contexto de la instrumentación de programas de ajuste y estabilización con el objetivo de corregir desequilibrios macroeconómicos. A partir de ellas cabía esperar el retorno a un sendero de crecimiento económico, una reducción de la pobreza y una segura convergencia hacia la equidad.

Sin embargo, ante la evolución desfavorable que experimentaron los indicadores sociales, cabe revisar otra perspectiva teórica que nos permita resignificar los supuestos y contenidos de la tesis dualista de la convergencia. A partir de dicha revisión, se establecen las razones por las cuales no sólo no cabía esperar que el crecimiento económico sea capaz de reducir la desigualdad, sino que, incluso, cabe esperar que el proceso de mayor concentración lleve a un aumento de la pobreza extrema y la desigualdad. Es aquí donde la tesis de la heterogeneidad estructural adopta un lugar de relevancia en nuestra investigación. Asimismo, es en el marco de este debate teórico en el cual se plantea la tesis de investigación propuesta y en el cual el estudio proporcionará su aporte, que esperamos sea valioso y significativo.

En lo que sigue, se desarrollan brevemente los argumentos y supuestos de la tesis dualista de la convergencia de Kuznets-Lydall y la alteración de sus implicancias en un contexto de capitalismo periférico caracterizado por una fuerte heterogeneidad estructural. Si bien la tesis de la heterogeneidad estructural será retomada en el Capítulo II, la mención en el presente capítulo –de manera conjunta a la tesis de Kuznets-Lydall- resulta necesaria para ofrecer al lector el marco de debate en el cual se inserta la tesis de investigación propuesta.

I.2.1 Crecimiento y distribución del ingreso. Lejos de los supuestos de la tesis de Kuznets-Lydall

El nivel de pobreza en un país es el resultado de la interacción entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso. De esta manera, el empeoramiento de la pobreza no sólo puede tener como origen un débil crecimiento económico sino también un aumento de la desigualdad; a la vez que, la pobreza y la desigualdad pueden seguir trayectos dispares. Sin embargo, también cabe la posibilidad de que la pobreza y la desigualdad, cada una por separado o ambas en interacción, tengan a su vez efectos sobre el crecimiento económico de un país. Por su propia naturaleza, la relación entre crecimiento, pobreza y desigualdad constituye un tema de controversia en el marco de una larga y variada tradición académica.

En cuanto al exacto sentido de esta relación -en el contexto del capitalismo- no existe acuerdo entre las tradiciones teóricas que han abordado el problema. Los desacuerdos son variados y van desde el cuestionamiento a la existencia de la relación hasta lo referente a la dirección, dinámica y sentido de la misma⁸. En el marco de estos debates, no fue hasta la segunda mitad del siglo XX cuando proliferaron los estudios sistemáticos sobre el tema. En este sentido, pasó a constituirse en una referencia obligada el aporte de Simon Kuznets (1955), cuya posición ha sido durante muchos años la más aceptada en la literatura. Su tesis fue cobrando renovada vigencia en los discursos académicos y políticos de América Latina en el contexto de las políticas de estabilización y de reformas estructurales aplicadas durante el último cuarto del siglo pasado.

La tesis de Kuznets predice que bajo determinadas premisas, en condiciones de economías duales en materia de desarrollo (economía rural “atrasada” – economía urbano-industrial), el proceso de crecimiento conduce -en una primera etapa- al acrecentamiento de las desigualdades, las cuales llegan a un máximo en niveles intermedios de ingreso per cápita y, a partir de entonces, las desigualdades tienden a decrecer, conforme se elimina el dualismo en la economía. De esta manera, la relación adoptaba la forma de una U invertida: a bajos niveles de desarrollo, el crecimiento económico tiende a aumentar la desigualdad en la distribución del ingreso, hasta un punto en el cual dicha relación se invierte y -en el momento en que los países lograban un cierto nivel de ingreso per cápita- el crecimiento económico se acompañaba de una mejora en la distribución. La racionalización de la curva de Kuznets se centra en la idea de que en las etapas iniciales del desarrollo, la existencia de un excedente de mano de obra en el sector rural “atrasado” permite que ocurra la transferencia de trabajadores de la agricultura a la industria sin ningún incremento considerable del salario real de los trabajadores no calificados. En cambio, los salarios reales de los trabajadores calificados, de oferta escasa, aumentan mucho durante la transición de la agricultura a la industria, lo que ensancha la estructura salarial y empeora la distribución del ingreso. Sin embargo, una vez que la economía llega a un mayor producto per cápita, la misma pauta de distribución del ingreso se torna disfuncional y puede frenar la expansión económica. Comienza una disminución de la desigualdad cuando el ingreso por persona aumenta, los mercados laborales se saturan y, concomitantemente, el premio otorgado a las mayores capacidades estimula un incremento de la oferta de mano de obra calificada. A

⁸ Para un análisis sistemático de estas diferentes posiciones alrededor del tema puede consultarse Ros (2000) o Pérez Moreno (s/f).

medida que se desarrolla este proceso se estrecharía la brecha salarial y mejoraría la distribución (Solimano; 2000).

Posteriormente, los efectos distributivos del enfoque dualista analizados por Kuznets fueron ampliados por Lydall (1979), el cual introdujo un cambio en el modelo: la clasificación sectorial por diferenciales de productividad, siguiendo así la clasificación adoptada por el modelo Lewis (1954) (tradicional – moderno). Según esta modificación, con el avance de la industrialización, la población se movería desde sectores tradicionales a dinámicos en términos de productividad, sin necesaria referencia a la localización rural o urbana, pero generando igualmente un aumento de la desigualdad con respecto al sector tradicional. Avanzado el proceso, la desigualdad debería disminuir por el emparejamiento de las productividades entre los diferentes sectores económicos⁹.

En la interpretación de los promotores de las políticas “neoliberales” esta tesis servía de acople a los supuestos teóricos que planteaban los requisitos de apertura comercial y desregulación económica como medios para lograr el crecimiento y acortar las distancias de desigualdad en las economías atrasadas. En efecto, el pensamiento dualista prevaleciente detrás de las políticas de reformas abordó el problema del desarrollo de una manera lineal bajo el supuesto de que la apertura y la desregulación de la economía habrían de generar un fuerte crecimiento de los agentes productivos más dinámicos, y esto a su vez iría generando un “derrame” hacia los sectores más tradicionales, los que necesitados de modernizarse ampliarían sus inversiones y, por lo tanto, se reduciría la brecha intersectorial. Para que una economía de este tipo alcanzara un proceso exitoso de integración requería emprender la ruta exportadora antes de agotar la etapa de sustitución de importaciones. En ese caso, y apoyado en las predicciones de la teoría del comercio internacional de Heckscher-Ohlin, el país debería especializarse en la producción de bienes intensivos en trabajo en los cuales tuviese una ventaja comparativa. Avanzar en este sentido acrecentaría la demanda de trabajo en ese sector y haría subir los salarios reales, a la par que se profundizaría el proceso de capitalización en los sectores no transables. De resultar exitoso el proceso, el crecimiento del sector exportador apoyaría en el mediano y largo plazo la

⁹ En tanto que Kuznets parte de la clasificación de sectores utilizada por el enfoque dualista neoclásico (agrícola-no agrícola), Lydall (1979) es consistente con la clasificación de Lewis (1954) (subsistencia o tradicional versus capitalista o moderno). El primero está formado por las actividades de baja productividad que emplean tecnologías simples, y el segundo por actividades de mayor productividad que usan tecnología y métodos de organizaciones más avanzadas. Para una mayor discusión de la aplicación e interpretación dada a esta tesis, véase Cortés (2000a) y Hernández Laos (2005).

eliminación del dualismo y la integración de la economía. Desde este paradigma, la desigualdad se representaba como una mera asimetría entre los propietarios de los factores productivos, lo cual en sí mismo no tenía por qué afectar el crecimiento¹⁰.

En este marco, una particular interpretación de la tesis Kuznets-Lydall permitía predecir que la apertura económica habría asimismo de generar, por vía de la superación del dualismo, una menor desigualdad distributiva, logrando asimismo una reducción de la pobreza. Sin embargo, tal como señalan algunos autores, la tesis de Kuznets buscaba principalmente describir una regularidad empírica más que proponer una teoría¹¹. Aún así, la curva de la U invertida ha dado lugar a extensos trabajos empíricos que estiman la relación crecimiento-desigualdad refutando o avalando la tesis. Estos estudios se intensificaron en la última década en el marco del debate acerca de las causas del aumento de la pobreza y la desigualdad económica, las expectativas sobre el esperado derrame de las reformas económicas y la necesidad de implementar acciones tendientes a su superación. Son variadas las investigaciones que han formulado reparos a la curva de Kuznets (véase, por ejemplo, Sundrum, 1990; o, también, Fields, 1994, 1999; y Deininger y Squire, 1996); a la vez que otras han aplicado el modelo sin mayores cuestionamientos (véase, Morley, 1995, 1998, 2000a, 2000b). A su vez, son pocos los autores que han reparado en el hecho de que las derivaciones que se pueden seguir del modelo Kuznets-Lydall sólo son legítimas si se satisfacen los supuestos bajo los cuales los autores lo sugieren factible (véase, Cortes, 2000a; o, también, Hernández Laos, 2005). De lo anterior se desprende que la aplicación del enfoque no debería presuponer la existencia de la curva descrita en cualquier tiempo y lugar; a la vez que la inexistencia de la curva no descalifica el abordaje del problema definido en términos de la relación entre crecimiento y desigualdad en un contexto de desarrollo desigual y combinado.

En este sentido, se ha demostrado que bajo economías “abiertas” a los flujos de capitales y mercancías -con Estados débiles en su capacidad de regulación y distribución- las distintas facetas del proceso de apertura parecen modificar radicalmente el sendero de crecimiento

¹⁰ Para un mayor desarrollo de esta tesis y una revisión crítica más amplia y detallada de la misma, véase Salvia (2009).

¹¹ Kuznets obtuvo las mediciones de la distribución de la renta a partir de datos consignados en declaraciones de impuestos correspondientes a nueve países (Reino Unido, Países Bajos, Dinamarca, Noruega, Suecia, Estados Unidos, Prusia, Sajonia y Alemania- Alemania Occidental) pertenecientes a diferentes momentos del siglo XX y sólo los registros de cuatro de éstos databan del siglo XIX. Estos hallazgos empíricos, así lo señalaba el propio autor, no eran suficientemente consistentes para permitir la formulación de hipótesis analíticas debidamente verificadas.

acrecentando la desigualdad en la distribución del ingreso. En particular, algunas investigaciones como las realizadas por Fernando Cortés (2000b, 2001) para México, o Hernández Laos (2005) para varios países de América Latina, corroboran lo anterior, señalando el hecho de que la no verificación de las predicciones de la tesis Kuznets-Lydall no necesariamente lleva a rechazar sus argumentos. Esto sería así debido fundamentalmente a que bajo el contexto político-económico y socio-demográfico de América Latina, en el marco de las políticas de reforma y liberalización económica, se habrían dejado de observar los supuestos implícitos en la fase convergente del modelo.

En particular, los supuestos implícitos en la fase de convergencia del modelo que habrían dejado de cumplirse serían: (a) las economías nacionales han dejado de funcionar como economías “cerradas”, abriéndose al comercio mundial y predominando tendencias a la globalización e integración mundial de los mercados; (b) la industrialización ha dejado de ser el principal eje del progreso técnico y económico, para ocupar su lugar el desarrollo de los servicios, las actividades financieras y de intermediación; (c) el crecimiento económico no es acumulativo, ni avanza destruyendo las formas más rezagadas de producción, dado que no necesariamente requiere de ello para su expansión; y (d) está ausente o desdibujado un tipo de Estado capaz de regular el proceso de transformación, promoviendo el pleno empleo, garantizando servicios públicos y asistencia social en forma universal para los sectores de la población afectados por la transición.

Al respecto, resulta relevante observar que la violación de los supuestos de la curva de Kuznets-Lydall tiene lugar mediante los mismos mecanismos a partir de los cuales el pensamiento ortodoxo espera se aplique el modelo y se supere la dualidad estructural: apertura interna al comercio mundial, liberalización del mercado financiero y retirada económica del Estado de los mercados. Ahora bien, si bien no hay porqué esperar que se cumpla la tesis de Kuznets-Lydall bajo tales condiciones, no es igualmente evidente qué es lo que sí cabe esperar sobre la relación entre crecimiento y desigualdad cuando una economía capitalista periférica se expone a condiciones de apertura comercial y desregulación económica. Sin embargo, el problema no es nuevo ni ajeno a la teoría disponible. Tal como destaca el trabajo de Salvia (2009), el enfoque histórico-estructuralista en América Latina cuenta con más de medio siglo de investigaciones teóricas y empíricas centradas en este problema.

Estas claves teóricas tienen efectos directos en el tipo de perspectiva adoptada para el análisis de la dinámica del crecimiento económico y de los procesos subyacentes a los cambios en la pobreza y la desigualdad. Establecido esto, el problema consiste en formalizar y luego verificar – a través de evidencia empírica- el modo a partir del cual estos procesos tienen lugar. En lo que sigue, se formaliza la tesis de la investigación.

I.2.2 La tesis de la investigación

El presente trabajo sigue los lineamientos de un conjunto importante de autores (Cortés, 2000b; Hernández Laos, 2005; Bértola, 2005 y Salvia, 2009; entre otros) que reconocen que la desigualdad económica presenta causas complejas, las cuales no siempre ni centralmente constituyen una función directa ni lineal de la demanda agregada de empleo, el capital humano, la productividad de los puestos de trabajo o el carácter regulado o no de las relaciones laborales por parte del Estado. Desde la perspectiva aquí propuesta, la desigualdad económica que alcanza una sociedad en un momento dado puede formularse como una función o expresión genérica del modo agregado en que los hogares particulares logran de manera diferenciada valorizar sus activos, captar ingresos, realizar sus necesidades de consumo y orientar sus estrategias de movilidad económica. Ahora bien, que esto ocurra depende de otros factores condicionales, como ser el modo en que la dinámica de acumulación, los ciclos económicos y las políticas públicas posibilitan o inhiben este proceso. En este sentido, la particular articulación entre “condiciones estructurales” – “políticas económicas” – “estrategias domésticas” puede ofrecer un marco de análisis plausible para entender el modo en que las transformaciones ocurridas en el sistema económico y social argentino en los años recientes tuvieron como resultado –a través de diversos tipos de mediaciones macro y micro socio-económicas - un aumento general de la desigualdad.

Para los autores antes mencionados, el aumento experimentado por la desigualdad económica durante las últimas décadas es la expresión visible de una serie de otros procesos, mucho más profundos, los cuales tienden a encontrar una explicación teórica más precisa si se reconoce la “heterogeneidad estructural” bajo la cual se reproduce el sistema económico en el marco de los procesos de apertura y liberalización económica que han afectado a la región durante las últimas décadas. De esta manera, se considera la distribución del ingreso como expresión de la problemática de los intercambios entre los mercados, o en otras palabras, como el resultado de una coalición distributiva dada formada por el distinto poder económico y político de los grupos

económicos y sociales, haciendo eje –de esta manera- en las condiciones de producción y reproducción social.

Siguiendo estos antecedentes, se plantea como tesis de la investigación que el extraño proceso de “subdesarrollo en el desarrollo” que atravesó la Argentina durante este período encuentra explicación en el aumento que experimentó la heterogeneidad estructural. En este sentido, el no cumplimiento de la tesis de la convergencia bajo el modelo de ventajas comparativas -en un contexto de economía abierta, con tipo de cambio sobrevaluado y bajo una creciente mundialización de la competencia internacional- sólo se explica si los sectores dinámicos vinculados al sector externo o actividades globalizadas, en vez de utilizar el factor mano de obra intensiva del sector menos productivo, aceleran el proceso de concentración del progreso técnico. Esto habría inhibido la demanda agregada de fuerza de trabajo, habría expulsado trabajadores del propio sector dinámico y, asimismo, habría limitado el incremento de las remuneraciones -dadas las elevadas tasas de desempleo existentes-.

Según la tesis de investigación, la imposibilidad que a través de las políticas de apertura, liberalización y reforma estructural aplicadas en la Argentina pueda alcanzarse el esperado “círculo virtuoso” entre crecimiento y equidad, se apoya en dos procesos sociopolíticos y socioeconómicos claves: (i) dado el carácter desigual y combinado del sistema económico periférico –mayor concentración de capital y del progreso técnico en menos agentes-, tales políticas intervienen incrementando la imposibilidad de que el crecimiento y los aumentos de productividad se extiendan hacia los sectores más rezagados y de menor productividad, y (ii) la heterogeneidad estructural –diferenciales de productividad, destino y remuneraciones entre sectores no integrados-, fuente del problema, lejos de disolverse se habría intensificado con la apertura y la reforma económica. Esto con potenciales efectos sobre los niveles de pobreza y desigualdad.

I.3. HIPÓTESIS Y EVIDENCIAS DE CONTRASTE SEGÚN EL ENFOQUE ESTRUCTURALISTA

Este apartado expone las hipótesis de trabajo y las consecuencias observables alrededor del problema planteado. La verificación final de los hechos contrastables que esperamos encontrar, significarán una crítica a los postulados dualistas que divulgan el modelo de crecimiento con “convergencia” hacia la equidad.

Frente a la necesidad de dar explicación a este extraño proceso de “subdesarrollo en el desarrollo”, se ha propuesto un esquema de interpretación teórica en donde se plantea que éste es el resultado de la interacción, por una parte, de factores exógenos vinculados a las tendencias financieras y comerciales que dominan el escenario de la actual fase de mundialización capitalista, y, por otra parte, de las políticas implementadas a nivel local en función de favorecer los procesos de acumulación del bloque de corporaciones económicas dominantes y garantizar la gobernabilidad del sistema político y social.

Si bien es razonable arriesgar el supuesto de que los cambios estructurales en el modelo económico están asociados de alguna manera al deterioro de las condiciones de vida de amplios sectores y al aumento de la desigualdad social, no contamos todavía con elementos de juicio ni pruebas empíricas suficientes que permitan sostener una regla de correspondencia necesaria entre tales cambios en las condiciones de funcionamiento económico y los efectos sociales observados.

Por este motivo, nos preguntamos; ¿Qué explica que el crecimiento económico bajo las condiciones creadas de libertad económica no haya generado la movilidad ocupacional hacia los sectores más dinámicos, generando consecuencias sociales diferentes a las esperadas?

La hipótesis que es puesta a prueba señala que, durante la década de reformas económicas de los años noventa, han tenido lugar procesos de empobrecimiento y concentración de ingresos altamente diferenciados según fuente de ingreso, sector y categoría de inserción económico-ocupacional, dando cuenta – de esta manera- de la profundización en la heterogeneidad de la estructura productiva.

El crecimiento económico bajo estas pautas nunca lograría aminorar las desigualdades sociales existentes– tal como predice la teoría del “derrame” o la tesis dualista de la convergencia¹²- , sino por el contrario, intensificaría la polarización social debido a la segmentación del sistema socio-ocupacional. En efecto, la tesis de la presente investigación se contrapone a los argumentos que proponen que el aumento en la desigualdad económica es una consecuencia lógica y necesaria de los diferenciales de productividad y del mayor desempleo generados por los procesos

¹² Las teorías del “derrame” –inspiradas en el modelo de Kuznets- tienen un corolario optimista: si un país crece lo suficiente, va a llegar finalmente a un punto en el que la desigualdad comience a descender progresivamente. Para más detalles acerca de las teorías por detrás del pensamiento dualista –principalmente, el modelo de Kuznets y el modelo de las ventajas comparativas de Heckscher-Ohlin-, véase Salvia (2009).

“modernizadores” de reconversión de capitales y de desplazamiento de fuerza de trabajo más calificada hacia los sectores más dinámicos de la economía.

Según la perspectiva expuesta en este trabajo, bajo una economía heterogénea y abierta al mercado mundial no cabe esperar que el sistema económico alcance una mayor integración sino que, por el contrario, tenga lugar una profundización de las desigualdades estructurales; esto es de los diferenciales productivos, con impacto directo sobre la segmentación de las oportunidades de empleo y las remuneraciones (Pinto, 1970a, 1970b, 1976).

Ahora bien, ¿de qué manera y en qué sentido deberían manifestarse estos procesos en la estructura económica y el mercado laboral? ¿Cuáles serían las evidencias de contraste que deberíamos encontrar en la información empírica para que la hipótesis del trabajo pueda ser corroborada?

(i) En primer lugar, cabe esperar un fuerte deterioro en los ingresos de los segmentos modernos e informales tradicionales por falta de capacidad competitiva; a la vez que en forma paralela ocurre un aumento de la productividad en el segmento económico más concentrado del capital que lidera la participación en los nuevos negocios de la globalización. Los componentes laborales de este sector lograrían apropiarse de una mayor parte de la renta y ampliar su escala de movilidad y progreso económico-social.

(ii) En segundo lugar, los cambios en el mercado de trabajo tenderían a alterar la estructura ocupacional en un sentido regresivo: a) mayor concentración de empleos regulados en el sector formal; b) aumento sostenido de la tasa de desempleo abierto¹³; y c) aumento de las actividades de autoempleo de subsistencia y de negocios informales, cada vez más desvinculados de los sectores formales.

(iii) En tercer lugar, estos procesos generarían necesariamente la coexistencia de sectores con niveles de productividad cada vez más divergentes -con escasa articulación entre los mismos-. Esto hace que el efecto distributivo que tendría un cambio en los ingresos familiares provenientes de los distintos sectores económico-ocupacionales difiera significativamente. Es decir, cada uno de los sectores y categorías económico-ocupacionales incidirá en el patrón de distribución de los

¹³ Para mayores detalles acerca del rol de los excedentes de fuerza de trabajo -desde la perspectiva teórica adoptada- y su asociación como “masa marginal”, véase el trabajo reciente de Salvia (2009). El concepto de “masa marginal” y el papel que adoptan los excedentes poblacionales en el mercado laboral exceden los objetivos de este trabajo.

ingresos en un sentido y con una intensidad particular. Dadas las transformaciones que cabe esperar en la estructura económica, es de suponer que aumentos ocurridos en los ingresos generados por el sector cada vez más concentrado de la economía o sector formal intensifiquen – aún más- la regresividad del patrón de distribución existente. En contraposición, el incremento de ingresos en el sector informal, o en otros términos, el desarrollo de prácticas de subsistencia alternativas –sin sacar de la pobreza a la población y bajo condiciones cada vez más precarizadas- actuarían como “compensadores” de aquella profundización de la desigualdad liderada, tal como se mencionó anteriormente, por el sector más estructurado de la economía.

De esta manera, la heterogeneidad estructural que presenta el modelo de desarrollo dependiente bajo una “economía abierta” conduciría a que la desigualdad económica siga un comportamiento “inverso” al esperado en términos de convergencia (se aleje de la convergencia relativamente alcanzada), pasando a ser la distribución del ingreso una función directa del nuevo escenario socio-económico, más allá del comportamiento que presente el crecimiento económico.

Estas hipótesis ofrecen una representación genérica del modo en que el patrón tecnológico y social de acumulación se traduciría en un aumento de la desigualdad.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN¹⁴

Presentación

El propósito de este capítulo es presentar los principales contenidos teóricos que hacen de la tesis de la heterogeneidad estructural un instrumento explicativo del aumento que experimentó la desigualdad económica y la polarización social en el período 1992-2003. Este objetivo inscribe el problema en el marco de las teorías del desarrollo, en donde la evolución de la distribución del ingreso no es un efecto simple ni directo del crecimiento económico.

Si bien durante la década del noventa –tal como es sabido- el crecimiento económico recuperó terreno, dejando atrás la larga recesión de los ochenta, una serie de fenómenos como el desempleo, la pobreza y la desigualdad se movieron de manera independiente de las fases del ciclo económico. Por último, el sistema económico no resistió los choques financieros externos, cayendo en una crisis profunda, la más importante en la historia económica del país. Estilizando los hechos, si bien la pobreza logró en ciertos momentos ser favorecida por el crecimiento, la desigualdad distributiva siguió una marcha ascendente. Esto mismo generó aumentos de la pobreza extrema y la polarización social en momentos de expansión económica. Obviamente, en el tramo final del período, la recesión agravó estas condiciones y sus consecuencias sobre las propias capacidades de recuperación económica.

Ahora bien, ¿cuál es la explicación teórica posible a esta dinámica histórica? ¿Qué leyes son las que han gobernado la relación entre crecimiento, pobreza y desigualdad? Los hechos a los que se hace referencia son conocidos y no están en general en discusión. En realidad, la principal dificultad que se presenta es cómo interpretar tales hechos a la luz de las teorías disponibles en las ciencias económicas y sociales. Ante la eventual posibilidad de aplicar el modelo dualista de convergencia de Kuznets-Lydall para entender esta relación, tal como se estila en la literatura económica, el capítulo anterior (Capítulo I.2.1) llamó la atención sobre la imposibilidad de aplicar el mismo –al menos sin cambios- al caso histórico argentino durante el período de análisis. Esto debido a que las condiciones de funcionamiento económico –impuestas, en parte,

¹⁴ Este capítulo corresponde a una versión reducida y adaptada del Capítulo II (El recorrido teórico de la tesis de la heterogeneidad: de la crítica al dualismo económico al estructuralismo crítico) del libro Mercado de trabajo, distribución del ingreso y reformas liberales en la Argentina: 1990-2003. Un estudio de caso sobre la tesis de la heterogeneidad estructural (Salvia, 2009), actualmente en prensa.

por las políticas de reformas estructurales de fines de siglo- introdujeron violaciones insalvables a los supuestos de validez implícitos en el modelo.

Tal como se expuso anteriormente, la investigación busca dar cuenta de los factores subyacentes a la evolución de los niveles de vida y de la desigualdad social en la Argentina, durante la década de los años noventa y hasta principios del nuevo siglo, entendiendo que ambos procesos quedan determinados por las mutaciones estructurales que experimentó la estructura productiva y el régimen social de acumulación¹⁵, en un contexto de expansión del capitalismo financiero internacional.

No está de más reiterar que nuestra intención es dar cuenta del porqué los resultados alcanzados en materia social durante la década del noventa, no tuvieron las consecuencias que predecían las teorías que definían la política económica, social y laboral vigente durante el programa de reformas estructurales. En este sentido, cabe señalar que el valor de los hechos estudiados cuya interpretación se discute –evolución del crecimiento económico, la pobreza y la desigualdad distributiva- no reside en su vínculo causal con tal o cual medida de la política económica, momento del ciclo económico o grado de vulnerabilidad de la economía nacional a los choques financieros internacionales. De otra manera, tales hechos interesan en tanto permitan contrastar las tesis dualistas y estructuralistas puestas en debate.

En este marco, cabe comprender mejor el significado del concepto de “heterogeneidad estructural”. Para ello, este capítulo desarrolla sus contenidos en dos apartados. En primer lugar, se vuelve muy brevemente sobre la discusión teórica que abre el planteo del problema y a la cual se hizo referencia más arriba (Capítulo I.2.1) ¿En qué sentido la tesis de la heterogeneidad estructural puede ayudar a esclarecer el problema que las teorías dualistas fundadas en la tesis de la convergencia no pudieron probar? Por su parte, el segundo apartado habrá de sistematizar una serie de teorías y conceptos que servirán como organizadores de la evidencia empírica: a) la heterogeneidad estructural y –como indicador proxy- la estructura sectorial económico-

¹⁵ Definimos al *régimen social de acumulación* como el conjunto complejo de instituciones, regulaciones y prácticas que, en un determinado momento, inciden en la acumulación de capital (Nun, 1987; Gordon, Reich y otros, 1986; Danani, 1996; Lindenboim y Danani, 2002). Los procesos de acumulación de capital no son autónomos ni poseen una lógica propia sino que en cada ciclo histórico necesitan de un marco institucional específico que lo tornen viable y previsible. De este modo, el concepto de *régimen social de acumulación* refiere al entramado de instituciones y prácticas que confieren estabilidad y legitimidad al sistema y, a la vez, inciden, modelan y definen los procesos de trabajo y de acumulación (Nun, 1987).

ocupacional, y b) los segmentos de empleo en el mercado de trabajo. Se trata en este apartado de precisar el sentido con el cual estos conceptos serán utilizados como variables teóricas.

II. 1. LOS LÍMITES DE LA CONVERGENCIA Y LA TESIS DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL COMO HIPÓTESIS ALTERNATIVA.

La idea de que el crecimiento económico es un proceso gradual de “convergencia” entre regiones o sectores de diferente productividad es una constante en el pensamiento económico dualista. Siguiendo esta perspectiva, cabe esperar que en el largo plazo todos los países progresen y que las diferencias entre los más avanzados y los menos avanzados tiendan a reducirse¹⁶.

Tal como se expuso anteriormente (Capítulo I.2.1), los defensores del pensamiento dualista han sostenido la tesis de que la desigualdad en la distribución del ingreso en los países de América Latina se reducirá en la medida que los países tomen el sendero del crecimiento económico sostenido. En buena parte de los discursos en materia de política económica sobrevive la idea – aunque no siempre se hace explícita- que la situación en la que se encuentran los países de la Región es una etapa transitoria en su camino hacia un estado de desarrollo, y que la desigualdad distributiva habrá de fomentar el crecimiento.

Ahora bien, más allá de que la evidencia histórica todavía no logra demostrar la validez de este argumento, su fuerza de sentido oculta aspectos sustantivos de la realidad, como es el hecho de que la pobreza y la desigualdad pueden llegar a ser rasgos estructurales del “subdesarrollo”. A pesar de ello, se sigue suponiendo que el crecimiento habrá de converger y resolver finalmente tales problemas. Sin negar que esto pueda en efecto ocurrir bajo determinadas condiciones, la pregunta inicial a plantearse no es por qué ocurrió lo que ocurrió, sino por qué no ocurrió lo que cabía esperar que sucediese.

Ante esta pregunta es evidente que la respuesta no está en los hechos descritos sino en la teoría capaz de ordenarlos e interpretarlos de manera coherente en el marco de una explicación plausible. En Salvia (2009), son tres las tesis que se han puesto en debate. Para cualquiera de las tres, el problema planteado resulta igualmente relevante: (a) la tesis dualista Kuznets-Lydall, a partir de la cual la acumulación capitalista original y sus efectos inmediatos de desigualdad, habrán de generar en el mediano plazo una convergencia en un desarrollo con equidad; (b) la

¹⁶ Para mayores especificaciones acerca de los modelos por detrás del pensamiento dualista de la convergencia, su visión crítica y el debate entorno a las mismas, véase el trabajo reciente de Salvia (2009).

tesis dualista Heckscher-Ohlin, a partir de la cual la libertad de comercio internacional y la desregulación de los mercados estimulará las ventajas comparativas favoreciendo la demanda laboral y la mejora económica del sector intensivo en fuerza de trabajo, mientras que el sector moderno-industrial progresa lentamente; y (c), finalmente, la tesis estructuralista de Prebisch-Pinto, a partir de la cual la heterogeneidad estructural (concentración de capital privado y tecnología en sectores claves, junto a una economía periférica y subordinada) inhabilita la posibilidad de una difusión de los avances de productividad y progreso técnico al resto de los sectores económicos.

El principal interés que tiene para esta investigación la tesis de la “heterogeneidad estructural” no es de orden práctico, es decir, no está relacionado con la necesidad de describir el campo de los hechos observados en materia de crecimiento, pobreza y desigualdad en la Argentina del período 1992-2003. Tales hechos no están en discusión ni requieren de una lectura diferente a la que la literatura sobre el tema maneja y acepta de manera habitual. El interés real está anclado en el campo teórico. Tal como se ha formulado, la pregunta de investigación central es ¿por qué los resultados predichos por las tesis dualistas de convergencia no se cumplieron en un país que hizo todo lo necesario en materia de política económica y social para que la realidad asuma los presupuestos de tales teorías?

En principio, los cambios ocurridos en la estructura económico-ocupacional, el mercado de trabajo y la distribución de los ingresos durante la década de los noventa podrían ser explicados por el hecho de que en no pocos países (la Argentina entre ellos) la apertura a las corrientes mundiales de comercio e inversión habría alterado la ruta conducente hacia menores niveles de desigualdad que caracterizó las etapas intermedia y final del proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Frente a las hipótesis dualistas que proponen los defensores de las políticas neoliberales de los noventa en la Argentina-, cabe proponer de manera alternativa –bajo los supuestos que ofrece nuestro marco conceptual- que el bajo, nulo o negativo impacto del crecimiento sobre la desigualdad en el contexto histórico descrito, podría explicarse por motivos diferentes:

(a) el desarrollo de un sector corporativo altamente concentrado y tecnológicamente avanzado, favorecido por la atracción de las inversiones externas directas que se habría traducido en una

creciente diferenciación de los niveles de productividad frente a los sectores modernos rezagados, intermedios e informales¹⁷;

(b) una mayor segmentación del mercado laboral con una fuerte y creciente correspondencia entre dicha segmentación y la heterogeneidad de la estructura sectorial;

(c) la débil capacidad del Estado para promover programas asistenciales y de ingresos sobre los sectores desocupados y más pobres, a la vez que la mayor desregulación de los mercados habría acrecentado el abanico de remuneraciones entre el nuevo sector concentrado, al interior del sector moderno tradicional y frente a los sectores de subsistencia.

Las tendencias anteriores se habrían visto favorecidas por los efectos de la apertura económica sobre el crecimiento y de las reformas del Estado y las regulaciones sobre los mercados. El estancamiento productivo de los ochenta dio paso, en los noventa, al reinicio del proceso de crecimiento económico. Este estuvo basado fundamentalmente en el efecto de la acumulación de capital fijo, y no habría sido más acelerado porque una fracción considerable de la inversión extranjera se orientó a la adquisición de empresas públicas que se privatizaron, lo que sustenta la afirmación de que en las economías dualistas la inversión extranjera tiende a desplazar a la doméstica. Dicho esto, apoyados ahora en las tesis estructuralistas cabe precisar en términos más estilizados la hipótesis teórica propuesta para el estudio del caso argentino:

(i) Las condiciones de apertura y desregulación económica habrían fortalecido a los sectores y actividades más concentradas y con mayores ventajas comparativas a nivel internacional – empresas primario-industriales-exportadoras o corporaciones oligopólicas a cargo de servicios públicos privatizados-, las cuales en un contexto de mercados globalizados profundizaron la inversión tecnológica, a la vez que armaron cadenas de producción con empresas locales o globales de alta productividad sea por explotación intensiva de capital o de fuerza de trabajo.

(ii) Este proceso habría generado una mayor concentración del progreso técnico y la productividad en grandes empresas multinacionales y de grupos económicos locales, desplazando o rotando mano de obra; y, al mismo tiempo, implicó la destrucción o deterioro de los sectores modernos y cuasi-informales más tradicionales o técnicamente rezagados, los cuales perdieron mercados e ingresos, produciendo también un mayor desplazamiento de fuerza de trabajo.

¹⁷ Más adelante, en el Capítulo II.2.1, se explicita a quienes estamos considerando como integrantes de sectores modernos rezagados, concentrados, tradicional, intermedio, cuasi- informal tradicional, subordinado e informal de subsistencia.

(iii) Se constituye un sector económico más concentrado de capital que lidera el crecimiento, participando de los nuevos negocios de la globalización, y cuyos componentes laborales logran apropiarse de una mayor parte de la renta y ampliar su escala de movilidad y progreso económico-social. Esta intensificación de la heterogeneidad estructural que genera el modelo bajo una “economía abierta” conduce a que la distribución del ingreso siga un comportamiento no convergente, pasando a ser la distribución del ingreso una función directa del nuevo escenario socio-económico, más allá del comportamiento que presente el crecimiento económico.

(iv) Surge en este contexto un particular patrón de emergentes en la estructura social del trabajo: a) una mayor concentración de buenos empleos entre sectores formales o dinámicos; y b) un aumento de las actividades de autoempleo de subsistencia y de negocios informales o actividades “refugio” de muy baja productividad.

II.2. LA TESIS DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL ANALIZADA A TRAVÉS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICO-OCUPACIONAL Y EL ESTUDIO DE LA SEGMENTACIÓN LABORAL

Este apartado realiza una formulación teórico-operativa de dos conceptos claves –surgidos del entramado teórico hasta aquí desarrollado- que habrán de organizar el material empírico de esta investigación en función de las hipótesis planteadas: a) La tesis de la heterogeneidad estructural y – su respectivo concepto proxy- la estructura del sistema económico-ocupacional, y b) los segmentos de empleo en el mercado de trabajo.

Se ha señalado anteriormente que el pensamiento estructuralista tuvo y parece volver a tener vigencia para entender los problemas de la desigualdad en los países periféricos durante la actual fase de desarrollo capitalista mundial.

Si bien esta investigación no realiza un exhaustivo análisis de las teorías correspondientes al pensamiento dualista de la convergencia¹⁸, dado que dicho análisis excede al presente trabajo, sí se reconoce la relevancia de retomar estas tesis con el objetivo de mostrar los límites estructurales que enfrentaron las políticas de apertura y reformas estructurales para resolver los problemas de pobreza y desigualdad en el caso argentino. No en función de descartar la validez de las teorías económicas a partir de las cuales se legitimaron tales políticas, sino más bien con un objetivo más

¹⁸ Para un análisis exhaustivo y crítico de esta corriente, véase el trabajo de Salvia (2009).

modesto: dar cuenta de aquellas condiciones que tendieron a inhabilitar las potenciales bondades de las políticas de crecimiento fundadas en modelos dualistas de apertura económica y explotación de las ventajas comparativas internacionales.

Esto nos ha llevado a retomar la tesis Prebisch-Pinto sobre la heterogeneidad estructural, a partir de la cual podemos predecir consecuencias regresivas en materia de desigualdad económica cuando una economía “subdesarrollada” bajo un capitalismo periférico “se abre” y “desregula” dejando así que las “fuerzas económicas internacionales” y los “intereses de grandes grupos económicos locales” gobiernen los procesos de acumulación y reproducción social (Prebisch, 1970).

En el marco de este particular encuadre teórico-político, los aportes estructuralistas habrán de ser útiles en la medida que den cuenta -para el caso argentino- del modo en que el aumento experimentado por la heterogeneidad estructural generó efectos regresivos sobre los ingresos y la desigualdad distributiva -excluyendo a diversos sectores sociales de la dinámica de concentración económica y del bloque de poder dominante-. Habiendo ocurrido esto, tal como suponemos, de manera independiente de los ciclos macroeconómicos (en términos de inversión, acumulación y estabilidad de precios).

Por este motivo, a los fines propuestos, creemos pertinente introducir a continuación el significado teórico- operativo de dos conceptos – variables claves, a partir de los cuales habremos de organizar la evidencia empírica. Tales conceptos se encuentran estrechamente ligados al planteo de problemas teóricos y empíricos que abre la tesis de la heterogeneidad estructural en el marco de esta investigación.

II.2.1 La heterogeneidad estructural y los cambios en la estructura sectorial del sistema económico ocupacional –como medida proxy-.

El concepto de heterogeneidad estructural tiene sus antecedentes en los primeros escritos de Raúl Prebisch (1949), quien elaboró una caracterización del tipo prevaleciente de desarrollo parcial y subordinado en América Latina. El concepto alude a una característica central en materia de desarrollo tecnológico por parte de las economías periféricas: por un lado, la existencia de actividades en las cuales la productividad del trabajo es de nivel medio, en tanto relativamente próxima a la que permiten las técnicas disponibles (o si se quiere, elevada, en tanto relativamente similar a la que prevalece en los grandes centros industriales); y, por otro lado, la presencia

simultánea de actividades rezagadas, en las cuales los niveles de productividad son muy reducidos, sustancialmente inferiores a los de aquellas otras actividades “modernas”. De estos dos tipos de actividades, las mencionadas en primer término generan empleo, y las segundas albergan actividades laborales de subsistencia. Esa coexistencia de empleo y subempleo —de fuerza de trabajo de alta y baja productividad— constituye una expresión directamente visible de la heterogeneidad estructural. De acuerdo con la teoría, estas actividades de subsistencia tendían a perdurar dado que se forman de una vasta oferta de mano de obra redundante, frente a las cuales las condiciones de desarrollo periférico no brindan integración (Prebisch, 1970, 1981).

Dada la condición de periferia, el progreso técnico durante el régimen económico agro-minero-exportador habría penetrado en estos países de manera lenta (en relación a las necesidades de crecimiento económico y absorción productiva de los trabajadores) e incompleta (dado que sólo se expandió de manera importante en aquellas actividades de enclave destinadas a la exportación hacia los centros o vinculadas al consumo de segmentos de altos ingresos). Sólo algunas empresas multinacionales o algunas actividades lograban avances técnicos importantes, con niveles de productividad similares a los que regían en los países centrales o demandaban los mercados mundiales, pero esto de ninguna manera implicaba “arrastrar tras de sí” a las demás sectores y actividades industriales, en general vinculadas con el mercado interno. El Estado, a través de inversiones productivas claves y políticas de desarrollo, podía en parte reemplazar esta carencia y asistir a la formación de cadenas de producción internas. Una situación de economía “abierta” hacía más complicada cuando no imposible la sobrevivencia de la industria local, y alejaba aún más toda posibilidad de desarrollo integrado y autónomo.

Los bajos niveles de inversión serían el resultado de la imposibilidad de ahorro interno dado - entre otros factores- el deterioro de los términos de intercambio y la transferencia de remesas. La débil dinámica del capitalismo regional conlleva a una baja expansión de la demanda laboral inhabilitando la absorción de la fuerza de trabajo, la cual debe crear su propio empleo en actividades de baja o nula productividad. La presencia de una población numerosa agudiza el problema. Así, los patrones de desarrollo están signados por una marcada “heterogeneidad estructural”.

Aníbal Pinto (1970a; 1970b; 1971; 1976), en el contexto histórico del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), agrega a la tesis de la heterogeneidad

estructural la emergencia de un sector “capitalista” no exportador, parcialmente modernizado, con niveles de productividad media en relación al total de la economía. En la tesis de Pinto, ello no implicaba la desaparición del sector de subsistencia de muy baja productividad, ni una adecuada articulación (tampoco nivelación) con el sector capitalista más concentrado y dinámico. A manera de tipología, la desigual concentración del progreso técnico quedaba más claramente estructurada en tres sectores económicos. El estrato productivo más alto, el polo moderno y concentrado, en donde se reunían las actividades de exportación, industriales y de servicios, que funcionaban con niveles de productividad semejantes al promedio de las economías más desarrolladas. El estrato inferior, de subsistencia o informal, en donde se encontraban los sectores más rezagados cuya productividad no era muy diferente a la de épocas coloniales. Por último, se reconocía la emergencia de un estrato intermedio cuya productividad correspondía a la del promedio de la economía; el cual, si bien generaba la emergencia de clases medias, agregaba complejidades al modelo de desarrollo y no resolvía los límites de la heterogeneidad (Pinto, 1973).

Según la teoría, la situación de heterogeneidad estructural y la dinámica de la productividad y la organización de la producción, a ella asociadas, eran factores decisivos para explicar la evolución de la demanda de empleo, la calidad de los puestos de trabajo, el nivel de remuneraciones y la producción de excedentes de población, traduciéndose esto casi directamente en términos de condiciones de vida y distribución del ingreso.

En esta etapa, cabe mencionar dos aspectos teóricos de central importancia para esta investigación: (i) en primer lugar, que la heterogeneidad estructural ha estado íntimamente ligada a la forma en que se distribuye el progreso técnico dentro de la economía, según el modelo o régimen histórico de acumulación dominante; y, (ii) en segundo lugar, que esta distribución está condicionada principalmente por la manera particular en que dicha economía se relacione con el resto del mundo, es decir, la forma de inserción internacional que adopte dicho régimen de acumulación dominante. De esta manera, la tesis de la heterogeneidad estructural resulta especialmente sugerente en la medida que explicaba hechos que las teorías dualistas del crecimiento negaban.

Sobre la base de estos postulados teóricos, la identificación y clasificación de la estructura sectorial del sistema económico-ocupacional -como medida proxy de la heterogeneidad

estructural- debe tomar en cuenta los siguientes criterios: i) presentar importantes brechas de productividad y dinamismo entre los sectores que la componen (modernos dinámicos, modernos rezagados e informales); ii) presentar una baja integración de los sectores más dinámicos con el resto del sistema de productivo; y, iii) en línea con el punto anterior, presentar una gran integración de los sectores más concentrados con la economía internacional.

Una estructura productiva de estas características tiene su correlato en la estructura ocupacional, siendo posible identificar conjuntos de trabajadores con ocupaciones de diferente productividad y calidad en correspondencia con el segmento al cual pertenecen¹⁹. En este contexto, el concepto de “sector informal urbano” –en la acepción dada por el PREALC-OIT (1978)- es heredero de las preocupaciones más amplias asociadas al problema del progreso económico y social presente en el debate abierto por el paradigma de la modernización y las teorías del desarrollo.

Existiría así, según señala PREALC-OIT (1978: 8) “un pequeño sector conformado por quienes trabajan en los estratos más modernos, que registra alta productividad y elevados niveles de remuneración; y otro sector de mayor dimensión o alcance en la estructura social con menores niveles de ingreso y productividad”. Estas diferencias, significativamente mayores a las existentes en las economías centrales, generaría consecuencias negativas en términos de pobreza y distribución del ingreso, afectando a los grupos insertos en los sectores económicos menos productivos.

En función de evaluar -para el caso de la economía argentina- la dinámica de la heterogeneidad estructural durante el contexto de apertura económica, Salvia (2009) operacionaliza y distingue los siguientes sectores económico-ocupacionales según características de las unidades productivas (origen de la inversión, grado de organización y escala de actividad), tipo de mercado de destino de la producción o servicios generados y tipo de relación laboral con la fuerza de trabajo ocupada en las mismas:

(i) Sector privado moderno/formal concentrado: grandes empresas productivas, comerciales o de servicios vinculadas a capitales multinacionales, grupos económicos locales e internacionales y consorcios financieros, capital intensivas, cuya actividad se orienta tanto al mercado externo como al mercado interno. Relación laboral profesional o asalariada estable y legal.

¹⁹ Otra vía a partir de la cual es también posible explorar estas diferencias consiste en considerar las diferencias de productividad por ocupado a nivel sectorial (agricultura, industria, servicios). Sin embargo, no es ésta la estrategia que se sigue en la presente investigación.

(ii) Sector público moderno/formal: unidades económicas vinculadas a la administración pública nacional, provincial o municipal, más algunas otras actividades productivas y de servicios. Relación laboral profesional o asalariada mayoritariamente estable y legal. Existencia de un pequeño componente de trabajo extralegal.

(iii) Sector privado moderno/formal intermedio: empresas nacionales medianas, capital intensivas, tecnológica y organizacionalmente renovadas, vinculadas al mercado interno, a mercados externos regionales o a servicios productivos a grandes empresas o consorcios productivos o financieros. Relación laboral profesional o asalariada mayoritariamente estable y legal.

(iv) Sector privado moderno/formal tradicional: empresas nacionales medianas, tecnológica o productivamente rezagadas, trabajo intensivas, casi exclusivamente vinculadas al consumo en el mercado interno. Relación laboral asalariada relativamente estable pero ilegal.

(v) Sector cuasi-informal subordinado: pequeñas empresas familiares, capital o trabajo intensivas según la actividad, organizacionalmente renovadas, vinculadas al mercado interno a través de servicios comerciales o productivos a grandes y medianas empresas y consorcios productivos o financieros. Relación laboral asalariada y no asalariada parcialmente legal y estable.

(vi) Sector cuasi-informal tradicional: oficios por cuenta propia o pequeñas empresas familiares, trabajo intensivas, tecnológicamente rezagadas, exclusivamente vinculadas al consumo en mercados locales. Relación laboral no asalariada estable pero ilegal.

(vii) Sector informal de subsistencia: actividades cuenta propia o empresas familiares trabajo intensivas, tecnológicamente rezagadas, cuyas actividades están vinculadas a servicios personales, mercados de consumo local o al autoconsumo. Trabajo familiar intensivo, no asalariado, inestable e ilegal.

El presente trabajo retoma esta operacionalización, con el objetivo de analizar la evolución de la heterogeneidad estructural y su incidencia en el comportamiento del mercado de trabajo y el patrón de distribución de los ingresos entre los hogares.

II.2.2 Segmentación de los empleos urbanos afectados por la heterogeneidad productiva

La categoría de segmentación del empleo ha servido y continúa sirviendo a diferentes perspectivas teóricas para nombrar una amplia gama de fenómenos que ocurren en el contexto de

relaciones sociales de producción capitalista. Por lo mismo, el concepto dista de tener un significado unívoco si no es en el marco de proposiciones teóricas más generales en donde corresponde interpretar su sentido²⁰. La mayor parte de los enfoques sobre el concepto se desarrollaron en la década de los años sesenta en respuesta a la teoría neoclásica del capital humano, la cual fue considerada, tanto por la tradición marxista como neo-keynesiana, como incompleta e insuficiente para explicar la dispersión salarial, la persistencia de la pobreza y el desempleo, el fracaso de las políticas de educación y entrenamiento, la discriminación en el mercado de trabajo y el comportamiento aparentemente discriminador de los empleadores.

Una consideración importante para hacer aquí es que no corresponde confundir los conceptos de segmentación del mercado de trabajo con el de heterogeneidad estructural (ni con su medida proxy de sectores económico-ocupacionales). La heterogeneidad estructural remite al dominio de la estructura productiva, mientras que el concepto de segmentación laboral remite al espacio de regulación del mercado de trabajo, en donde se relacionan ofertas y demandas de empleo o autoempleo de las unidades productivas a partir de ciertas reglas de intercambio y regulaciones públicas. De todos modos la relación existe, en tanto que una mayor heterogeneidad estructural bien puede profundizar o, incluso, mantener sin cambios la segmentación del mercado laboral²¹, pero de ninguna manera reducirla. Según la tesis planteada, en un contexto de heterogeneidad estructural, la fuerza de trabajo recluida en la supervivencia y en la pobreza nunca lograría acceder a los puestos de la gran empresa tecnificada. Del mismo modo, una menor heterogeneidad estructural, debido a una integración del progreso técnico, podría reducir o mantener la segmentación de los empleos, no siendo posible que la aumente.

Según Espino Rabanal (2001: 22), es posible reconocer denominadores comunes en los enfoques que abordan el tema de la segmentación del mercado de trabajo. Por ejemplo: i) el mercado de trabajo es incapaz de equilibrarse por sí mismo y todo equilibrio es transitorio; ii) el mercado de trabajo es mejor representado por segmentos con características diferentes en lo que respecta a mecanismos de determinación de salarios y nivel de empleo, condiciones de trabajo, rotación de los trabajadores, oportunidades de promoción, etc.; iii) las instituciones son más importantes que

²⁰Según Solimano (1988: 169) podemos encontrar cuatro enfoques diferentes alrededor de la noción de segmentación: (a) el institucionalista (Dunlop, 1958; Kerr, 1954); (b) el dualista (Doeringer y Piore, 1979); (c) el marxista (Gordon, 1972; Edwards, Reich y Gordon, 1982); y (d) el latinoamericano (Souza y Tokman, 1976).

²¹ Dado que la intensidad o el grado de segmentación laboral depende no sólo de la demanda de empleo sino también de la oferta de fuerza de trabajo que despliegan los hogares.

las fuerzas de mercado como mecanismos de asignación y distribución; iv) en la determinación de los salarios, las características de los puestos de trabajo son más importantes que las de los trabajadores que los ocupan²²; v) hay escasa movilidad de trabajadores entre segmentos; y vi) la pobreza, el subempleo y la discriminación son subproductos inherentes al mercado de trabajo y a sus imperfecciones (Solimano, 1988; Joll et. al., 1983; Taubman y Wachter, 1986).

Según el enfoque de esta investigación, la segmentación laboral no descansa en distorsiones introducidas exógenamente a las relaciones sociales de producción sino que se funda en características endógenas al sistema de producción y al modelo de desarrollo. Esto quiere decir que la segmentación no se genera en las relaciones de mercado ni en las reglas institucionales, sino que, en todo caso, ambas instancias constituyen una expresión de fenómenos más estructurales (Mezzera, 1992: 20). En este sentido, es importante señalar que son las unidades económicas y su marco de relaciones sociales con la fuerza de trabajo las que están segmentadas, y no la fuerza de trabajo tomada a partir de los atributos personales²³.

Es decir, la segmentación a la que nos interesa hacer alusión aquí es estructural, sucede cuando trabajadores con la misma productividad potencial tienen diferente acceso a oportunidades salariales, de trabajo o de entrenamiento, dependiendo del sector en el que se insertan. Los salarios estarían determinados por los puestos de trabajo y las características de los trabajadores sólo servirían para elegir a quién se contrata. Como la principal característica del puesto de trabajo es la tecnología utilizada y su productividad (características que además sirven para distinguir entre sectores), los salarios dependen del sector en que se ubique el trabajador, y no – tal como mencionamos – de sus atributos personales.

Por otra parte, Espino Rabanal también diferencia el origen de la segmentación de los mercados dependiendo del carácter desarrollado o no del sistema económico. Por ejemplo, en los países desarrollados las explicaciones parten de asumir que los salarios en algunas empresas son mayores al nivel de equilibrio. Las razones son diversas pero tienen en común el supuesto de que este grupo de empresas no se rige por la maximización de beneficios sino por otras reglas

²² La teoría de segmentación sostiene que los salarios se determinan mediante reglas y procedimientos diferentes a los mecanismos de mercado propuestos por la teoría neoclásica. Los salarios corresponden a los puestos de trabajo (más exactamente, a las características del stock de capital) y no a los trabajadores como sostienen los autores neoclásicos (Thurow y Lucas, 1972).

²³ Los autores neoclásicos también aceptan la existencia de mercados de trabajo segmentados o grupos no competitivos, pero ésta es una segmentación que se basa en las características de los individuos: algunas personas entran a la fuerza laboral con distintas ventajas en términos de conocimientos, habilidades y actitudes (Weitzman, 1989).

económicas. Estas empresas no fijan sus salarios de acuerdo a la productividad marginal porque requieren invertir en que sus trabajadores adquieran capital humano específico. Como esta inversión sería inútil si el trabajador cambiase de trabajo, se deben reducir los incentivos que los trabajadores puedan tener para hacerlo. La manera en que las empresas lo hacen es fijando los salarios por encima del nivel de equilibrio aumentando el costo de oportunidad de sus empleados. Los sindicatos también juegan un rol en el origen y reproducción social de la segmentación. Estos presionan los salarios al alza y por encima de los niveles de equilibrio. Por todas o algunas de estas razones los salarios en algunas empresas serían mayores a los de equilibrio, formando un mercado primario. El resto de las empresas que operan en competencia, enfrentando costos de supervisión bajos o donde el capital humano no es específico a la empresa, conformarían el mercado secundario donde -manteniendo constante la productividad de un trabajador- los salarios son menores.

En cambio, la explicación del origen de la segmentación en economías capitalistas periféricas difiere en dos puntos básicos. En primer lugar, se enfatiza la incapacidad del sector moderno para absorber a toda la fuerza de trabajo (debido a la heterogeneidad estructural) y, en segundo lugar, todas las variables señaladas como causa de la segmentación en economías desarrolladas parecen reforzarla, pero no originarla. En otras palabras, las diferentes formas institucionales surgen como fenómenos posteriores a la segmentación y, de alguna manera, como consecuencia de ella. En la perspectiva de Tokman y Souza (1976), PREALC (1987) e, incluso, Mezzera (1992), la segmentación laboral en economías subdesarrolladas se origina por la conjunción de dos eventos. Primero, hay un crecimiento acelerado de la fuerza laboral urbana que es reforzado por los procesos migratorios hacia las ciudades. Y segundo, el sector moderno crece a un ritmo menor que la fuerza de trabajo creando una menor cantidad de puestos que los requeridos para una completa absorción de la mano de obra. El crecimiento depende del desarrollo histórico y tecnológico que determina la cantidad de puestos de trabajo y la estructura de los mismos. Así, en cierta manera, es el sector moderno el que origina la existencia del sector tradicional; o en otras palabras, el stock de capital del sector moderno es insuficiente para poder emplear a toda la fuerza de trabajo. La consecuencia es que muchos trabajadores que poseen las habilidades (y credenciales) necesarias para trabajar en el sector moderno, no pueden hacerlo porque existen menos puestos de trabajo que trabajadores aptos para ocuparlos. Dada la insuficiente absorción del sector moderno, se crea un “excedente de fuerza de trabajo” que puede mantenerse

desempleada, autogenerar su empleo o emplearse en una empresa con características diferentes a las del sector moderno. Este otro sector es el que la literatura de PREALC reconoce o define como sector informal urbano.

La fuerza de trabajo que pertenece a este “excedente laboral” no participa de espacios homogéneos al interior del sector informal. Al respecto, tanto la teoría como la investigación empírica permite distinguir, por una parte, entre los trabajadores cuenta propia no profesionales o unidades económicas familiares de subsistencia, cuya oferta de bienes y servicios crea su propia demanda (incluso en función del autoconsumo); y, por otra parte, los emprendedores y trabajadores que operan en pequeñas empresas de baja productividad que ocupan mano de obra adicional (asalariados o, incluso, trabajadores familiares no remunerados), vinculados eventualmente a la dinámica de acumulación general (con o sin acumulación de ganancias). La principal diferencia entre ambos segmentos radica en el grado y tipo de vinculación con el sistema capitalista, siendo clave la “motivación” de los agentes a cargo de tales unidades económicas, el tipo de relaciones sociales de producción que establecen y, por lo tanto, la búsqueda o no de la ganancia como modo de valorización del capital (Grompone, 1986; Giner de los Ríos, 1987 y 1989; Cortés y Cuellar, 1990).

Los empresarios de pequeñas empresas o empresas contratistas tienen acceso a mayores dotaciones de capital que los primeros, obtienen ganancias más altas y su evolución se vincula a la de los salarios del sector moderno. Es menos común que tales actividades constituyan un “empleo refugio”. Respecto a la facilidad de entrada, conseguir un puesto en una pequeña empresa implica una demanda de trabajo, mientras que para ser trabajador cuenta propia esto no es necesario. En la mayor parte de los antecedentes vinculados al enfoque estructuralista de PREALC-OIT –criterio que se adopta en esta investigación–, los estudios suelen considerar como trabajadores del sector informal a los trabajadores no asalariados y a los asalariados que trabajan en unidades empresarias de baja productividad. También incluyen a los trabajadores domésticos y a los trabajadores no remunerados de empresas familiares.

Desde la perspectiva de la demanda de empleo, la estructura económico-ocupacional del tipo descrito puede estar asociada –aunque no necesariamente– a diferentes segmentos de empleo en el mercado de trabajo: a) segmentos primarios de empleo a nivel de grandes empresas y del Estado sometidos a regulaciones laborales de diferente tipo –incluso, flexibles–; b) segmentos

secundarios de empleo a nivel del sector empresario intermedio formal o cuasi-informal, sometidos a regulaciones particulares, con mayores facilidades de acceso y barreras más débiles a la entrada; y c) también, a nuestro entender, la emergencia de segmentos terciarios (“marginales”) de empleos, atravesados por estrategias asociativas o de reciprocidad familiar, local o comunitaria que funcionan compitiendo en los mercados donde operan los segmentos secundarios pero en condiciones de absoluta “extralegalidad” económica.

La investigación empírica deberá corroborar la existencia (o no) de correlación entre la estructura sectorial y la segmentación de los mercados de trabajo, su magnitud y variación en el tiempo. Una mayor segmentación de los mercados laborales –mayor diferenciación o polarización de la calidad y niveles de ingreso de los segmentos de empleo-, dependiendo de la inserción en la estructura sectorial, estará demostrando la mayor heterogeneidad estructural expresada en términos de oportunidades laborales y calidad de los empleos.

CAPÍTULO III

DISEÑO TEÓRICO-METODOLÓGICO: CONCEPTOS Y CATEGORÍAS DE ANÁLISIS, FUENTE DE INFORMACIÓN Y ELABORACIÓN DE DATOS ²⁴

Presentación

Si bien la desigualdad constituye un fenómeno social de amplio interés económico, político y académico, su medición –centrada en los ingresos- no es una operación sencilla ni está ajena a controversias teóricas y metodológicas. Los diferentes enfoques, las distintas fuentes de información, la falta de registros comparables en el tiempo, la representación incompleta de la población objeto de estudio, la subdeclaración de información, los diferentes métodos que se aplican para su corrección, entre otras dificultades, son algunos de los factores que ocasionan la existencia de una amplia gama de medidas alrededor del mismo fenómeno. En igual sentido, no escapa al problema de la validez de los resultados de investigación, el hecho de que una parte importante de las definiciones operativas deban ajustarse a las características y calidad de la información disponible.

Es por estos motivos que la construcción de los datos utilizados para indagar la problemática planteada no resultó una tarea sencilla. El estudio de los cambios en el patrón distributivo –así como de las hipótesis que subyacen- ha requerido de operaciones complejas de recorte, medición y análisis de hechos particulares. En nuestro caso, el estudio del problema planteado se realizó a partir de un ajuste sobre el dominio de estudio, dimensiones e indicadores, fuentes de información, métodos y medidas estadísticas, que no son inocuos sino que constituyen una compleja trama teórico-metodológica de intervención y mediación entre los supuestos, las hipótesis y los hechos objeto de investigación.

En este sentido, tampoco escapa al problema de la validez teórica de los resultados de investigación, el hecho de que una parte importante de las definiciones operativas tuvieron que ajustarse a las características y calidad de la información secundaria disponible para abordar los temas de interés. En este caso, la fuente de información fue la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) a cargo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Esta encuesta constituye

²⁴ Este capítulo sigue la línea argumental y teórico-metodológica adoptada en el libro Mercado de trabajo, distribución del ingreso y reformas liberales en la Argentina: 1990-2003. Un estudio de caso sobre la tesis de la heterogeneidad estructural (Salvia; 2009), actualmente en prensa. Por este motivo, el capítulo aquí presentado corresponde a una versión reducida y adaptada del Capítulo III del libro anteriormente citado.

en la Argentina la única fuente de información periódica sobre viviendas, hogares y población con alguna continuidad en el tiempo. Sin embargo, ella cuenta con una representación parcial de áreas urbanas y numerosos problemas de medición. Por motivos que se exponen en este capítulo, el análisis de los datos de esta encuesta se limitó al área metropolitana del Gran Buenos Aires (GBA)²⁵ para una serie de años seleccionados, los cuales fueron objeto de un seguimiento comparado: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003.

En función de dar cuenta de la estrategia teórico-metodológica implementada, el primer apartado de este capítulo aborda uno de los principales conceptos utilizados – el “ingreso”-; de manera tal de clarificar –asimismo- su definición operativa. En el segundo apartado se hace breve referencia a la unidad de análisis de la investigación. En el tercer apartado, se especifican las categorías de análisis a partir de las cuales se estudió el comportamiento económico de los principales mercados, fuentes de ingreso, sectores económicos y categorías económico-ocupacionales. En el cuarto apartado, se presentan las limitaciones de la fuente de información utilizada y los criterios de validez y fiabilidad implementados. Por último, en el quinto apartado se describen los principales indicadores construidos y los análisis estadísticos desarrollados. De esta manera, se espera dotar al lector de una adecuada comprensión de la ingeniería teórico-metodológica contenida en los capítulos que siguen.

III.1. EL INGRESO COMO PRODUCTO DISTRIBUIDO ENTRE LOS HOGARES. ALGUNAS CONSIDERACIONES RESPECTO AL CONCEPTO “INGRESO” Y SU OPERACIONALIZACIÓN

En primer lugar, cabe reiterar que la idea central de la investigación – ya presentada en la introducción- es que la orientación de los procesos económico-sociales desencadenados en el contexto de implementación de políticas de apertura y reformas económicas no sólo habrían alterado de manera regresiva la distribución del ingreso, sino que esta última habría sido el resultado de modos más heterogéneos de funcionamiento del proceso de acumulación y reproducción social -expresado esto en el comportamiento de los diferentes sectores y categorías económico-ocupacionales-.

²⁵ Si bien los resultados de este trabajo no tienen alcance nacional, la considerable magnitud del Gran Buenos Aires hace que los eventos ocurridos en esta jurisdicción impacten considerablemente en cualquier análisis del país en su conjunto. Este aglomerado urbano concentra alrededor del 30% de la población urbana, en su ámbito territorial se consume aproximadamente un 40% de la energía eléctrica demandada a nivel nacional y produce más del 45% del PBG nacional.

Por este motivo, en el presente trabajo adquiere particular protagonismo preguntarse: ¿qué factores inciden y por medio de qué mecanismos económico-sociales tienen lugar los cambios en la distribución del ingreso y la desigualdad estructural en una sociedad?

Desde la perspectiva y la tesis de investigación propuesta, el ingreso no constituye sólo un indicador del “bienestar” económico de la población sino sobre todo una medida de la “participación” de los hogares particulares en la estructura económico-social y, por lo tanto, en la producción y distribución de la renta nacional. En este sentido, el estudio de los ingresos de los hogares cumple un doble papel teórico-metodológico: por una parte, se trata de describir cuál fue el sentido de los cambios ocurridos en la desigualdad económica a lo largo del tiempo; y, por otro lado, corroborar la existencia y el sentido de alteraciones fundamentales en la heterogeneidad estructural y en la inserción de la fuerza de trabajo en el mercado laboral como factores subyacentes a la variación en el patrón distributivo.

La medida del ingreso es interpretada en este estudio como la suma de las formas en que distintos estratos sociales participan de la distribución del producto generado en el proceso económico. Por lo tanto, cabe evaluar el problema del desarrollo desde un campo más amplio de preocupaciones: ¿Cómo los hogares y los diferentes estratos sociales participan de la riqueza producida y de su distribución al interior del sistema social? Tal como se mencionó anteriormente, esta forma de significar el valor del ingreso nos aleja de la concepción de bienestar social como agregado funcional de las utilidades individuales, propia de la teoría económica neoclásica.

Dicho de otro modo, el interés de este trabajo por los niveles de ingreso de los hogares y su fuente de origen está puesto en evaluar y explicar los cambios en la participación socioeconómica de los sectores económicos y categorías de inserción como elemento de interés para comprender los cambios en la distribución de ingresos entre los hogares del Gran Buenos Aires. En este aspecto, importa señalar que el ingreso monetario funciona así como el principal objeto de estudio de la relación entre crecimiento económico, características fundamentales de la estructura de producción y distribución del ingreso entre hogares o personas. Es decir, el análisis de la distribución del ingreso entre los hogares es objeto de interés en tanto ella permita considerar el origen económico-productivo de los recursos monetarios percibidos, de manera tal de poder vincular los cambios en la distribución de ingresos personales con las transformaciones ocurridas en la estructura sectorial y económico-ocupacional.

Según esto, debería poderse establecer un vínculo estrecho entre los niveles de ingresos y los recursos de la población –así como la forma en que ellos se distribuyen-, con los condicionantes en materia de crecimiento productivo y distribución de la riqueza en términos sectoriales y económico-ocupacionales. Ahora bien, tanto la evolución del nivel de ingreso participado como de los cambios en la distribución social del ingreso, tienen al menos dos instancias fundamentales de mediación. Al respecto, cabe ponderar el papel que, según el enfoque aquí planteado, cumplen sobre la dinámica de acumulación y reproducción social: a) los grupos domésticos, dado su carácter de agentes estratégicos productores, consumidores y reproductores primarios de las condiciones de vida y del sistema social; y b) los tipos de fuentes, sectores y categorías económico-ocupacionales de ingreso, en tanto expresión de condiciones productivas y reproductivas más estructurales del sistema económico, a través de las cuales los hogares participan del proceso de reproducción (para más detalle acerca del tratamiento dado en la investigación a los grupos domésticos y a las distintas fuentes de ingreso, sectores económicos y categorías económico-ocupacionales generadoras de los recursos de los hogares, véase -respectivamente- apartados 2 y 3 del presente capítulo).

Ahora bien, hasta acá sabemos que la evolución en los niveles de ingresos será uno de los aspectos relevantes a analizar en este estudio- siempre y cuando sea posible determinar el origen económico y productivo de los mismos-. Esto es, la evaluación del patrón de distribución personal de los ingresos - dando cuenta también, de la fuente, sector y categoría económico-ocupacional generadora de los ingresos de los perceptores individuales y del hogar- permitirá desentrañar una posible (y sospechada) relación entre los cambios en la estructura económica-ocupacional – como proxy de la heterogeneidad estructural- y las alteraciones en los niveles de distribución de ingresos entre los hogares.

Sin embargo, el rol otorgado a los ingresos en la presente investigación incorpora algunas consideraciones teóricas y metodológicas que es pertinente que sean señaladas. En general, cuando se examinan estudios sobre la manera en que se distribuye la renta nacional entre los grupos sociales, la medida utilizada es el ingreso corriente, aunque hay investigaciones que emplean el ingreso permanente (usualmente aproximado por los gastos en el consumo suponiendo que la gente opta por un sendero de consumo estable), o, incluso, indicadores directos de consumo. En cuanto al ingreso permanente, si bien algunos autores priorizan su uso, existen algunas críticas que llevan a desaconsejar su aplicación. Al respecto, se señala que no es

posible medir directamente este tipo de ingreso sino tan sólo aproximar una medida resumen de ingresos que puede llegar a diferir notablemente en el tiempo (Féiz y Panigo, 2000). Otra alternativa consistiría en tomar como *proxy* del ingreso permanente al gasto corriente, pero esta alternativa presenta limitaciones para evaluar diferentes condiciones sociales. Por una parte, algunos hogares no siempre suavizan el gasto porque existen restricciones de liquidez. Esto es así debido a que se cuenta con fondos de ahorro o líneas de crédito capaces de impedir la caída. Por otra parte, en el mundo real existen severas restricciones de liquidez para quienes no poseen los colaterales requeridos por el sistema financiero o no cuentan con redes sociales de asistencia económica. En tales circunstancias, el gasto de los hogares no puede ser suavizado en el tiempo y por lo tanto el ingreso corriente (y no el permanente) es el principal indicador de las condiciones de vida.

Por otra parte, el uso de la métrica del ingreso resulta en cualquier caso difícil de establecer cuando una parte del ingreso corriente deriva de un bien o servicio producido que es consumido de manera directa, sin mediación del sistema de precios que establecen los mercados y agentes reguladores. Este aspecto resulta por lo general insalvable para este tipo de estudios, obligando a restringir el concepto de ingreso al ingreso monetario, adicionando aquellos ingresos no monetarios posibles de ser valorizados en estos términos. Más allá de los problemas teóricos involucrados en este problema, también la posibilidad de esta transformación depende de los sistemas y métodos de medición disponibles.

A partir de estas consideraciones, en esta investigación se optó por utilizar el ingreso corriente dado que no se evaluaron ventajas teóricas ni metodológicas con respecto al ingreso permanente. En función de ello se adoptó el concepto de ingreso retomando la definición de Haig (1921) y Simons (1938), según la cual el ingreso es el valor monetario de la capacidad de consumir de un individuo u hogar durante un período determinado. En nuestro caso, la forma operativa de traducir esta definición en una medida directa del ingreso estuvo fuertemente determinada por la disponibilidad de información contenida en la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, la cual constituye la principal fuente de información del estudio empírico realizado en el marco de esta investigación.

El concepto de ingresos corrientes que mide esta encuesta refiere a los ingresos monetarios mensuales “de bolsillo” generados tanto en fuentes laborales como no laborales. Los primeros

están conformados por remuneraciones al trabajo asalariado, ganancias empresarias y utilidades derivadas de actividades cuenta propia. Los segundos están formados por rentas y transferencias que reciben los hogares de otros agentes económicos, como las rentas financieras o inmobiliarias, las jubilaciones y pensiones, las indemnizaciones, becas, donaciones, asistencia social, etc. Esta información no contempla los ingresos no monetarios y las ganancias de capital devengadas y no realizadas, así como la renta imputable de la propia vivienda y otros bienes durables²⁶. Asimismo, los ingresos computados representan valores netos sin considerar obligaciones fiscales ni valores imputados del alquiler de la vivienda propia.

III.2. UN ESTUDIO DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL A TRAVÉS DE LOS HOGARES COMO UNIDADES DE PRODUCTORES Y CONSUMIDORES DE INGRESOS.

En los estudios que abordan la problemática de la distribución del ingreso existen diferentes apreciaciones en cuanto al tipo de unidad de análisis que corresponde emplear (personas, hogares, perceptores, sectores económicos, o, incluso, regiones). Esto es así debido a que definir una u otra alternativa no es indiferente al resultado, si bien lo cierto es que los diferentes campos de referentes empíricos utilizados constituyen unidades de medida específicas que refieren en realidad a distintos problemas.

Habiendo definido el ingreso monetario corriente como una medida de aproximación a las capacidades de consumo a las que acceden los miembros de una sociedad como resultado de su participación económica, es necesario resolver una cuestión fundamental vinculada con el concepto tal como se lo ha definido en el marco de esta investigación: ¿el ingreso como resultado de la participación económica de quién o de quiénes?,

Es al interior de los hogares –sean familiares o no- donde se diseñan estrategias de reproducción biológica, económica y social a partir de reunir los ingresos obtenidos por cada uno de los perceptores del grupo, siendo dichos ingresos distribuidos de acuerdo a las necesidades, demandas y reglas de intercambio entre los integrantes del hogar. El perceptor individual de ingresos importa en tanto fuerza de trabajo o recurso humano económico que aporta ingresos al hogar, al mismo tiempo que demanda bienes y servicios de consumo a la economía familiar, la cual distribuye los ingresos según el conjunto de requerimientos domésticos. Por lo tanto, no

²⁶ En este trabajo no se considera la renta originada en los bienes durables propios (principalmente la vivienda), debido a que los valores de la renta no son medidos en la EPH y su imputación origina otros sesgos de difícil determinación. Puede consultarse un ejercicio de estimación en Gasparini y Sosa Escudero (2004).

resultaría adecuado tomar a los individuos de manera aislada, desconectados de las estructuras domésticas, familiares y sociales que posibilitan su participación y reproducción en el sistema económico y social²⁷.

De ahí que la unidad de análisis para abordar el estudio de las capacidades de consumo de la población, la desigualdad distributiva y los cambios durante las últimas décadas, no sean los individuos ni los perceptores ni los sectores de la economía, tomados de manera aislada, sino los hogares, en tanto espacios de mediación para la reproducción del sistema económico y social. Asimismo, a los fines de la investigación propuesta, cabe aclarar que –a su vez- las unidades domésticas desarrollan estrategias socio-económicas que las vincularán a determinados sectores y categorías económico-ocupacionales. El estudio de la desigualdad económica desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural podrá abordarse a través de los hogares si no sólo es factible reconocer los niveles de ingreso percibidos, sino también el origen económico-sectorial de los mismos.

Desde esta perspectiva, el hogar constituye la unidad de producción y reproducción, y, como tal, dota de sentido tanto a la forma en que los perceptores participan de la producción del ingreso como del modo en que se realiza el consumo del mismo. Tal como se indicó anteriormente, la manera en que los hogares desarrollan formas de inserción económica-ocupacional específicas conforma la unidad de análisis de esta investigación.

Asimismo, cabe señalar que en el análisis de datos no se siguió la práctica usual de eliminar a los hogares sin ingresos corrientes para el período de referencia. Se tomó este criterio debido a que la presencia de hogares particulares sin ingresos monetarios en la estructura social constituye un aspecto plausible de la realidad, cuya eliminación produciría un recorte innecesario de la muestra.

²⁷ Cabe aclarar que en el estudio de la evolución de la heterogeneidad estructural y de los cambios ocurridos en el mercado de trabajo desarrollado en la presente investigación (Capítulo IV.2) sí se consideraron a los individuos en forma aislada – y no a los hogares-. Esto debido a que el análisis no tiene – en esta instancia- como objetivo principal señalar los cambios en las condiciones de vida ni en la distribución personal de los ingresos. Se busca allí presentar un diagnóstico de las transformaciones evidenciadas en la estructura productiva y el mercado laboral, para lo cual creemos que no hay mejor opción que considerar –individualmente- a los miembros ocupados de la estructura social.

III.3. FUENTES DE INGRESO, SECTORES, CATEGORÍAS ECONÓMICO-OCUPACIONALES Y SEGMENTOS DEL MERCADO DE TRABAJO

La estrategia elegida para evaluar la incidencia de la heterogeneidad estructural sobre la estructura económico-ocupacional, el mercado de trabajo y, finalmente, el patrón distributivo es examinar el comportamiento económico de los principales mercados, fuentes de ingreso, sectores y categorías económico-ocupacionales a partir de los cuales los hogares procuran su subsistencia, reproducción y oportunidades de movilidad social. Al respecto, cabe aclarar que la clasificación de la estructura sectorial del empleo tiene significado teórico en los postulados analíticos del concepto de heterogeneidad estructural, en los términos que fueron definidos tanto en las hipótesis como en el marco teórico. Asimismo, la segmentación del mercado de trabajo – en conjunto con las características de la estructura económica-ocupacional- proporciona información relevante para comprender los factores subyacentes al proceso profundo de desigualdad de ingreso que atravesó la sociedad argentina durante el período bajo estudio (véase Capítulo II.2).

Una forma aproximada de medir las condiciones de heterogeneidad estructural parte de considerar los diferentes tipos de ingresos clasificados según el particular origen sectorial y/o económico-ocupacional de tales ingresos. En este sentido, como forma de aproximarse a esta clasificación se ha optado aquí por una perspectiva que toma en cuenta la fuente laboral o no laboral, pública o privada, formal o no formal, de las unidades económicas generadoras de los ingresos que reciben los hogares. En el caso de los ingresos laborales (formales y no formales) se ha adoptado una clasificación del tipo propuesto por PREALC-OIT (1978), es decir, considerando para su construcción el sector de actividad, la categoría ocupacional, el tamaño del establecimiento y la calificación de la tarea de los ocupados²⁸.

Desde esta perspectiva, el análisis de los cambios en el patrón de distribución no sólo refiere a la forma y nivel en que los hogares participan en la renta general, sino también a los mecanismos a través de los cuales las condiciones económicas generales, los factores de la producción y la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional inciden en el proceso de generación, asignación y distribución de ingresos y, finalmente, en las capacidades de consumo de los hogares y su posición en la estratificación social. Ahora bien, para un adecuado abordaje de esta

²⁸ La operacionalización llevada a cabo para descomponer los ingresos percibidos por los hogares según el sector económico y el segmento laboral que los generan surge de los debates teóricos-metodológicos que tuvieron lugar al interior del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social. Los trabajos de Salvia (2002) y Salvia (2003) -entre otros- constituyen antecedentes de esta operacionalización.

temática resulta necesario precisar el modo en que esta investigación clasificó a los tipos de ingresos percibidos en función de reconstruir el nivel de ingreso familiar por mercado, tipo de fuente, sector y categoría ocupacional.

En tal sentido, cabe tener en cuenta que algunos hogares cuentan con un solo perceptor de ingresos, mientras que otros con dos o más; a la vez que cada perceptor puede aportar uno o más ingresos de una o de diferente fuente. Como resultado de ello, cada hogar puede nutrirse de una sola fuente de ingreso o combinar dos o más de ellas, de uno o más perceptores. En cada caso, el nivel de ingreso de la fuente-sector percibido por el hogar dependerá del número de perceptores por fuente-sector del hogar y del modo en que la fuente remunera o transfiere ingreso a cada perceptor. De tal modo que no todos los mercados-fuentes-sectores o categorías económicas contribuyen con la misma intensidad al presupuesto familiar. Esta idea permite abordar el estudio de los cambios en la desigualdad a nivel sistémico y no desvinculada de las transformaciones ocurridas en la estructura económico-sectorial, ni de las estrategias desarrolladas por los hogares para la obtención de recursos en el mercado de trabajo y por fuera del mismo.

Según la perspectiva teórica que sigue esta investigación, aún cuando los ingresos de fuentes laborales son en los hechos el principal determinante del producto económico y de la reproducción social, es el ingreso total el que da cuenta con adecuada extensión de la capacidad de satisfacer las necesidades de consumo de los integrantes del grupo doméstico, mostrando al mismo tiempo la diversidad de estrategias desplegadas por el grupo para tal fin. Las tablas III.3.1 y III.3.2 esquematizan el desglose y agregación de las variables de ingreso consideradas en la investigación. El primero exhibe la apertura de los mercados por tipo de fuente; y, el segundo, el desglose del ingreso laboral familiar por sector y categoría.

Tabla III.3.1 Desglose y agregación de los mercados de fuentes de ingreso laborales y no laborales. Primera Apertura

<p>MERCADO DE INGRESOS LABORALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Salarios como obrero o empleado - Utilidades como cuenta propia - Ganancias empresariales (comprende también salario asignado) <p>MERCADO DE INGRESOS NO LABORALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rentas y utilidades (comprende alquileres, rentas, intereses y dividendos) - Jubilación o pensión - Otros ingresos por transferencias públicas o privadas (beca de estudio, seguro de desempleo, cuota de alimentos, aportes de otros miembros fuera del hogar, y otros ingresos)
<p>Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG)-FCS-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.</p>

Tabla III.3.2 Desglose y agregación de las variables de ingreso laboral según sector productivo y categoría económico-ocupacional de la ocupación principal¹. Segunda Apertura.

INGRESOS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL		
La EPH define como ocupación principal aquella a la que el individuo le dedica habitualmente más horas de trabajo. Los ingresos de la ocupación principal comprenden aquellos generados como empleados o directivos del sector público, como perceptores de programas sociales y como asalariados o no asalariados del sector formal e informal.		
SECTORES	CATEGORÍA / SEGMENTO	TIPO DE INGRESO
SECTOR PRIVADO FORMAL Actividades laborales de elevada productividad y altamente integradas económicamente a los procesos de modernización. Se las define habitualmente como aquellas que conforman el mercado más concentrado o estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos medianos o grandes o actividades profesionales.	Asalariados	Salarios como obrero o empleado que trabaja en establecimiento privado con más de cinco ocupados.
	No Asalariados	Utilidades como cuenta propia profesional. Ganancias como patrones profesionales o de establecimientos con más de cinco ocupados.
SECTOR PRIVADO INFORMAL Actividades laborales dominadas por la baja productividad, alta rotación de trabajadores, inestabilidad y su no funcionalidad al mercado formal o más estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos pequeños, actividades de servicio doméstico o actividades independientes no profesionales.	Asalariados	Salarios como obrero o empleado no profesional que trabaja en establecimiento privado con hasta 5 ocupados.
	No Asalariados	Utilidades como cuenta propia o ayuda familiar sin calificación profesional. Ganancias como patrón de establecimiento hasta 5 empleados con calificación no profesional Ingresos como trabajador que presta servicios domésticos en hogares particulares.
SECTOR PÚBLICO Actividades laborales vinculadas al desarrollo de la función estatal en sus distintos niveles de gestión. Es decir, ocupaciones en el sector público nacional, provincial o municipal.	Asalariados	Salarios de obrero y empleado ocupado en el sector público. Salarios de beneficiarios de programas sociales que realizan contraprestación laboral para el sector público.
INGRESOS DE OCUPACIÓN NO PRINCIPAL Actividades laborales secundarias ²	Asalariados y No Asalariados ³	Diferencia que surge entre el ingreso total laboral y el ingreso del módulo de ocupación principal. Incluye también los errores de registro y los sesgos originados por la diferencia entre las ventanas temporales de observación.
Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG)-FSC-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.		

¹ La información requerida para el desglose presentado en el siguiente cuadro está disponible tanto en el histórico (1972-1994 o 1991 en GBA) como en el cuestionario posterior (1995-2003 / desde 1992 en el GBA). Los datos provienen del módulo de ocupación principal y no principal del cuestionario individual.

² Las ocupaciones secundarias son aquellas a las que el individuo le lleva habitualmente menos horas.

³ La categoría está conformada por ingresos remanentes de forma tal que no es posible distinguir la categoría económica de inserción.

En este sentido, el ingreso monetario corriente que percibe un hogar puede estar formado por ingresos que pueden devenir tanto del ámbito laboral como no laboral²⁹. Las primeras se constituyen de remuneraciones al trabajo asalariado, ganancias empresarias y remuneraciones o utilidades brutas derivadas de una actividad por cuenta propia. Las segundas están formadas por rentas y transferencias que reciben los hogares de otros agentes económicos o sociales, como las rentas financieras o inmobiliarias, las jubilaciones y pensiones, las indemnizaciones, becas, donaciones, asistencia social, etc. Si bien todas son de interés y serán objeto de análisis, nuestra mayor atención estará puesta en las inserciones y percepciones que los hogares reciben de las fuentes laborales de ingreso.

Un aspecto importante a señalar es que si bien la forma de agregar la información de ingreso monetario corriente según tipo de fuente e inserción económico-ocupacional de los perceptores de los hogares busca aproximarse a los criterios teóricos arriba formulados, en buena medida esto ha debido ajustarse a la información disponible y comparable de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC) a través del instrumento de relevamiento y las definiciones operativas de codificación utilizadas por esta fuente de información³⁰. Al respecto, es también importante destacar que por las conocidas limitaciones de registro que tienen las encuestas de hogares, los sectores económicos y categorías económico- ocupacionales de más altos ingresos no están representados adecuadamente en la muestra. De tal modo que las categorías de ingresos originadas en ganancias y rentas tienden, en realidad, a representar los ingresos de pequeños y medianos inversores, y no de los “grandes” poseedores del capital y sus directores y gerentes. Asimismo, están afuera de la medida de ingresos tanto las fuentes no monetarias como el trabajo doméstico.

Asimismo, al interior de las fuentes de ingresos laborales es posible diferenciar aquellos que devienen de ocupaciones principales desarrolladas en el sector formal-estructurado de la economía: patrones medianos o grandes o profesionales independientes y asalariados de establecimientos de mayor composición de capital y más compleja organización productiva; y los

²⁹ Las fuentes laborales y no laborales de ingresos corrientes de los hogares se registraron a partir de la información del módulo de fuentes de ingresos del cuestionario individual, mientras que las fuentes de ingresos laborales por tipo de inserción económico-ocupacional del individuo se registró con base en la información del módulo de ocupación del mismo cuestionario.

³⁰ Las fuentes clasificadas y analizadas si bien engloban la mayor parte de las formas de participación económicas de los hogares en la reproducción social, ellas están en realidad limitadas por la disponibilidad de información brindada por el instrumento de medición y la codificación de datos que ofrece la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

que se desarrollan en el sector informal y menos productivo de la economía: pequeños patrones y cuenta propia no profesionales, asalariados de micro emprendimientos y trabajadores de servicios domésticos. Se debe agregar a esta clasificación, una categoría residual formada por los ingresos de ocupaciones secundarias cuya fuente no puede ser asignada de manera precisa³¹, pero que sin duda responde en buena medida a la necesidad de los hogares de obtener recursos complementarios en función de su balance reproductivo.

Por otra parte, con el objetivo de evaluar esta particular relación entre estructura sectorial y segmentación del mercado laboral, se ha elaborado una tipología de indicadores ocupacionales que remiten de manera operativa al grado de cumplimiento de dos normas –una explícita y otra latente- que tienden a regular la calidad de los empleos ofertados y demandados en las relaciones laborales y mercantiles³²: (i) por una parte, la legalidad o precariedad del empleo –o, incluso, del desempleo- en tanto afiliación o no del empleo al sistema de la seguridad social (sea asalariado o no asalariado); y (ii) por otra parte, la característica del trabajo en tanto que el mismo pueda ser catalogado como “empleo de mercado”, en la medida que brinde una remuneración horaria igual o superior a un ingreso de subsistencia (línea de pobreza) para un adulto promedio en condición de actividad laboral. A partir de aplicar estos criterios se distinguen tres segmentos de empleo, según diferentes tipos de regulaciones y calidad de empleos creados: 1) Empleos regulados; 2) Empleos extralegales; y 3) Empleos de indigencia. El siguiente recuadro brinda la definición operativa de cada una de estas categorías (Tabla III.3.3).

³¹ Cabe aclarar que los ingresos de esta categoría residual, no provienen sólo de ocupaciones secundarias sino que funciona como categoría de ajuste, dado que la información de los montos de ingresos tienen origen en bloques distintos del cuestionario que no refieren a la misma ventana de observación.

³² Tal como se señaló anteriormente, la operacionalización del desglose de los ingresos familiares según sector económico y segmento laboral deviene de los debates teóricos-metodológicos que tuvieron lugar al interior del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social. De este modo, trabajos anteriores desarrollados en el marco de este Programa a partir del año 2001 conforman los antecedentes de la operacionalización adoptada en la presente investigación.

Tabla III.3.3 Desglose de los segmentos del mercado de trabajo

SEGMENTO PRIMARIO DEL MERCADO DE TRABAJO	SEGMENTO SECUNDARIO DEL MERCADO DE TRABAJO	SEGMENTO TERCIARIO DEL MERCADO DE TRABAJO
<p>Empleos Regulados</p> <p>Empleos en relación de dependencia o independientes registrados en el sistema de seguridad social y con ingreso horario extendido a una jornada completa, igual o superior al valor diario de la canasta básica (línea de indigencia) de un adulto equivalente*.</p>	<p>Empleos Extralegales</p> <p>Empleos en relación de dependencia o independientes no contributivos al sistema de seguridad social, o trabajadores en relación de dependencia sin contrato laboral, pero con un ingreso horario extendido a una jornada completa, igual o superior al valor diario de la canasta básica (línea de indigencia) de un adulto equivalente*.</p>	<p>Empleos de Indigencia</p> <p>Empleos independientes o en relación de dependencia no registrados en el sistema de seguridad social ni ingreso horario extendido a una jornada completa, igual o superior al valor diario de la canasta básica (línea de indigencia) de un adulto equivalente*.</p>

* La canasta básica se definió como los ingresos necesarios para cubrir las necesidades alimenticias y otras de subsistencia de un adulto tipo en situación de actividad, según estimación hecha por el INDEC, correspondiente a áreas del Gran Buenos Aires y para cada uno de los años considerados en el estudio.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.

De esta manera, se retoman aquí argumentos desarrollados por el enfoque institucionalista norteamericano. De acuerdo con esta corriente, no existe un único mercado de trabajo sino diferentes mercados o segmentos de mercado que funcionan bajo modos y marcos institucionales distintos. Estos segmentos se apoyan y reproducen formas ocupacionales en donde se hacen efectivas distintas formas de inserción, relaciones laborales y calidad de los puestos de trabajo: el sector primario con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, estabilidad, cierta regulación de la carrera profesional mediante procedimientos establecidos; en oposición a un sector secundario con salarios peor pagados, condiciones de trabajo poco óptimas, relaciones jerárquicas informales, inestabilidad del empleo y elevada rotación con consecuencias de caídas reiteradas en el desempleo (Piore, 1975).

Si la dinámica económico-ocupacional durante el período estudiado cumple con las hipótesis planteadas, no sólo cabría esperar una mayor concentración de la fuerza de trabajo ocupada en el segmento secundario del mercado laboral (como efecto de la políticas de flexibilización laboral), sino también una mayor concentración en el segmento terciario y, sobre todo, una mayor capacidad de discriminación de los sectores y categorías económico-ocupacionales sobre estas distribuciones. Esta última relación estaría dando cuenta de una intensificación de la segmentación del mercado laboral como efecto de la heterogeneidad estructural; y, por lo tanto, la incapacidad del modelo introducido por las reformas y la apertura económica para lograr, al

menos, “homogeneizar” las condiciones de funcionamiento del mercado laboral, aunque fuese bajo criterios más flexibles de relaciones laborales.

III. 4 FUENTE DE INFORMACIÓN UTILIZADA: PROBLEMAS DE MEDICIÓN Y AJUSTES METODOLÓGICOS.

El objetivo de alcanzar resultados fiables cuando se aborda el estudio de los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso, requiere de la disponibilidad de datos de registros: observaciones de magnitudes económicas y sociales para la población de ese país (personas y/u hogares). En la Argentina, la principal fuente de información para cumplir tal objetivo es la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos (EPH-INDEC)³³. Todo estudio que tome como fuente de información las series de esta encuesta debe tener presente la introducción a lo largo del tiempo de una serie de cambios metodológicos que pueden afectar la validez de las medidas y/o comparaciones que se hagan con base en dicha información.

En primer lugar, el simple intento de usar esta fuente de datos para el estudio socio-económico de una determinada área urbana, cuando se comparan series históricas, obliga a tomar en cuenta una serie de dificultades. Un hecho paradójico es que estas limitaciones estuvieron generalmente asociadas al desarrollo y mejoramiento que experimentó esta encuesta a partir de los años noventa y hasta principios del nuevo siglo, afectando de esta manera el estudio de procesos ocurridos en la economía y en la sociedad argentina durante las últimas dos décadas. Durante ese tiempo, si bien el marco teórico-metodológico de la EPH se mantuvo sin cambios, la encuesta experimentó de manera periódica ampliaciones, desarrollos temáticos y mejoras instrumentales, todos ellos con algún impacto sobre comparaciones de series históricas³⁴. El último cambio importante del programa implicó completa reformulación, lo cual fue instrumentado en el segundo semestre de 2003, siendo reemplazada por la denominada encuesta EPH “continua”. La importancia de estos cambios -sumado a la falta de un plan adecuado de solapamiento y empalme- han tendido a invalidar toda comparación con mediciones anteriores, estableciendo un techo temporal a esta investigación en mayo de 2003 (última onda de la EPH “puntual”).

³³ Las bases de datos de la EPH que en este trabajo se utilizan fueron procesadas de manera colectiva por los miembros del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social.

³⁴ En general, estos cambios implicaron extender las áreas de relevamiento, agregar o modificar preguntas y mejorar los procedimientos de relevamiento (INDEC, 1984; 1998).

Pero si bien esta transformación estableció un techo a la serie histórica de esta investigación, una no menos importante dificultad devino de las modificaciones no sistemáticas que experimentaron los formatos de presentación del micro-dato. En efecto, durante la vigencia de la EPH “puntual”, el INDEC fue desarrollando, de manera irregular y sin actualización, diferentes formatos de bases de datos provenientes de la encuesta, generando esto graves impedimentos para realizar comparaciones históricas o agregar áreas urbanas³⁵.

Frente a estas modificaciones en la fuente de información, un minucioso examen de los formatos de las bases históricas existentes demostró que los únicos datos utilizables, sólo podían partir de los primeros años de la década del noventa y abarcar sólo el área metropolitana del Gran Buenos Aires -GBA-³⁶.

De esta manera, se seleccionaron para facilitar el análisis una serie de mediciones aplicadas por la EPH “puntual”, correspondientes a diferentes momentos socio-económicos transitados durante la etapa de apertura económica y reformas estructurales que atravesó el país. Los años considerados fueron 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003, tomándose en todos los casos la primera onda de cada año (mayo) con el objeto evitar introducir sesgos por estacionalidad en los análisis.

Sin embargo, las dificultades no terminan al recortar temporal y espacialmente el objeto de estudio. Cabe también destacar que la medición de los flujos de ingresos personales y familiares corrientes constituye un aspecto crítico que enfrentan las investigaciones basadas en encuestas de hogares (CONADE-CEPAL, 1965; Altimir, 1986, 1987; CEPAL, 1991).

En primer lugar, es pertinente señalar que la medición de los ingresos se ve afectada por la subdeclaración o declaración incompleta de ingresos por parte de los hogares de la muestra. En general, tal subdeclaración está asociada a ingresos relacionados con altos salarios, ganancias corporativas, rentas de grandes propietarios y utilidades por trabajos cuenta propia. Sin embargo, el problema también afecta la captación de ingresos eventuales y en especies, especialmente relevante en el caso de los sectores más pobres de la estructura social. El problema se presenta

³⁵ A lo largo de del período de vida de la EPH puntual, el INDEC ofreció tres formatos diferentes de bases de datos: R2 (base provisoria), BU (Base Usuaría) y BUA (Base Usuaría Ampliada) (INDEC, 1995; INDEC 1998).

³⁶ Es pertinente señalar que las comparaciones interanuales presentan algunas dificultades, vinculadas -por ejemplo- al cambio en los ponderadores poblacionales a lo largo del período bajo estudio, ampliación de la cobertura geográfica, las mejoras introducidas en la medición de las características ocupacionales y los tipos de ingresos monetarios percibidos, entre otras cuestiones de relevancia. Para mayores detalles acerca de los cambios en la fuente de información y los ajustes metodológicos realizados para no sesgar la comparación interanual, véase Salvia (2009).

cuando el “respondente” no declara o declara en forma parcial los ingresos que perciben alguno o todos los perceptores del mismo. Esta situación sesga las estimaciones de desigualdad cuando: (1) la no respuesta depende del ingreso, y (2) si el porcentaje de no respuesta varía en el tiempo³⁷.

Adicionalmente, la omisión en los instrumentos de medición de determinadas fuentes de ingreso tiene como efecto la subestimación de los ingresos reales de los hogares; pero, a la vez, cualquier ampliación en las definiciones operativas introducidas en los cuestionarios para resolver tal problema originan un mayor registro de ingresos. Cuando esto último sucede, los análisis relacionados a la evolución de los ingresos se ven seriamente afectados. Ante esta situación, es necesario realizar ajustes a la información para reducir al máximo los sesgos de comparación³⁸.

Ahora bien, una adecuada evaluación de los sesgos que genera la falta de información de las encuestas de hogares exige poder diferenciar los problemas de subestimación de ingresos corrientes generados por el recorte que presenta la muestra o, incluso, por la decisión del hogar de no declarar determinadas fuentes de ingresos, de las consecuencias no menos importantes que se generan en los casos en que el respondente declara la fuente pero no declara –por intención o falta de información- los ingresos de uno o más perceptores integrantes del hogar.

Si bien el problema de la no declaración de ingresos monetarios en las encuestas de hogares es un problema conocido son raras las ocasiones en que se atiende adecuadamente el sesgo que genera. Por lo general, las investigaciones están obligadas a excluir los registros correspondientes a perceptores y a hogares no declarantes o que responden en forma incompleta sus ingresos. Este procedimiento afecta la representatividad de la muestra, a la vez que impone un sesgo involuntario a las distribuciones cuando los perceptores u hogares excluidos no presenten características similares a las unidades con declaración completa de ingresos. Por otra parte, el perfil social de quienes no declaran ingresos varía con el tiempo debido tanto a factores contextuales como a cambios metodológicos introducidos en los procedimientos de medición (Salvia y Donza, 1999).

³⁷ Para el caso de la Encuesta Permanente de Hogares correspondiente al área del Gran Buenos Aires, la ocurrencia de ambas condiciones ha sido ampliamente documentada. El problema alcanza un peso significativo y a la vez variable durante la década del noventa (tendencia descendente), produciendo una subestimación en los indicadores de desigualdad económica (Salvia y Donza, 1999).

³⁸ Para mayores precisiones acerca de las decisiones teóricas-metodológicas que fueron adoptadas para garantizar mayor confiabilidad y menor sesgo en las comparaciones, véase Salvia (2009).

La gravedad del problema de la no declaración de los ingresos monetarios, claramente diferenciable según fuente, categoría económico-ocupacional y posición socio-económica, junto con la importante cantidad de casos involucrados (personas y hogares), obligaron a llevar a cabo en esta investigación un tratamiento especial de los datos faltantes de ingreso. En este caso, con el objetivo de disminuir la pérdida de información de ingresos, así como del número de casos (hogares con algún miembro sin información), se tomó la decisión de estimar por tipo de fuente y ocupación los ingresos personales no declarados. Para tal efecto se utilizó un modelo de regresión multivariado para la determinación de los ingresos por perceptor y tipo de fuente, probadamente más eficiente y menos sesgado que el procedimiento de eliminación de registros con ingresos no declarados o declaración incompleta. Los datos faltantes estimados fueron computados a los individuos y posteriormente agregados a los hogares³⁹.

III.5. ESTRATEGIA DE ANÁLISIS Y MEDIDAS E INDICADORES UTILIZADOS.

Según el enfoque propuesto, la capacidad de los hogares de proveerse de ingresos monetarios corrientes para cubrir las necesidades de subsistencia puede ser el resultado de factores diversos, en donde intervienen tanto factores de contexto (desenvolvimiento de la heterogeneidad estructural o intervenciones político-institucionales) como factores reproductivos (recursos disponibles, estrategias domésticas y de movilización de recursos).

Desde un esquema general, la participación económica de un hogar en la renta total depende de su número de perceptores de cada fuente-sector-categoría económico-ocupacional y de los ingresos por perceptor según tipo de fuente-sector-categoría. A nivel agregado, el peso económico y social de cada fuente, sector o categoría en el proceso de producción, acumulación y distribución del ingreso, así como la presión sobre los segmentos de empleo y las remuneraciones en el mercado de trabajo, constituirán factores subyacentes relevantes para el estudio de los cambios en el patrón de distribución de los ingresos entre los hogares del Gran Buenos Aires.

Por lo tanto, en función de explorar tanto los cambios ocurridos en la heterogeneidad estructural como en la organización social del mercado de trabajo (segmentación) se utilizará en el análisis información empírica referida a los cambios ocurridos en la estructura económica-ocupacional y a la evolución de las remuneraciones horarias según sector y categoría de inserción – como

³⁹ En el Apéndice Metodológico A.1 se detalla el procedimiento implementado para la imputación de ingresos corrientes, así como los recaudos que fueron tomados para ajustar y hacer comparables las definiciones de ingresos y los marcos muestrales.

medida proxy de la heterogeneidad estructural-. Asimismo, se incluirán datos que darán cuenta de la precarización y segmentación del mercado de trabajo. Un análisis global de la información – en articulación con información económica proveniente de otras investigaciones- proveerá un diagnóstico de la situación económica y laboral a lo largo del período bajo estudio.

Una vez exhibido el diagnóstico de los cambios ocurridos en materia económica y señaladas las transformaciones en la estructura productiva y en el mercado de trabajo, se procede a evaluar –de manera sintética- los cambios ocurridos en términos de distribución personal de los ingresos y polarización social. De esta forma, en función de evaluar los cambios en las capacidades de consumo de los hogares y en el patrón de distribución es posible considerar diferentes medidas alternativas de ingreso, las cuales derivarán en medidas de desigualdad:

(a) En primer lugar, se considera el ingreso total familiar a partir del cual los hogares participan de la producción y distribución social del ingreso. En este caso, tanto la unidad de observación como la unidad de análisis son los hogares.

(b) En segundo lugar, con el objetivo de refinar aún más este criterio balanceando las diferentes necesidades de consumo de la población, se calcula el ingreso promedio per cápita adulto equivalente. De la misma manera, si bien la unidad de análisis es también el hogar, la unidad de observación son las personas medidas en la escala adulto equivalente⁴⁰.

Con base en estas variables -elaboradas por separado en bases con micro datos de hogares y de personas-, se procede al análisis de los cambios en las capacidades de consumo y en el nivel de desigualdad, utilizando para ello promedios de ingresos y el coeficiente de concentración de Gini para cada una de las variables de ingreso arriba indicadas.

Dado que el análisis de los cambios en los niveles de ingreso y la evolución del coeficiente de desigualdad, poco informan por sí solos acerca de los cambios al interior de la estructura social y sumado el interés teórico de lograr una variable *proxy* de la estratificación social de la población representada por la muestra, se ordenaron a las unidades de cada distribución –según sean

⁴⁰ El ingreso adulto equivalente se obtiene como el ingreso total familiar dividido por el número de miembros “adulto equivalente” del hogar. Este último concepto operativo considera las diferentes necesidades que tienen personas distintas (medidas, por ejemplo, a partir de los requerimientos calóricos para realizar una actividad normal por un varón de edad media). El equivalente adulto es un coeficiente en base al cual se representa la cantidad de personas que forman el hogar de acuerdo con su edad y sexo en términos de sus diferentes requerimientos nutricionales de consumo. Este coeficiente toma como valor uno (1) equivalente la necesidad nutricional de un adulto varón de 30 a 59 años. El peso de los componentes de cada hogar es ajustado según este valor (CEPA, 1993).

personas u hogares- en deciles de igual tamaño según el nivel de ingreso⁴¹. Ese tipo de ordenamiento se aplicó -a los fines de evaluar diferentes hipótesis- sobre las distintas variables de ingreso y unidades que hemos considerado: hogares según ingreso total familiar y personas según ingreso por adulto equivalente del hogar⁴².

Finalmente, con el objetivo de conocer en qué medida cada mercado- fuente de ingreso-sector y categoría económico-ocupacional contribuyó -en cada año considerado- al coeficiente de Gini se aplica un ejercicio de descomposición del índice de desigualdad según tipo de ingreso. El mismo proporciona valiosas herramientas para estudiar la incidencia del comportamiento de cada fuente-sector-categoría de inserción en la intensificación del proceso regresivo de distribución que tuvo lugar durante la década bajo análisis. Siguiendo esta regla de descomposición es factible establecer la magnitud y el sentido en que cada tipo de ingreso explica las variaciones registradas en la desigualdad económica.

De esta forma, a través del ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini, el índice puede reescribirse de manera tal que capture la “contribución a la desigualdad” de cada fuente de ingreso monetario- sector productivo o categoría económica⁴³. Si bien esta aproximación no busca establecer las causas que motivaron las variaciones en la desigualdad durante el período, la estrategia metodológica ensayada intenta ampliar el reconocimiento de los factores económicos y sociales intervinientes en tal proceso.

El ejercicio de descomposición propuesto aporta información de interés para el estudio de las transformaciones ocurridas en el sistema económico –ocupacional y la forma en que las mismas habrían incidido en el grado de polarización y fragmentación de la estructura social. Adicionalmente, la estimación de la elasticidad de cada fuente, sector o categoría económico-ocupacional respecto al Gini proporciona información valiosa para determinar la capacidad

⁴¹ La construcción de escalas decílicas consiste en ordenar a la población (personas u hogares) por los montos de ingreso de menor a mayor según la variable de ingreso que se utilice (total familiar, per cápita o adulto equivalente), para luego agruparla en subconjuntos que contengan cada uno un 10% de las observaciones.

⁴² De esta manera, se da lugar a diferentes estratificaciones sociales: La primera estratificación centra su interés en la participación económica de los hogares, adoptando a estos como unidades a clasificar y al ingreso total familiar como criterio de ordenamiento, ignorando el modo el tamaño y la composición del grupo doméstico. El segundo procedimiento ordena y estratifica a las personas que forman los hogares a partir del ingreso adulto equivalente del grupo. De tal modo que las personas que forman cada hogar son ordenadas y clasificadas según el ingreso familiar per cápita ponderado por las necesidades de consumo del hogar.

⁴³ Para una aplicación de este método, ver Leibbrandt y Woolard (1996), así como Cortés (2000b) y Salvia (2009). El desarrollo formal de la descomposición se presenta en el Capítulo V.1.

redistributiva que presenta cada tipo de ingreso. El ejercicio de desglose del Gini y los indicadores obtenidos a través del mismo permiten realizar ejercicios de simulación capaces de evaluar los cambios que habrían ocurrido en el nivel de desigualdad ante alteraciones en los ingresos generados por el sector formal, informal, público o público de asistencia.

Apoyados en estas medidas estadísticas, los capítulos que presentan la evidencia empírica elaborada se organizan en base a las siguientes preguntas. Cada grupo de interrogantes refiere a los contenidos de los Capítulos IV y V, respectivamente:

1) ¿Se verifica efectivamente un aumento de la heterogeneidad estructural durante el período de reformas? ¿Con qué ritmo y con qué diferencias en cada fase del ciclo económico? ¿De qué manera esto se expresó en formas más segmentadas de organización del mercado de trabajo y en un aumento del empleo precario? ¿Aumentó la disparidad salarial como un rasgo estructural del funcionamiento del mercado laboral?

2) En caso de contar con evidencias fehacientes de un proceso de profundización de la heterogeneidad de la estructura productiva, ¿cuál fue su impacto sobre la distribución del ingreso y la polarización social? ¿Qué componente de los ingresos determinó –con mayor intensidad- el cambio en la desigualdad económica? ¿Fue la heterogeneidad estructural un determinante central en el incremento de la desigualdad económica a lo largo del tiempo? ¿Cuál sería el impacto en la distribución del ingreso de un cambio en los ingresos familiares provenientes de los distintos sectores económico-ocupacionales?

Los capítulos que siguen –IV y V-, ofrecen un conjunto de evidencias empíricas que habrán de permitirnos examinar la tesis central de esta investigación. Al respecto, cabe recordar que a través de la misma se ha postulado que, durante la década bajo estudio, ha tenido lugar una profundización del desarrollo heterogéneo, desigual y dependiente. La mayor heterogeneidad del sistema económico-productivo y la mayor segmentación del mercado laboral -ocurrida en el contexto de implementación de políticas de estabilización y reformas estructurales- habrían ocasionado, una distribución del ingreso más concentrada a favor de los sectores modernos que participan directa o indirectamente de la expansión capitalista mundial (o bloque dominante) influyendo esto negativamente en el patrón de distribución personal de los ingresos.

CAPÍTULO IV

CAMBIOS EN EL SISTEMA ECONÓMICO, PRODUCTIVO Y LABORAL, EN LAS CAPACIDADES DE CONSUMO DE LOS HOGARES Y EN LA DESIGUALDAD ECONÓMICA DURANTE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA.

Presentación

Tal como ha sido señalado en los capítulos anteriores, para el tipo de problema formulado es de significativa relevancia poder establecer el impacto de los procesos estructurales subyacentes a la dinámica económica sobre las condiciones de reproducción social y la desigualdad distributiva, sin perder de vista la controversia teórica que hemos señalado (véase Introducción y Capítulo I).

En función de examinar este proceso, cabe desarrollar un breve cuadro de situación acerca de la evolución del desempeño económico, laboral y social del país entre 1990 y 2003. Es este objetivo –de diagnóstico- el que tiene el presente capítulo.

En primer lugar, de acuerdo con la evolución del Producto Bruto Interno (PBI) per cápita, el país registró desde principio de la década hasta el año 2001 una tasa de crecimiento promedio anual del 3,1%. Si en la estimación se considera la caída registrada por la crisis 2001-2002 y se toma 2003 como último año del ciclo, de todas maneras la tasa de crecimiento del PBI per cápita real sigue siendo positiva con un crecimiento del 2,5% anual. Tanto el ritmo del crecimiento, como el aumento del comercio internacional, el control de la inflación, la caída del déficit público, el aumento de la inversión externa, entre otros resultados, eran tomados como claros indicadores del éxito del programa “neoliberal” puesto en marcha al inicio de la década.

Ahora bien, tal como hemos ya señalado, la evolución de los indicadores económicos no tuvo el impacto esperado por los enfoques dualistas de la convergencia en materia de empleo, pobreza y distribución del ingreso. En igual período, se multiplicó la indigencia, se duplicaron el desempleo, la pobreza y la brecha de polarización social (véase cuadro IV.1).

Cuadro IV.1 Evolución variables macroeconómicas y sociales: 1990-2003. –PBI real 1993=100. Tasas respectivas, relación entre 10° y 1° deciles y participación respecto al total ⁽¹⁾.

Indicadores Económicos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Tasa de crecimiento anual del PBI real (%)	-1,3	10,6	9,6	5,7	5,8	-2,9	5,5
Tasa anual de inflación	1838,4	102,4	17,9	8,1	4,4	2,2	0,4
Inversión interna bruta fija (% del PBI)	13,2	15,5	18,7	19,1	20,5	18,3	18,9
Ingresos de Capitales por IED (en Mill. USD)	1.836	2.439	4.431	2.793	3.635	5.609	6.949
Exportaciones de bienes (en Mill. USD)	12.353	11.978	12.235	13.118	15.839	20.963	23.811
Importaciones de bienes (en Mill. USD)	4.077	8.275	14.872	16.784	20.077	20.122	23.762
Reservas internacionales (en Mill. USD)	6.013	7.435	11.436	15.463	15.978	15.967	19.715
Balance Fiscal	-0,3	-0,5	0,6	1,2	0,0	-0,6	-2,1
Indicadores Económicos	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tasa de crecimiento anual del PBI real (%)	8,1	3,9	-3,4	-0,8	-4,4	-10,9	8,8
Tasa anual de inflación	-0,1	,9	-1,7	-0,5	-1,7	25,9	13,4
Inversión interna bruta fija (% del PBI)	20,6	21,1	19,1	17,9	15,8	11,3	14,3
Ingresos de Capitales por IED (en U\$S)	9.160	7.291	23.988	10.418	2.166	2.149	1.652
Exportaciones de bienes (en Mill. USD)	26.431	26.434	23.309	26.341	26.610	25.709	29.566
Importaciones de bienes (en Mill. USD)	30.450	31.377	25.508	25.280	20.321	8.990	13.833
Reservas internacionales (en Mill. USD)	22.439	26.524	27.831	26.491	19.425	10.485	14.119
Balance Fiscal	-1,6	-1,4	-1,7	-2,5	-3,3	-1,9	0,7

Indicadores Sociales	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Tasa de empleo	37,9	38,6	38,9	39,1	37,4	36,5	36,5
Tasa de empleo a tiempo completo	30,4	31,2	30,6	30,3	29,0	27,1	26,9
Tasa de desempleo	6,0	7,9	6,7	9,6	13,1	17,4	18,8
Población bajo la línea de pobreza (%)	30,6	21,9	14,1	13,6	14,1	16,3	19,6
Población bajo la línea de indigencia (%)	6,6	3,0	3,2	4,4	4,8	6,3	7,5
Participación en el ingreso total del decil 1	2,1	2,2	2,1	1,6	1,7	1,5	1,6
Participación en el ingreso total del decil 10	33,9	33,0	30,9	32,6	33,3	36,9	36,1
Ratio de ingresos deciles 10/1 (población)	16,0	15,1	14,7	21,0	21,6	24,1	23,3
Indicadores Sociales	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tasa de empleo	38,7	39,4	39,4	38,5	35,9	37,1	40,1
Tasa de empleo a tiempo completo	28,9	28,5	28,2	27,8	24,1	29,2	28,0
Tasa de desempleo	14,3	13,3	14,4	14,7	19,0	18,8	15,6
Población bajo la línea de pobreza (%)	18,8	17,7	19,1	21,1	23,5	37,7	39,4
Población bajo la línea de indigencia (%)	6,4	6,9	7,1	7,7	12,2	24,7	26,5
Participación en el ingreso total del decil 1	1,5	1,3	1,3	1,1	0,9	0,9	1,0
Participación en el ingreso total del decil 10	35,6	36,5	35,3	36,3	38,3	39,0	38,5
Ratio de ingresos deciles 10/1 (población)	23,7	27,1	28,0	34,0	42,6	45,6	38,5

⁽¹⁾ La medición de empleo, desempleo, subempleo, pobreza y desigualdad corresponden a las ondas de mayo de la Encuesta Permanente de Hogares – INDEC del aglomerado Gran Buenos Aires.

Fuente: Salvia (2009), con base en datos de la Dirección de Cuentas Nacionales - Secretaría de Política Económica - MECON y EPH - INDEC.

Es evidente que la simple medida del crecimiento económico per cápita no alcanza a representar de manera válida lo ocurrido en materia social. Por lo tanto, la explicación requiere de otras mediaciones, y entender este proceso es – tal como se señaló en la introducción- el propósito de esta investigación. Así, nuestro objetivo principal es entender los cambios ocurridos en el patrón de distribución de los ingresos y en la polarización de la estructura social a la luz de la dinámica de acumulación, los cambios productivos y los ciclos económicos.

Entendemos que a los fines de nuestro objetivo, el primer paso es realizar una tarea de índole más descriptiva: señalar los aspectos más relevantes del comportamiento macroeconómico y político económico de cada una de las etapas en que fue dividido el período de estudio (Capítulo IV.1). Dado este panorama podremos luego examinar con mayor profundidad las marcas dejadas por la heterogeneidad estructural sobre la distribución sectorial del empleo y la segmentación del mercado de trabajo, centrándonos en los datos correspondientes al área metropolitana del Gran Buenos Aires (Capítulo IV.2). El capítulo finaliza con un análisis descriptivo de los cambios ocurridos en materia de estructura social (Capítulo IV.3).

IV.1 FASES DEL CICLO ECONÓMICO BAJO ESTUDIO: PERÍODO 1992-2003

Dado que ni la dinámica del proceso de acumulación ni las políticas públicas siguieron durante la década de los noventa un derrotero lineal, el periodo 1992-2003 fue ordenado en diferentes etapas político-económicas a partir de tomar una serie de años testigos: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003. El período transcurrido entre años sucesivos determinó la formación de cuatro períodos. Los dos primeros insertos en la fase reformista y expansiva del modelo económico de acumulación hacia “afuera” (1992-1994 y 1994-1998); y los dos últimos, insertos en la fase recesiva y de agotamiento del ciclo financiero de la deuda, constituyendo el último año de la serie un momento de inflexión macroeconómica y reactivación productiva (1998-2001 y 2001-2003). El análisis que se hace a continuación del proceso económico sigue esta periodización y tiene, fundamentalmente, un objetivo descriptivo y contextual.

Primer “ciclo de oro” del programa de reformas: 1992-1994

El primer “ciclo de oro” del programa de estabilización y reformas se caracterizó por el control de la inflación y el crecimiento de la actividad económica. La reactivación y la salida del régimen de alta inflación en el que se encontraba el sistema económico al inicio de la década se logró mediante el establecimiento de un tipo de cambio fijo en paridad con el dólar – el régimen de

convertibilidad – y la inmediata puesta en marcha de un radicalizado paquete de reformas estructurales (desregulaciones y privatizaciones incluidas)⁴⁴. Según los analistas, medidas como la liberalización financiera y del comercio exterior, la desregulación de los mercados y el traspaso de los monopolios públicos al sector privado tuvieron un efecto positivo sobre la atracción de capitales. De esta manera, el programa económico logró conciliar durante esta etapa crecimiento y estabilidad.

El nuevo régimen monetario-cambiario implicaba una dependencia de la economía al sector externo, de tal modo que el grado de liquidez interna no dependía sólo de la cuenta comercial sino del saldo de la balanza de pagos. Si el saldo era positivo, el país acumulaba reservas internacionales y, consecuentemente, aumentaba el crédito de la economía con su efecto multiplicador sobre el nivel de demanda agregada⁴⁵. Asimismo, el régimen de convertibilidad también obligaba a que los bienes de producción local de carácter “transables” debían ajustar sus precios a los de EE.UU. para no ser desplazados por los bienes importados y por otros exportadores en el mercado externo. De esta manera, la estabilización monetaria se lograba utilizando el tipo de cambio como ancla nominal de los precios internos. Al mismo tiempo, dada la apreciación real que experimentó el peso por el arrastre inflacionario, el tipo de cambio se convirtió –junto con la política de apertura comercial- en un factor que potenció aún más las importaciones.

Por otra parte, dada la elevada liquidez internacional los capitales financieros eran también atraídos por los rendimientos que el país ofrecía. La diferencia entre la tasa de interés local y la internacional proveía la oportunidad de obtener amplias ganancias a quienes colocaban dólares en plazos mayores en el sistema financiero local. En este marco, las bajas tasas de interés internacionales permitían al gobierno y a las grandes empresas recurrir al crédito internacional para solventar gastos e inversiones, mientras que los sectores modernos intermedios tenían un acceso mucho más restringido dado que las tasas internas eran mucho más elevadas. Esta abundancia de financiamiento se combinó con la recuperación relativa del salario real (en buena medida por la disminución de la inflación), lo cual dinamizó el consumo interno y la inversión.

⁴⁴ Hacia 1994 se había implementado casi la totalidad de las reformas estructurales del programa económico. Sobre este proceso, véase Nochteff (1999) y Schvarzer (1997).

⁴⁵ Sin embargo, el régimen generaba una relación perversa entre ciclo económico y endeudamiento externo, lo cual potenciaba aún más la crisis del “ciclo de deuda”.

En el caso de las grandes firmas o, incluso, a nivel de la propia administración pública, esta etapa de crecimiento fue rápidamente acompañada por un proceso de cambio técnico y en la organización del trabajo, introduciendo los paquetes tecnológicos de punta a nivel internacional. Este proceso fue liderado por inversiones internacionales corporativas a nivel financiero, agropecuario, minero e industrial asociado a actividades primarias, en general portadores de ventajas comparativas o de tecnologías competitivas a nivel internacional. Por el contrario, la mayor parte de las pequeñas y medianas empresas locales no pudieron encarar este proceso debido a limitaciones financieras y comerciales como efecto de la fuerte competencia impuesta por las importaciones. Esa situación afectó sobre todo a los sectores industriales, comerciales y de servicios intermedios orientados al mercado interno, obligándolos a reducir costos laborales para aumentar competitividad. Sólo en forma excepcional algunos sectores económicos pudieron emprender un proceso de reconversión productiva. A la vez que para muchas pequeñas y medianas empresas, la reactivación que experimentó el consumo interno en esta etapa permitió retrasar la crisis.

Segundo “ciclo de oro” del programa económico 1994-1998

El flujo de capitales externos que alimentaba el crecimiento continuó hasta 1994, momento en el cual la Reserva Federal de EE.UU. elevó las tasas de interés afectando negativamente a los llamados países endeudados. Esto comenzó a gravitar negativamente sobre la entrada de capitales y, debido al déficit cada vez mayor de la cuenta corriente, el ingreso de divisas cayó. Tal como era de esperar, el nuevo escenario generó una disminución de las reservas, lo cual implicó una contracción de la moneda, el crédito y la demanda⁴⁶. En ese mismo momento, México se encontraba –a igual que la Argentina- con posiciones externas muy frágiles. Esto se debía a la elevada acumulación de deuda y a la imposibilidad de elevar la participación de las exportaciones en el producto interno. Es así como hacia fines de 1994 ese país experimentó una fuerte corrida contra su moneda que culminó en una devaluación (la crisis del “Tequila”). Como parte de un efecto contagio, así como por las analogías entre ambas economías, a comienzo de 1995 la Argentina experimentó una masiva fuga de capitales generando una recesión.

⁴⁶ Se suponía que bajo el plan de convertibilidad el ajuste del balance de pagos sería automático: una caída en el nivel de reservas implicaría una contracción monetaria y por la vía recesiva y/o de caída de los precios nominales, se restablecería el equilibrio en el sector externo. Sin embargo, este diagnóstico se reveló como incorrecto por no tomar en cuenta los factores inerciales que impedían en el corto plazo un ajuste de este tipo.

La situación tuvo repercusión directa sobre la inversión y el consumo, lo cual generó una caída de la recaudación impositiva y el consecuente agravamiento del déficit fiscal. Como parte de este proceso cayeron fuertemente las importaciones; a pesar de lo cual las exportaciones continuaron creciendo generando superávit en la balanza comercial.

Bajo este contexto económico, el desempleo subió en forma extraordinaria, alcanzando un pico a principio de 1995 con una tasa del 18,4%. Esto fue así debido a dos factores. Por una parte, la crisis golpeó fundamentalmente en el sector de bienes de consumo transables e intensivos en fuerza de trabajo orientados al mercado interno; que debió ajustar su estructura de costos laborales reduciendo horas extras, cesanteando personal, disminuyendo remuneraciones e incrementando el trabajo no registrado en la seguridad social, entre otras consecuencias. Por otra parte, en ese contexto continuó profundizándose a pesar de la crisis –o, más bien, apoyándose en ella- la reconversión productiva de empresas más intensivas en capital en el marco de una estrategia que apuntaba a ampliar las exportaciones y a tener un mayor control sobre los mercados internos de alto consumo. En efecto, este escenario le permitió a las empresas líderes vencer las resistencias sindicales, abriendo paso a un proceso más radical de reestructuración, introduciendo no sólo nuevas inversiones sino también cambios en la organización del trabajo y agresivas estrategias de rotación de mano de obra más calificada⁴⁷.

Pero la recesión generada por la crisis del “Tequila” fue breve. Luego de tres trimestres de declinación, la economía volvió a reactivarse. A partir de 1996 comenzó una nueva fase de expansión de la demanda interna, la inversión y el producto que duraría hasta 1998. La salida de la crisis estuvo facilitada por un significativo paquete de ayuda externa articulado por el FMI que cambió rápidamente el estado de las expectativas y frenó la caída de la actividad interna. A ello se sumó el crecimiento de los precios de los productos de exportación, la reactivación de la economía brasileña, la mayor concentración y confianza bancaria (extranjerización de la banca privada nacional) y algunas medidas transitorias que se llevaron a cabo con el objetivo de auxiliar al sistema financiero y evitar una profundización de los desequilibrios.

En este marco, una vez recuperada la estabilidad, el país volvió a contar con capitales, generando con ello un segundo “ciclo de oro” de crecimiento económico. En este contexto, la puesta en

⁴⁷ Un proceso calificado como “reestructuración ofensiva” (Bernat, 2006). Esto generó aumentos en la productividad multifactorial de algunas firmas, pero sin que ello implicara una modernización integral a nivel sectorial ni de las cadenas productivas.

funcionamiento de las inversiones realizadas en el período anterior y la reactivación de los sectores de punta vinculados a los mercados globales, estimularon el aumento del consumo interno y de las actividades vinculadas a esos mercados. En lo fundamental, la etapa se vio apuntalada por las empresas líderes, los enclaves exportadores y la demanda de consumo de los sectores medios, en un contexto de aumento del empleo⁴⁸.

Ahora bien, las pequeñas y medianas empresas rezagadas no siguieron igual suerte. Dada la fuerte presión sobre los precios que generaban los bienes importados y los elevados excedentes de fuerza de trabajo -a pesar de la mayor demanda de empleo-, las empresas locales orientadas al mercado interno continuaron sosteniendo como estrategia para bajar costos la reducción de plantales y la “extralegalidad” laboral. Luego, a mediados de 1998 el panorama internacional volvió a cambiar, afectando la economía interna.

De la crisis financiera al colapso del régimen de convertibilidad: 1998-2001

Este segundo ciclo de crecimiento del programa económico fue interrumpido por el reflujo financiero internacional y la caída de los precios de bienes primarios exportados por el país⁴⁹. Este giro que experimentó la situación económica internacional encontró a la Argentina con un déficit de cuenta corriente alto y creciente, una moneda apreciada y una perceptible carencia de instrumentos de política para hacer frente a este conjunto de problemas, dada la rigidez del esquema macroeconómico adoptado. El escenario generó una abrupta caída de los ingresos por exportación y clausuró el flujo externo de capitales, afectando el financiamiento del Estado y el crecimiento interno. En este contexto, entre mediados de 1998 y el último trimestre de 2001, el nivel de actividad se contrajo en un 15,6%. Del mismo modo, cayó la inversión, aumentó el desempleo y se redujo el consumo⁵⁰.

En el escenario internacional descrito, el déficit de cuenta corriente aumentaba rápidamente acumulando el Estado un stock de deuda a un ritmo insostenible. No sorprende que, en esas condiciones el acceso a fondos del exterior se haya tornado más problemático. El subsiguiente

⁴⁸ La reactivación 1996-1998 fue la fase más activa en materia de generación bruta de empleos de la década. En este contexto, el sector moderno mantuvo su política de reconversión, desplazando trabajadores de baja calificación y rotándolos por empleados de nivel técnico o profesional. Los salarios de eficiencia mantuvieron elevados los ingresos –aunque con tendencia a la baja-. En forma paralela, la reactivación de la demanda interna posibilitó una nueva expansión de los empleos de baja calificación.

⁴⁹ Nos referimos a las ondas expansivas provocadas por la crisis financieras que afectaron a Tailandia y luego a Rusia y fundamentalmente, la que golpeó a Brasil (principal socio comercial argentino), mostrando la inestabilidad del sistema financiero internacional en el cual se enmarcan las políticas de endeudamiento.

⁵⁰ Por primera vez el sector moderno más concentrado efectuó ajustes no sólo en personal sino también en las remuneraciones.

aumento de la carga de intereses de la deuda tuvo un impacto negativo sobre todos los deudores, incluyendo al sector público. A partir de ese momento, los diferentes intentos llevados adelante por el gobierno con el objetivo de estimular el saneamiento de las finanzas públicas y mejorar el perfil de la deuda, fracasaron de manera sistemática. Las crecientes dificultades financieras, sumado a un contexto internacional crecientemente desfavorable, hicieron insostenible la situación. Por otra parte, la revaluación del dólar (y consecuentemente del peso) afectó fuertemente la competitividad de la producción local.

En función de disminuir el riesgo de no cumplimiento de los compromisos externos del país, se realizaron durante el año 2001 varias operaciones de canje de deuda con el apoyo del FMI, pero que sólo consiguieron contener por un breve lapso de tiempo la corrida cambiaria contra el peso que se había hecho intensa ya desde principios de ese año. Ello, a su vez, generó una importante caída en los depósitos bancarios y en las reservas internacionales del país.

La presión sobre la moneda doméstica se acrecentó a partir de noviembre de 2001 por lo cual se establecieron restricciones a los retiros de efectivo de los bancos y a los movimientos de capitales. No obstante, las medidas constituyeron, en los hechos, el fin del régimen. La recesión económica, el malestar social, el creciente déficit público y la falta de confianza de los operadores corporativos locales e internacionales, llevó a una crisis financiera, social y político-institucional a fines de 2001. Ese año culminó con la indisponibilidad de los fondos en divisas, la renuncia del gobierno, el anuncio oficial de incumplimiento de pago de la deuda pública y el fin del régimen de convertibilidad. La situación social del país, que no era buena en 2001, empeoró drásticamente en el 2002 a partir de la devaluación y la estampida inflacionaria⁵¹.

Crisis y reactivación post-devaluación. Cambio en el ciclo económico: 2001-2003

La masiva huida hacia activos externos continuó inmediatamente después de la declaración del *default*. En ese marco, en los primeros meses de 2002, el gobierno transitorio tomó la decisión de salir del régimen de conversión para pasar a un régimen de tipo de cambio devaluado, manteniendo los controles de cambio y de los depósitos. La devaluación impulsó un fuerte crecimiento de los precios pero la intensidad del proceso inflacionario fue menor que la de la depreciación de la moneda, registrándose un fuerte incremento del tipo de cambio real. El

⁵¹ Para un tratamiento detallado de la dinámica macroeconómica del período 1990-2002 y de la crisis 2001-2002, véase Damill y Frenkel (2006) o, también, Schvarzer y Tavonanska (2008).

derrumbe económico de ese año fue crítico, representó por su profundidad y alcance la más grave crisis política, económica y social que experimentó el país. La crisis económica y financiera agregó a la problemática laboral una caída nominal de las remuneraciones y una mayor pérdida neta de empleos. La caída de la ocupación y de los salarios reales, las restricciones de liquidez generadas por el control sobre los depósitos, y el alto nivel de incertidumbre sobre los valores futuros de las principales variables financieras imponían significativas limitaciones a la recuperación del gasto privado. Sin embargo, a fines de 2002 la economía comenzó a recuperarse acompañada de condiciones internacionales e internas mucho más favorables.

Por una parte, la salida del régimen de convertibilidad modificó el sistema de precios y el comportamiento macroeconómico, generando un incremento sustantivo del tipo de cambio real. Este incremento redujo fuertemente el costo laboral en dólares, alentó las exportaciones y puso un control cambiario a las importaciones, lo cual permitió lograr un rápido e importante superávit comercial y fiscal. En ese contexto, la reactivación del PBI descansó inicialmente en el efecto de la depreciación del peso sobre las variables de comercio internacional. Las exportaciones y la sustitución de importaciones pasaron a constituirse en factores expansivos. Favorecida por el cambio en los precios relativos, la demanda comenzó a ser abastecida en mayor medida por la producción local. Una vez recuperada la estabilidad fiscal la obra pública también pasó a tener un rol destacado en el crecimiento.

Por otra parte, si bien hay varios factores detrás de la evolución del consumo, un aspecto importante a tomar en cuenta fue el lanzamiento en el segundo semestre de 2002 de un amplio programa social de empleo y de transferencia de ingresos dirigido a hogares afectados por el desempleo (el «Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados»)⁵². En segundo lugar, los salarios reales comenzaron a recuperarse como consecuencia tanto de la desaceleración de la inflación como de los aumentos de los valores nominales. En este marco, las tasas de desempleo y subempleo, así como de pobreza e indigencia, fueron lentamente retrocediendo a partir de principios de 2003.

⁵² El Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (PJJHD) fue creado en abril de 2002, y consistió en una transferencia de \$150 “universal” para aquellos hogares con jefe/a desocupado a cargo de menores de 18 años. La legalidad de esta transferencia implicaba por parte del beneficiario la obligación, no siempre efectuada, de realizar una contraprestación laboral -pública o social- o de participar de un programa de capacitación laboral. En mayo de 2003, a nivel nacional, el PJJHD contaba con aproximadamente 2 millones de hogares asistidos (Bertranou, F. y Paz, J; 2007). Este programa suministró ingresos a alrededor de 1,8 millones beneficiarios jefes de hogares, los cuales llegaron a representar más del 10% de la población económicamente activa a nivel nacional. A esta iniciativa se sumaron los programas sociales de empleo preexistentes, tanto nacionales como de carácter provincial o municipal, llegando en su conjunto a contar con 2,2 millones de familias beneficiarias.

Al mismo tiempo, el escenario económico internacional también estaba cambiando. Un nuevo ciclo de expansión del capitalismo financiero a escala mundial volvió a bajar las tasas de interés, generando un alza de la inversión, el consumo y del comercio internacional. Asimismo, el crecimiento vertiginoso de las economías de China y la India generó un alza en los precios de los bienes primarios de exportación, favoreciendo especialmente a la producción argentina. Esta vuelta al ciclo expansivo exportador fue liderada por los grupos económicos locales y los consorcios internacionales vinculados a la agro-industria, la industria automotriz y la actividad minero-industrial de exportación.

A fines de 2002 y principios de 2003 la economía crecía a una tasa del 9% anual, representando la inversión más del 20% del PBI. Este comportamiento fue en parte resultado de la normalización gradual del panorama financiero. La inversión estuvo en gran parte financiada por mayores ganancias retenidas por las firmas, o, también, a partir del «efecto riqueza» proveniente de las importantes tenencias de activos externos por parte del sector privado residente.

IV. 2. TRANSFORMACIONES EN LA ESTRUCTURA ECONÓMICO-OCUPACIONAL Y EN EL MERCADO DE TRABAJO DEL GRAN BUENOS AIRES

Ahora bien, teniendo en cuenta el comportamiento macroeconómico y político económico de cada una de las fases bajo estudio, cabe preguntarse ¿Qué impacto tuvo sobre la estructura productiva y la demanda agregada de empleo este régimen de acumulación más concentrado y abierto al mercado mundial?

Siguiendo la tesis de investigación propuesta, es de esperar que el patrón de acumulación propiciado en el marco de las reformas estructurales y la apertura económica se haya comportado -durante la década de los años noventa- intensificando la heterogeneidad estructural en materia de concentración productiva y, por lo tanto, deteriorando la actividad de los sectores intermedios y reduciendo la capacidad de generación de empleo del sistema económico.

Según la tesis postulada, la concentración económica y el progreso técnico en actividades vinculadas a sectores globalizados habrían alterado -en forma relativamente independiente de los ciclos económicos-, el funcionamiento del mercado de trabajo en el sentido de una mayor

segmentación de los empleos⁵³. Asimismo, se habría alterado la composición del sector moderno e informal urbano, haciendo más dispares las remuneraciones. Cabe ahora preguntarse: ¿en qué medida se verifican estos procesos en el caso de los indicadores sectoriales y socio-laborales del mercado de trabajo del Gran Buenos Aires?

Una importante característica de una economía sometida a condiciones de heterogeneidad estructural es que la demanda sectorial de trabajo se encuentra dividida en tres grandes segmentos: 1) la demanda de trabajo asalariado o de servicios técnico-profesionales asociada directa o indirectamente al sector moderno más concentrado, 2) la demanda de trabajo asalariado o de servicios a las empresas en el sector moderno intermedio o de servicios técnicos independientes, y 3) la demanda residual que quedaría determinada por la magnitud de la población que se emplea en el sector de subsistencia. Las dos primeras demandas de empleo dependen de la tasa de acumulación de capital en general, es decir, de la tasa de crecimiento económico, pero también del grado de introducción de cambios técnicos y de la composición de capital resultante. En tanto que la magnitud del sector de subsistencia tiene carácter residual y resulta de restar a la oferta laboral –neta de migración exterior- la cuantía del empleo en el sector capitalista moderno, dado su carácter segmentado y residual.

En términos operativos, es de esperar que un proceso de intensificación de la heterogeneidad de la estructura productiva, se refleje en: (a) estabilidad, o incluso aumento, del peso relativo del trabajo en el sector informal -como efecto de la heterogeneidad estructural-, y que, en este marco - como efecto de los menores márgenes de beneficio de las unidades económicas informales o modernas rezagadas- dichos empleos se deterioren; (b) una tendencia a la disminución de las remuneraciones en los segmentos secundarios y terciarios del mercado laboral, pero sin necesariamente influir sobre las remuneraciones del trabajo calificado en el segmento primario; (c) como consecuencia de todo lo anterior, puede acrecentarse la brecha en las remuneraciones entre sectores económicos y segmentos del mercado laboral.

A continuación, se examina más directamente la estratificación sectorial y la precarización y segmentación del mercado laboral. Asimismo, el análisis de los cambios en la distribución funcional del ingreso aporta nuevos elementos de utilidad para evaluar las transformaciones

⁵³ Con el objetivo de evaluar los cambios en términos de segmentación laboral se retoman perspectivas teóricas empleadas en otros contextos pero que resultan útiles en el marco de la tesis de la heterogeneidad estructural. Véase al respecto, Kerr (1954); Doeringer y Piore (1983) y Piore (1975).

ocurridas en términos de heterogeneidad estructural. El apartado finaliza con un análisis de las tendencias que siguieron las remuneraciones horarias por sector productivo y segmento del mercado de trabajo, poniendo énfasis tanto en sus niveles como en su dispersión. La evidencia empírica aquí expuesta –centrada en la región del Gran Buenos Aires- tiene como objetivo estudiar los cambios en la heterogeneidad de la estructura productiva y en el mercado de trabajo a lo largo del período bajo estudio.

IV.2.1 Heterogeneidad estructural: distribución sectorial y categorial del empleo.

En un mercado laboral afectado por la heterogeneidad estructural y la presencia de excedentes de fuerza de trabajo los agentes demandantes de empleos enfrentan diferentes alternativas: a) se mantienen en la desocupación hasta que acceden a un empleo bajo relación de dependencia conveniente; b) procuran auto-emplearse en actividades por cuenta propia o a través de microempresas; y c) si estas opciones no son posibles o sostenibles, los agentes pueden optar por la migración individual o familiar. También constituye una alternativa posible combinar estas opciones de manera variable e intermitente a través de diferentes formas de subempleo. La estrategia que adopten finalmente los agentes habrá de determinar el comportamiento de las tasas de empleo, desempleo y empleo a tiempo parcial del mercado de trabajo de un país.

En el caso del mercado de trabajo del área metropolitana del Gran Buenos Aires, durante el período objeto de estudio, los comportamientos indicados se expresaron en niveles crecientes de subutilización de la fuerza de trabajo al tiempo que crecía la actividad económica. Al mismo tiempo que cae el empleo -cualquiera sea el año de la serie que se considere- crecen las tasas de empleo parcial y el desempleo abierto (con la sola excepción de una leve disminución del desempleo entre 2001-2003). Este comportamiento del mercado laboral da cuenta de un fuerte deterioro al interior de la estructura productiva y del propio mercado de trabajo (Véase Cuadro A.2.1 del Apéndice Metodológico 2)⁵⁴.

Ahora bien, ¿cuál fue la efectiva capacidad de los sectores modernos más dinámicos para absorber empleo improductivo en un contexto de crecimiento económico? Para examinar este interrogante se hace necesario abordar la composición y la evolución de la estructura sectorial del empleo en el Gran Buenos Aires entre 1992 y 2003. En función de cumplir dicho objetivo se

⁵⁴ Para mayores detalles acerca de la subutilización de la fuerza de trabajo y la presencia de excedentes poblacionales crecientes en el mercado laboral durante la década de reformas estructurales y políticas de estabilización, véase Salvia (2009).

toman en cuenta las definiciones presentadas en el Capítulo III.3, a partir de las cuales se diferenciaron sectores y categorías económico-ocupacionales.

Con base en tales definiciones, los cuadros IV.2.1 (a, b y c) proporcionan información sobre la evolución y composición de los empleos según sector y categoría de inserción de la fuerza de trabajo ocupada a lo largo de las series de años considerados en el estudio.

En principio, si bien la información de los cuadros hace evidente que la estructura sectorial del empleo experimentó variaciones a lo largo del período 1992-2003, en ningún caso tales alteraciones representan un cambio cualitativo en el sentido propuesto por los enfoques dualistas. En efecto, un primer examen general de la información del cuadro VI.2.1a permite dejar asentado que la participación relativa del empleo asalariado del sector privado formal en el total del empleo no superó en ningún momento –ni en fase de crisis ni de expansión- el 42% registrado al inicio de la serie; lo que sí ocurrió, aunque con distinta fuerza dependiendo del momento económico, con las diferentes categorías del sector informal.

Cuadro IV.2.1a Participación de los sectores y categorías económico-ocupacionales en el total del empleo. Gran Buenos Aires: 1992/2003. En porcentajes con respecto al total de ocupados.

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	45,8	44,3	45,7	45,4	39,2
Asalariados	42,0	40,7	41,5	41,4	35,4
No asalariados	3,7	3,6	4,2	4,0	3,8
Patrones formales	1,9	1,8	2,0	2,0	1,8
Cuenta propia profesionales	1,8	1,8	2,2	2,0	2,1
Sector Público (excl. programas sociales)	11,6	9,8	11,6	11,1	11,5
<i>Programas sociales de empleo</i>	0,1	0,1	0,8	0,7	5,8
Sector Informal	42,5	45,8	42,4	42,8	43,4
Asalariados	14,3	15,3	14,7	15,3	14,7
No asalariados	28,2	30,6	27,7	27,5	28,7
Patrones informales	2,8	3,5	3,0	2,7	2,1
Cuenta propia informales	18,5	20,1	18,2	18,5	19,6
Servicio doméstico	7,0	6,9	6,5	7,2	7,1
Total de empleos	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Tasa de Ocupación sobre PEA	92,9	88,5	84,2	81,4	81,9

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.2.1b Evolución del empleo por sector y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2003. En millones de personas.

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	2,0	1,9	2,1	2,0	1,8
Asalariados	1,9	1,8	1,9	1,9	1,6
No asalariados	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Patrones formales	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Cuenta propia profesionales	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sector Público (excl. programas sociales)	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5
<i>Programas sociales de empleo</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
Sector Informal	1,9	2,0	1,9	1,9	2,0
Asalariados	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7
No asalariados	1,2	1,3	1,2	1,2	1,3
Patrones informales	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Cuenta propia informales	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9
Servicio doméstico	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Total de ocupados	4,4	4,3	4,6	4,5	4,7
Total población económicamente activa	4,8	4,9	5,5	5,5	5,7

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.2.1c Evolución del empleo por sector y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2003. En base 100=1992.

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	100	95	105	101	90
Asalariados	100	95	103	100	89
No asalariados	100	93	121	107	107
Patrones formales	100	91	104	103	96
Cuenta propia profesionales	100	95	139	111	119
Sector Público (excl. Programas sociales)	100	83	104	97	104
<i>Programas sociales de empleo</i>	100	60	724	641	5476
Sector Informal	100	105	102	103	107
Asalariados	100	104	107	109	108
No asalariados	100	106	103	102	107
Patrones informales	100	124	113	98	78
Cuenta propia informales	100	107	103	103	112
Servicio doméstico	100	97	96	104	106
Total de ocupados	100	98	104	102	105
Total población económicamente activa	100	102	114	116	119

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

En este marco, las distintas fases (expansión-recesión-crisis-reactivación) del ciclo económico dan cuenta de diferencias en materia de demanda de empleo en el interior del mercado de trabajo

del Gran Buenos Aires, cuyos cambios en el tiempo resultan relevantes de examinar tanto en términos de evolución como en la composición⁵⁵.

Fase expansiva 1992-1998

Después de la inicial destrucción de empleos improductivos (1992-1994) que experimentaron tanto el sector formal privado como el sector público, en el contexto del choque que implicó la apertura económica y las reformas estructurales, las ocupaciones en ambos sectores se recuperaron en términos absolutos durante la segunda etapa de la fase expansiva del período (1994-1998). Ahora bien, a pesar de ello, la participación relativa del sector moderno privado quedó rezagada (cayó del 45,8% a 44,3%), mientras que debido a una nueva ola de contrataciones laborales, el sector público recuperó su participación de 1992 (11,6%). Sin embargo, en el sector moderno privado, el incremento neto observado en el período post “Tequila” tuvo como principal fuente las ocupaciones profesionales independientes, más que el empleo asalariado directo.

Por el contrario, el nivel de empleo en el sector informal creció durante la primera etapa de período en todas las categorías –salvo servicio doméstico–, para luego caer ligeramente. En este caso, tanto la principal alza del primer momento como la principal caída del segundo tuvieron como protagonistas a los patrones de microempresas y cuenta propias. Como resultado de este proceso tuvo lugar una leve caída de la participación de estas categorías, las cuales constituyen indiscutidamente el segmento que hemos denominado “cuasi-informal” tradicional. En sentido inverso, aumentaron tanto su participación como su nivel los asalariados de microempresas.

Al finalizar la fase más activa en materia de reformas, apertura y expansión económica, junto a un incremento de sólo 4% de ocupados (véase cuadro IV.2.1c), la estructura sectorial de empleo presentaba el siguiente estado: a) 5% más de empleo en el sector formal (21% más en la categoría de patrones y profesionales, sobre todo en este último caso); b) 2% más de ocupados en el sector informal (con 7% de incremento entre los asalariados de microempresas de baja productividad); c) un 4% más de asalariados en el sector público.

⁵⁵ Cabe destacar en el periodo 2001 / 2003 la evolución del sector público y particularmente de los programas sociales de empleo.

Fase recesiva – post-crisis 1998-2003

Durante la fase de recesión, crisis y recuperación post-devaluación (1998-2001 y 2001-2003), más allá de aspectos que ya hemos analizado, el nivel de empleo en los sectores privado formal y público (excluyendo los programas sociales) se retrajo en términos tanto absolutos como relativos. Al mismo tiempo que el comportamiento del empleo en el sector informal creció en casi todas las categorías –salvo patrones de micro emprendimientos-, a igual que los programas sociales del sector público. En la etapa recesiva (1998-2001), las categorías del empleo formal que experimentaron menor caída fueron los asalariados y los empleadores de medianos y grandes establecimientos. En cambio, fue importante la caída que experimentó tanto el empleo público asalariado –como parte de las medidas de ajuste al gasto- como el empleo profesional independiente –como efecto de la retracción del consumo interno-.

En síntesis casi todas las categorías del sector moderno –privado o público- perdieron levemente participación durante esta etapa, a favor de los empleos en el sector informal. Con la crisis financiera, el cambio de régimen económico y la posterior reactivación (2001-2003), las inserciones económico-ocupacionales que experimentaron una mejora neta en el nivel de empleo fueron las correspondientes al sector informal, el sector público, los programas sociales de empleo, e, incluso, la actividad cuenta propia profesional. En este caso, el más afectado fue sin duda el empleo asalariado del sector formal, el cual si bien se recuperó entre 2002 y 2003, quedó de todas maneras muy rezagado con respecto a su propio nivel al inicio de la serie, en el año 1992 (-10%).

El balance del período de reformas estructurales: 1992-2003

Haciendo un balance de la evolución sectorial del empleo entre 1992 y 2003, encontramos que la dinámica económica habría generado una reducción de la participación absoluta y relativa del empleo en el sector privado formal. En este contexto, el sector informal y los programas asistenciales de empleo fueron los principales creadores de empleo. De tal modo que su participación creció tanto en forma absoluta como relativa. Ahora bien, este crecimiento, así como incluso el 4% de incremento que registró el empleo asalariado en el sector público, estuvieron en realidad muy por debajo del aumento de la oferta de fuerza de trabajo (19%) -véase cuadro IV.2.1c-. Esto explica que el desempleo abierto haya crecido fuertemente durante esta fase.

En 2003, con un 19% más de población económicamente activa y sólo un 5% más de empleos que en 1992, el sector formal privado tenía un 10% menos de ocupados, el público un 4% más y el sector informal un 7% más (tanto en el caso de asalariados como de no asalariados) -véase cuadro IV.2.1c-. Esta evolución redujo la participación del sector formal a menos de un 40% de los ocupados, dejó al sector informal por encima de 1992 (43,4%) y al sector público casi sin cambios (11,5%), y, por último, se incrementó el peso de los programas sociales a más del 5% de la demanda de empleo -véase cuadro IV.2.1a-.

El análisis del comportamiento sectorial del empleo a lo largo del período permite confirmar la existencia entre 1992 y 1998 de un proceso de movilidad ocupacional de nuevos contingentes de fuerza de trabajo hacia los sectores formales y públicos más dinámicos en términos de empleo. Sin embargo, eso no significó contar con la capacidad suficiente para hacer retroceder los excedentes de fuerza de trabajo generados tanto por la reestructuración productiva como por el crecimiento demográfico y las estrategias de subsistencia de los hogares pobres. Al mismo tiempo que durante la fase de recesión-post crisis (1998-2003), el comportamiento del sector informal es reactivo a la caída tanto del empleo en el sector formal como en el sector público y al aumento del desempleo.

Ahora bien, se dejó ya evidencias acerca de la mayor “participación social” que va adquiriendo el sector informal, de manera simultánea a una tendencia contraria en el sector formal⁵⁶. Esto es, hasta acá conocemos acerca de los cambios ocurridos en las inserciones ocupacionales de los individuos, y cómo el peso de las mismas fue variando a lo largo del período. Sin embargo, nada sabemos aún sobre cuáles fueron los sectores “ganadores” y “perdedores” en términos de participación económica. Es esto lo que se analiza brevemente en el siguiente apartado -que en articulación con lo anterior- aportará elementos relevantes para dar cuenta de las transformaciones ocurridas en la estructura productiva.

IV.2.2 Evolución de los ingresos laborales de los hogares según sector-categoría.

Para dar respuesta al modo en que los distintos sectores económicos y categorías económico-ocupacionales inciden en la forma en que los hogares se hacen de ingresos, no basta con evaluar la participación de cada uno de los mismos en la estructura ocupacional. Adicionalmente, será de

⁵⁶ Se habla aquí de “participación social” para hacer referencia al crecimiento o retracción de los empleos del sector formal e informal en la estructura ocupacional. El término “participación o peso social” intenta dar cuenta de la evolución del sector pensando el mismo en tanto mecanismo de los hogares para hacerse de ingresos en el mercado de trabajo.

relevancia señalar la capacidad de cada una de dichas formas de inserción ocupacional de generar recursos monetarios.

Por esta razón, el análisis en este punto se centra de manera exclusiva en los cambios ocurridos en los ingresos laborales de los hogares del Gran Buenos Aires según la estructura sectorial generadora de los mismos. En este sentido, el cuadro IV.2.2 describe la evolución -desde el momento de la estabilización económica en 1992 y hasta la post-crisis de 2003- en términos de cambios tanto absolutos como relativos en los ingresos familiares surgidos de cada sector /categoría económico-ocupacional.

Cuadro IV.2.2 Masa absoluta y composición del ingreso monetario de los hogares según sectores/categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2003 -En millones de pesos de mayo 2003 y en porcentajes del total de ingresos laborales-

Sectores/Categorías	1992		1994		1998		2001		2003	
	Abs	%								
Sector Privado Formal	2.092	46,7	2.405	49,1	2.641	53,4	2.401	53,8	1.579	50,8
Asalariados	1.710	37,6	1.976	40,2	2.002	40,5	1.931	43,3	1.238	39,9
No asalariados	382	9,1	429	8,9	639	12,9	470	10,5	341	11,0
Patrones formales	238	5,6	245	5,1	337	6,8	262	5,9	180	5,8
Cuenta propia profesionales	144	3,5	184	3,8	302	6,1	207	4,6	161	5,2
Sector Público - Asalariados	466	10,4	461	9,1	618	12,5	576	12,9	500	16,1
Sector Público (excluye Programas Sociales) ¹									463	14,6
Sector Privado Informal	1.656	36,5	1.837	36,7	1.469	29,7	1.268	28,4	871	28,0
Asalariados	475	10,4	526	10,4	435	8,8	431	9,7	281	9,0
No asalariados	1.181	26,1	1.312	26,3	1.033	20,9	837	18,8	590	19,0
Patrones informales	238	5,3	321	6,5	252	5,1	200	4,5	123	3,9
Cuenta propia informales	783	17,2	837	16,8	665	13,5	520	11,7	392	12,6
Servicio doméstico	160	3,5	153	3,0	116	2,3	117	2,6	76	2,5
Total de ingresos provenientes de ocup. ppal.	4.214	91,7	4.703	94,1	4.728	94,0	4.245	92,9	2.950	92,8
Laborales no ocup. ppal. y errores de registro²	278	8,3	238	5,9	214	6,0	219	7,1	156	7,2
Total de ingresos de fuentes laborales	4.492	100,0	4.941	100,0	4.942	100,0	4.464	100,0	3.106	100,0

¹ El re-cálculo del Sector Público excluyendo los Programas Sociales de Empleo se realizó únicamente para el año 2003, considerándose irrelevante en los años anteriores dada la escasa envergadura que adquirieron tales programas.

² Incluye los errores de registro y los sesgos originados por la diferencia entre las ventanas temporales de observación (Véase Capítulo III.3).

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

La información del cuadro confirma la existencia -durante la década de apertura y reformas- de un proceso selectivo de concentración sectorial del ingreso familiar de origen laboral. En particular, se destacan durante el período dos tendencias bien marcadas:

(a) Mayor concentración relativa de ingresos familiares laborales originados en los sectores modernos, tanto en el privado formal (de 46,7% a 50,8%) como en el público -excluyendo el

empleo de asistencia- (de 10,4% a 14,6%). En general, esta mayor participación de los ingresos en ambos sectores de la estructura productiva surge como resultado de movimientos diferentes. Por una parte, a partir de mayores aumentos en la masa de ingresos de origen “moderno” en fases de expansión; y por otro lado, a partir de menores caídas absolutas en la fase de recesión.

(b) Menor concentración de ingresos laborales familiares en el sector informal (de 36,5% a 28%), sobre todo en las categorías de trabajadores cuenta propia –ex cuasi-informales tradicionales transformados en un subsector de subsistencia-. Este proceso habría estado acompañado, para los hogares del sector informal, de un menor aumento absoluto de los ingresos en las fases de expansión económica y de una mayor pérdida de ingresos familiares de este tipo en las fases críticas.

Estas tendencias deberían leerse en conjunto con los cambios ocurridos en la estructura sectorial mencionados en el ítem anterior. Si bien en términos económicos el sector moderno formal aumenta su participación, no comparte esto en términos sociales, dado que el mismo pierde peso en la estructura sectorial. Estas tendencias simultáneas estarían reflejando una mayor concentración de los sectores más dinámicos en una menor porción de la estructura social, sin rasgos de difusión del “enriquecimiento” relativo de los mismos al resto de la estructura económica-ocupacional.

De manera inversa, el sector menos estructurado de la economía estaría aumentando su “relevancia o presencia social”, al mismo tiempo que reduce aún más su peso en la totalidad de ingresos generados por el mercado laboral. Esto es, una mayor participación del sector informal en términos de estructura sectorial al tiempo que dichos empleos generan un menor volumen de ingresos, dando así cuenta del fuerte proceso de empobrecimiento que afrontan los sectores menos dinámicos.

De esta forma, la lectura conjunta de los datos de evolución sectorial del empleo y cambios en la masa de ingresos, deja entrever procesos diferenciados de empobrecimiento y “enriquecimiento” relativo al interior de la estructura sectorial.

El cuadro A.3.2 del Apéndice 3 expone información adicional que da cuenta de los factores que subyacen a la variación en el volumen de ingresos de los distintos sectores y categorías de inserción; de manera tal de brindar evidencia así los procesos de empobrecimiento o “enriquecimiento” diferenciados. Según el modelo implementado, la masa de ingresos familiares

generados en un mercado o fuente habrá de variar entre dos momentos del tiempo debido a cambios en: a) el ingreso medio obtenido por cada perceptor que participa de dicho mercado-fuente, b) la cantidad de perceptores por hogar generadores de tales ingresos, y/o c) el número de hogares que participan en la distribución de los mismos⁵⁷. La información empírica corrobora el significativo proceso de empobrecimiento de las distintas categorías del sector informal, que se refleja en la intensa disminución de los ingresos por perceptor en dichas categorías de inserción.

La transformación del sector informal a través de las estrategias económicas de los hogares se observó sobre todo en el caso de actividades no asalariadas “cuenta propia”, siendo éste el que registró los cambios cualitativos y de “función social” más significativos. Esta categoría sufrió durante la década una continua y sistemática caída del volumen de ingresos generados, junto a un crecimiento en el número de empleos. Esto da cuenta de un intento de los hogares de recurrir a la informalidad como sector refugio, frente a los vaivenes de los cambios estructurales y de los ciclos económicos; sin embargo, apropiándose generalmente de ingresos insuficientes para la subsistencia.

Tanto los cambios experimentados en la estructura sectorial y ocupacional como la evolución de los ingresos monetarios según sector y categoría de inserción confirman el aumento que experimentó la heterogeneidad estructural al interior del mercado laboral. Es de suponer, de acuerdo a las tendencias señaladas, que haya tenido lugar una profundización de las brechas de productividad entre los sectores más y menos estructurados de la economía. Si bien se presentó ya la evolución diferenciada de los ingresos por perceptor de los distintos sectores y categorías de inserción, cabe anticipar que se expondrá –más adelante en el presente capítulo- información empírica acerca de los cambios evidenciados en los niveles de remuneración horaria - indicador más certero y apropiado (en comparación al ingreso por perceptor) de los cambios ocurridos en las brechas intersectoriales-.

⁵⁷ Para mayores especificaciones del ejercicio de descomposición de la masa de ingresos familiares, véase Cortés (1995 y 2000b) y Salvia (2009).

IV.2.3 Inserción sectorial económico-ocupacional y segmentos del mercado laboral

En un contexto productivo dominado por la heterogeneidad estructural es de esperar que la demanda laboral tienda a quedar estratificada en tres grandes segmentos de empleo en el interior del mercado laboral⁵⁸:

a) segmento primario/ empleos regulados: se trata del sector privado formal de mediana o alta productividad y con mayor estabilidad en el empleo. En particular, la demanda que caracteriza a este sector es la de trabajo asalariado y de servicios profesionales reguladas por normas laborales y de la seguridad social –contengan o no pautas flexibles-, los controles sindicales, los mercados internos de las grandes empresas y las reglas formales o de hecho que organizan a grupos profesionales. También conforman este segmento el sector público de productividad variable, a la vez que intensivo en trabajo calificado;

b) segmento secundario / empleos extralegales: específicamente es el sector privado informal de baja productividad, con una mayor rotación laboral y que eventualmente actúa como sector refugio frente al desempleo. Se caracteriza por la demanda de trabajo asalariado y de servicios a empresas o particulares que se encuentran en mercados de libre concurrencia y cuyas reglas son fijadas por normas sociales “de hecho” con un alto grado de “extralegalidad laboral”, sin protección social ni sindical, si bien rige una remuneración mínima como marco de referencia (el salario mínimo normativo, el valor de la canasta básica alimentaria, etc.); y

c) segmento terciario / empleos de indigencia: oferta y demanda residual de trabajo inestable, bajo relaciones laborales o mercantiles difusas, sin normas sociales ni laborales regulatorias, en donde incluso el salario de referencia del segmento secundario no opera, estando el ingreso horario de referencia por debajo de una remuneración de subsistencia.

Si bien es probable que las formas de organización del mercado de trabajo estén asociadas con el modo en que los sectores económico-productivos segmentan la demanda de empleo –dada su participación en diferentes tipos de mercados, tanto laborales como mercantiles-, su vinculación no tiene porque estar predeterminada *a priori*. Justamente, el grado de vinculación entre los sectores económicos y la “calidad” de los empleos ofrecidos o autogenerados en cada caso, constituyen un indicador muy sensible al funcionamiento segmentado del mercado laboral. La

⁵⁸ La justificación de esta clasificación teórica, así como la definición precisa de las categorías que la componen, puede consultarse en el Capítulo III.3, tabla III.3.3.

presencia de una relación estrecha ocurrirá en la medida que la heterogeneidad productiva tienda a segmentar las relaciones sociales, tanto de producción como de intercambio, así como a crear formas particulares de regulación para cada campo de relaciones de producción.

En términos operativos, la tesis de la heterogeneidad estructural tenderá a fortalecerse si los empleos no regulados tienden a concentrarse en los sectores menos productivos. Por lo tanto, cabe evaluar en qué medida se verifica una correspondencia entre los sectores económico-ocupacionales y los segmentos del mercado de trabajo, y, en tal caso, cabe también preguntarse acerca de la forma en que evolucionó esta relación a partir de los cambios productivos-sectoriales y las variaciones de los ciclos económicos. Una primera respuesta a estos interrogantes se alcanza a partir de la información del cuadro IV.2.3, el cual pone en correspondencia la inserción sectorial de la fuerza de trabajo con el segmento del mercado de trabajo del que participa la misma.

Cuadro IV.2.3 Participación del empleo por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2003 - En % del total de ocupados de cada sector o categoría económico-ocupacional-

		1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	Regulado	61,9	63,2	57,2	54,3	50,6
	No regulado	38,1	36,8	42,8	45,7	49,4
Asalariados	Regulado	60,2	62,0	55,5	52,1	48,3
	No regulado	39,8	38,0	44,5	47,9	51,6
No Asalariados	Regulado	81,3	77,0	73,3	77,9	72,2
	No regulado	18,6	23,0	26,7	22,1	27,8
Sector Público⁽¹⁾	Regulado	64,1	61,7	56,6	55,7	55,6
	No regulado	35,9	38,3	43,4	44,4	44,4
Sector Informal	Regulado	48,5	43,6	32,7	26,9	21,5
	No regulado	51,5	56,3	67,3	73,1	78,5
Asalariados	Regulado	29,2	30,8	22,2	20,1	16,1
	No regulado	70,8	69,2	77,8	79,9	83,9
No Asalariados	Regulado	58,2	50,0	38,4	30,1	24,2
	No regulado	41,8	50,1	61,6	69,9	75,8

⁽¹⁾ No incluye el empleo público de asistencia o de programas sociales de empleo. Esto debido a su naturaleza laboral "atípica" bajo formas extralegales o indigentes.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

El análisis del cuadro ofrece información relevante en cuanto al escenario de heterogeneidad estructural que presentó el mercado de trabajo del Gran Buenos Aires durante el período 1992-2003:

(i) Si bien en términos generales cayó el empleo regulado, a lo largo del período se evidencia una asociación estrecha y creciente entre el tipo de empleo o segmento del mercado de trabajo y el sector y categoría económico-ocupacional. Los empleos regulados fueron a lo largo de la década más frecuentes en los sectores formal y público de la economía; lo que corroboraría el carácter sectorialmente segmentado del mercado de trabajo. La mayor concentración de empleos en el segmento primario se focalizó a lo largo de la década en las categorías de los profesionales y empresarios (no asalariados) del sector formal, y, en segundo lugar, entre los asalariados tanto del sector público como privado formal.

(ii) A pesar de que en el sector informal se registra una menor y decreciente participación en el segmento primario del mercado laboral, se destaca el hecho de que al inicio de la serie la asociación entre ambas dimensiones era menos marcada dada una composición interna de la informalidad más heterogénea. Una prueba de esto es que los empleos regulados representaban - en 1992- el 48,5% al interior del sector informal. Por una parte, los empleos del segmento primario en los puestos “no asalariados” del sector informal (cuenta propia no profesionales y micro-emprendedores “cuasi-informales”) representaban el 58,2%; mientras que entre los asalariados de las microempresas los empleos regulados constituían el 29,2%.

(iii) Durante el período descendió de manera dispar la proporción de empleos regulados en el segmento primario, siendo especialmente intensa esta caída al interior del sector informal. En el 2003, el 21,5% del empleo en el sector menos estructurado de la economía era del segmento primario, es decir, más de un 78% del mismo tenía características de empleo precario o indigente -75,8% en el caso de los ‘no asalariados’-.

En función de comparar e interpretar con mayor fiabilidad las diferencias y los cambios ocurridos en la estructura sectorial del empleo, el cuadro IV.2.4 describe en términos de “riesgo relativo” dicha distribución sectorial según segmento del mercado de trabajo. El riesgo relativo mide las posibilidades o “chances” (“riesgo”) de que los empleos de un determinado segmento del mercado de trabajo pertenezcan a un determinado sector/categoría económico-ocupacional en comparación (por eso “relativo”) con el riesgo que presenta otro segmento tomado como punto de comparación⁵⁹. En este caso, el segmento de comparación adoptado fue el *empleo regulado*

⁵⁹ A modo de ejemplo, el *riesgo relativo* del empleo no regulado sobre el empleo regulado del sector formal se calcula dividiendo la proporción de empleo no regulado que se concentra en el sector formal sobre la proporción de empleo regulado en ese mismo

del segmento primario del mercado de trabajo. De tal forma que un valor mayor/menor a uno está indicando una mayor/menor concentración de empleos ‘no regulados’ que de empleos regulados sobre un determinado sector o categoría (un valor igual a uno refiere igual concentración de ambos segmentos) ⁶⁰.

Cuadro IV.2.4 Riesgo relativo de cada sector o categoría económico-ocupacional de participar de un segmento no regulado del mercado laboral con respecto a participar del segmento regulado. Gran Buenos Aires: 1992/2003 -En razones de probabilidades-.

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal					
Empleo no regulado/regulado	0,80	0,69	0,65	0,63	0,54
Sector Formal- Asalariados					
Empleo no regulado/regulado	0,86	0,72	0,69	0,69	0,59
Sector Formal- No Asalariados					
Empleo no regulado/regulado	0,30	0,35	0,31	0,21	0,21
Sector Público ⁽¹⁾					
Empleo no regulado/regulado	0,72	0,73	0,72	0,59	0,44
Sector Informal					
Empleo no regulado/regulado	1,37	1,52	1,78	1,93	2,02
Sector Informal- Asalariados					
Empleo no regulado/regulado	2,73	2,64	2,82	2,63	2,88
Sector Informal- No Asalariados					
Empleo no regulado/regulado	0,93	1,18	1,38	1,65	1,73

⁽¹⁾ No incluye beneficiarios de programas sociales de empleo.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Los resultados surgidos de este indicador son particularmente útiles para corroborar el aumento de la segmentación del mercado de trabajo asociada a la intensificación de la heterogeneidad estructural como un dato robusto de la realidad del período objeto de estudio. Según esto, de manera independiente al deterioro que fue experimentando el mercado de trabajo del Gran Buenos Aires entre 1992 y 2003⁶¹, se comprueba que los sectores y categorías económico-ocupacionales ampliaron de manera sistemática sus diferencias en términos de acceso diferenciado a los distintos segmentos de empleo.

sector. De esta forma, se compara la diferente propensión o chances que tienen de pertenecer al sector formal uno y otro tipo de empleo.

⁶⁰ El Apéndice 2 –cuadros A.2.2 y A.2.3- proporciona las distribuciones que sirven de insumo para el cálculo de los indicadores mencionados, las cuales a su vez resultan de utilidad para el análisis.

⁶¹ El indicador estimado de *riesgo relativo* controla (mantiene constante) los cambios de composición ocurridos a lo largo del tiempo entre los diferentes segmentos de empleo.

De una situación original en donde la mayor parte de los sectores-categorías económico-ocupacionales presentaban riesgos relativos ligeramente menores a uno (el mayor riesgo relativo estaba asociado al proceso de precarización laboral de los asalariados de microempresas y pequeñas empresas familiares del sector informal, a la vez que el menor correspondía a los no asalariados del sector formal), la expansión económica de los períodos 1992-1994 y 1994-1998 dejó como resultado un incremento de la brecha entre sectores. Este aumento tuvo como fuente: a) una caída en el riesgo por parte de los asalariados del sector formal (menor precarización relativa del empleo), y b) un aumento en el riesgo por parte de la categoría de no asalariados del sector informal.

La fase de recesión - post-crisis (1998-2003) logra extender y a la vez profundizar la brecha sectorial: a) al mismo tiempo que el sector formal pierde participación en el total del empleo, se reduce aún más el riesgo de concentrar empleos no regulados –en ambas categorías- en comparación con concentrar empleos regulados; b) en sentido inverso continúa aumentando este riesgo en los cuenta propia y empleadores del sector informal, “emparejándose” negativamente de manera llamativa su situación con la categoría de trabajadores asalariados del sector; y c) a igual que lo ocurrido con el sector formal asalariado, el empleo asalariado en el sector público – sin considerar los programas sociales de empleo- también redujo el riesgo relativo en igual sentido que el sector privado formal.

Los hechos descritos tienden a confirmar la tesis de una profundización de la heterogeneidad estructural acompañada de una mayor segmentación del mercado de trabajo. Por una parte, es claro que la mayor movilización de fuerza de trabajo hacia el sector informal de baja productividad estuvo acompañada de una creciente precarización de las relaciones laborales y mercantiles allí generadas; en particular, debido a una mutación de las categorías ‘no asalariadas’ (cuasi-informales tradicionales), lo cual habría también arrastrado a un mayor deterioro a los empleos asalariados en el sector. Por otra parte, si bien los datos revelan que los segmentos no regulados del empleo también ganaron peso en las inserciones laborales del sector formal más concentrado, su incremento fue menor en comparación a cualquiera de las inserciones sectoriales del sector informal (cuadro IV.2.3). En sentido contrario a lo ocurrido en el sector informal, las categorías menos afectadas fueron los “no asalariados”. Por último, parece evidente que el

comportamiento del sector público fue similar al sector privado formal, en lo que refiere a la promoción de una mayor flexibilización legal o de hecho en las relaciones salariales⁶².

Sin duda, estas transformaciones que confirman una intensificación de la heterogeneidad estructural, reflejándose a su vez en una mayor segmentación del mercado de trabajo, deberían también expresarse en términos de brechas de productividad y –como medida proxy- en la disparidad en las remuneraciones horarias entre los sectores económicos y segmentos del mercado laboral.

IV.2.4 Disparidades sectoriales y ocupacionales en las remuneraciones al trabajo

Hasta aquí se han reunido evidencias que avalan la idea de que la estructura económico-ocupacional del Gran Buenos Aires experimentó una mayor heterogeneidad productiva y una mayor segmentación del mercado de trabajo. Ahora bien, no debemos perder de vista que la heterogeneidad estructural hace explícita referencia a una desigual concentración del progreso técnico, lo cual hace también esperable una creciente divergencia en las remuneraciones horarias dependiendo de la inserción sectorial⁶³.

Algo se señaló anteriormente (véase Capítulo I.2) acerca de las “*reestructuraciones ofensivas*” y “*las estrategias defensivas*” de las firmas en un contexto de apertura comercial e implementación de reformas estructurales. Mientras que un conjunto de firmas realizó fuertes inversiones y llevó a cabo profundos cambios organizacionales que le permitieron obtener significativas mejoras de productividad; el grupo de firmas “perdedoras” o “sobrevivientes” llevaron a cabo selectivos y reducidos procesos de inversión en maquinaria y equipo, con predominio de cambios organizacionales que redundaron en expulsión de mano de obra y escasa o nula inversión en I + D (Bernat; 2006).

⁶² En este sentido, salvo el último período en donde la política social se hizo cargo de millones de desocupados, trabajadores informales de indigencia y de pobres sin ingresos otorgando “ayudas económicas”, el Estado procuró durante el período la contratación de profesionales y técnicos (capital humano intensivo) de altos ingresos en condiciones de extra-legalidad (sin afiliación a la seguridad social, apoyado en métodos flexibles de contratación y tendiendo a generar relaciones de dependencia encubiertas). Véase al respecto, Zeller y Rvkin (2003), y también Lindenboim y Graña (2006).

⁶³ Tal como se señaló en el Capítulo III, los ingresos por sector y categoría económico-ocupacional se toman en esta investigación como expresión de condiciones productivas más estructurales del sistema económico. Según esto, es pertinente aclarar que a los fines del presente apartado los niveles de ingreso horario de determinado sector o categoría de inserción económico-ocupacional nos sirven como indicadores proxy del nivel de productividad. O lo que es lo mismo, la evolución de las brechas de ingresos entre sectores-categorías estarían dando cuenta de la forma en que la productividad de los mismos convergen o divergen. En la misma perspectiva de análisis y abordaje metodológico, se encuentran los trabajos de Salvia, Comas, Ageitos, Quartulli y Stefani (2008) y Salvia, Comas y Stefani (2007).

Las respuestas estructurales “divergentes” entre las firmas se habrían traducido en una evolución diferenciada de las remuneraciones entre los sectores económicos. Mientras que en el sector formal más concentrado, incluyendo los servicios profesionales, se evidenciarían las alteraciones más favorables –en términos relativos- de los ingresos laborales; en las actividades menos dinámicas, la mayor presión sobre los costos finales de producción habría obligado a mantener o incluso bajar las remuneraciones; fomentando para ello una mayor rotación y una creciente “extralegalidad” de los empleos⁶⁴. Sobre este segundo escenario habrían intervenido en igual sentido dos factores adicionales: a) el grado de cumplimiento de las prescripciones laborales y mercantiles; y b) la presión sobre los mercados de los excedentes de fuerza de trabajo⁶⁵.

En el primer caso, cabe recordar que el período 1992-2003 estuvo dominado por una tendencia generalizada para flexibilizar las prácticas mercantiles y laborales, por medio de cambios en la legislación o en términos de una flexibilización de hecho. Esto, y la paulatina pérdida de poder sindical en el interior del sector moderno (público y privado), no sólo habrían ampliado el mercado de trabajo “extralegal” (no regulado) de ambos sectores, sino que todo ello habría tenido efectos directos regresivos sobre los salarios reales. Por otra parte, la creciente presión de los excedentes de fuerza de trabajo sobre los diferentes segmentos de empleo, habría también operado en el interior de este sector inhibiendo aumentos en las remuneraciones (sobre todo en los mercados no regulados del sector moderno o en situaciones de recesión prolongada, tal como fue la etapa 1998-2001).

De tal modo que en el caso de los sectores modernos e intermedios rezagados (incluyendo empresas cuasi-informales intensivas en fuerza de trabajo, microempresas familiares y cuenta propias informales), la dificultad para reducir costos laborales, el rezago productivo-tecnológico y la mayor presión impuesta por la apreciación cambiaria, la apertura comercial y la desregulación de los mercados, habrían llevado a una fuerte caída de las remuneraciones.

⁶⁴ Al respecto, es pertinente señalar que al evaluar las brechas de ingreso según sector y nivel educativo, se observa que es el sector productivo lo que determina en mayor intensidad el nivel de ingreso horario percibido, siendo así poco significativa la discriminación de niveles de ingreso según el nivel educativo alcanzado. Tanto los ocupados con secundario completo o más como aquellos con menor nivel educativo reducen la brecha de ingresos respecto a la media entre los años 1992 y 2003. Para mayores especificaciones acerca de los principales factores determinantes del nivel de ingreso horario, véase Salvia, Comas, Ageitos, Quartulli y Stefani (2008).

⁶⁵ Para mayores precisiones acerca de la evolución de los excedentes de fuerza de trabajo y el rol que los mismos cumplen en la reproducción del sistema económico, véase Salvia (2009).

La devaluación del peso de 2002 y su efecto inflacionario posterior –menor a la variación del tipo de cambio- significó una alteración en el sistema de precios. Este proceso afectó sobre todo de manera particular a las remuneraciones, reduciendo de manera generalizada el costo laboral de las empresas tanto formales como informales. Sin embargo, también aquí, dadas las diferentes regulaciones presentes en el mercado de trabajo, el comportamiento de las remuneraciones en el sector asalariado formal o público regulado debería haber sido incluso menos regresivo que el sufrido por el sector informal. En igual sentido debería haber operado la dinámica de reactivación productiva asociada a la exportación del período 2002-2003.

Como resultado general de este proceso debemos esperar –tanto en fases expansivas como en fases recesivas- que la existencia de una estructura tecnológico-productiva más heterogénea se traduzca en crecientes brechas de productividad entre los sectores, lo cual debería expresarse en términos de ingresos laborales. Las brechas de productividad crecientes entre los distintos sectores y categorías económico-ocupacionales deberían ser simultáneas a un proceso de diferenciación –también significativo- entre las remuneraciones de los distintos segmentos del mercado de trabajo. Es factible esperar que los ingresos generados en los empleos regulados se distancien de aquellos percibidos por trabajos extralegales o de subsistencia. En este escenario, los empleos ‘no regulados’ generados en el sector informal –sobre todo si trata de grupos informales de subsistencia- tenderán a convertirse en las posiciones más desventajosas de la estructura social del empleo.

Los procesos descritos se verifican a través de los datos que ofrecen los cuadros IV.2.5 (a, b y c), los cuales presentan la evolución del ingreso medio real horario por sector productivo, categoría ocupacional y segmento del mercado de trabajo. Luego de una primera recuperación general de las remuneraciones durante la etapa de estabilización monetaria (1992-1994), tuvo lugar un comportamiento sectorial claramente dispar tanto durante el segundo “ciclo de oro” post-tequila (1994-1998) como durante la etapa recesiva (1998-2001). Por último, la devaluación cambiaria de 2002 retrajo la remuneración real de todos los sectores, categorías y segmentos del mercado de trabajo por debajo de los alcanzados en 1992 al inicio del programa de reformas. A partir de las variadas dimensiones y medidas consideradas en los cuadros, cabe hacer un análisis más detallado de la dispar evolución sectorial observada en los ingresos:

Cuadro IV.2.5a Evolución de la remuneración horaria real por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2003 -Promedio en pesos de 2003-.

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	5,9	7,5	7,3	7,0	5,4
Regulado	6,6	8,4	8,7	8,7	6,6
No regulado	4,7	6,1	5,5	5,1	4,2
Sector Formal- Asalariados	5,1	6,8	6,1	6,1	4,7
Regulado	5,6	7,5	7,1	7,4	5,7
No regulado	4,4	5,6	4,8	4,7	3,7
Sector Formal- No Asalariados	14,3	16,5	19,1	16,9	12,4
Regulado	14,7	16,7	20,3	17,6	12,4
No regulado	12,4	15,9	15,7	14,2	12,3
Sector Informal	5,3	6,0	5,3	4,9	3,5
Regulado	5,9	7,1	6,7	6,0	5,1
No regulado	4,7	5,1	4,7	4,5	3,1
Sector Informal- Asalariados	4,1	5,0	3,9	4,0	2,7
Regulado	4,7	5,5	4,9	5,0	4,1
No regulado	3,9	4,8	3,6	3,7	2,4
Sector Informal- No Asalariados	5,8	6,5	6,1	5,4	4,0
Regulado	6,2	7,6	7,2	6,3	5,4
No regulado	5,3	5,3	5,4	4,9	3,5
Sector Público⁽¹⁾	5,5	7,5	8,3	8,4	6,1
Regulado	5,9	8,3	9,0	8,7	6,8
No regulado	5,0	6,3	7,5	8,0	5,1
Sector Público de asistencia	2,8	4,6	2,7	2,6	2,1
Regulado
No regulado	2,8	3,9	2,7	2,6	2,1

⁽¹⁾ No incluye beneficiarios de programas sociales de empleo.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

(i) La información describe una evolución variable de las remuneraciones horarias, a la vez que “divergente” entre sectores, categorías y segmentos de empleo a lo largo del período de análisis.

Al respecto, corresponde al menos evaluar esta tendencia para cada una de las dos principales fases del ciclo económico: el ciclo de expansión (1992-1998) y el ciclo recesivo – post-crisis (1998-2003):

a) Durante el período de expansión, las remuneraciones en el sector moderno (privado formal y público) crecieron tanto en las categorías asalariadas como no asalariadas, pero debido fundamentalmente al crecimiento de las remuneraciones en los mercados regulados de ambas

categorías y sectores. A la vez que en el sector informal, o incluso entre los asalariados del sector moderno rezagado, obligados a vincularse a mercados extralegales, la tendencia fue claramente regresiva con respecto a la recuperación lograda durante el primer “ciclo de oro”, e, incluso, en algunos casos sin ninguna mejora o por debajo del punto partida de 1992 (asalariados y no asalariados del sector cuasi-informal tradicional con empleos no regulados, así como también beneficiarios de programas sociales de empleo público).

Cuadro IV.2.5b Evolución de la remuneración horaria real por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2003. -En base 100=1992-.

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	100	128	124	120	92
Regulado	100	127	132	132	100
No regulado	100	129	116	108	88
Sector Formal- Asalariados	100	131	118	119	91
Regulado	100	133	126	132	101
No regulado	100	127	110	106	84
Sector Formal- No Asalariados	100	116	134	118	87
Regulado	100	114	138	120	84
No regulado	100	128	127	114	99
Sector Informal	100	114	101	93	67
Regulado	100	121	113	100	86
No regulado	100	110	100	96	67
Sector Informal- Asalariados	100	122	95	97	65
Regulado	100	117	105	106	88
No regulado	100	123	93	96	61
Sector Informal- No Asalariados	100	111	104	92	68
Regulado	100	123	116	102	87
No regulado	100	100	101	93	66
Sector Público⁽¹⁾	100	135	150	151	109
Regulado	100	141	154	148	117
No regulado	100	125	151	160	102
Sector Público de asistencia	100	139	95	93	73

⁽¹⁾ No incluye beneficiarios de programas sociales de empleo.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

b) En el período recesivo y de post-crisis la evolución general de las remuneraciones fue regresiva, pero lo fue realmente sólo para los trabajos asalariados y no asalariados informales y los empleos no regulados de los sectores público y formal. En realidad, para los ingresos regulados cualquiera sea el sector, los ingresos horarios no se alteraron negativamente en el

contexto recesivo de 1998-2001, recién lo hicieron a partir de la devaluación de 2002. Fueron los sectores modernos sometidos a mercados regulados los únicos que comenzaron un proceso de recuperación en 2003, en igual nivel o por sobre los niveles de las remuneraciones que se tenían en 1992. Por el contrario, las remuneraciones horarias del sector informal no regulado –empresas familiares, cuasi-informales, cuenta propias de subsistencia y asalariados de microempresas de baja productividad-, así como también las de los programas sociales de empleo público, eran en 2003 30% inferiores a las del 2002⁶⁶.

Cuadro IV.2.5c Evolución de la brecha de la remuneración real horaria por sectores y categorías económico-ocupacionales en el total del empleo. Gran Buenos Aires: 1992/2003. -Ingreso del sector informal = 1-

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	1,12	1,26	1,37	1,44	1,53
Regulado	1,25	1,40	1,63	1,78	1,87
No regulado	0,89	1,02	1,03	1,04	1,17
Sector Formal- Asalariados	0,97	1,13	1,14	1,25	1,31
Regulado	1,07	1,25	1,33	1,52	1,61
No regulado	0,83	0,93	0,91	0,96	1,04
Sector Formal- No Asalariados	2,71	2,76	3,59	3,46	3,49
Regulado	2,79	2,79	3,82	3,61	3,50
No regulado	2,36	2,65	2,96	2,91	3,47
Sector Informal	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Regulado	1,12	1,19	1,26	1,22	1,44
No regulado	0,88	0,85	0,87	0,91	0,88
Sector Informal- Asalariados	0,79	0,84	0,74	0,82	0,76
Regulado	0,89	0,92	0,92	1,02	1,17
No regulado	0,74	0,80	0,68	0,77	0,68
Sector Informal- No Asalariados	1,11	1,08	1,15	1,10	1,12
Regulado	1,18	1,28	1,36	1,30	1,54
No regulado	1,00	0,88	1,01	1,01	0,99
Sector Público⁽¹⁾	1,05	1,25	1,57	1,71	1,71
Regulado	1,11	1,38	1,70	1,78	1,93
No regulado	0,95	1,04	1,41	1,63	1,44
Sector Público de asistencia	0,54	0,65	0,51	0,54	0,58

⁽¹⁾ No incluye beneficiarios de programas sociales de empleo.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

⁶⁶ Es de destacar que las remuneraciones alcanzadas por los beneficiarios de los programas sociales de empleo a cargo de Estado tendieron a acercarse, al final del período, a las abonadas en los empleos informales de subsistencia “no regulados”. En este sentido, lejos de funcionar como “reales” programas de asistencia, diversos autores le imputan a los mismos una función asociada al “control social” (véase al respecto Belmartino, Levín y Repetto, 2002; entre otros).

(ii) La evolución diferenciada según sector de inserción económica-ocupacional se refleja también al evaluar las brechas de ingresos entre los mismos (tomando como comparación el ingreso medio horario del sector informal) –véase cuadro IV.2.5c-. La información muestra una creciente divergencia entre los ingresos del sector moderno -formal y público- en comparación a aquellos percibidos en el sector informal, los cuales tal como corroboramos, tendieron a caer. Sin embargo, esta tendencia no fue homogénea en el interior de cada sector, sea por el tipo de categoría laboral o segmento de empleo:

a) Las categorías asalariadas quedaron sistemáticamente por debajo de las categorías no asalariadas –cualquiera sea el sector, excepto en el empleo público-. En cuanto a las diferencias entre sectores, es marcado el crecimiento de las remuneraciones asalariadas en el sector formal con respecto al asalariado del sector informal, el cual pierde valor incluso con respecto a la media de su sector. De la misma manera –incluso con más fuerza- creció la brecha a favor del trabajo asalariado en el sector público.

b) Estas diferencias se hacen aún más marcadas al considerar la segmentación del mercado de trabajo, pero sin que ello anule las diferencias arriba mencionadas. Los mercados regulados presentaron remuneraciones más altas y crecientes que los mercados no regulados, cualquiera sea el sector o categoría de análisis.

En resumen, el conjunto de aspectos que han sido abordados en este apartado contradice la idea de que el crecimiento económico haya favorecido un proceso gradual de convergencia entre sectores con diferente productividad funcional. Muy lejos de ese resultado, tanto en la fase más madura de la expansión del modelo económico, como en el contexto de recesión y crisis, se han sumado pruebas acerca del proceso de intensificación de la heterogeneidad estructural, centrándose el análisis en el impacto de este proceso sobre la estratificación sectorial del empleo, la segmentación del mercado de trabajo y la disparidad remunerativa. Cabe esperar que las relaciones sociales de producción interpuestas en estos procesos hayan incidido de manera directa en el patrón de distribución de los ingresos.

IV.3 LAS CAPACIDADES DE CONSUMO DE LOS HOGARES, LA DESIGUALDAD ECONÓMICA Y LA POLARIZACIÓN SOCIAL: EVIDENCIAS DE UNA ESTRUCTURA SOCIAL MÁS REGRESIVA DURANTE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA.

En el marco de nuestro estudio de caso, sabemos que entre 1992 y 2003 la distribución del ingreso en el Gran Buenos Aires presentó, tanto en un contexto de crecimiento como de recesión, un patrón regresivo. Sin embargo, a los efectos de nuestra investigación resultará necesario analizar los cambios en las capacidades de consumo de los hogares, así como exponer también nuestra propia evidencia empírica sobre las alteraciones en el patrón de distribución y en la estructura social. Esta propuesta de análisis constituye el objetivo del presente apartado. Mencionamos anteriormente los cambios económicos y laborales ocurridos durante el período bajo estudio, así como también se señalaron más específicamente las transformaciones que tuvieron lugar al interior de la estructura sectorial y del mercado laboral. Resta evaluar la evolución de la desigualdad así como también poner en relación los cambios distributivos y las transformaciones de la estructura productiva. El primero es el objetivo de este tercer apartado del Capítulo IV, mientras que lo segundo es el análisis que nos proponemos en el capítulo siguiente.

Tal como se mencionó en el Capítulo III.5, en función de evaluar los cambios en las capacidades de consumo de los hogares y en la distribución de ingresos entre los mismos, se elaboraron dos medidas alternativas de ingreso que derivarán después en medidas de desigualdad: (a) En primer lugar, se considera el ingreso total familiar a partir del cual los hogares participan de la producción y distribución social del ingreso y (b) En segundo lugar, con el objetivo de refinar aún más este criterio balanceando las diferentes necesidades de consumo de la población, se calcula el ingreso promedio por adulto equivalente. De la misma manera que en la alternativa anterior, si bien la unidad de análisis continúa siendo el hogar, la unidad de observación son las personas medidas en la escala adulto equivalente⁶⁷.

Con base en estas variables -elaboradas por separado en bases con micro datos de hogares y de personas-, se procede al análisis de los cambios en las capacidades de consumo y en el nivel de desigualdad, utilizando para ello promedios de ingresos y el coeficiente de concentración de Gini para cada una de las variables de ingreso arriba indicadas.

⁶⁷ Para mayores detalles acerca de la noción de ingreso por adulto equivalente, véase Capítulo III.5.

Dado que el análisis de los cambios en los niveles de ingreso y la evolución del coeficiente de desigualdad, poco informan por sí solos acerca de los cambios al interior de la estructura social y sumado el interés teórico de lograr una variable *proxy* de la estratificación social de la población representada por la muestra, se ordenaron a las unidades de cada distribución –según sean personas u hogares- en deciles de igual tamaño según el nivel de ingreso⁶⁸. Ese tipo de ordenamiento se aplicó -a los fines de evaluar diferentes hipótesis- sobre las distintas variables de ingreso y unidades que hemos considerado: hogares según ingreso total familiar y personas según ingreso por adulto equivalente del hogar⁶⁹.

A los fines de la investigación, cabe interrogarse sobre el modo y el sentido en que las transformaciones estructurales y los procesos macro-económicos alteraron las condiciones de vida y la estructura social. Sin embargo, resta primero hacer referencia -de manera descriptiva- a las alteraciones ocurridas durante la década en las capacidades de consumo de los hogares y la población (Capítulo IV.3.1), el nivel de desigualdad en la distribución del ingreso (Capítulo IV.3.2) y los cambios exhibidos en la forma del patrón de distribución y la polarización social (Capítulo IV.3.3).

IV.3.1 Los cambios en la capacidad adquisitiva de los hogares y la población

En primer lugar, cabe señalar que las variables de ingreso indicadas constituyen diferentes medidas en función de describir y evaluar los cambios ocurridos en la capacidad económica de los hogares del Gran Buenos Aires. Su comportamiento durante el período 1992-2003 se muestra en los cuadros IV.3.1 y IV.3.2.

Cuadro IV.3.1 Evolución de la masa total de ingresos de los hogares, ingreso medio familiar y por equivalente adulto. Gran Buenos Aires: 1992/2003 -Pesos de 2003 y Base 100 = 1992

		1992	1994	1998	2001	2003
Ingresos de los hogares	Millones pesos 2003	5.218	5.825	5.922	5.352	3.814
	Evolución	100	112	113	103	73
Ingresos medio total familiar	Pesos 2003	1.598	1.758	1.665	1.512	1.025
	Evolución	100	110	104	95	64
Ingresos per cápita equivalente adulto	Pesos 2003	578	657	633	559	390
	Evolución	100	114	109	97	68

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH - INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

⁶⁸ Para mayor especificación acerca de la construcción de escalas decílicas, véase Capítulo III.5.

⁶⁹ De esta manera, se da lugar a diferentes estratificaciones sociales. Para mayores especificaciones de cada una de ellas, véase Capítulo III.5.

Cuadro IV.3.2 Evolución de la masa total de ingresos de los hogares, ingreso medio familiar y por equivalente adulto. Gran Buenos Aires: 1992/2003 -Variaciones porcentuales-

	1992-1994	1994-1998	1998-2001	2001-2003	1992-2003
Ingresos de los hogares	11,6 %	1,7 %	-9,6 %	-28,7 %	-26,9 %
Ingresos medio total familiar	10,0 %	-5,3 %	-9,2 %	-32,2 %	-35,9 %
Ingresos per cápita equivalente adulto	13,7 %	-3,7 %	-11,7 %	-30,2 %	-32,5 %

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH - INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

1) La masa real de ingresos monetarios de los hogares del Gran Buenos Aires presentó un incremento del 11,6% en el primer período de reactivación y reformas estructurales (1992-1994); en un segundo momento, pasada la crisis del Tequila, volvió a crecer levemente, quedando en 1998 un 13% por encima del nivel de 1992 (véase cuadro IV.3.1). A partir de ese año la masa de ingreso real comenzó a experimentar una fuerte caída. Como resultado de ello, en 2001 la masa de ingreso quedó sólo en un 3% por encima del nivel de 1992; y, en 2003, pasada la crisis de 2002, los ingresos reales de los hogares del Gran Buenos Aires sólo representaban el 73% de los ingresos generados al inicio de la década del noventa (véase cuadro IV.3.1).

2) Al controlar el número de hogares se observa que en 1994 el ingreso medio familiar era un 10% superior al de 1992. Pero ya en 1998, debido al mayor aumento en el número de hogares⁷⁰ en comparación al experimentado en el nivel de ingresos, la percepción monetaria real media de los hogares del Gran Buenos Aires registró un retroceso siendo sólo un 4% superior al de 1992 (véase cuadro IV.3.1). Después de lo cual, el ingreso medio familiar continuó cayendo hasta llegar, en 2001, a ser un 5% menor que en 1992. Por último, en 2003, como efecto tanto de la caída general de los ingresos como debido a la presencia de un mayor número relativo de hogares, el ingreso familiar medio representaba sólo un 64% del percibido en el año base de la serie (véase cuadro IV.3.1).

3) Por último, si se contempla el tamaño poblacional y las diferentes demandas de consumo de las personas residentes en hogares particulares, la evolución del bienestar individual –medido en términos de ingresos ajustados por adulto equivalente- siguió la misma tendencia que los ingresos medios familiares, aunque con un resultado algo más favorable para los miembros de los hogares. Por ejemplo, con respecto a 1992, controlado el efecto del crecimiento poblacional (menor al de

⁷⁰ A lo largo del período bajo análisis, se evidencia un aumento continuo de la cantidad de hogares del Gran Buenos Aires (Salvia y Plá, 2008)

los hogares)⁷¹, en 1994 el ingreso per cápita equivalente adulto creció un 13,7 % (cuadro IV.3.2). A la vez que en 1998, la caída en el nivel de bienestar resultó menos pronunciada que la registrada por los ingresos familiares. Entre 1998 y 2001, el bienestar personal registró un fuerte deterioro quedando por debajo de los niveles de 1992. Pero esta situación se agudizó particularmente con la crisis 2001-2002, de tal modo que en 2003 el ingreso promedio per cápita equivalente adulto representaba sólo el 68% del valor alcanzado a comienzo del período (véase cuadro IV.3.1).

De este análisis surge como un hecho consistente que a lo largo del período 1992-2003 la generación de ingresos de los hogares en el Gran Buenos Aires transitó por un proceso inestable de recuperación, auge, estancamiento y, finalmente, de profunda crisis. Al respecto cabe destacar que cualquiera sea la variable de ingresos que se tome, en el año 2003 la situación era mucho más regresiva en términos de capacidad económica que al principio del período analizado o, incluso, con respecto al año inmediatamente anterior (2001), expresión de una profunda depresión y decadencia político-económica. Esto ocurrió después de la primera fase de estabilización y reformas económicas y, asimismo, a pesar de los importantes procesos de inversión, modernización productiva y cambio tecnológico que tuvieron lugar durante la década.

IV.3.2 Evolución de la desigualdad distributiva de los ingresos

Es sabido que la sola evaluación de los cambios en los ingresos medios no autoriza a afirmar que los pobres sean más o menos pobres, ni que los ricos sean más o menos ricos, ni permite interpretar el modo ni el sentido en que pudieron haberse alterado la desigualdad económica y las capacidades de consumo de los diferentes sectores sociales. ¿En qué medida las variaciones primero crecientes y luego decrecientes registradas en los ingresos medios de los hogares del Gran Buenos Aires durante el período 1992-2003 estuvieron acompañadas por cambios distributivos progresivos o regresivos? Responder a esta pregunta permite obtener una representación más integral del sentido de las transformaciones que operaron sobre las condiciones de reproducción social en la etapa histórica de convertibilidad monetaria, reformas estructurales, estancamiento y crisis del régimen de acumulación en Argentina.

⁷¹ Para mayores especificaciones acerca de la evolución de la población en los hogares del GBA a lo largo de la década del noventa, véase Salvia y Plá (2008)

La noción de cambio en el nivel de desigualdad se refiere en este caso a las variaciones que experimentaron a través del tiempo los niveles de concentración del ingreso. Con el objetivo de obtener una primera medida del comportamiento de la desigualdad económica en la estructura social del Gran Buenos Aires, se exhiben las variaciones que registraron los índices de concentración de Gini⁷² entre el período bajo análisis. Del mismo modo que para los cambios en los niveles de ingreso e ingreso medio, se toman en consideración distintas variables y unidades de observación. En los cuadros IV.3.3 y IV.3.4 se exponen los resultados.

Cuadro IV.3.3. Coeficiente de Gini según diferentes distribuciones. Gran Buenos Aires: 1992/2003 – Valores de coeficientes de Gini-

Coeficientes de Gini	1992	1994	1998	2001	2003
Ingreso Total Familiar (hogares)	0,423	0,454	0,467	0,483	0,486
Ingreso Per Cápita Equiv. Adulto (personas)	0,411	0,444	0,491	0,521	0,529

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.3.4 Coeficiente de Gini según diferentes distribuciones. Gran Buenos Aires: 1992/2003 – Variaciones porcentuales-

Coeficientes de Gini	1992-1994	1994-1998	1998-2001	2001-2003	1992-2003
Ingreso Total Familiar (hogares)	7,3 %	2,8 %	3,6 %	0,6 %	15,1 %
Ingreso Per Cápita Equiv. Adulto (personas)	8,0 %	10,6 %	6,1 %	1,5 %	28,7 %

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

De esta información surge que el comportamiento que presentan los diferentes coeficientes estimados ofrece una primera imagen concordante: a) aumento de la desigualdad económica durante la vigencia de las políticas de reformas y el régimen de convertibilidad; y b) estabilización de la desigualdad entre 2001 y 2003 –aunque dispar según la variable de distribución- durante la salida de la crisis del modelo y la emergencia de nuevas condiciones macroeconómicas. Pero si se analiza esta tendencia regresiva en correspondencia con los cambios experimentados en los niveles de ingreso, se logra una imagen más exacta del sentido de las

⁷² El coeficiente Gini es el indicador más utilizado para la medición de la desigualdad. Si bien hay varias maneras de definir el índice de Gini, una de ellas es la razón entre el área de concentración y el área de máxima concentración. De esta manera, este indicador no utiliza como parámetro de referencia el ingreso medio de la distribución y puede tomar valores comprendidos entre cero y uno. El valor cero corresponde al caso de total equidistribución de los ingresos y el valor uno al caso extremo de máxima concentración. Véase Cortés y Rubalcava (1984).

transformaciones operadas en las condiciones de reproducción social durante el período, aunque todavía no exenta de imprecisiones:

1) La mejora en los niveles de ingreso y el aumento en el grado de desigualdad económica durante la fase 1992-1994 permiten reconocer la existencia de mejoras parciales o al menos de diferente magnitud en las capacidades económicas en el interior de la estratificación social.

2) El menor incremento en los niveles de ingreso y el nuevo aumento del coeficiente de concentración de Gini durante la fase 1994-1998, muy probablemente refieran a la vigencia de mejoras selectivas en cuanto a las capacidades económicas de los hogares, así como a la eventual pérdida neta de capacidades económicas para algunos sectores.

3) La caída en los niveles de ingreso y otro nuevo incremento en el grado de desigualdad durante la fase 1998-2001, significan al menos una casi segura caída en los ingresos de los sectores más pobres de la estructura social, resultando incierto lo acontecido entre los sectores más ricos. La fuerte caída en los ingresos y la relativa estabilización de la desigualdad económica durante la fase 2001-2003, habría sin duda implicado un mayor empobrecimiento general de la estructura social, aunque al parecer con mayor riesgo entre los sectores medios o más pobres de la estratificación social.

Aunque probable, nada de esto puede ser confirmado de manera robusta a través de las medidas estadísticas que hemos utilizado (nivel medio de ingresos y grado de desigualdad). La evidente complejidad de la dinámica social, así como las diferentes interpretaciones que deja abierta la lectura combinada de ambas medidas, demanda un análisis más detallado de los procesos que fueron ocurriendo en las capacidades de consumo y en la distribución del ingreso en el interior de la estructura social durante cada fase económica. Por otra parte, limitar el estudio de la desigualdad sólo al uso del coeficiente de Gini puede significar que pasamos por alto transferencias entre las unidades, las que al compensarse parcial o totalmente, no quedan reflejadas en la medida global. Todo ello obliga a un análisis de la participación de cada unidad y estrato en la distribución de las capacidades económicas. Es este el objetivo del apartado siguiente.

IV.3.3 Los cambios en la forma del patrón de distribución de los ingresos monetarios

El análisis aquí desarrollado acerca del patrón distributivo considera también diferentes variables de ingresos corrientes (ingreso total familiar e ingresos per cápita familiar ajustado por adulto

equivalente) con el objetivo de evaluar diversos comportamientos y controlar adecuadamente el efecto tamaño y composición de los hogares.

La evaluación comparativa de las diferentes variables de ingreso por estratos económicos y sus variaciones en el tiempo permitirá una mayor comprensión acerca de cuáles fueron los estratos más o menos beneficiados o perjudicados en sus capacidades de consumo, tanto a nivel absoluto como relativo. De manera complementaria, se adiciona al análisis de las medias de ingreso y de las distribuciones de los ingresos por deciles, la evaluación de las brechas de ingresos (cociente entre el ingreso medio del décimo decil y el ingreso medio del primer decil). En este sentido, cabe interpretar la brecha de ingresos como una medida que informa sobre la forma que adopta la distribución (polarización social) más que sobre el nivel de la desigualdad ⁷³. Los cuadros IV.3.5 a IV.3.8 exponen la información empírica de base para el análisis.

Cuadro IV.3.5 Ingreso promedio de los hogares por decil de hogares según ingreso total del hogar.
Gran Buenos Aires: 1992/2003. -En pesos de mayo de 2003 y variaciones respectivas-

Deciles hogares	1992	1994	1998	2001	2003	Var. 92-94	Var. 94-98	Var. 98-01	Var. 01-03	Var. 92-03
1°	248	234	217	169	154	-5,8%	-7,2%	-22,0%	-8,8%	-37,9%
2°	496	494	435	392	271	-0,5%	-11,9%	-9,9%	-30,9%	-45,5%
3°	691	721	630	562	375	4,3%	-12,5%	-10,8%	-33,3%	-45,8%
4°	932	942	830	731	482	1,1%	-11,9%	-12,0%	-34,0%	-48,2%
5°	1.143	1.168	1.047	911	601	2,2%	-10,4%	-13,0%	-34,1%	-47,4%
6°	1.365	1.431	1.291	1.150	749	4,9%	-9,8%	-11,0%	-34,9%	-45,1%
7°	1.665	1.767	1.588	1.451	974	6,1%	-10,1%	-8,6%	-32,9%	-41,5%
8°	2.043	2.217	2.045	1.830	1.276	8,6%	-7,8%	-10,5%	-30,3%	-37,5%
9°	2.602	2.942	2.889	2.547	1.794	13,1%	-1,8%	-11,8%	-29,6%	-31,0%
10°	4.840	5.652	5.627	5.385	3.636	16,8%	-0,4%	-4,3%	-32,5%	-24,9%
Total	1.598	1.758	1.665	1.512	1.025	10,0 %	-5,3 %	-9,2 %	-32,2 %	-35,9 %
Brecha 10/1	20	24	26	32	24	24,0%	7,3%	22,7%	-26,0%	20,9%
Gini	0,423	0,454	0,467	0,483	0,486	7,3 %	2,8 %	3,6 %	0,6 %	15,1 %

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

⁷³ La brecha de ingreso constituye una medida restringida de desigualdad en tanto que sólo considera a una parte de los "comensales" que participan de la distribución. Por este motivo, al aplicar este indicador y comparar sus variaciones en el tiempo, no hay porque esperar un resultado similar al que se obtiene con el coeficiente de concentración de Gini, el cual emplea el total de las observaciones. Adicionalmente, cabe destacar que la medida de brechas de ingresos no es susceptible de normalización (no tiene valor máximo definido).

Cuadro IV.3.6 Distribución del ingreso por decil de hogares según ingreso total del hogar. Gran Buenos Aires: 1992/2003. -En porcentaje sobre el total y variaciones respectivas-

Deciles hogares	1992	1994	1998	2001	2003	92-94	94-98	98-01	01-03	92-03
1°	1,6%	1,3%	1,2%	1,2%	1,5%	-15,1%	-7,0%	-4,8%	30,3%	-2,1%
2°	2,9%	3,0%	2,6%	2,3%	2,6%	3,6%	-13,6%	-11,4%	11,7%	-11,3%
3°	4,6%	3,8%	4,0%	4,1%	3,6%	-16,9%	5,1%	1,1%	-11,6%	-22,0%
4°	6,6%	5,7%	4,8%	4,5%	4,5%	-14,0%	-15,2%	-6,7%	-0,7%	-32,4%
5°	6,2%	5,7%	6,5%	6,3%	6,1%	-8,0%	14,1%	-3,3%	-2,8%	-1,3%
6°	8,6%	8,8%	7,9%	8,1%	7,3%	3,0%	-10,9%	2,8%	-10,3%	-15,4%
7°	10,4%	9,9%	8,9%	8,9%	10,0%	-5,0%	-10,1%	0,5%	11,3%	-4,5%
8°	12,8%	12,7%	12,9%	11,2%	10,9%	-0,3%	1,4%	-13,6%	-2,5%	-14,8%
9°	16,7%	16,8%	17,4%	18,4%	18,5%	1,0%	3,2%	5,9%	0,2%	10,6%
10°	29,7%	32,2%	33,8%	35,1%	35,2%	8,3%	5,0%	3,9%	0,3%	18,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.3.7 Ingreso promedio por equivalente adulto del hogar por decil de personas según ingreso por equivalente adulto del hogar. Gran Buenos Aires: 1992/2003. -En pesos de mayo de 2003 y variaciones -

Deciles personas /hogares	1992	1994	1998	2001	2003	Var. 92-94	Var. 94-98	Var. 98-01	Var. 01-03	Var. 92-03
1°	119	108	80	49	41	-8,8%	-26,2%	-39,3%	-16,2%	-65,7%
2°	205	209	169	125	80	2,2%	-19,4%	-25,9%	-36,2%	-61,1%
3°	269	281	231	182	114	4,5%	-17,9%	-21,2%	-37,5%	-57,8%
4°	333	348	292	239	155	4,5%	-16,1%	-18,2%	-35,2%	-53,5%
5°	393	425	361	304	207	8,2%	-15,0%	-15,7%	-31,9%	-47,2%
6°	462	511	451	392	264	10,5%	-11,7%	-13,1%	-32,7%	-42,9%
7°	558	619	577	501	354	11,0%	-6,7%	-13,2%	-29,4%	-36,5%
8°	692	783	756	667	481	13,2%	-3,5%	-11,8%	-27,8%	-30,4%
9°	918	1.048	1.075	967	696	14,1%	2,6%	-10,1%	-28,1%	-24,2%
10°	1.766	2.163	2.295	2.129	1.497	22,5%	6,1%	-7,2%	-29,7%	-15,2%
Total	578	657	633	559	390	13,7%	-3,7%	-11,7%	-30,2%	-32,5%
Brecha 10/1	15	20	29	44	37	34,3%	43,6%	52,9%	-16,1%	147,5%
Gini	0,411	0,444	0,491	0,521	0,529	8,0%	10,6%	6,1%	1,5%	28,7%

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.3.8 Distribución de ingreso por decil de personas según ingreso por equivalente adulto del hogar. Gran Buenos Aires: 1992/2003. -En porcentaje sobre el total y variaciones-

Deciles personas /hogares	1992	1994	1998	2001	2003	92-94	94-98	98-01	01-03	92-03
1°	2,1%	1,7%	1,3%	0,9%	1,0%	-19,8%	-22,8%	-30,5%	21,4%	-47,8%
2°	3,5%	3,1%	2,6%	2,2%	2,0%	-10,5%	-15,0%	-16,0%	-10,9%	-43,0%
3°	4,6%	4,2%	3,6%	3,3%	2,9%	-8,1%	-14,4%	-10,4%	-9,8%	-36,4%
4°	5,8%	5,3%	4,7%	4,3%	4,0%	-8,6%	-11,5%	-8,3%	-5,9%	-30,2%
5°	6,7%	6,5%	5,7%	5,4%	5,3%	-2,9%	-13,0%	-4,4%	-2,6%	-21,4%
6°	8,1%	7,8%	7,1%	7,0%	6,9%	-3,1%	-9,0%	-1,8%	-2,2%	-15,3%
7°	9,8%	9,6%	9,2%	9,1%	9,1%	-2,8%	-3,4%	-1,6%	0,6%	-7,0%
8°	12,2%	12,1%	12,2%	12,1%	12,3%	-1,0%	1,1%	-1,5%	1,6%	0,2%
9°	16,0%	16,2%	17,1%	17,6%	18,0%	1,7%	5,3%	3,0%	2,3%	12,9%
10°	31,4%	33,6%	36,5%	38,2%	38,5%	7,0%	8,7%	4,8%	0,7%	22,8%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

En los cuadros anteriormente presentados (cuadros IV.3.5 a IV.3.8), se evidencian las principales tendencias ocurridas en cada una de las fases económicas consideradas:

1) Durante el primer período de estabilización, recuperación y reformas (1992-1994), acompañando al crecimiento de la masa real de ingresos y al aumento de la desigualdad, el ingreso total familiar promedio mejoró en un 10% (cuadro IV.3.5). En este marco, el análisis de la distribución del ingreso permite confirmar que el aumento de los ingresos familiares fue mayor cuando más alta era la ubicación del hogar en la estructura social, obteniendo los hogares del 10° decil un incremento promedio del 16,8% (cuadro IV.3.5). Ahora bien, el aumento de la desigualdad no sólo se explica por este comportamiento, sino porque además tuvo lugar una caída en los ingresos promedio de los estratos más pobres de la estructura social. Al mismo tiempo, para el resto de los estratos, sobre todo de sectores medios, las mejoras reales resultaron considerables. De manera similar, si se observa la evolución del ingreso por equivalente adulto se evidencia que la mejora ocurrida durante el período (en términos agregados) tampoco fue similar en toda la población (cuadro IV.3.7). En este marco, obviamente aumentó de manera destacada la concentración del ingreso, al mismo tiempo que cayó la participación económica de los estratos más pobres (cuadro IV.3.8) y, como resultado, tuvo lugar un aumento de la polarización social (el cociente entre el 10° y el 1° decil considerando el ingreso por equivalente adulto pasó de 15 a 20 veces). (Cuadro IV.3.7).

2) En el período posterior, 1994-1998, en un contexto de leve crecimiento general de la masa real de ingresos, pero habiendo estado el mismo acompañado de un mayor aumento de la cantidad de hogares (Salvia y Plá, 2008), una profundización de las reformas productivas estructurales y el tránsito por la crisis del Tequila, los ingresos promedios de las unidades domésticas disminuyeron un 5,3% (Cuadro IV.3.5). Al igual que en el período de estabilización, las variaciones no fueron similares para todos los estratos. Los ingresos medios familiares disminuyeron entre un 7% y un 12% en la mayor parte de los estratos sociales, mientras que en el 20% de los hogares más ricos, los ingresos de los hogares se mantuvieron casi sin cambios, manteniendo las ventajas alcanzadas durante la primera fase político-económica (cuadro IV.3.5). Debido a esto, aumentaron aún más los indicadores de concentración del ingreso y de polarización social: la brecha entre promedios de ingresos de los hogares del 10° y 1° decil se amplió de 24 a 26 veces y la concentración de ingresos del 20% de los hogares más ricos superó el 51% (cuadros IV.3.5 y IV.3.6). Los resultados correspondientes al ingreso por equivalente adulto confirman una acentuación de las variaciones diferenciadas de ingresos dependiendo de la ubicación del hogar en la estructura social (cuadros IV.3.7 y IV.3.8). En este marco, volvieron a crecer los indicadores de desigualdad obtenidos a través de los ingresos por equivalente adulto: el 20% más rico de la población aumentó su participación en el total del ingreso, el 20% más pobre la disminuyó y la brecha entre promedios de ingresos por equivalente adulto del 10° y 1° decil se amplió de 20 a 29 veces. Asimismo, cabe agregar que el mayor aumento del coeficiente de Gini para esta distribución tuvo lugar en este período (un 10%) -véase cuadros IV.3.7 y IV.3.8-.

3) En el período de recesión, 1998-2001, al mismo tiempo que siguió aumentando la desigualdad económica, el ingreso total familiar promedio de los hogares disminuyó un 9,2% (cuadro IV.3.5). En este marco, por primera vez la caída de los ingresos reales fue general en el interior de la estratificación social, y, tal como cabía esperarse, las pérdidas en las capacidades de consumo no se distribuyeron de manera homogénea: mientras que en el estrato más pobre la caída del ingreso total familiar promedio fue del 22%, en el estrato más rico -10° decil- este ingreso disminuyó sólo un 4,3%; en el resto de los deciles las pérdidas estuvieron cercanas a un 10%. En consonancia, la brecha entre el promedio de ingresos por hogar del 10° y el 1° decil aumentó de 26 a 32 veces (cuadro IV.3.5). En lo que respecta a los cambios en el ingreso promedio por equivalente adulto -de manera similar a lo ya expuesto para los ingresos del hogar- se exhibe que si bien todos los estratos perdieron capacidades de consumo, en este caso la caída fue mayor en el

estrato de personas en hogares con la menor cantidad de recursos económicos (1° decil de población). En consonancia, la polarización continuó en aumento: la brecha entre los ingresos por equivalente adulto del 10° y el 1° decil pasó de 29 a 44 veces -véase cuadro IV.3.7-.

4) Finalmente, en la etapa de post-crisis y comienzo de la recuperación, 2001-2003, si bien como consecuencia de la salida del régimen de convertibilidad la caída del ingreso promedio total familiar fue del 32%, la desigualdad medida por índice de Gini –en el caso de la distribución de los ingresos familiares por hogar- casi no aumentó (cuadro IV.3.5). Esto fue así debido, principalmente, al generalizado efecto regresivo que produjo sobre los ingresos corrientes la devaluación –a principios de 2002-, así como a la posterior puesta en marcha de un programa masivo de transferencia de ingreso hacia los hogares más pobres (“Programa Jefas y Jefes de Hogar Desocupados”). Al respecto, el análisis por estratos deja en evidencia que las pérdidas fueron relativamente parejas, aunque mayores para algunos sectores medios- para casi todos los estratos (entre un -30% y un -35%) y a excepción del estrato más pobre -1° decil de hogares-, el cual experimentó una menor caída absoluta de ingresos familiares (-8,8%) -cuadro IV.3.5-. En lo que respecta a la caída del ingreso por equivalente adulto al interior de la estructura decílica (cuadros IV.3.7 y IV.3.8), una de las cuestiones a destacar es que la asistencia monetaria brindada de manera compensatoria a los hogares más pobres a través del masivo programa de empleo y transferencia de ingresos implementado durante esta fase (“Programa Jefas y Jefes de Hogar Desocupados”), habría tenido menor impacto distributivo si se considera al conjunto de los miembros de un hogar receptor del beneficio y no a los hogares tomados como unidad de observación.⁷⁴ De esta manera, el análisis por estrato deja en evidencia que a menor posición en la estratificación social, mayor es la pérdida de ingresos per cápita, con excepción del estrato más pobre -1° decil de personas-, para el cual de todos modos la caída fue mucho más pronunciada que si sólo se considerara a los hogares (-16,2% versus -8,8%).

La evaluación entre puntas de las capacidades de consumo durante el período estudiado (1992-2003) – a través de las dos alternativas de variables de ingreso construidas- deja como resultado que los hogares y la población que más se vieron afectados fueron los de los estratos sociales

⁷⁴ El hecho de que disminuya en este caso la ventaja relativa observada en la situación económica de los hogares de muy bajos recursos (1° decil) se debe a que las transferencias de recursos en el caso anterior se asignan a los hogares de manera independiente de su tamaño.

bajos y medios de la estratificación social. Los efectos que tuvo esta evolución pueden observarse en la distribución de los ingresos por decil; datos que revelan una mayor polarización y concentración del ingreso a favor de los estratos más ricos.

De acuerdo con estas evidencias, es posible afirmar que en el marco de los cambios estructurales y de la tendencia general al deterioro socio-económico, los estratos sociales –clasificados en grupos con igual tamaño de hogares- no resultaron igualmente empobrecidos en sus condiciones de vida, lo cual generó una mayor polarización de la estructura social. Esto incluso, a pesar de la masiva –aunque tardía- intervención del Estado a través de programas de empleo y transferencia de ingresos, así como también de las eventuales estrategias desplegadas por los hogares particulares para resistir las fuertes presiones hacia la movilidad descendente.

De acuerdo con esto, cabe confirmar que la normalización del ingreso total familiar por la cantidad de miembros del hogar y el desigual rendimiento económico que tienen los ingresos de los hogares dependiendo de la composición por edad y sexo de los miembros, no sólo permite una mejor estimación de las capacidades de consumo de la población, sino también ofrece medidas de desigualdad y de distribución del ingreso mucho más realistas.

Será objetivo del siguiente capítulo poner en relación los procesos de cambio ocurridos en la estructura productiva y en el patrón de distribución de ingresos entre los hogares del Gran Buenos Aires. Mientras este capítulo tuvo un propósito más descriptivo, el próximo es central para evaluar las hipótesis propuestas por la investigación.

CAPÍTULO V

IMPACTO DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y SUS COMPONENTES EXPLICATIVOS

Presentación

En el capítulo anterior se ha mostrado que durante la década de los noventa han tenido lugar procesos simultáneos de intensificación de la heterogeneidad estructural, profundización de la segmentación en el mercado laboral y cambios regresivos en el bienestar y distribución de los ingresos entre los hogares y la población del Gran Buenos Aires. Es decir, se dejó evidencia que el ciclo de reactivación, reformas estructurales, crecimiento, estancamiento, crisis y nueva reactivación económica, tuvo como resultante un sistema socio-económico de asignación de ingresos sometido a condiciones crecientes de heterogeneidad y segmentación económico-ocupacional. Esto quedó expresado en dos rasgos centrales que se hicieron presentes como tendencias destacadas:

(a) Menor participación en la estructura ocupacional de un sector moderno -privado formal o público-, pero al mismo tiempo concentrador de mayores niveles de ingresos. Esto dada las ventajas de productividad, control oligopólico de los mercados y/o manejo de las políticas de transferencia de ingresos a cargo del Estado.

(b) Mayor crecimiento relativo – al interior de la estructura sectorial- de una informalidad afectada por una acelerada pérdida de ingresos –empobrecimiento-, competitividad y productividad. Dichos procesos se expresaron en una mayor pérdida absoluta y menor participación relativa de los ingresos generados en el sector informal.

La profundización de la heterogeneidad estructural durante el período de reformas estructurales, liberalización y apertura económica se hizo una vez más evidente en la medida en que dicho proceso impuso una distribución crecientemente desigual de los ingresos económicos familiares según origen de los mismos. En otros términos, se destaca – a través de la evidencia que ha sido expuesta- que tuvieron lugar procesos de empobrecimiento y concentración de ingresos altamente diferenciados según sector económico. Dichos procesos reflejan la intensificación de la heterogeneidad al interior de la estructura social del empleo.

Ahora bien, el mayor empobrecimiento absoluto y relativo de las inserciones económico-ocupacionales marginales al régimen social de acumulación dominante, así como el mayor

“enriquecimiento” relativo –e, incluso, en ocasiones absoluto- en las formas de inserción de mayor dinamismo y regulación socioeconómica, no implica necesariamente un incremento en la desigualdad distributiva. En teoría puede ocurrir que los hogares combinen diferentes tipos de ingresos y formas de inserción económico-ocupacional, de modo tal que el efecto de tales procesos fuese neutro a nivel social, o, incluso, compensatorio del efecto regresivo. Es decir, los procesos ocurridos en cuanto a la intensificación de la desigualdad en la distribución “funcional” de los ingresos familiares no necesariamente implican una mayor desigualdad económica entre los hogares.

De acuerdo con la propuesta elaborada por esta investigación, este resultado logra una más exacta representación si se establece un nexo teórico- metodológico entre: a) las fuentes y sectores económicos generadores de ingreso presentes en la dinámica de acumulación y reproducción social –en tanto expresión de la heterogeneidad estructural-, b) la capacidad de concentrar ingresos de una o más fuentes por parte de los hogares y, finalmente, c) su impacto sobre el nivel de ingresos de los hogares y la desigualdad distributiva a nivel social –medida a través del coeficiente de concentración de Gini-.

Siguiendo este diseño, se busca en este capítulo una explicación precisa sobre el aumento que experimentó la desigualdad económica en clave de las transformaciones ocurridas en la estructura socio-económica. Para tal efecto, se aplica un método de descomposición por fuente de ingreso, sector y categoría económico-ocupacional sobre el coeficiente de Gini⁷⁵. De este modo, se elaboran una serie de datos eficientes para evaluar en qué medida y en qué sentido la profundización de la heterogeneidad estructural y la segmentación del mercado de trabajo explican la regresiva evolución de la distribución del ingreso familiar en el Gran Buenos Aires a lo largo del período 1992-2003. Bajo este objetivo, se retoma el método de descomposición del coeficiente de Gini desarrollado por Leibbrandt y Woolard (1996) para el estudio de la desigualdad en países sudafricanos. Siguiendo este modelo, Cortés (2000b) evalúa el papel de las diferentes fuentes de ingreso en la evolución de la desigualdad en México. A su vez, Salvia (2009) retoma el ejercicio ampliándolo y desagregando por sector económico y categoría de inserción ocupacional con el objeto de evaluar el efecto de la heterogeneidad estructural sobre la

⁷⁵ Se utiliza como medida de desigualdad el coeficiente de Gini, en tanto que dicho índice cuenta con propiedades particulares para su descomposición por fuentes de ingresos y factores que explican su variación (Wodon y Yitzhaki, 2002).

distribución del ingreso. En el presente capítulo de esta investigación se retoma el ejercicio allí propuesto.

De esta manera, el capítulo examina según mercado-fuente-sector los factores que movieron el aumento de la desigualdad económica, y, en este marco, se busca reconocer la matriz socio-económica que definió su evolución y determinó tal comportamiento. El tipo de análisis a desarrollar busca establecer un nexo entre la intensificación del patrón regresivo de distribución y las transformaciones ocurridas en la estructura sectorial del trabajo, incluyendo también las estrategias desplegadas por los hogares y las políticas públicas implementadas.

Desde la perspectiva abordada, la pregunta que guía el desarrollo de este capítulo es la siguiente: ¿en qué sentido y en qué medida los cambios ocurridos en la participación y composición de los mercados, fuentes y ocupaciones generadoras de ingreso incidieron sobre el aumento de la desigualdad distributiva y la polarización al interior de la estructura social? Para dar respuesta a esta pregunta, se sigue un modelo de descomposición aplicado sobre el coeficiente de desigualdad de Gini, tomando como base el desglose de los ingresos familiares por mercados, fuentes laborales - no laborales y sectores económico-ocupacionales, tal como se describió en el Capítulo III.3 -véase tablas III.3.1 y III.3.2-.

Por otra parte, con el objetivo de evaluar el aporte de cada mercado-fuente-sector al nivel de desigualdad existente se consideran tres componentes constitutivos del mismo: (i) el peso relativo de cada mercado-fuente-sector en los ingresos totales de los hogares (S), (ii) la desigualdad interna por mercado-fuente-sector de ingreso familiar (G), y (iii) la correlación de la distribución del ingreso familiar de cada mercado-fuente-sector respecto al ingreso total (R). Siguiendo esta regla de descomposición es posible establecer la magnitud y el sentido en que cada tipo de fuente de ingreso aporta a los niveles del índice de Gini y a las variaciones registradas en la desigualdad económica –así como también los factores que influyen en el cambio de aporte al Gini de una determinada fuente o sector económico-.

Dado que el coeficiente de concentración de Gini es aditivo –en este caso a nivel de mercados, fuentes de ingreso y sectores de inserción-, el modelo teórico-metodológico empleado –la descomposición de dicho coeficiente- hace posible evaluar el impacto de las diversas fuentes de ingresos sobre la desigualdad económica. Asimismo, es factible medir el modo en que los

componentes de dicha descomposición intervinieron en las variaciones que registró el coeficiente.

De tal modo que si se verifica que el incremento registrado en la desigualdad económica está asociado a: a) una mayor polarización en los niveles de concentración de los ingresos según mercado/fuente/sector económico, b) una mayor desigualdad al interior de los mercados/fuentes y una igual o menor desigualdad relativa al interior de los sectores económicos generadores de ingresos, c) una mayor correspondencia entre la posición de los hogares en la estratificación social y la distribución de los ingresos percibidos de una determinada fuente por dichos hogares, se demuestra el funcionamiento de un sistema social en donde los cambios en la desigualdad quedan determinados por la heterogeneidad estructural, antes que por la dinámica del crecimiento económico y la convergencia socio-ocupacional entre sectores. En este sentido, el método aplicado constituye una herramienta capaz de establecer el modo en que los cambios en la distribución del ingreso se ligaron con las cambiantes condiciones macroeconómicas imperantes durante la década de los noventa en la Argentina.

El primer apartado del presente capítulo expone el modelo teórico-metodológico a partir del cual se desglosa el coeficiente de desigualdad de Gini según mercados-fuentes-sectores generadores de ingreso. Adicionalmente, se evalúan los factores que inciden en los cambios que experimenta el mismo a lo largo de la década bajo estudio. Los resultados estadísticos generados por el modelo de descomposición se analizan en el segundo y tercer apartado del presente capítulo. En el primer caso, haciendo una evaluación de las fuentes laborales y no laborales de ingreso y centrando el análisis de manera exclusiva en los cambios ocurridos entre puntas del período (1992-2003). En el segundo caso, ya considerando los diferentes sectores y categorías económico-ocupacionales que conforman los ingresos familiares de origen laboral, y haciendo un análisis tanto punta a punta del período bajo estudio como para cada etapa político-económica del proceso de reformas estructurales. En el cuarto apartado -haciendo uso del ejercicio de desglose del coeficiente de Gini y de la estimación del indicador de elasticidad⁷⁶- se evalúa la capacidad redistributiva de cada sector económico a lo largo del período estudiado. Asimismo, dado que el ejercicio de descomposición desarrollado resulta de utilidad para la evaluación de programas sociales y políticas públicas, se plantean cinco modelos que simulan modos de intervención

⁷⁶ Para una especificación del concepto y método de estimación del indicador de elasticidad véase el Apartado V.4.1.

alternativos, especificando en cada uno de ellos el efecto de la simulación en términos de equidad. Por último (quinto apartado), se destacan las principales conclusiones que arrojan los análisis precedentes.

V.1 EL MODELO DE ANÁLISIS: DESCOMPOSICIÓN DEL COEFICIENTE DE GINI POR FUENTES Y SECTORES Y SUS VARIACIONES EN EL TIEMPO

Tal como se expuso anteriormente, por mucho que se haya verificado la vigencia durante el período de estudio 1992-2003 de una mayor heterogeneidad estructural y una más marcada segmentación del empleo, o incluso, un aumento sustantivo en la concentración funcional del ingreso según sector económico, esto no permite establecer que el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso y la polarización social se encuentre asociada a tales procesos.

Para demostrar esta asociación se hace necesario determinar de qué manera los cambios ocurridos al interior de cada mercado, fuente y forma de inserción aportaron a los cambios ocurridos en la distribución del ingreso.

Al respecto, debe tenerse en cuenta que el aporte que un mercado-fuente de ingreso-sector de inserción k , en un tiempo t , haga a la desigualdad general habrá de depender no sólo de cuánto concentre ese tipo de ingreso respecto del ingreso total ($S_{k,t}$), sino también de cuán heterogénea es la distribución del ingreso familiar de ese mercado-fuente-sector al interior de la misma ($G_{k,t}$), y, por último, cuánto el ingreso generado en dicho mercado, fuente o forma de inserción se correlaciona positivamente con la posición relativa del hogar en la distribución general ($R_{k,t}$)⁷⁷. En el primer componente, obviamente, una concentración más alta (baja) del ingreso en un mercado-fuente-sector habrá de favorecer una mayor (menor) desigualdad en la distribución⁷⁸. En el segundo componente, cuanto menos (más) democrática sea la distribución del ingreso al interior de cada tipo de ingreso, mayor (menor) aporte hará la fuente de ingreso y la forma de inserción a la desigualdad general. Por último, cuanta mayor correlación positiva (mayor correlación negativa) exista entre los ingresos por parte de dicha fuente y la distribución general,

⁷⁷ El último aspecto mencionado refiere a la correlación entre la posición de un hogar en el ordenamiento según tipo de ingresos totales y la posición del mismo en el ordenamiento según un tipo de ingreso determinado. Esto es, podría encontrarse más o menos asociación entre el lugar que ocupa una unidad doméstica en la estructura distributiva y la posición que adquiera dicho hogar respecto a su capacidad de generar ingresos provenientes del sector formal, informal, etc.

⁷⁸ Cabe aclarar que se denomina acá concentración del ingreso familiar en un determinado mercado-fuente-sector a la participación relativa que tenga el mismo en los ingresos familiares totales.

mucho más la fuente de ingresos habrá de aportar con signo positivo (negativo) al nivel de desigualdad existente.⁷⁹

Sistematizando, si se dispone de la información de los componentes del ingreso monetario de los hogares a nivel de micro datos se demuestra que:

$$G_t = \sum_{k=1}^K (R_{k,t} S_{k,t} G_{k,t}) \quad (1)$$

(k = 1, 2, ..., K)
(t = 1992, 1994, ..., 2003)

En donde el efecto del mercado-fuente-sector *k* en la desigualdad distributiva medida a través del coeficiente de concentración del Gini (G_t) puede descomponerse en tres componentes:

- 1) La correlación entre el ingreso del mercado-fuente-sector *k* y el ingreso total ($R_{k,t}$). Esta correlación mide el grado de coincidencia o discrepancia entre la distribución de órdenes de los hogares según el ingreso total monetario y el de cada una de las fuentes y sectores económicos generadores de recursos monetarios de los hogares⁸⁰.
- 2) La participación del mercado-fuente-sector *k* en el total de ingresos ($S_{k,t}$), es decir el peso relativo de cada fuente, sector o categoría en la masa total de ingresos monetarios producida y distribuida entre los hogares de un sistema social en un momento determinado del tiempo. O en otros términos, el nivel de concentración de los ingresos en un mercado-fuente o sector específico.
- 3) Por último, la intradesigualdad del ingreso del mercado-fuente-sector *k* ($G_{k,t}$), o, dicho en otros términos, la desigualdad interna que presenta cada fuente o sector, lo cual también contribuye a la

⁷⁹ Es decir, si los hogares mejor ubicados en la distribución general son aquellos que más reciben ingresos de un determinado mercado-fuente o tipo de inserción, entonces el mercado-fuente-sector correspondiente tiene una correlación significativa con la distribución general y, por ende, es de esperar que el mismo aporte de forma relevante a los niveles de desigualdad existentes.

⁸⁰ Los coeficientes *R* de la fórmula de descomposición pueden ser interpretados “como coeficientes de correlación por rangos que miden el grado de coincidencia o discrepancia entre la distribución de órdenes de los hogares según el ingreso monetario y el de cada una de las fuentes (...) También pueden entenderse, respectivamente, como una medida de la capacidad que tiene la estratificación de cada fuente-sector para pronosticar la jerarquía de los hogares con base en el ingreso monetario” (Cortés, 2000b: 277-279).

desigualdad general. Para su evaluación se consideran todos los ingresos, incluyendo los ingresos cero en cada fuente.⁸¹

Cuanto mayor sea el producto de estos tres componentes, mayor será la contribución del ingreso del mercado-fuente-sector k a la desigualdad total, en un tiempo t . Cabe destacar que mientras que $S_{k,t}$ y $G_{k,t}$ son siempre positivos y menores a uno, $R_{k,t}$ puede tomar valores dentro del intervalo $(-1,1)$. En este caso, la correlación será alta si la ordenación de los hogares según un tipo de ingreso y forma de inserción coincide con la ordenación según el ingreso total. Por el contrario, será baja si los hogares que tienen rango alto en el mercado-fuente-sector bajo análisis no son los mismos que los de rango alto según el ingreso total; y, por último, tomará valores negativos si los órdenes en ambos casos son inversos.

De esta forma, a través del ejercicio de descomposición, el índice puede reescribirse de manera que capture la “contribución a la desigualdad” de cada mercado, fuente de ingreso monetario y sector económico. Retomando la apertura por mercados y fuentes de ingresos monetarios descrita en el Capítulo III.3 -véase tabla III.3.1-, se obtiene la siguiente descomposición del coeficiente de desigualdad de Gini:

$$G_t = Ds_t + Du_t + D_{r_t} + Dj_t + Dr_t + Do_t \quad (2)$$

$$(t = 1992, 1994, \dots, 2003)$$

En donde, D_s simboliza la desigualdad proveniente de los ingresos de obreros o empleados asalariados, D_u la generada por utilidades de trabajo cuenta propia, D_r la desigualdad que deviene de ganancias empresariales. Por su parte, D_j , D_r y D_o corresponden –respectivamente- a las desigualdades provenientes de ingresos por jubilaciones y pensiones, por rentas y utilidades y de otros ingresos no laborales por transferencias públicas o privadas, respectivamente. El subíndice t simboliza el tiempo.

Asimismo, aplicada esta misma descomposición a los sectores y categorías económico-ocupacionales que conforman los ingresos laborales según el Capítulo III.3 -véase tabla III.3.2-, el valor del coeficiente de Gini de ingresos laborales puede ser descompuesto de la siguiente forma:

⁸¹ Al respecto, cabe aclarar que la descomposición del coeficiente de Gini requiere que las fuentes de ingreso tengan el mismo número de casos. Esta es la razón fundamental que nos lleva a calcular los índices de Gini por fuentes sobre todos los hogares y no limitarnos sólo a los que registraron ingresos por esos conceptos.

$$GL_t = D_{SPt} + D_{SFt} + D_{UPt} + D_{\Gamma Ft} + D_{St} + D_{UIt} + D_{\Gamma It} + D_{DI} + D_{OSt} \quad (3)$$

($t = 1992, 1994, \dots, 2003$)

En donde GL representa el coeficiente de desigualdad de Gini que deviene de los ingresos monetarios percibidos en el mercado de trabajo por ocupaciones tanto principales como secundarias⁸². D_{SP} simboliza la desigualdad generada por salarios obtenidos por perceptores cuya ocupación principal tiene como fuente el sector público moderno. A su vez, D_{SF} , D_{UP} y $D_{\Gamma F}$ representan –respectivamente– la desigualdad generada por los salarios pagados del sector privado formal, las utilidades por trabajo cuenta propia profesional y las ganancias empresariales en empresas medianas y grandes, tratándose siempre de ingresos laborales derivados de ocupaciones principales. Por otra parte, D_{SI} , D_{UI} , D_{GI} y D_{DI} corresponden a la desigualdad que se deriva de los salarios generados en el sector privado informal, las utilidades brutas por trabajo cuenta propia no profesional, las ganancias empresariales en micro empresas familiares y los ingresos percibidos por trabajo doméstico en hogares, respectivamente. Por último, D_{OS} representa la desigualdad generada por los ingresos obtenidos de ocupaciones secundarias, los cuales también incluyen los errores de registro y sesgos de estimación. Tal como se mencionó anteriormente, el subíndice t simboliza el tiempo, lo cual resulta un factor decisivo para poder evaluar los cambios estructurales ocurridos en la estructura productiva y en los procesos de desigualdad en la distribución del ingreso.

Ahora bien, hasta acá se ha desarrollado el ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini de manera tal de identificar los mercados-fuentes-sectores que contribuyen -en mayor y menor medida- al nivel de desigualdad existente en un momento determinado. A su vez, se señalaron los tres componentes ($S_{k,t}$, $G_{k,t}$ y $R_{k,t}$) a través de los cuales se determina la contribución que cada mercado-fuente-sector k realiza a la desigualdad total en un tiempo determinado t .

Adicionalmente, el ejercicio de descomposición del Coeficiente de Gini conforma una herramienta sumamente valiosa para el análisis dinámico de la distribución del ingreso monetario. Este permite identificar la contribución de los coeficientes intra Gini, de las participaciones relativas y de la correlación de Gini al cambio temporal del Gini (Cortés 2000b:

⁸² No se dispone de información acerca del sector en el que se desarrollan las actividades laborales que no corresponden a la ocupación principal, quedando las mismas como una categoría residual. Cabe aclarar que al estimarse como remanente incluye asimismo los errores de registro y sesgos originados por la diferencia entre las ventanas temporales de observación (véase Capítulo III).

158,282). Dado que para un momento determinado, la ecuación de descomposición asume la forma anteriormente señalada (ecuación 1), la diferencia entre dos índices de Gini del ingreso monetario, uno referido al tiempo t (G_t) y otro al tiempo 0 (G_0) se puede descomponer de acuerdo con la siguiente ecuación⁸³:

$$\Delta G = G_t - G_0 = \sum_{k=1}^K R_{0,k} G_{0,k} S_{0,k} [r_k + g_k + s_k + r_k * g_k + r_k * s_k + g_k * s_k + r_k * g_k * s_k] \quad (4)$$

($k = 1, 2, \dots, K$)
($t = 1992, 1994, \dots, 2003$)

El factor común que reúne la suma ($R_{0,k} G_{0,k} S_{0,k}$) representa la magnitud del aporte de cada una de ellas a la formación del índice de Gini en el tiempo base. Las variables r_k , g_k y s_k son las tasas de crecimiento lineales simples para cada fuente-sector de la correlación de Gini, de los índices de intradesigualdad y de las participaciones de las fuentes-sectores en el ingreso monetario.

Dado que el coeficiente de desigualdad de Gini resulta aditivo según agregados socio-económicos (ecuaciones 2 y 3), el ejercicio de descomposición permite identificar en cuánto contribuye cada mercado-fuente-sector a la conformación del índice de desigualdad de Gini. Asimismo, el ejercicio puede descomponer el aporte de un mercado-fuente-sector al índice de desigualdad en varios componentes (ecuación 4). Uno que depende de la tasa de crecimiento de sus componentes tomados de manera individual (r_k , g_k y s_k), otros que surgen de la variación simultánea en dos de las tasas de crecimiento y el último que se genera en la interacción de las tres⁸⁴.

Este modelo habrá de permitir evaluar el impacto de los diversos agregados socio-económicos sobre la desigualdad económica, así como medir el modo en que cada uno de los componentes de dicha descomposición interviene en las variaciones que registró el coeficiente de desigualdad. En este sentido –tal como se indicó anteriormente- el método aplicado constituye una herramienta valiosa para establecer los modos en que los cambios en la distribución del ingreso se ligaron con

⁸³ La contribución de los componentes R_k , S_k y G_k al cambio temporal del coeficiente de Gini ha sido desarrollado formalmente por Cortés (2000b: 282) con el objetivo de analizar los cambios ocurridos en la distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica. El mismo se replica en Salvia (2009) y en el presente trabajo para el caso argentino.

⁸⁴ La ecuación (4) expresa la variación absoluta del coeficiente de Gini y los resultados de su aplicación se exhiben en el cuerpo del presente capítulo.

las cambiantes condiciones macro-económicas y micro-sociales imperantes durante el período objeto de estudio.

Ahora bien, cabe identificar más claramente el nexo entre las ecuaciones del modelo teórico-metodológico adoptado y las hipótesis sostenidas por esta investigación:

(1) En el contexto de un modelo de economía “abierto” sometido a reformas estructurales, las medidas emprendidas en materia desregulatoria, cambiaria, financiera, tributaria, laboral y de gasto público, habrían promovido un aumento de la productividad media en unidades y segmentos más dinámicos del sistema económico-productivo, lo cual implicó una mayor concentración de los capitales globalizados y un extendido retroceso económico para las empresas y los trabajadores insertos en sectores modernos tradicionales y cuasi-informales, alejando toda posibilidad de reestructuración productiva al interior de éstos (véase Capítulo IV.2).

(2) Esto se habrá de expresar en una mayor segmentación de las oportunidades de empleo y de las remuneraciones laborales en la medida que crezcan los diferenciales de productividad y/o de rentabilidad entre mercados-fuentes-sectores.

De esta forma, dada una intensificación de la heterogeneidad estructural en el sistema económico-ocupacional, incluyendo un manejo más concentrado y discrecional de las transferencias de ingresos a cargo del Estado o del mercado privado, cabe esperar que el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso familiar –medido a través del coeficiente de Gini- encuentre explicación a partir de: (a) una más estrecha correlación entre la distribución de los ingresos de los sectores modernos o privilegiados con la desigualdad general (R), (b) una creciente pérdida de participación económica por parte de los ingresos generados en los sectores informales y menos privilegiados (S), y (c) un aumento de la intradesigualdad de las fuentes/mercados considerados, a la vez que una caída de la misma al interior de cada sector-categoría de ingreso que las componen (G)⁸⁵.

⁸⁵ Es decir, al evaluar el patrón de distribución de grandes agregados – mercado laboral/no laboral- se evidenciaría un incremento de la desigualdad al interior de cada uno de ellos. Sin embargo, al analizar el patrón distributivo existente en cada sector-categoría económico-ocupacional no se revelaría la misma tendencia: en este caso, los cambios ocurridos no se encontrarían vinculados a aumentos de la desigualdad al interior, sino – tal como se señaló en el capítulo anterior- a procesos de empobrecimiento diferenciados según sector-categoría de inserción, siendo éstos de mayor intensidad al interior del sector informal, y específicamente entre los cuenta propias.

V.2 COMPOSICIÓN Y CAMBIOS EN LA DESIGUALDAD ECONÓMICA SEGÚN FUENTES DE INGRESO FAMILIAR. ANÁLISIS 1992-2003.

Hasta aquí en el Capítulo IV se hizo referencia a los cambios en la estructura económico-ocupacional y a la segmentación del mercado de trabajo, haciendo referencia –únicamente- a la forma que tienen los hogares de proveerse de ingresos a través del desarrollo de una actividad laboral. Si bien la mayoría de los ingresos que se generan en la economía provienen - efectivamente- del mercado de trabajo (Salvia, 2009 y Salvia y Vera, 2007), los hogares disponen –asimismo- de estrategias de subsistencia por fuera del mismo (ya sea a través de rentas, utilidades, jubilaciones u otro tipo de transferencias estatales o privadas).

En el presente apartado, se comienza a evaluar el nivel de desigualdad existente en la Argentina a lo largo del período bajo análisis, teniendo en cuenta que las unidades domésticas se proveen tanto de ingresos laborales como no laborales. Bajo este objetivo, antes de hacer referencia al patrón de distribución de los ingresos entre los hogares, se señalarán algunas consideraciones de relevancia vinculadas a los cambios ocurridos en el volumen de ingresos laborales y no laborales –según fuentes⁸⁶-.

Las condiciones de acumulación y de reproducción social (incluyendo el accionar de algunas políticas sociales y de las propias estrategias familiares), habrían orientado los niveles de ingresos familiares y su distribución según fuente u origen económico-ocupacional en un sentido regresivo para el bienestar. Esto es, destruyendo fuentes laborales y no laborales estables de ingreso, reemplazando en parte las mismas por fuentes laborales y no laborales más inestables y recortándose como resultado las capacidades económicas de los hogares.

En lo que respecta a los factores que explican los cambios en la concentración del ingreso según mercados y fuentes de ingresos laborales y no laborales, el cuadro A.3.1 del Apéndice 3 arroja evidencia en cuanto a las siguientes tendencias⁸⁷:

⁸⁶ Nos referimos aquí a la primera apertura de ingresos mencionada en el Capítulo III.5, que desagrega a los ingresos totales de la economía en tres fuentes laborales y tres fuentes no laborales.

⁸⁷ El cuadro al cual se hace aquí referencia (cuadro A.3.1 del Apéndice 3) expone información acerca de los factores que estarían originando una variación de la masa de ingresos de cada una de las fuentes consideradas. El volumen de ingresos generados por una determinada fuente variará entre dos momentos del tiempo debido a cambios en: a) el ingreso medio por perceptor, b) la cantidad de perceptores por hogar y/o c) la cantidad de hogares perceptores de dichos ingresos. Para mayores especificaciones del ejercicio de descomposición de la masa de ingresos familiares, véase Cortés (1995 y 2000b) y Salvia (2009).

(a) Se revela una caída relativamente más intensa en la masa de utilidades por trabajo cuenta propia y en la masa de ganancias empresariales en comparación al volumen de ingresos salariales. Los factores que movieron estas tendencias no fueron similares, destacándose una mayor pérdida en el ingreso por perceptor entre los cuenta propias, con intentos de compensación a través del aumento de la cantidad de hogares y de perceptores de este tipo.

(b) En lo que respecta a los ingresos no laborales, cabe destacar la evolución seguida por los ingresos por jubilaciones y pensiones, la cual se caracteriza por un proceso de “enriquecimiento” relativo –en un contexto general de empobrecimiento- y mayor concentración – con fuertes restricciones de acceso- que la ubicarían como una fuente altamente regresiva en términos de distribución social⁸⁸.

Sin embargo, con esta información todavía no es posible afirmar que estos u otros hechos hayan sido determinantes en el aumento de la desigualdad. Según el modelo teórico-metodológico propuesto, ello es posible en la medida que se aplique –tal como se hará a continuación- una descomposición de los cambios ocurridos en la desigualdad por tipo de mercado-fuente, así como de los factores que movieron tales cambios (para el caso de este apartado, véase ecuaciones 2 y 4 en el Capítulo V.1).

De esta manera, en el apartado V.2.1 se examinan los resultados que arrojó el método de descomposición en función de determinar el aporte de cada tipo de mercado y fuente a las variaciones ocurridas en el coeficiente de Gini. A continuación, en la sección V.2.2, dada la necesidad de conocer en cada caso el factor o componente que movilizó dichos cambios (concentración por fuentes, intradesigualdad en cada fuente o correlación entre distribuciones), se examina la descomposición temporal del cambio en el coeficiente de Gini por unidad de tiempo, analizándose el modo en que cada componente (R, S y G) -según tipo de fuente- contribuyó al aumento de la desigualdad entre 1992 y 2003. Los resultados que arrojaron las ecuaciones (2) y (4) arriba desarrolladas se exponen en el cuerpo del presente apartado⁸⁹.

⁸⁸ A diferencia de los restantes ingresos no laborales, las jubilaciones y pensiones no sufrieron una caída en los ingresos medios de los perceptores de este tipo. Dicho “enriquecimiento” relativo convivió con una tendencia a la baja en la cantidad de hogares perceptores de este tipo de recursos monetarios.

⁸⁹ Los valores para cada año correspondientes al aporte de cada mercado-fuente de ingreso al nivel de desigualdad y los componentes que conforman dicha contribución se presentan en el Apéndice 4. A partir de esta información, se calculó el cambio en el aporte de cada fuente a la desigualdad en la distribución del ingreso familiar (en puntos del coeficiente de Gini), así como también el aporte absoluto de cada componente a dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) – ecuación (4)-.

V.2.1 Descomposición del Gini y análisis de su variación según mercados y fuentes de ingresos

El examen de la contribución que hace cada tipo de mercado-fuente al coeficiente de desigualdad de Gini– en puntos del índice- ofrece un primer reconocimiento del impacto que tuvo la dispar evolución de los ingresos familiares sobre la desigualdad económica⁹⁰. El cuadro V.2.1 ofrece información en dos sentidos: el aporte de cada fuente al Gini en cada uno de los años considerados y, adicionalmente, el cambio de dicho aporte entre puntas del período bajo estudio.

Más allá de los cambios ocurridos en el nivel de desigualdad y las variaciones exhibidas en el aporte de cada fuente al coeficiente de Gini, cabe destacar -en primer lugar- que son los ingresos laborales -y específicamente, las remuneraciones salariales- los que contribuyen en mayor medida al valor del índice de Gini en todos los subperíodos de la década bajo análisis. A pesar de alteraciones en la composición de la desigualdad y en los mercados-fuentes que intensifican el patrón regresivo de distribución, este rasgo se mantiene a lo largo del período.

Cuadro V.2.1: Coeficientes de Gini, su descomposición según principales fuentes laborales y no laborales y variación entre puntas. Gran Buenos Aires: 1992/2003. -En puntos de Gini y participación en la variación 1992/2003-

	1992	1994	1998	2001	2003	1992-2003	
						Var. Abs	%
Fuentes Laborales	0,4003	0,4184	0,4321	0,4426	0,4499	0,0496	77,5
Salarios (obreros o empleados)	0,1977	0,2263	0,2296	0,2797	0,2940	0,0963	150,5
Utilidades (cuenta propias)	0,0933	0,0938	0,1041	0,0791	0,0772	-0,0161	-25,2
Ganancias empresariales	0,1093	0,0983	0,0984	0,0839	0,0788	-0,0305	-47,7
Fuentes no Laborales	0,0222	0,0352	0,0344	0,0408	0,0365	0,0144	22,5
Jubilaciones o pensiones	-0,0015	0,0021	0,0164	0,0128	0,0224	0,0240	37,5
Rentas y utilidades	0,0084	0,0110	0,0129	0,0112	0,0081	-0,0003	-0,4
Otros ingresos	0,0153	0,0221	0,0051	0,0168	0,0060	-0,0093	-14,6
Total de Ingresos	0,4225	0,4536	0,4665	0,4834	0,4865	0,0640	100,0

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

⁹⁰ En parte, puede inferirse que la incidencia o el peso relativo que cada mercado y fuente tendrá en el nivel de desigualdad está vinculado a la relevancia que tiene cada tipo de ingreso en la economía (o, en otros términos, en el total de los ingresos generados). Sin embargo, cabe adelantar que hay más factores involucrados, los cuales tienen que ver no sólo con el peso relativo del mercado-fuente en la economía (S_k), sino con las características “internas” de cada tipo de ingreso. Por ende, dos fuentes con igual relevancia en el total de los ingresos no necesariamente aportarán con la misma intensidad al coeficiente de Gini (incluso una podría contribuir a aumentarlo, mientras la otra podría ser una fuente más progresiva – que contribuya a un descenso de la desigualdad-). Esto se analizará con más detalle en el apartado siguiente.

Al estudiar el papel de los distintos mercados y fuentes de ingreso sobre los cambios en la desigualdad, una lectura entre puntas (1992-2003) muestra que tanto los ingresos laborales como los no laborales aumentaron su contribución absoluta al coeficiente de Gini, intensificando así los niveles de desigualdad existentes. Sin embargo, una característica sobresaliente de los resultados que presenta el cuadro V.2.1 es que el crecimiento del coeficiente estuvo fuertemente determinado por el aporte de los ingresos familiares obtenidos en el mercado laboral⁹¹. De esta manera, se evidencia que a pesar del crecimiento del aporte de los ingresos no laborales al Gini, el aumento de la desigualdad en todo momento –de manera independiente de las fases del ciclo económico- tuvo como principal origen las percepciones obtenidas por los hogares en el mercado de trabajo, y más específicamente, de las remuneraciones salariales⁹².

En este marco, la contribución al aumento del índice de Gini por parte de los ingresos salariales fue del 150,5% (0,0963 puntos), es decir, superior a la propia variación que experimentó el Gini total. Este hecho se explica debido a que algunas fuentes –tal como permite verificar la información del cuadro- contribuyeron con signo negativo al crecimiento de la desigualdad; en especial por parte –aunque no de manera exclusiva- de las ganancias e ingresos por cuenta propia⁹³. Al respecto, cabe destacar que si bien los ingresos no salariales redujeron su aporte, su papel en el valor del Gini total no dejó en ningún momento de ser relevante (pasando -entre 1992 y 2003- de 0,0933 a 0,0772 en los ingresos por cuenta propia y de 0,1093 a 0,0788 en el caso de las ganancias).

Por otra parte, la contribución -de signo positivo- de los ingresos no laborales (0,0144) al crecimiento del coeficiente de desigualdad encuentra exclusiva explicación en el comportamiento de las jubilaciones y pensiones (su aumento del aporte al Gini de 0,024 representó el 37,5% del aumento total)⁹⁴. Por su parte, el resto de las fuentes no laborales contribuyeron reduciendo el

⁹¹ El incremento total del Gini entre 1992 y 2003 (en 0,0640 puntos) se descompone en un 77,5% de los aportes de las fuentes laborales y en un 22,5% del aporte de las fuentes no laborales.

⁹² Esta tendencia de las remuneraciones salariales como fuente explicativa de relevancia en el proceso de crecimiento de la desigualdad se observa en casi todas las etapas económicas a excepción del “segundo ciclo de oro” de intensificación de la reforma productiva (1994-1998), durante el cual fueron los ingresos cuenta propia – entre las fuentes laborales- y las jubilaciones y pensiones – entre las no laborales- las que explican, en mayor medida, el aumento de la desigualdad.

⁹³ Los ingresos no asalariados como “compensadores” del incremento de la desigualdad impulsado por otras fuentes de ingreso se evidencia fundamentalmente en las fases de recesión y crisis (1998-2001 y 2001-2003). Durante estos períodos, se observa un descenso del aporte de dichos tipos de ingreso al coeficiente de Gini.

⁹⁴ En efecto, no deja de llamar la atención el comportamiento de la contribución de las jubilaciones y pensiones, el cual pasó de hacer un aporte a la reducción del coeficiente al principio de la década a constituirse en la principal fuente de desigualdad de los ingresos no laborales al final de la misma (de -0,0015 a 0,0224).

incremento de la desigualdad o, en otras palabras, compensando las tendencias exhibidas en otros mercados-fuentes que intensificaron el patrón regresivo de distribución.

Hasta acá se ha hecho referencia al incremento que experimentó el nivel de desigualdad económica entre los años 1992 y 2003 y, asimismo, a los mercados y fuentes de ingreso que estarían dando cuenta de la intensificación de un patrón regresivo de distribución. En otras palabras, la información empírica presentada permitió dar cuenta de cuáles fueron aquellos mercados y fuentes de ingreso laboral y no laboral que inciden en mayor medida en la evolución exhibida por el coeficiente de Gini.

V.2.2. Componentes que explican los cambios absolutos en el coeficiente de Gini (1992-2003).

Tal como se indicó más arriba, el presente apartado exhibe los resultados de la aplicación del modelo de descomposición –véase ecuación (4)- buscando dar cuenta de los cambios ocurridos en el coeficiente de desigualdad de Gini a nivel general y para cada uno de los mercados-fuentes de ingresos laborales y no laborales considerados en el modelo general. En este caso, con la finalidad de alcanzar una primera representación del balance dejado por el proceso político-económico, sólo se examinan aquí los cambios ocurridos entre los años que forman la ventana inicial y final del período 1992-2003. En este sentido, el cuadro V.2.2 ofrece la información necesaria para dicho análisis (la descomposición del Gini para cada año y fuente se presenta en el Apéndice 4).

Cuadro V.2.2 Descomposición del cambio absoluto del Coeficiente de Gini según mercados y fuentes de ingreso. Gran Buenos Aires: 1992/2003. -Variación interanual en puntos de Gini-.

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Fuentes Laborales	0,0496	0,0447	-0,0387	0,0337	0,0036	0,0061	-0,0002	0,0004
Salarios	0,0963	0,0471	0,0121	0,0260	0,0029	0,0062	0,0016	0,0004
Utilidades	-0,0161	0,0002	-0,0204	0,0052	0,0000	0,0000	-0,0011	0,0000
Ganancias	-0,0305	-0,0026	-0,0304	0,0025	0,0007	-0,0001	-0,0007	0,0000
Fuentes no laborales	0,0144	0,0049	0,0091	-0,0010	-0,0003	0,0016	-0,0004	0,0006
Jubilaciones o pensiones	0,0240	0,0180	-0,0004	-0,0001	0,0053	0,0009	0,0000	0,0003
Rentas y utilidades	-0,0003	-0,0022	0,0027	0,0000	-0,0007	0,0000	0,0000	0,0000
Otros ingresos	-0,0093	-0,0109	0,0069	-0,0009	-0,0049	0,0007	-0,0004	0,0003
Total de Ingresos	0,0640	0,0496	-0,0296	0,0327	0,0033	0,0077	-0,0007	0,0010

Nota: Los valores aquí presentados corresponden a la aplicación de la ecuación (4) desarrollada en el Capítulo VI.1.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

De acuerdo con esta información, el incremento del coeficiente de Gini del ingreso familiar entre 1992 y 2003 -0,0640 puntos-, encuentra explicación a nivel agregado por el aporte generado por el aumento tanto de la correlación con la desigualdad general (R) (0,0496) como de la intradesigualdad (G) (0,0327); mientras que la concentración del ingreso (S) habría jugado un papel negativo (-0,0296). En todos los casos, tal como señalamos en el apartado anterior, estos comportamientos estuvieron fuertemente determinados por lo ocurrido en las fuentes laborales, en las cuales se evidencia una variación positiva del índice de Gini (0,0496)⁹⁵. La misma es explicada – tal como se mencionó anteriormente- por una mayor correlación con la distribución general del ingreso y una mayor desigualdad interna, a pesar de la pérdida relativa de ingresos que experimentaron estas fuentes tomadas a nivel agregado.

En cambio, no son los mismos componentes los que estarían explicando el crecimiento de la contribución de los ingresos no laborales al valor del Gini. En dicho caso, el mayor aporte de las fuentes no laborales habría sido resultado tanto de una mayor correlación como concentración, teniendo la desigualdad interna entre las fuentes un efecto más pequeño, casi nulo. Ahora bien, ambas tendencias se constituyen en realidad a partir de diferentes comportamientos según tipo de ingreso al interior de cada mercado.

- En el primer caso, el importante aporte hecho al incremento de la desigualdad por la correlación y la desigualdad al interior de las fuentes laborales se apoya exclusivamente en lo ocurrido en las remuneraciones salariales, dado que las fuentes no asalariadas hicieron al respecto aportes pequeños, nulos o compensatorios de la intensificación del patrón regresivo de distribución. Al mismo tiempo que la menor concentración de ingresos sólo involucró a los ingresos no asalariados, la cual junto con el componente de correlación, incidió también en retraer la contribución de estas fuentes a la intensificación de la desigualdad.

- En el segundo caso, el menor aporte (pero de signo positivo) hecho al aumento de la desigualdad por los componentes correlación y concentración al interior de las fuentes no laborales se explica de manera segmentada, por una parte, por el aumento de la correlación en los ingresos familiares derivados en las jubilaciones y pensiones; y, por otra parte, por un aumento en la concentración relativa de otras transferencias públicas y privadas de ingresos –incluyendo

⁹⁵ Los ingresos laborales aportaron el 77,5% del aumento que experimentó el coeficiente de desigualdad (véase cuadro V.2.1).

las rentas financieras, utilidades y alquileres- (siendo nulo o favorable en términos de equidad su efecto a través de la correlación)⁹⁶.

En síntesis, el cuadro V.2.2 muestra que la mayor parte del incremento de la desigualdad distributiva durante el período se vinculó con el incremento de la intradesigualdad al interior del mercado de trabajo (G) –lo cual estaría reflejando una mayor heterogeneidad interna- y a una mayor asociación entre los niveles de percepción familiar de ingresos salariales y el posicionamiento relativo de tales hogares en la estructura distributiva (R). Por su parte, la contribución –aunque menor, pero también de signo positivo - de los ingresos no laborales se explica sobre todo a la correlación (R) de los ingresos por jubilaciones y pensiones frente a la distribución general y a una mayor concentración de ingresos financieros, rentísticos o no tradicionales (S) (transferencias en ayudas sociales y entre particulares).

Ahora bien, esta primera conclusión poco informa sobre la relación entre las alteraciones en el patrón de distribución y los cambios en la estructura socio-económica: los cambios ocurridos en el sistema económico-ocupacional y en el mercado de trabajo y su impacto sobre la distribución del ingreso siguen un comportamiento que obliga a su especificación considerando la heterogeneidad de la estructura social del trabajo como un patrón estructurante de la desigualdad económica. Este problema es el objeto de análisis del siguiente apartado.

V.3 EL AUMENTO DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y LOS CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR A LO LARGO DE LAS FASES ECONÓMICAS

Si bien los cambios descritos hasta aquí resultan ilustrativos de algunas importantes transformaciones ocurridas en la estructura sectorial del empleo, el análisis presentado en el capítulo anterior resulta insuficiente para dar cuenta del modo particular en que la mayor heterogeneidad estructural afectó la matriz de desigualdad económica.

Corresponde recordar aquí una pregunta fundamental de esta investigación: ¿En qué sentido y magnitud los cambios estructurales ocurridos en la participación y composición de los sectores y categorías económico-ocupacionales incidieron sobre el aumento de la desigualdad distributiva y

⁹⁶ Los datos evidencian que el mayor aporte de los ingresos no laborales a la desigualdad a través de una mayor concentración de ingresos o, lo que es lo mismo, del aumento del peso relativo de dicha fuente en la economía (S) estuvo asociado a lo sucedido con las rentas, utilidades y otras transferencias que -en una etapa de profundización de la liberalización financiera y reformas estructurales- claramente ganaron participación en el presupuesto de los hogares.

la polarización al interior de la estructura social?; y, más precisamente, ¿cuál ha sido el impacto sobre la distribución del ingreso familiar de una estructura productiva crecientemente heterogénea en donde amplios sectores sociales fueron movilizados hacia actividades laborales de subsistencia de baja productividad, alta rotación, baja remuneración e inestabilidad, cada vez más distantes de los mercados regulados de empleo y de capitales?

En función de atender estos interrogantes, la perspectiva asumida exige y permite diferenciar los comportamientos que presentaron los principales sectores y categorías económico-laborales. La mayor concentración del ingreso familiar en aquellos hogares con inserción en los sectores modernos y más concentrados de la economía –Capítulo IV.2-, junto con una menor concentración de los ingresos en el sector informal –con empobrecimiento absoluto o, incluso, relativo- no demuestra de manera directa los factores que llevaron al aumento de la desigualdad⁹⁷. Tal como se planteó en los primeros apartados de este capítulo, sólo un análisis de la contribución de cada sector-categoría al coeficiente de desigualdad de Gini habrá de permitir una evaluación del impacto que tuvieron los cambios ocurridos en los diferentes sectores económicos, la políticas sociales e, incluso, las estrategias familiares de subsistencia, sobre la distribución del ingreso durante el período de estudio.

Para hacer factible este tipo de análisis se aplican en este apartado los modelos desarrollados en el apartado anterior pero considerando ahora los ingresos laborales desglosando los mismos por tipo de sector-categoría económico-ocupacional (para el caso de este apartado, véase ecuaciones 1, 3 y 4 en V.1). De esta manera, en el ítem V.3.1 se hace un examen de los resultados que arrojó el modelo de descomposición, en este caso, con el objetivo de determinar el aporte de cada sector-categoría ocupacional al Gini laboral y sus cambios en el tiempo. Seguidamente, en el ítem V.3.2, dada la importancia de conocer en cada caso el factor o componente que movilizó dichos cambios (concentración por fuentes/participación de cada una en los ingresos totales, intradesigualdad en cada fuente o correlación entre distribuciones), se examina la descomposición temporal del cambio en el coeficiente de Gini por unidad de tiempo, analizándose el modo en que cada componente (R, S y G) -según sector y categoría ocupacional-

⁹⁷ Se está haciendo aquí referencia a la información del cuadro IV.2.2 que da cuenta de la mayor participación económica de los sectores formal y público, al tiempo que disminuye el peso relativo del sector informal en los ingresos totales. Esta mayor relevancia de los sectores modernos en la economía, es simultánea a una evolución más desfavorable en la cantidad de empleos en los mismos (cuadros IV.2.1a a IV.2.1c), lo cual da cuenta de un “enriquecimiento” relativo de dichos sectores, pero que no beneficia a un contingente creciente ni significativo de los ocupados ni genera, asimismo, un “derrame” de los beneficios generados (véase capítulo IV.2).

contribuyó al aumento de la desigualdad para las diferentes etapas del período 1992-2003. Los resultados que arrojaron las ecuaciones (3) y (4) formuladas al principio del capítulo se exponen en el presente análisis⁹⁸.

V.3.1 Descomposición del cambio en el Gini por sectores-categorías económico-ocupacionales

De acuerdo con el apartado anterior (cuadro V.2.1), durante el período de reformas estructurales el índice de Gini de los ingresos familiares de origen laboral pasó entre 1992 y 2003 de 0,4003 a 0,4499 puntos, representando este incremento -0,0496- una contribución al aumento total de la desigualdad del 77,5% (véase cuadro V.2.1). Por lo tanto, siendo el mercado de trabajo el principal responsable del cambio regresivo que experimentó la distribución del ingreso familiar del Gran Buenos Aires, cabe preguntarse sobre los procesos ocurridos en la estructura sectorial del empleo y los factores económico-sociales subyacentes.

En función de atender este problema, los cuadros que siguen ofrecen información sobre el aporte de cada sector económico-ocupacional al coeficiente al Gini a lo largo del período 1992-2003. A igual que en el análisis por fuentes, el cuadro V.3.1 muestra el aporte -absoluto y relativo- de cada sector-categoría laboral al coeficiente; mientras que el cuadro V.3.2, derivado del anterior, presenta la contribución de cada sector-categoría al cambio del Gini en cada etapa. A diferencia del análisis por fuente, este tipo de abordaje ofrece indicadores más significativos en procura de comprender los factores subyacentes a los cambios distributivos ocurridos durante el período.

⁹⁸ Los valores para cada año correspondientes al aporte de cada sector y categoría de inserción al nivel de desigualdad y los componentes que conforman dicha contribución se presentan en el Apéndice 5. A partir de esta información, se calculó el cambio en el aporte de cada sector-categoría a la desigualdad en la distribución del ingreso laboral (en puntos del coeficiente de Gini), así como también el aporte absoluto de cada componente a dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) – ecuación (4)-.

Cuadro V.3.1: Coeficientes de Gini y su descomposición por sector y categoría económico-ocupacional. Gran Buenos Aires: 1992/2003. -Valores absolutos y peso relativo de cada aporte al Gini laboral-.

	1992		1994		1998		2001		2003	
	Aporte	%								
Sector Formal	0,1929	48,2	0,2266	54,2	0,2603	60,2	0,2712	61,3	0,2634	58,5
Asalariados formales	0,1230	30,7	0,1547	37,0	0,1526	35,3	0,1845	41,7	0,1773	39,4
No asalariados formales	0,0699	17,5	0,0719	17,2	0,1077	24,9	0,0867	19,6	0,0861	19,1
Patrones formales	0,0482	12,0	0,0431	10,3	0,0568	13,1	0,0489	11,0	0,047	10,4
Cta propia profesionales	0,0217	5,4	0,0288	6,9	0,0509	11,8	0,0378	8,5	0,0391	8,7
Sector Público	0,0399	10,0	0,0348	8,3	0,0537	12,4	0,0612	13,8	0,0826	18,4
Sector Público (sin Prog.Soc)	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0861	19,1
Sector Informal	0,1209	30,2	0,1227	29,3	0,0821	19,0	0,0675	15,3	0,0675	15,0
Asalariados informales	0,0260	6,5	0,0243	5,8	0,0104	2,4	0,0132	3,0	0,0138	3,1
No asalariados informales	0,0949	23,7	0,0984	23,5	0,0716	16,6	0,0542	12,2	0,0538	12,0
Patrones informales	0,0376	9,4	0,0443	10,6	0,0306	7,1	0,0264	6,0	0,0256	5,7
Cuenta propia informales	0,0555	13,9	0,0519	12,4	0,0427	9,9	0,0281	6,3	0,0288	6,4
Servicio doméstico	0,0018	0,4	0,0022	0,5	-0,0017	-0,4	-0,0003	-0,1	-0,0006	-0,1
Laborales de ocupación no principal	0,0466	11,7	0,0343	8,2	0,0360	8,3	0,0427	9,6	0,0364	8,1
Total de ingresos laborales	0,4003	100,0	0,4184	100,0	0,4321	100,0	0,4426	100,0	0,4499	100,0

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro V.3.2: Cambios en el Coeficiente de Gini laboral y su descomposición por sector y categoría económico-ocupacional. Gran Buenos Aires: 1992/2003. -Variaciones en puntos de Gini y participación en el cambio interanual-.

	1992-1994		1994-1998		1998-2001		2001-2003		1992-2003	
	V. Abs.	%	V. Abs.	%	V. Abs.	%	V. Abs.	%	V. Abs.	%
Sector Formal	0,0337	186,2	0,0337	246,0	0,0109	103,8	-0,0078	-106,8	0,0705	142,1
Asalariados formales	0,0317	175,1	-0,002	-15,3	0,0319	303,8	-0,0072	-98,6	0,0544	109,7
No asalariados formales	0,0020	11,0	0,0358	261,3	-0,021	-200,0	-0,0006	-8,2	0,0162	32,7
Patrones formales	-0,0051	-28,2	0,0138	100,7	-0,008	-76,2	-0,0018	-24,7	-0,0011	-2,2
Cta propia prof.	0,0071	39,2	0,022	160,6	-0,013	-123,8	0,0012	16,4	0,0173	34,9
Sector Público	-0,0051	-28,2	0,0189	138,0	0,0075	71,4	0,0213	291,8	0,0427	86,1
Sector Público (sin Prog.Soc)	-	-	-	-	-	-	0,0249	341,1	0,0462	93,1
Sector Informal	0,0019	10,5	-0,0406	-296,4	-0,0147	-140,0	0,0001	1,4	-0,0533	-107,5
Asalariados informales	-0,0016	-8,8	-0,0139	-101,5	0,0028	26,7	0,0005	6,8	-0,0122	-24,6
No asalariados informales	0,0035	19,3	-0,0268	-195,6	-0,0174	-165,7	-0,0004	-5,5	-0,0411	-82,9
Patrones informales	0,0067	37,0	-0,0136	-99,3	-0,0042	-40,0	-0,0008	-11,0	-0,012	-24,2
Cuenta propia informales	-0,0036	-19,9	-0,0091	-66,4	-0,0146	-139,0	0,0006	8,2	-0,0267	-53,8
Servicio doméstico	0,0005	2,8	-0,0039	-28,5	0,0014	13,3	-0,0003	-4,1	-0,0024	-4,8
Laborales ocupación no principal	-0,0123	-68,1	0,0017	12,3	0,0067	63,8	-0,0063	-86,9	-0,0103	-20,7
Total de ingresos laborales	0,0181	100,0	0,0137	100,0	0,0105	100,0	0,0073	100,0	0,0496	100,0

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Una primera evidencia acerca del papel de la heterogeneidad estructural sobre los cambios en la distribución del ingreso se verifica al comparar la dispar evolución que presenta el aporte sectorial al aumento que experimentó el coeficiente de Gini laboral –véase cuadro V.3.1-. En efecto, en 1992, los ingresos generados en los empleos principales de cada perceptor, según su inserción en el sector privado formal, público o informal, contribuían con 0,1929, 0,0399 y 0,1209 puntos a dicho coeficiente (48,2%, 10% y 30,2%, respectivamente). Asimismo, cabe observar que el aporte que hacían los ingresos generados por los empleos adicionales o secundarios –no principales- era de 0,0466 puntos (11,7%)⁹⁹. Ahora bien, en 2003, una vez pasadas las reformas estructurales y las políticas de reconversión productiva, es evidente el cambio de composición que experimentó el coeficiente de Gini –véase también cuadro V.3.2-:

(a) Los ingresos generados en el sector privado formal elevaron su aporte absoluto en 0,0705 puntos, es decir, contribuyendo con un 142,1% al aumento total del Gini (cuadro V.3.2), lo cual significó pasar a representar el 58,5% del coeficiente del Gini laboral (cuadro V.3.1);

(b) Los ingresos generados en el empleo del sector público incrementaron su contribución en 0,0427 puntos -alcanzando 0,0462 puntos si se excluyen los planes sociales-, es decir contribuyendo con el aumento de la desigualdad en un 86,1% (cuadro V.3.2), lo cual elevó su participación en el coeficiente al 18,4% (cuadro V.3.1); y

(c) los ingresos generados en el sector privado informal registraron una fuerte retracción de 0,0533 puntos del Gini, significando esto una contribución compensatoria – o favorable en términos de equidad- sobre el cambio del coeficiente del 107,5% (cuadro V.3.2), lo cual redujo la participación relativa del sector en la constitución del Gini al 15% (cuadro V.3.1).

De tal modo que sobre una variación absoluta –entre 1992 y 2003- de 0,0496 puntos en el aumento del Gini laboral, los sectores económico-ocupacionales modernos aportaron al menos un 220% a dicho incremento, contra un descuento del 107,5% a cargo del sector informal o cuasi-informal tradicional. Es decir, el aumento de la desigualdad generado por lo ocurrido en el mercado laboral, tuvo como principal fuente el comportamiento de los sectores modernos del empleo, a pesar incluso del comportamiento en sentido contrario de las actividades económicas informales -las cuales operaron como “compensadoras” o “reductoras” de la desigualdad laboral-.

⁹⁹ Es pertinente recordar que la categoría de ingresos laborales provenientes de la ocupación secundaria incluye también algunos sesgos de medición (véase Capítulo III.3), por lo cual esta categoría se deja de lado en el análisis, haciendo énfasis en los ingresos generados por la ocupación principal.

El análisis más detallado de estos cambios permite corroborar que el mayor aporte a la desigualdad de los ingresos generados en el sector privado formal se formó con la particular contribución de las remuneraciones asalariadas (109,7%) de este sector y de las utilidades profesionales (34,9%); mientras que las ganancias empresarias de los segmentos representados en la muestra no experimentaron cambios significativos. A diferencia de estos comportamientos, en el caso del sector informal, todas las fuentes de ingresos aportaron de manera compensatoria a la intensificación de la desigualdad, habiendo sido el sector cuenta propia no profesional el que tuvo el papel más protagónico en este sentido (-53,8%). Tal como hemos examinado en otros apartados, este último proceso no es irrelevante en función de entender los cambios ocurridos en el mercado económico-ocupacional y la estructura social durante el período¹⁰⁰.

A los fines de la propuesta de investigación, resulta relevante examinar el papel de cada sector-categoría sobre la evolución de la desigualdad en cada etapa político-económica. La información que ofrece el cuadro V.3.2, en términos de evaluar el aporte de cada categoría económico-ocupacional al cambio observado en el coeficiente de Gini, resulta suficiente para atender este objetivo.

(a) El aumento del índice de Gini entre 1992 y 1994 –en la primera etapa de estabilización, reformas y expansión- se originó principalmente a una mayor contribución del sector privado formal (186,2%) – especialmente por parte de los asalariados formales seguidos por los no asalariados (cuenta propias profesionales) –. Esta tendencia fue contrarrestada por el sector público que operó en el sentido de disminuir la desigualdad durante estos años de reforma del Estado (-28,2%)¹⁰¹. Durante el mismo lapso, si bien el aporte de las fuentes informales fue de signo levemente positivo (10,5%), este comportamiento se correspondió casi de manera exclusiva con el aumento del peso en el Gini de los ingresos patronales, dado que durante esta etapa

¹⁰⁰ En el capítulo anterior (IV.2), se ha verificado que los ingresos familiares generados en el sector informal se distribuyeron en una mayor cantidad de empleos (cuadro IV.2.1c), aunque con un volumen de ingresos más bajo (cuadro IV.2.2), dando así cuenta de un proceso de empobrecimiento relativo significativo del sector, y por ende, de los hogares que dependen del mismo para su subsistencia. En este sentido, la mayor marginalidad laboral presente en el sector informal tradicional refleja el papel “refugio” – ante la imposibilidad de acceder a mejores empleos- que tuvo el mismo. Sin embargo, cabe aclarar – en concordancia con lo mencionado anteriormente- que la informalidad constituye un “refugio” altamente empobrecido, y que por este motivo, dificulta significativamente el logro de condiciones de vida adecuadas.

¹⁰¹ Es de esperar que esto se haya debido, en parte, al fuerte programa de privatizaciones, retiros y ajustes sobre las remuneraciones que tuvieron lugar durante estos primeros años al interior del sector público, lo cual habría disminuido la relevancia de este sector en el total de la economía (o en otras palabras, en los ingresos totales de los hogares).

cayeron las contribuciones absolutas tanto de los asalariados como de los trabajadores cuenta propia.

(b) El aumento del Gini laboral en el cuatrienio 1994-1998 –nueva etapa expansiva y de maduración de los procesos de reestructuración productiva- se debió principalmente a un nuevo incremento del aporte al índice del sector formal (246%) –sobre todo por lo ocurrido entre los no asalariados (261,3%); así como también debido a un radical cambio de comportamiento registrado por el sector público modernizado (138%). Durante este período, esta tendencia a la intensificación de un patrón regresivo de distribución fue contrarrestada por el comportamiento contrario (esto es, de descenso del aporte al Gini)–sin excepción- de los ingresos generados en el sector informal (-296,4%), en donde jugaron un papel destacado los ingresos asalariados y aquellos generados por microempresas. Tal como se puede apreciar, esta segunda etapa de expansión productiva amplió aún más las brechas asociadas al papel distributivo de los sectores económico-ocupacionales.

(c) En la etapa de estancamiento económico, es decir, entre 1998 y 2001, la desigualdad del ingreso laboral volvió a aumentar –aunque a menor ritmo- impulsada una vez más por el aumento del aporte absoluto de los ingresos familiares percibidos en el sector formal (103,8%) –especialmente por los asalariados (303,8%)-. Esta tendencia fue reforzada por la mayor contribución al aumento de la desigualdad por parte de las remuneraciones obtenidas en el empleo público (71,4%). A contracorriente de esta tendencia, las categorías no asalariadas del sector informal volvieron a ejercer un aporte absoluto de signo negativo sobre el aumento de la desigualdad (-165,7%), operando de esta manera como “compensadoras” al crecimiento del Gini impulsado por las restantes fuentes. De tal modo que durante esta etapa recesiva, aunque con algo menos de virulencia, siguió vigente una fuerte segmentación de los comportamientos distributivos según sector y categoría económico-ocupacional.

(d) Por último, durante la fase de crisis y post-devaluación –entre 2001-2003- la desigualdad distributiva de los ingresos laborales volvió a aumentar (aunque muy levemente) como resultado una vez más de fuerzas contrapuestas. Por un lado, fueron los ingresos generados en el sector público modernizado los que tuvieron mayor protagonismo en dicho aumento (291,8%). Esto incluso considerando la transferencia de ingresos hecha a las familias pobres con desocupados a través de los programas sociales de empleo, sin la cual el aporte del sector habría sido aún más

“pro-inequidad” (341,1%). En paralelo, el sector privado formal contrarrestó en esta ocasión esta tendencia con una caída absoluta de su contribución, lo cual implicó por primera vez hacer un aporte de signo negativo al cambio de la desigualdad (-106,8%), siendo esto responsabilidad tanto del comportamiento de los ingresos asalariados como de las ganancias patronales originadas en medianas empresas¹⁰². No operaron en el mismo sentido los ingresos familiares obtenidos en el sector informal, los cuales casi no incidieron en la evolución de la desigualdad.

Hasta aquí los datos presentados revelan que el aumento de la desigualdad y la polarización social en la distribución del ingreso familiar encuentra explicación cabal en el comportamiento “pro-inequidad” de los sectores privado formal y público modernizado –con fuerte impacto concentrador por parte del empleo profesional y asalariado en general-, y esto a pesar del papel “pro-equidad” que como resultado de su mayor empobrecimiento absoluto y relativo tuvieron los sectores informales y cuasi-informales tradicionales -en especial, a partir del comportamiento de los empleos cuenta propia de subsistencia-. Es decir, es evidente que la desigualdad económica en el Gran Buenos Aires aumentó durante la etapa de reformas y apertura económica, de manera poco asociada a las fases del ciclo y sí como expresión de la heterogénea capacidad de los agentes socio-económicos para acoplarse a los cambios ocurridos en materia político-económica.

V.3.2 Componentes del aumento en la desigualdad al interior de la estructura del empleo

Si bien ya ha sido mencionado que las diversas categorías económico-ocupacionales del sector más estructurado no presentan las mismas tendencias en cuanto a su incidencia en los patrones de distribución¹⁰³, resulta más relevante preguntarnos acerca de los factores que determinaron estos comportamientos en cada caso. Este análisis no sólo es relevante en función de entender los factores que movieron la desigualdad sino también en función de comprender los importantes cambios vinculados al papel de los diferentes sectores-categorías sobre el proceso de acumulación económica y reproducción social.

¹⁰²En este sentido, la crisis de 2002 permite explicar este comportamiento tomando en cuenta que buena parte de las empresas del sector formal que se vieron perjudicadas buscaron ajustar sus balances a través de la reducción de los márgenes de ganancia y las remuneraciones, antes que del aumento del desempleo. Al mismo tiempo, las familias se veían impedidas de ingresar nuevos trabajadores al sector. Esto podría haber ocasionado una disminución de la participación del sector formal en la economía, incidiendo a su vez en el peso del mismo en la desigualdad (la información empírica presentada en el Capítulo V.3.2 permitirá corroborar este hecho –véase cuadro V.3.3d-).

¹⁰³ Recordamos que las remuneraciones generadas en el trabajo asalariado incrementaron con mayor intensidad su aporte absoluto al índice de desigualdad de Gini. En cambio las remuneraciones no asalariadas lo hicieron con una intensidad menor -evaluada en puntos del coeficiente-, aunque las diferencias al interior fueron muy marcadas: las utilidades de los profesionales independientes fueron las que contribuyeron a un patrón más regresivo de distribución; mientras que las ganancias empresariales (de empresas medianas) operaron en sentido contrario.

En efecto, si bien se han descrito los cambios en las contribuciones de cada sector y categoría económico-ocupacional al nivel del índice de concentración de Gini –en clave de heterogeneidad estructural-, se ignora todavía cuál fue el papel de los diferentes componentes subyacentes que permiten explicar sus variaciones. Es decir, a pesar de lo hasta aquí analizado, sería al menos arriesgado asegurar que un aumento / disminución en el aporte de un determinado sector-categoría a la desigualdad haya sido sólo resultado de una mayor / menor concentración de ingresos en ella, más allá de que dicho proceso haya existido¹⁰⁴.

Tal como se ha señalado al exponer el modelo teórico de descomposición -véase ecuación (4)-, distintos factores (R, S y G) pueden operar haciendo que un determinado sector o categoría aumente o reduzca su aporte a la desigualdad: (i) en primer lugar, a través de los cambios en la correlación entre la distribución del ingreso familiar de un determinado origen (sector-categoría) con respecto a la distribución total del ingreso (R); (ii) en segundo lugar, debido al cambio en la concentración relativa del ingreso por parte de cada sector-categoría considerada (S); y (iii) dado que la distribución al interior –intradesequaldad- de cada sector puede hacerse más equitativa o inequitativa, esto afecta en forma directa la desigualdad general (G). Por último, también pueden incidir en el resultado final el efecto individual de cada una de las correlaciones de primer y segundo orden entre estos factores (véase Capítulo V.1).

En este caso, con la finalidad de alcanzar una más minuciosa representación de los cambios en la dinámica de acumulación y reproducción social, se examinan tanto las variaciones interanuales para las diferentes etapas o fases económicas como entre los extremos del período 1992-2003. Los cuadros V.3.3a-V.3.3e dan cuenta de estos valores, a la vez que los datos originales calculados a través del modelo de descomposición para cada año, sector y categoría se presentan en el Apéndice 5. A manera de aclaración, corresponde agregar que si bien una parte de las variaciones que se presentan en el cuadro son poco relevantes desde el punto de vista estadístico, la mayor parte de las veces tales tendencias son consistentes con relación a otros hechos socio-económicos conocidos que permiten validar el resultado. De todos modos, cuando esto ocurre -

¹⁰⁴ Al respecto, es pertinente recordar que denominamos acá a la concentración de ingresos en un sector a la participación del mismo en los ingresos totales de la economía. La mayor concentración del ingreso familiar en aquellos hogares con inserción en los sectores modernos de la economía, no agota la explicación sobre las causas que llevaron al aumento de la contribución de dicho sector a la desigualdad laboral. Junto al aumento de la concentración del ingreso familiar en un sector-categoría económico-ocupacional, cabe preguntarse qué sucedió con la desigualdad interna de cada uno de ellos y sobre el sentido y la fuerza de la correlación de cada distribución y la distribución general. Tal como se podrá comprobar, a través del análisis de estos componentes será posible hacer reconocibles las transformaciones ocurridas en la estructura sectorial del trabajo durante el período de reformas estructurales y su incidencia en el patrón de distribución.

salvo excepciones- el análisis no hace mención numérica sino cualitativa respecto del comportamiento del indicador.

Cuadro V.3.3a Descomposición del cambio absoluto del Coeficiente de Gini por fuente de ingreso laboral. Gran Buenos Aires: 1992/1994. -Variación interanual en valores absolutos-.

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Sector Formal	0,0337	0,0247	0,0025	0,0042	0,0013	0,0007	0,0002	0,0000
Asalariados formales	0,0317	0,0194	0,0062	0,0042	0,0010	0,0007	0,0002	0,0000
No asalariados formales	0,0020	0,0053	-0,0036	0,0000	0,0004	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones formales	-0,0051	0,0000	-0,0051	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia profesionales	0,0071	0,0053	0,0015	0,0000	0,0004	0,0000	0,0000	0,0000
Sector Público	-0,0051	-0,0003	-0,0053	0,0005	0,0000	0,0000	-0,0001	0,0000
Sector Informal	0,0019	-0,0032	0,0042	0,0011	-0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Asalariados informales	-0,0016	-0,0014	-0,0005	0,0003	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
No asalariados informales	0,0035	-0,0018	0,0047	0,0009	-0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones informales	0,0067	-0,0008	0,0074	0,0002	-0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia informales	-0,0036	-0,0018	-0,0025	0,0007	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Servicio doméstico	0,0005	0,0008	-0,0003	0,0000	-0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Laborales ocupación no principal	-0,0124	-0,0093	-0,0114	0,0093	-0,0010	0,0004	-0,0002	0,0000
Total de ingresos laborales	0,0181	0,0118	-0,0100	0,0151	0,0002	0,0010	-0,0001	0,0000

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro V.3.3b Descomposición del cambio absoluto del Coeficiente de Gini por fuente de ingreso laboral. Gran Buenos Aires: 1994/1998 -Variación interanual en valores absolutos-.

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Sector Formal	0,0337	0,0005	0,0303	0,0011	0,0018	0,0000	0,0000	0,0000
Asalariados formales	-0,0021	-0,0024	-0,0007	0,0010	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
No asalariados formales	0,0358	0,0030	0,0310	0,0001	0,0018	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones formales	0,0138	0,0000	0,0137	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia profesionales	0,0220	0,0029	0,0172	0,0001	0,0018	0,0000	0,0000	0,0000
Sector Público	0,0189	0,0053	0,0122	-0,0002	0,0018	0,0000	-0,0001	0,0000
Sector Informal	-0,0406	-0,0204	-0,0252	0,0012	0,0039	0,0001	-0,0003	0,0000
Asalariados informales	-0,0139	-0,0117	-0,0040	-0,0002	0,0019	0,0001	0,0000	0,0000
No asalariados informales	-0,0267	-0,0086	-0,0212	0,0014	0,0020	0,0000	-0,0003	0,0000
Patrones informales	-0,0136	-0,0048	-0,0100	0,0000	0,0011	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia informales	-0,0091	0,0006	-0,0107	0,0014	-0,0001	0,0000	-0,0003	0,0000
Servicio doméstico	-0,0039	-0,0045	-0,0005	0,0000	0,0011	0,0000	0,0000	0,0000
Laborales ocupación no principal	0,0017	0,0328	-0,0253	0,0029	-0,0091	0,0006	-0,0001	0,0000
Total de ingresos laborales	0,0137	0,0182	-0,0081	0,0050	-0,0016	0,0007	-0,0004	-0,0001

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro V.3.3c Descomposición del cambio absoluto del Coeficiente de Gini por fuente de ingreso laboral. Gran Buenos Aires: 1998/2001. -Variación interanual en valores absolutos-.

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Sector Formal	0,0109	0,0191	-0,0098	0,0000	0,0016	0,0000	0,0000	0,0000
Asalariados formales	0,0319	0,0202	0,0103	0,0001	0,0014	0,0000	0,0000	0,0000
No asalariados formales	-0,0210	-0,0011	-0,0201	-0,0001	0,0003	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones formales	-0,0080	0,0000	-0,0079	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia profesionales	-0,0130	-0,0011	-0,0122	-0,0001	0,0003	0,0000	0,0000	0,0000
Sector Público	0,0075	0,0068	0,0017	-0,0009	0,0002	-0,0001	0,0000	0,0000
Sector Informal	-0,0147	-0,0075	-0,0087	-0,0003	0,0018	0,0000	0,0000	0,0000
Asalariados informales	0,0028	0,0018	0,0010	-0,0001	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
No asalariados informales	-0,0175	-0,0092	-0,0097	-0,0002	0,0016	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones informales	-0,0042	-0,0006	-0,0037	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia informales	-0,0146	-0,0101	-0,0057	-0,0002	0,0014	0,0000	0,0000	0,0000
Servicio doméstico	0,0014	0,0014	-0,0002	0,0000	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Laborales ocupación no principal	0,0067	-0,0061	0,0061	0,0055	0,0005	0,0005	0,0001	0,0000
Total de ingresos laborales	0,0105	0,0122	-0,0107	0,0042	0,0041	0,0004	0,0002	0,0000

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro V.3.3d Descomposición del cambio absoluto del Coeficiente de Gini por fuente de ingreso laboral. Gran Buenos Aires: 2001/2003 -Variación interanual en valores absolutos-.

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Sector Formal	-0,0078	0,0016	-0,0170	0,0089	-0,0006	0,0002	-0,0009	0,0000
Asalariados formales	-0,0072	0,0036	-0,0186	0,0089	-0,0004	0,0002	-0,0009	0,0000
No asalariados formales	-0,0006	-0,0021	0,0016	0,0001	-0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones formales	-0,0018	0,0000	-0,0019	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia profesionales	0,0012	-0,0021	0,0035	0,0001	-0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Sector Público	0,0213	0,0052	0,0133	0,0013	0,0011	0,0001	0,0003	0,0000
Sector Público (sin Prog.Soc)	0,0249	0,0114	0,0072	0,0038	0,0013	0,0007	0,0004	0,0001
Sector Informal	0,0001	0,0041	-0,0033	-0,0001	-0,0006	0,0000	0,0000	0,0000
Asalariados informales	0,0005	0,0016	-0,0011	0,0002	-0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
No asalariados informales	-0,0005	0,0024	-0,0021	-0,0003	-0,0005	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones informales	-0,0008	0,0034	-0,0037	0,0000	-0,0005	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia informales	0,0006	-0,0006	0,0016	-0,0003	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Servicio doméstico	-0,0003	-0,0003	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Laborales ocupación no principal	-0,0063	-0,0029	-0,0056	0,0025	-0,0008	0,0003	0,0001	0,0000
Total de ingresos laborales	0,0073	0,0080	-0,0125	0,0126	-0,0008	0,0006	-0,0005	0,0000

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Primer “ciclo de oro” 1992-1994

Durante la primera etapa de estabilización, reformas y reactivación económica (1992-1994), el aumento que experimentó el coeficiente de Gini de los ingresos familiares obtenidos en el

mercado laboral¹⁰⁵ se explica como resultado de una mayor correlación de esta distribución con la desigualdad general (R) y de un aumento de la desigualdad interna (G), a pesar de la caída que registró la participación de estos ingresos en el total (S). Sin embargo, tal como lo muestra el cuadro V.3.3a, estos comportamientos fueron en realidad el resultado de diferentes comportamientos al interior de la estructura del empleo y del mercado de trabajo. En este sentido, el examen por sector resulta mucho más esclarecedor del incremento que experimentó la desigualdad económica.

(i) Los ingresos familiares generados en el sector privado formal contribuyeron de manera significativa al aumento de la desigualdad, estrechando principalmente la correlación con la desigualdad general (R) y, en segundo lugar, a través de un incremento de la desigualdad interna (G) y aumentando la participación (S). Ahora bien, este proceso estuvo motorizado en realidad por las remuneraciones salariales y las utilidades profesionales, en donde la correlación de estos ingresos con la desigualdad general tuvo un papel relevante. Este comportamiento resulta congruente tanto con la salida del contexto recesivo e inflacionario de los años previos, como con el inicio del proceso de reconversión productiva y apertura comercial, lo que en su conjunto habría llevado a incrementos en las remuneraciones y a una mayor demanda de empleo calificado en el sector más estructurado y dinámico de la actividad económica. Por otra parte, las ganancias en las medianas empresas representadas en la muestra no parecen haber acompañado esta dinámica. Por el contrario, la contribución a la desigualdad por parte de los ingresos empresarios se redujo, ubicándose esto en sintonía con la pérdida de participación económica que generó el cierre o deterioro de las empresas “moderno-rezagadas”¹⁰⁶. Por último, cabe destacar que durante esta etapa, el sector público moderno también hizo una contribución de signo negativo al aumento de la desigualdad, debido sobre todo a la pérdida de participación de los ingresos familiares generados en el mismo; lo cual se entiende si se tienen en cuenta los radicalizados procesos de privatización y de reformas administrativas que afectaron al empleo público durante estos años.

¹⁰⁵ Los ingresos generados en el mercado de trabajo incrementaron su aporte al coeficiente de desigualdad en 0,0181 puntos del Gini (cuadro V.3.3a).

¹⁰⁶ Al respecto, cabe observar que durante este primer ciclo de apertura, reformas y desregulación, a pesar del crecimiento y la estabilidad, el mediano empresario tradicional experimentó una fuerte presión para su reestructuración o desplazamiento debido al tipo de cambio apreciado, la apertura comercial y la instalación de nuevas cadenas comerciales y de servicios con capital más intensivo.

(ii) Aunque en menor medida que en el sector formal, los ingresos familiares generados en el sector informal también contribuyeron con signo positivo a la intensificación de un patrón de distribución regresivo. Ahora bien, este comportamiento tuvo casi exclusivamente como fuente el incremento en la participación de las utilidades microempresarias en el total del ingreso familiar (S). En igual sentido, aunque en mucha menor medida, también contribuyó al aumento de la desigualdad distributiva una mayor inequidad interna (G), siendo los ingresos generados por los trabajadores cuenta propia el principal responsable de esta tendencia. Debe destacarse que estos comportamientos fueron en parte compensados por un efecto en sentido inverso forjado tanto por una pérdida generalizada de correlación positiva con respecto a la distribución general (R), como por una fuerte caída en la participación de los ingresos familiares generados por los asalariados de pequeños establecimientos y los trabajadores cuenta propia no profesionales precarizados por las reformas y la apertura económica –incluso, a pesar del aumento en la cantidad de empleos de este tipo (véase cuadro IV.2.1c)-.

Segundo “ciclo de oro”1994-1998

Durante la segunda etapa de reformas y crecimiento económico (1994-1998), tal como se ha examinado en el apartado anterior, el aumento que experimentó el coeficiente de Gini de ingresos laborales¹⁰⁷ fue resultado de una mayor correlación entre esta distribución y la distribución general (R), y, en menor medida, de un aumento en la desigualdad interna (G), a pesar una vez más de la caída que experimentó la participación de estos ingresos en el total (S). En este caso, el cuadro V.3.3b da cuenta de cómo tales movimientos fueron también el resultado de muy diferentes comportamientos al interior de la estructura sectorial del empleo.

(i) En un contexto de crecimiento del sector más dinámico de la economía, los ingresos familiares generados en el sector privado formal contribuyeron con signo positivo al aumento del Gini del mismo modo en que lo hicieron los ingresos familiares generados por el empleo asalariado en el sector público. En ambos casos fue el incremento en la participación relativa de estos ingresos (S) el factor que más incidió en el aumento de la desigualdad. En términos económico-ocupacionales, este comportamiento tuvo como agentes principales tanto el trabajo profesional como la actividad empresarial moderna. En igual sentido, aunque con menor impacto, operó el mayor

¹⁰⁷ Los ingresos generados en el mercado de trabajo incrementaron su aporte al coeficiente de desigualdad en 0,0137 puntos del Gini (cuadro V.3.3b).

“reordenamiento” distributivo en correspondencia con la estratificación general (R), esto debido a las utilidades generadas por el trabajo profesional vinculado al sector servicios, así como también a la creciente composición técnico-profesional del empleo en el sector público¹⁰⁸. Por otra parte, se observa que el descenso de la contribución del trabajo asalariado a la desigualdad general estuvo vinculado a una disminución de la correlación de estos ingresos con la distribución general (R) y a una pérdida de peso relativo (S); a la vez que sin embargo creció el aporte tanto asalariado como no asalariado proveniente del componente de desigualdad interna (G), tendiendo esto fuerte incidencia a nivel agregado. Este comportamiento en el caso de los salarios tuvo lugar en un contexto en donde el aumento de la productividad laboral -generado por la reconversión productiva, la mayor flexibilidad laboral legal o de hecho y las elevadas tasas de rotación laboral - operaron a favor de una mayor precarización de algunos segmentos “modernos-rezagados” del empleo asalariado formal; al mismo tiempo que los segmentos “más dinámicos” experimentaban un proceso de mejoras económicas significativas.

(ii) En sentido contrario a lo ocurrido en los sectores modernos, es durante el “segundo ciclo de oro” del programa de reformas cuando se profundiza el proceso de empobrecimiento económico del sector informal, en simultáneo a una mayor correlación entre los hogares generadores de estos ingresos y los hogares ubicados en los estratos más desfavorecidos de la estructura social. Esto se confirma al observar que la menor contribución hecha a la desigualdad por parte del sector informal tuvo como motor una pérdida de participación económica (S) y una menor correlación con la distribución general (R). Asimismo, la intradesigualdad sectorial (G) casi no incidió como factor de incremento de la desigualdad. En el caso del trabajo cuenta propia de subsistencia, la pérdida de aporte a la desigualdad estuvo asociado de manera casi exclusiva a una pérdida de participación económica (S), sin que los otros factores tuvieran relevancia. Estas evidencias dan cuenta del proceso de deterioro de las diferentes inserciones laborales en el sector informal, así como de los ingresos familiares generados por tales actividades. Al respecto, cabe recordar los efectos críticos que experimentó el sector cuasi-informal tradicional como resultado de los procesos de apertura comercial, el mantenimiento de un tipo de cambio alto, la desregulación de

¹⁰⁸ Una vez finalizado el proceso de privatizaciones e iniciado un programa de modernización del Estado a través de la incorporación masiva de profesionales y técnicos, tuvo lugar un importante cambio en la composición y el papel del sector público, lo cual operó en el sentido de intensificar su aporte a la desigualdad. Este proceso se implementó en general bajo un régimen laboral no legal, dado que las nuevas contrataciones generaban relaciones de dependencia pero bajo un formato de contratos por obra y servicios renovables periódicamente. En este contexto, el mayor peso económico de los ingresos generados en el sector público (S) y la participación laboral en el Estado de hogares de sectores medios-profesionales (R), provocan que tales ingresos “contribuyeran” en forma importante a una distribución más regresiva de los ingresos laborales.

los mercados y la reconversión productiva, todo lo cual generó el achicamiento o cierre de muchas de las empresas familiares, algunas de ellas creadas durante la etapa anterior. De modo tal que la segmentación del mercado laboral se refleja en la aparición de nuevas microempresas familiares y trabajos por cuenta propia –más precarios e inestables-, a manera de empleo “refugio” para amplios grupos familiares y trabajadores afectados por el desempleo persistente.

La etapa de recesión con deflación 1998-2001

Durante el período de recesión -entre 1998 y 2001-, aunque menor, el incremento que experimentó el coeficiente de Gini laboral¹⁰⁹ fue una vez más resultado de una mayor correlación entre la distribución de los ingresos laborales y la distribución general (R), y, en menor medida, a un aumento en la desigualdad interna (G), a pesar una vez más de la caída que experimentó la participación de estos ingresos en el total (S). El cuadro V.3.3c da cuenta de cómo tales movimientos fueron también el resultado de comportamientos duales al interior de la estructura sectorial del empleo, de tal modo que una vez más el resultado agregado no es una fiel expresión durante la etapa.

(i) Durante este período tanto el sector formal como público hicieron contribuciones de signo positivo al coeficiente de Gini, teniendo esto fundamentalmente como componente explicativo en ambos casos el correspondiente a la correlación (R). Esto a pesar de la caída en el sector formal y del aumento en el sector público de sus participaciones respectivas en el total del ingreso (S). Esto es, durante la etapa recesiva se intensificó aún más la correlación entre la distribución de los ingresos familiares generados en los sectores modernos y la posición de los hogares con estos ingresos en la estructura distributiva general. Estas tendencias reflejan una intensificación de la movilidad ascendente por parte de los hogares con ingresos de estas fuentes, pero sobre todo de aquellos con ingresos en el sector público¹¹⁰. Por otra parte, el análisis del sector formal en forma agregada encubre a su vez comportamientos disímiles en su interior. En realidad, el proceso descrito tuvo como único protagonista a las remuneraciones salariales de grandes unidades económicas –tanto privadas como públicas-, las cuales incluso experimentaron una mayor concentración funcional del ingreso (S). En el caso de las actividades no asalariadas –

¹⁰⁹ Los ingresos generados en el mercado de trabajo incrementaron su aporte al coeficiente de desigualdad en 0,0105 puntos del Gini (cuadro V.3.3c).

¹¹⁰ Tal como se ha señalado en el Capítulo VI.1, el factor correlación de un determinado sector respecto a la distribución general (R_k) ofrece información acerca de la capacidad del mismo de pronosticar la posición de los hogares en la estructura socio-económica. Por ende, un incremento de este indicador da cuenta de una mejora en dicha capacidad.

profesionales y empresariales-, vinculadas a los mercados internos de consumo de bienes y servicios, el descenso del aporte de estas categorías al coeficiente de desigualdad se explica casi exclusivamente por la pérdida en la participación relativa (S) de los ingresos de estas fuentes en el total de los ingresos de los hogares.

(ii) La combinación de recesión con caída del empleo y de las remuneraciones en el sector formal, junto a la ininterrumpida expansión de las importaciones y de las cadenas comerciales y de servicios oligopólicos, afectaban fundamentalmente las capacidades económicas de los sectores cuasi-informales tradicionales. En este marco, a igual que en el período anterior, el descenso del aporte del sector informal a la desigualdad se vuelve a explicar por una pérdida de participación en el total del ingreso familiar (S) y a una menor correlación con la distribución general (R). Ambas tendencias reflejan el mayor deterioro económico que habrían sufrido los perceptores y los hogares dependientes de ingresos generados en este sector (véase Capítulo IV.2). Ahora bien, en el contexto de retracción que experimentaba la economía interna, la contribución de modo compensatoria al incremento de la desigualdad por parte del sector informal se apoyó en ambos casos en las categorías de trabajadores cuenta propia tradicionales y patrones informales. Estos procesos se deben al cambio regresivo ocurrido tanto en la composición como en la función económica del trabajo no asalariado, cada vez más asociado a estrategias de subsistencia de los estratos más desfavorecidos de la estructura social.

De la crisis a la reactivación post-devaluación 2001-2003

Por último, en la etapa de derrumbe financiero y de devaluación del tipo de cambio (2001-2003) –con fuerte impacto sobre el nivel de actividad y el sistema de precios-, a pesar de la rápida recuperación que experimentó la economía, se redujo fuertemente el bienestar material de los hogares, al mismo tiempo que la desigualdad en los ingresos laborales, medida a través del coeficiente de Gini, creció, una vez más, por debajo del promedio registrado en la fase de reactivación y expansión del modelo¹¹¹. De todos modos, los componentes que descomponen el cambio presentaron una vez más un comportamiento dispar. En esta etapa, mientras que una menor participación por parte del ingreso laboral en el total (S) generaba una contribución compensatoria al proceso de intensificación de la desigualdad, el aumento de la desigualdad

¹¹¹ Los ingresos generados en el mercado de trabajo incrementaron su aporte al coeficiente de desigualdad en 0,0073 puntos del Gini (cuadro V.3.3d).

interna (G) y de la correlación (R) operaron en sentido contrario, generando la variación final de signo positivo. Por otra parte, tal como sabemos, el aporte más importante lo brindó el empleo en el sector público –incluso, a pesar de la expansión de los programas asistenciales–, mientras que las unidades económicas privadas operaron en sentido inverso. En este caso, es el cuadro V.3.3d el que permite examinar con mayor precisión los factores que determinaron en cada caso el comportamiento de la desigualdad al interior de la estructura económico-ocupacional.

(i) En el marco de un nuevo aumento del coeficiente de Gini laboral, el sector privado formal dejó de contribuir – con signo positivo– a la intensificación de la desigualdad tal como lo venía haciendo en las etapas anteriores, pero sin que ello haya implicado un cambio significativo de tendencia. Por una parte, en un contexto de cierre y retracción de empresas, el principal descuento al coeficiente de desigualdad lo hizo la caída de la participación de los ingresos asalariados formales en el total de los ingresos (S), así como también la disminución de dicho indicador en el caso de las ganancias logradas por patrones de medianas empresas modernas o cuasi-formales representados en la muestra. Sin embargo, al mismo tiempo, como manifestación del proceso de concentración generado por la crisis, los ingresos familiares de origen asalariado continuaron contribuyendo al aumento de la desigualdad a través de una mayor correlación con la distribución general (R); así como también debido a un incremento en la intradesigualdad (G). Por otra parte, son también consistentes las evidencias que muestran que el trabajo profesional independiente se habría constituido en una actividad refugio –transitoria– para la fuerza de trabajo de mayor calificación cesanteada de las empresas modernas, ganando por lo mismo participación en el agregado de ingresos de la economía (S), y, por ende, contribuyendo de esta manera con signo positivo al aumento de la desigualdad¹¹². En cuanto al particular protagonismo del sector público, se destaca el hecho de que los tres componentes contribuyeron con signo positivo al aumento de la desigualdad: a) la mayor concentración de estos ingresos en el total del ingreso familiar (S), en primer lugar; el aumento de la correlación con la desigualdad general (R), en segundo lugar; y el aumento de la intradesigualdad (G), en tercer lugar. Resulta relevante observar que los programas de empleo a cargo del sector público tuvieron en realidad un efecto “distributivo” de bajo impacto. Los datos muestran que al excluir a los ingresos generados por tales programas, el mayor aporte que hace el sector al coeficiente de Gini es poco significativo

¹¹² Según la evidencia de investigaciones cualitativas, si bien los hogares profesionales no dejaron de ser afectados por el proceso de empobrecimiento general generado por la crisis 2001-2002, mostraron estar socialmente más protegidos frente a la crisis que otros sectores sociales. Véase al respecto Boso y Salvia (2005).

comparado con el observado al incluir los programas de empleo (de 0,0213 a 0,0249 puntos)¹¹³, lo cual da cuenta de que el empleo en el sector público “modernizado” siguió contribuyendo de manera importante al aumento de la desigualdad.

(ii) El derrumbe económico y los cambios macroeconómicos de 2001-2002 afectaron también el modo de funcionamiento tradicional del sector informal. En términos generales, la crisis generó que el aporte a la desigualdad por parte del mismo –tomado a nivel agregado- pasara a ser casi nulo. Sin embargo, esto ocurrió como resultado de factores que operaron en diferente sentido según tipo de inserción ocupacional. En primer lugar, se destaca el hecho de que los ingresos de casi todas las categorías del sector informal –a excepción de los ingresos por cuenta propia- redujeron el componente de participación en los ingresos totales (S). En sentido inverso, las ganancias de microempresarios y empresas familiares y los salarios de los trabajadores de esas empresas tendieron a aportar con signo positivo a la desigualdad a través del componente de correlación (R). Al mismo tiempo, la categoría de los trabajadores cuenta propia contribuyó con signo positivo a la desigualdad a través del componente de participación (S). Ahora bien, cabe destacar que este incremento no fue absoluto sino relativo, es decir, su participación se incrementó en realidad por la mayor caída absoluta que experimentó la participación de los ingresos del sector formal. Por otra parte, tal como fue ocurriendo a lo largo del período, la categoría cuenta propia volvió a perder correlación con la distribución general (R).

El balance del período de reformas estructurales: 1992-2003

A los fines de hacer el balance de los resultados que dejó la década de reformas, liberalización y apertura económica en materia de distribución del ingreso familiar *vis a vis* los cambios ocurridos en la estructura sectorial del empleo, resulta conveniente antes de cerrar este capítulo volver sobre el modelo de descomposición centrandó la comparación en las ventanas temporales inicial (1992) y final (2003) del período de estudio. De esta manera, el cuadro V.3.3e recoge a través de un análisis entre puntas, el resultado de las tendencias que hemos presentado en los cuadros anteriores.

¹¹³ En particular, se observa que al excluir a los programas tuvo lugar un mayor aporte del sector público a la desigualdad como efecto del aumento de la correlación (R) y la intradesigualdad (G), al mismo tiempo que el aumento de la participación relativa del sector público fue de menor intensidad que cuando se incluye a los programas de empleo. De esta manera, se corroboran los efectos compensatorios pero a la vez limitados que tuvo la política pública en la distribución del ingreso. Al respecto, véase también Apéndice 6.

En este sentido, cabe en primer lugar recordar que el aumento en 0,0496 puntos del coeficiente de Gini de los ingresos familiares de fuentes laborales en el Gran Buenos Aires se explica fundamentalmente por el incremento de la correlación con la distribución general (R) y de la intradesigualdad (G), y esto a pesar de la contribución negativa que registró la pérdida de participación de los ingresos laborales en el total de los ingresos familiares (S). Un dato adicional surge de observar que sin esta caída –originada sobre todo, tal como se ha verificado, por el estancamiento y la crisis financiera de finales de la década-el aporte del mercado de trabajo al aumento de la desigualdad hubiese sido bastante superior al efectivamente registrado. Ahora bien, al igual que en cada una de las etapas arriba consideradas, la descomposición de esta información según sector y categoría económico-ocupacional generadora del ingreso permite un mejor reconocimiento de los procesos que explican lo ocurrido.

Cuadro V.3.3e. Descomposición del cambio absoluto del Coeficiente de Gini por fuente de ingreso laboral. Período 1992/2003. Gran Buenos Aires -Variación interanual en valores absolutos-.

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Sector Formal	0,0705	0,0446	0,0084	0,0113	0,0026	0,0036	0,0001	0,0000
Asalariados formales	0,0544	0,0388	0,0004	0,0113	0,0001	0,0036	0,0000	0,0000
No asalariados formales	0,0162	0,0058	0,0080	0,0000	0,0024	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones formales	-0,0011	0,0000	-0,0011	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia profesionales	0,0173	0,0058	0,0091	0,0000	0,0024	0,0000	0,0000	0,0000
Sector Público	0,0427	0,0158	0,0188	0,0003	0,0074	0,0001	0,0002	0,0001
Sector Público (sin Prog.Soc)	0,0463	0,0210	0,0140	0,0019	0,0073	0,0010	0,0007	0,0004
Sector Informal	-0,0533	-0,0282	-0,0336	0,0017	0,0076	-0,0005	-0,0005	0,0001
Asalariados informales	-0,0122	-0,0093	-0,0047	0,0002	0,0017	-0,0001	0,0000	0,0000
No asalariados informales	-0,0411	-0,0189	-0,0289	0,0016	0,0059	-0,0004	-0,0005	0,0001
Patrones informales	-0,0120	-0,0013	-0,0113	0,0002	0,0004	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia informales	-0,0267	-0,0149	-0,0170	0,0014	0,0046	-0,0004	-0,0004	0,0001
Servicio doméstico	-0,0024	-0,0027	-0,0006	0,0000	0,0009	-0,0001	0,0000	0,0000
Laborales ocupación no principal	-0,0103	0,0124	-0,0322	0,0203	-0,0140	0,0029	0,0001	0,0002
Total de ingresos laborales	0,0496	0,0447	-0,0387	0,0337	0,0036	0,0061	-0,0002	0,0004

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

(i) En primer lugar, se confirma que el sector privado formal fue el que más incrementó en términos tanto relativos como absolutos su aporte al Gini laboral entre 1992 y 2003, dado que dicha fuente aumentó su contribución al coeficiente de Gini en 0,0705 puntos. Al respecto, el cuadro V.3.3e muestra que este proceso estuvo sobre todo asociado al incremento de la correlación de la distribución del ingreso con la de los ingresos familiares totales (R); si bien

también fue de signo positivo la variación de la desigualdad interna (G) y la participación de los ingresos laborales en el total (S). En general, este comportamiento resulta consistente en lo que respecta tanto a los ingresos salariales originados en medianas y grandes empresas como a las utilidades de los profesionales cuenta propia, pero no así en el caso de las ganancias empresarias de los patrones medianos y cuasi-formales representados por la muestra, quienes -en el balance del período estudiado- no registran un papel significativo en el cambio de la desigualdad¹¹⁴. Por otra parte, el relativo aporte generado por la intradesigualdad (G) encuentra explicación de manera exclusiva por los diferenciales de ingresos al interior de la categoría asalariada, condicionada por los niveles de productividad y de salarios de grandes establecimientos como de medianas empresas cuasi-formales. En su conjunto, estos comportamientos permiten inferir -más allá de algunas excepciones- una mayor concentración de hogares con ingresos de estos sectores en las posiciones más altas de la estratificación social al final del período en comparación con el inicio de la década. Es decir, a menor pérdida o incluso mayor concentración de ingresos provenientes de actividades laborales del sector formal, mejor habría sido la posición en la estratificación social por parte los hogares que pudieron acceder a los mismos. En otros términos, esta tendencia estaría indicando una mayor capacidad de los ingresos del sector más dinámico y estructurado de la economía para predecir la posición del hogar en la estructura social.

(ii) En forma complementaria, el empleo en el sector público “modernizado” habría operado en igual sentido, es decir, haciendo un aporte tanto absoluto como relativo al coeficiente de Gini durante el período 1992-2003 -de 0,0463 puntos excluyendo los planes sociales de empleo-. En términos generales, el comportamiento de los factores que fueron estructurando este resultado fue relativamente similar al del sector privado formal asalariado¹¹⁵. En efecto, el aumento observado encuentra explicación tanto en el incremento de la concentración de los ingresos lograda por los hogares perceptores de los mismos (S) como en su mayor correlación positiva con la distribución general del ingreso familiar (R), así como también por el efecto interacción entre ambos factores (R*S). Es decir, también aquí es razonable suponer que los hogares con acceso a estos ingresos

¹¹⁴ A diferencia de las categorías restantes los patrones del sector formal contribuyeron a un patrón menos regresivo de distribución de ingresos laborales. Esto, en realidad, más como resultado de la pérdida de masa de ingresos en dicha fuente que por una transformación de relevancia en la categoría de inserción.

¹¹⁵ Los ingresos familiares obtenidos de las remuneraciones por empleo en el sector público nacional, provincial o municipal aumentaron su contribución a la desigualdad, con un alcance casi similar en comparación a lo ocurrido en los salarios del sector privado formal: mientras que el aporte a la desigualdad de los ingresos de empleo público se incrementó en 0,0427 puntos del Gini, el aumento de los salarios privados formales fue de 0,0544 puntos durante el mismo período (véase cuadro V.3.3e).

laborales lograron una tasa más alta de movilidad económica ascendente. Por otra parte, resulta relevante observar que si se incluyen en el análisis los ingresos provenientes de los programas sociales de empleo, se evidencia en realidad muy poca diferencia a favor de un patrón más progresivo de distribución del ingreso (la variación del aporte en ese caso es de 0,0427 puntos, es decir, observándose una diferencia de apenas 0,0036), estando esto motivado por un menor aumento de la correlación con la distribución del ingreso general¹¹⁶.

(iii) En dirección opuesta al comportamiento de los “sectores modernizados”, el sector informal empobrecido tendió a neutralizar durante el período buena parte de los aumentos generados¹¹⁷. En cuanto a las fuentes de este comportamiento (aporte con signo negativo al aumento de la desigualdad), se destaca el hecho de que si bien el mismo estuvo movilizado por las cuatro categorías consideradas, la mayor variación tuvo lugar en las utilidades generadas por los trabajadores cuenta propia. En cuanto a los componentes que explican este comportamiento, se destacan casi en todos los casos –y en sentido opuesto a lo ocurrido en los sectores modernos– una pérdida de participación por parte de los ingresos generados por el sector (S) y un mayor distanciamiento de los ingresos de estas fuentes con respecto a la distribución de los ingresos familiares (R). De esta forma, el alejamiento del ordenamiento de hogares según ingresos informales respecto al ordenamiento de los mismos según el ingreso total, estaría dando cuenta de una mayor concentración de ingresos del sector informal en los hogares más pobres, mientras que su incidencia en los hogares de estratos más altos sería cada vez menor. Esto revela la asociación cada vez más directa entre la informalidad y la pobreza, siendo cada vez menos habituales las combinaciones de ingresos formales e informales dentro de una misma unidad doméstica. En este punto, cabe recordar el proceso de mutación que fueron sufriendo los empleos cuasi-informales tradicionales, transformados ahora en trabajos de indigencia. Al mismo tiempo, el aumento observado en la intradesigualdad resultó en general poco relevante, dando cuenta así de un deterioro relativamente generalizado de los ingresos familiares generados al interior del sector.

De este modo, el balance final describe una tendencia constante en el tiempo: la política económica promotora de una activa modernización de sectores dinámicos a nivel internacional y

¹¹⁶ Esto, dado que los programas estuvieron focalizados entre los estratos sociales más bajos de la estructura social (véase Apéndice 6).

¹¹⁷ Si bien los sectores modernos aportaron en su conjunto 0,1168 puntos al aumento del coeficiente de Gini (representando este aporte el 226% del aumento total), el sector informal operó en sentido opuesto restando 0,0533 puntos al cambio del Gini (es decir, contribuyendo en un 107,5% en un sentido opuesto) –véase también cuadro V.3.2-.

de carácter oligopólico a nivel del mercado interno –incluyendo al propio Estado modernizado– fue generando una mayor concentración del ingreso familiar a favor de los hogares vinculados directa o indirectamente a dichas actividades (véase Capítulo IV.2). Esto ocurrió al mismo tiempo que tenía lugar un desplazamiento a la marginalidad económica y político-institucional de amplios sectores modernos, cuasi-informales e informales tradicionales, sin que opere un proceso de absorción de los recursos humanos y productivos concentrados en los mismos. Los cambios internos en cada uno de los agregados socio-económicos ayudan a comprender los procesos ocurridos en términos de patrón de distribución.

A partir de los datos hasta acá expuestos, se puede inferir que no solamente ganaron en participación económica los sectores modernos – privado formal y público- sino que los mismos se volvieron más pro-inequidad, no pudiendo incluir a los excedentes de fuerza de trabajo a la dinámica de acumulación primaria. Si bien esto se deduce –entre otros factores- a través del indicador de correlación de los sectores modernos – y de su evolución a lo largo del tiempo- el apartado siguiente hace referencia –más explícitamente- a la capacidad redistributiva que posee cada una de las fuentes de ingreso, sectores económicos y formas de inserción ocupacional. Se podrá observar que la información exhibida en el apartado siguiente -acerca del efecto en la distribución del ingreso de un cambio en el volumen de ingresos de una fuente o sector específico- está en correspondencia con los hallazgos aquí presentados.

V.4. LA INCIDENCIA DE LAS FUENTES DE INGRESO, LOS SECTORES ECONÓMICOS Y CATEGORÍAS DE INSERCIÓN EN LOS NIVELES DE DESIGUALDAD: UN BREVE ANÁLISIS DEL IMPACTO REDISTRIBUTIVO DE INTERVENCIONES ALTERNATIVAS.

Los responsables de la implementación de políticas y programas sociales deben enfrentarse constantemente a los problemas inherentes a su evaluación, y es ampliamente sabido que esto no resulta tarea sencilla.

Según los especialistas, existen múltiples tipos de evaluación: se puede evaluar en diferentes momentos, distintos objetos, con diversos alcances, con diferentes responsables e involucrados en el proceso. La diversidad de evaluaciones posibles excede los objetivos de la presente investigación. Sin embargo, sí nos resulta relevante destacar que el ejercicio propuesto puede ser de utilidad para llevar a cabo una evaluación de efectos o de impactos. Esto es, la descomposición del índice de Gini según fuentes, sectores económicos o categorías de inserción

ocupacional permite además analizar los cambios distributivos ocurridos en la realidad luego de la implementación de una determinada política –es decir, la captación de un nuevo estado en el patrón de distribución de los ingresos luego de llevarse a cabo la intervención-.

En numerosas oportunidades la evaluación de los programas se centra en los cambios en el bienestar de aquellos alcanzados por la intervención, sin considerar en ningún caso el bienestar de los no pobres – aunque quienes se sitúan apenas por encima de la línea de pobreza pueden ser altamente vulnerables-. De este modo, la evaluación de los programas queda acotada a la población alcanzada por los mismos, perdiendo de vista una visión más completa de la estructura social y de la distribución de las condiciones de vida.

El ejercicio que se presenta en este apartado ofrece una alternativa en la que se tienen en cuenta los beneficios alcanzados por todos los miembros de la sociedad. En otras palabras, este apartado presenta un ejercicio sencillo y flexible para evaluar los programas sociales y las políticas públicas que difiere bastante del concepto tradicional basado en la medición de la pobreza (Wodon y Yitzhaki, 2002). Cabe aclarar que en los ejercicios de simulación propuestos, dada la limitación de información en la fuente de datos utilizada, no hacemos especial hincapié en programas sociales y políticas específicas¹¹⁸. En cambio, se suponen incrementos o disminuciones (a raíz de un impuesto sobre determinada fuente de ingreso) de los distintos tipos de ingreso, manteniendo el resto constante; o, en su lugar, transferencias entre dos o tres sectores económicos.

En el presente apartado, se especificarán –en primer lugar- algunos aspectos metodológicos del ejercicio propuesto. En segundo lugar, se hará referencia a la información obtenida de la elasticidad de las diversas fuentes de ingreso y formas de inserción con respecto al Gini general. A través del indicador de elasticidad, se evalúa la capacidad de los distintos tipos de ingreso para incidir en el nivel de desigualdad. En tercer lugar, nos centramos en el efecto distributivo que tendría un cambio en los ingresos familiares provenientes de los distintos sectores y formas de inserción. Con este objetivo, planteamos cinco modelos de simulación alternativos y el efecto de cada una de esas intervenciones en el nivel de desigualdad. La lectura de los datos aportará elementos para comprender la incidencia de cada sector y categoría en el patrón de distribución

¹¹⁸ Sólo en el modelo de simulación 5 se supone una modificación en los ingresos provenientes de programas sociales de empleo. Esto se realiza únicamente para el año 2003, dado que en los restantes años – debido a la poca envergadura que adquieren estos programas- no se estima el volumen de ingresos generados en el sector público excluyendo los programas sociales de empleo.

de los ingresos durante el período bajo análisis. Cabe aclarar que, en este punto, nos centramos en los efectos redistributivos de intervenciones simuladas, pasando por alto su posible impacto en el crecimiento económico y en los niveles de pobreza e indigencia.

V.4.1 El modelo teórico-metodológico

El desglose del coeficiente de Gini según fuentes de ingreso, sectores y categorías económico-ocupacionales permite una forma sencilla de evaluar el impacto en la desigualdad que tendría un cambio porcentual marginal igual para todas las unidades familiares producido en la renta procedente de una fuente determinada.

Tal como se expone en Wodon y Yitzhaki (2002), el impacto para todas las unidades familiares del incremento de la renta procedente de la fuente k de modo que y_k se multiplica por $(1+e_k)$, en donde e_k es el factor de cambio y tiende a cero, será:

$$\frac{\partial G_y}{\partial e_k} = S_k (R_k * G_k - G_y) \quad (1)$$

En otras palabras, la ecuación anterior estaría indicando el *cambio absoluto en el coeficiente de Gini* por un cambio del 1% en una determinada fuente de ingresos.

Esta ecuación se puede expresar de otra forma para mostrar que el cambio porcentual en la desigualdad debido a un cambio porcentual marginal en la renta procedente de la fuente k es igual a la contribución de dicha fuente al índice de Gini menos su contribución a la renta total. En fórmulas:

$$\frac{\partial G_y / \partial e_k}{G_y} = \frac{S_k (R_k * G_k - G_y)}{G_y} = \frac{S_k * R_k * G_k}{G_y} - S_k \quad (2)$$

Mientras que la ecuación (1) hacía referencia al *cambio absoluto en el coeficiente de Gini* por un cambio en el 1% en una fuente determinada, la ecuación (2) indica el *cambio porcentual en el coeficiente de Gini* ante una alteración semejante.

Adicionalmente, cabe tener en cuenta que:

$$\text{GIE (elasticidad con respecto a la renta de Gini)} = \eta_l = \frac{R_k * G_k}{G_y} \quad (3)$$

Sintetizando y reemplazando los componentes de la elasticidad en la ecuación (2), *el cambio porcentual* en el coeficiente de Gini ante una alteración del 1% en una fuente determinada, puede expresarse como:

$$\frac{\partial G_y / \partial e_k}{G_y} = S_k (\eta - 1) \quad (4)$$

El impacto sobre la desigualdad que genera un cambio en el ingreso procedente de una fuente depende de la *elasticidad con respecto a la renta de Gini (GIE)* de dicha fuente¹¹⁹.

Para los evaluadores de política es fundamental entender el comportamiento de la elasticidad Gini del ingreso. Por este motivo, en el cuadro siguiente (V.4.1), se sintetiza la manera en que se interpretan los valores de la elasticidad (GIE).

La elasticidad de un tipo de ingreso con respecto al coeficiente de Gini indica en qué medida dicho índice se ve afectado por un cambio en el ingreso medio total resultante de un cambio proporcional en una fuente determinada. De tal manera que si una fuente de ingresos tiene una GIE = 1 significa que se mueve perfectamente sincronizada con el ingreso total, por lo que un cambio en la fuente no afecta a la desigualdad global. En cambio, una fuente con una GIE mayor que 1 indica que cualquier incremento del ingreso en dicha fuente tendrá como resultado un nivel de desigualdad mayor (véase cuadro V.4.1), esto debido a que los cambios en esa fuente afectan más, en términos porcentuales, a la parte más rica de la población; en tanto que una fuente con una GIE menor que 1 implica que el aumento en el margen de la renta procedente de esa fuente reducirá la desigualdad (véase cuadro V.4.1), y esto debido a que su comportamiento afecta más a la parte más pobre de la población. Una fuente con una GIE igual a cero no tiene correlación con el ingreso total (es el caso, por ejemplo, de una asignación universal)¹²⁰.

Cuando se desea conocer el impacto de cambios en las tasas impositivas en el coeficiente de Gini la interpretación de la GIE se invierte, debido a que el pago de tributos merma el presupuesto de los hogares (véase cuadro V.4.1). Señalamos anteriormente que en una fuente de ingreso con GIE

¹¹⁹ $GIE = R_k * G_k / G_y$. En donde, R_k es la correlación de la fuente con el ingreso total; G_k el índice de Gini de la fuente y G_y el índice de Gini global. Como se observa, el indicador de elasticidad se vincula estrechamente al grado en que el ordenamiento de los hogares según fuente de ingresos se acerque o se aleje del ordenamiento de los hogares según el ingreso total. Las fuentes que incrementan la desigualdad se correlacionarían “intensamente” con el ingreso total; de esta forma, un incremento en los sectores o fuentes que benefician más a los más favorecidos profundizaría la desigualdad.

¹²⁰ Todas las GIE están normalizadas por la unidad monetaria de ingreso, por lo que no dependen de la magnitud de la fuente. Por consiguiente, las GIE se pueden utilizar para formular recomendaciones políticas, ya que es posible comparar las GIE de una fuente de ingresos con la GIE de otra fuente.

mayor que 1, un aumento en la misma incrementará el nivel de desigualdad. En cambio, si lo que aumentamos es el impuesto sobre dicha fuente, los hogares obtendrán una menor cantidad de percepciones de este tipo y la desigualdad, por el contrario, se reducirá. Del mismo modo, habíamos mencionado que al aumentar los ingresos familiares de una fuente con GIE menor que 1, el patrón de distribución se hará más progresivo. Por ende, si disminuimos los impuestos gravados sobre dicha fuente el valor del coeficiente de Gini se reducirá. Por el contrario, si aumentamos los impuestos sobre una fuente con GIE menor que 1, el resultado será un patrón de distribución de los ingresos aún más regresivo.

Cuadro V.4.1. Interpretación de la elasticidad Gini (GIE) de una fuente de ingreso, en relación al aumento o reducción de la desigualdad.

	GIE < 1	GIE > 1
Fuente de ingreso Incremento marginal del ingreso de la fuente <i>k</i> Reducción marginal del ingreso de la fuente <i>k</i>	Disminuye Aumenta	Aumenta Disminuye
Impuestos sobre la fuente de ingreso Incremento marginal del impuesto Reducción marginal del impuesto	Aumenta Disminuye	Disminuye Aumenta

Fuente: Desigualdad y Bienestar Social (Wodon y Yitzhaki, 2000)

V.4.2 Capacidad redistributiva de las fuentes de ingreso, sectores y categorías de inserción laboral.

Para los fines de la política pública, resulta particularmente relevante disponer de información que dé cuenta de la capacidad de las fuentes de ingreso para alterar el nivel de la desigualdad total (Medina y Galván; 2008). Con este objetivo se expone a continuación la estimación del indicador de elasticidad¹²¹ para los años seleccionados del período bajo análisis: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003. Para una mayor síntesis de la información, se presentan los distintos tipos de ingresos laborales y no laborales en un mismo cuadro.

Cabe recordar que una elasticidad Gini menor que la unidad estaría indicando que un cambio marginal de los ingresos de dicha fuente generaría un efecto de redistribución progresiva. En caso contrario, en una fuente con elasticidad mayor que la unidad se esperaría que aumentos en ese

¹²¹ Cabe aclarar que los datos aquí presentados sobre las elasticidades Gini surgen de aplicar la ecuación 3 (véase V.4.1) en cada una de las fuentes de ingreso, sectores y categorías de inserción. Es pertinente destacar que el indicador de elasticidad permite aislar el efecto del peso de cada fuente de ingreso al evaluar políticas alternativas.

ingreso produzcan incrementos en el índice de Gini (véase cuadro V.4.1). Por su parte, en caso de que los coeficientes de elasticidad sean cercanos a la unidad su efecto sería neutro.

Apoyados en esta técnica y con el objetivo de evaluar la capacidad de cada fuente de ingreso laboral, no laboral, sector económico y categoría de inserción para alterar el nivel de desigualdad, el cuadro V.4.2 y el gráfico V.4.1 presentan las elasticidades correspondientes para cada año considerado en el análisis.

1) En primer lugar, observamos que los ingresos laborales de los hogares presentaron elasticidades mayores a 1 a lo largo del período, mientras que fueron menores a 1 en los ingresos no laborales. De este modo, se revela que un incremento en las fuentes de ingreso laboral generaría un aumento en la desigualdad; a la vez que un ascenso en los ingresos no laborales tendería a reducirla. Sin embargo, las elasticidades difieren al interior de los mercados agregados.

2) Las elasticidades superiores correspondientes a las fuentes de ingreso del sector formal dan cuenta de la relevancia de estos ingresos como “incrementadores” del nivel de desigualdad. En particular se destaca el cambio de sentido en la elasticidad de los ingresos salariales y el carácter altamente regresivo que presentan aumentos marginales en los ingresos de patrones formales y cuenta propia profesionales. En igual sentido se comporta la elasticidad de los ingresos salariales generados en el sector público.

3) En sentido contrario, incrementos en el sector informal del empleo funcionaron, cada vez con mayor intensidad, como mecanismos de disminución de la desigualdad, reflejando así su carácter “pro pobre”. La disminución continua de los niveles de elasticidad inferiores a 1 refleja no sólo el papel “reductor” que tuvo sobre la desigualdad esta fuente de ingreso, sino sobre todo, su cambio de composición y perfil al interior de la estructura socio-productivo, intensificándose aún más ese papel “compensador”. Este comportamiento tiene lugar en particular debido al papel de los salarios de este sector y a las utilidades generadas por actividades cuenta propia y el servicio doméstico.

4) En cuanto a las fuentes de ingresos no laborales de los hogares es posible observar comportamientos también diferentes y cambios relevantes a su interior durante el período. En primer lugar, se destaca el efecto redistributivo de incrementos marginales en las jubilaciones o pensiones, aunque cabe destacar que dicho efecto de redistribución progresiva es cada vez de menor intensidad a lo largo de la década. En segundo lugar, el papel inicialmente regresivo de las

otras transferencias, para luego asumir un marcado papel como “reductor” de la desigualdad. Y, por último, el claro efecto “concentrador” de los ingresos percibidos en concepto de rentas inmobiliarias y utilidades financieras.

Cuadro V.4.2. Elasticidad con respecto a la desigualdad global según fuentes de ingreso. Gran Buenos Aires: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003.

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	1,1411	1,2051	1,2955	1,2833	1,3262
Asalariados formales	0,9001	1,0040	0,9672	1,0577	1,1233
Patrones formales	2,3634	2,2014	2,1409	2,0634	2,0515
Cuenta propia profesionales	1,7245	1,9946	2,1409	2,0194	1,8987
Sector Público (excluye Programas sociales)	1,0599	0,9919	1,1031	1,1773	1,4725
<i>Programas sociales de empleo</i>					-0,7743
Sector Informal	0,9165	0,8826	0,7466	0,6114	0,6343
Asalariados informales	0,6854	0,6094	0,3043	0,3399	0,3848
Patrones informales	1,9386	1,7762	1,5420	1,4595	1,6348
Cuenta propia informales	0,8863	0,8078	0,8159	0,5988	0,5763
Servicio doméstico	0,1400	0,1925	-0,1864	-0,0300	-0,0617
Laborales ocupación no principal	1,6512	1,4583	1,1485	1,3455	1,2604
Total de ingresos laborales	1,1015	1,0915	1,1100	1,0977	1,1358
Jubilación y pensión	-0,0364	0,0444	0,2985	0,2390	0,3616
Rentas y utilidades	1,7457	1,6055	1,4460	1,6322	1,1135
Otras transferencias	1,2159	1,3836	0,3814	0,8525	0,2845
Total de ingresos no laborales	0,3753	0,5008	0,4457	0,5089	0,4045

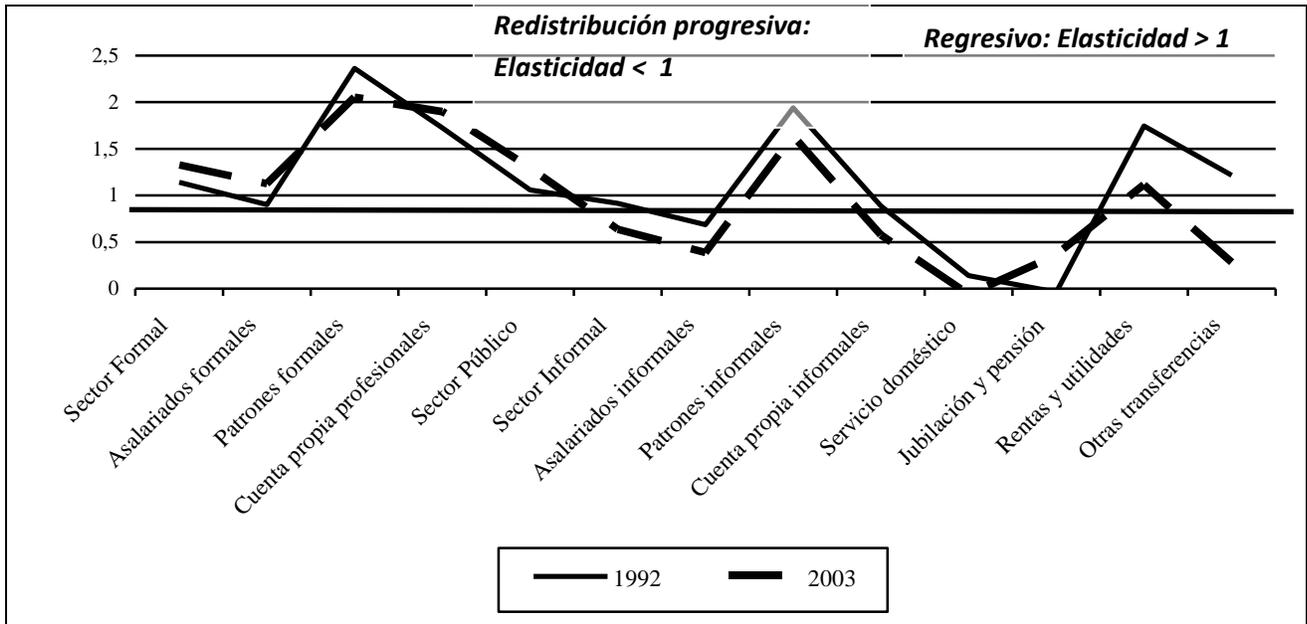
Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Nota: En la estimación correspondiente al sector público en los años 1992 a 2001 no se excluyen los ingresos provenientes de programas sociales, dado que se considera que en dichos años la incidencia de los mismos no ha sido significativa. En cambio, sí se excluyen los ingresos provenientes de planes sociales como ocupación principal en el año 2003.

De esta manera, en la comparación punta a punta del período estudiado, se muestran como elementos de mayor relevancia el incremento de la elasticidad para las actividades laborales de los hogares con inserción en el sector formal y el descenso de las correspondientes al sector informal. Este marcado y crecientemente divergente comportamiento estaría dando cuenta de una transformación en la estructura productiva que tendría incidencia – según lo señalado en los primeros apartados de este capítulo- en el patrón de distribución. Resulta evidente que se ha ido perdiendo la relativa equidad funcional que existía inicialmente entre las inserciones laborales de los hogares de tipo asalariadas formales, asalariadas informales y cuenta propia no formales. Uno de los resultados principales de este proceso son las inserciones laborales informales cada vez más precarias y marginales, de modo que sólo aumentos en estos ingresos habrían tenido una

incidencia positiva en el nivel de bienestar de los hogares pobres, y por ende, en el patrón de distribución de los ingresos. Por su parte, se intensifica el efecto regresivo en la desigualdad de un incremento de los ingresos de empleo público, comportándose el mismo de modo similar al sector privado formal.

Gráfico V.4.1. Elasticidad con respecto a la desigualdad global según fuentes de ingreso. Gran Buenos Aires: 1992 y 2003.



Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Mayo 1992 y 2003).

V.4.3. Ejercicios de aplicación de la descomposición del Gini por fuentes de ingreso para la evaluación de políticas.

En lo anterior se ha presentado la evolución de la elasticidad de cada una de las fuentes, sectores y categorías ocupacionales a lo largo del período bajo análisis. La evidencia empírica dio cuenta de la incidencia redistributiva que tendría cada uno de los tipos de ingreso -en cada uno de los años seleccionados-. Mientras que los sectores formal y público – modernos- funcionaron, cada vez más, como “intensificadores” de una distribución regresiva, el sector informal tuvo, cada vez con mayor intensidad, un papel “compensador” de desigualdades – esto es así, dado la mutación sufrida al interior del mismo, siendo cada vez más un sector empobrecido y vinculado a los estratos sociales más desfavorecidos de la estructura social-.

En lo que sigue, teniendo en cuenta la información empírica antes expuesta, se ensayarán políticas alternativas de redistribución, evaluando el resultado de cada una de ellas.

Para cada simulación se exhibe el cuadro correspondiente que indique el resultado de la misma en términos de desigualdad (cuadros V.4.3 a V.4.7) y, asimismo, en los cuadros generales V.4.8 y V.4.9 (presentados al final del apartado), se presentan los resultados correspondientes a los cambios absolutos y relativos en el coeficiente de Gini ante alteraciones del 1% en los ingresos que reciben los hogares de cada una de las fuentes, sectores y categorías de inserción¹²². Adicionalmente, dichos cuadros exponen los valores de la elasticidad para cada una de las fuentes, sectores y categorías de inserción¹²³. Si bien en el presente capítulo se exhibe la información correspondiente a los años 1992 y 2003, los cuadros A.7.1 a A.7.3 del Apéndice 7 completan la información para el resto de los años seleccionados en este estudio.

Modelo de simulación 1: Aumento o disminución del 1% de los ingresos familiares que provienen del sector formal, manteniendo constante el resto de los ingresos.

Tal como se mencionó anteriormente, las elasticidades superiores correspondientes a las remuneraciones familiares del sector formal dan cuenta de la relevancia de estos ingresos como “incrementadores” del nivel de desigualdad¹²⁴. Los datos del año 1992 indican que un cambio en el 1% de los ingresos generados en el sector formal (manteniendo constante el resto de los ingresos) incrementarían el Gini en 0,0239 (en valores absolutos) y, en términos relativos, en un 5,67% de su valor. Sin embargo, es pertinente destacar que los ingresos familiares que se generan en el sector más estructurado de la economía son aún más “intensificadores” de la desigualdad en el año 2003 (véase cuadros V.4.3, V.4.8 y V.4.9). Un cambio del 1% en las remuneraciones familiares del sector formal hubiese incrementado aún más la desigualdad al final del período bajo análisis (en un 13,63%).

Por el contrario, el Gini se hubiese reducido en los montos indicados ante una disminución del 1% en los ingresos familiares provenientes del sector privado formal, dando lugar a una mejora

¹²² En los cuadros V.4.8 y V.4.9 se exhibe el impacto en el coeficiente de Gini de un incremento del 1% en cada una de las fuentes, sectores o categorías, manteniendo constante los restantes tipos de ingreso.

¹²³ En este apartado se buscará hacer una lectura conjunta de la incidencia que tendría en el Gini un cambio en las distintas fuentes, sectores y categorías y, asimismo, la correspondiente elasticidad de cada tipo de ingreso. Sin embargo, cabe recordar que si bien las columnas 2 y 3 de los cuadros V.4.8 y V.4.9 proporcionan información más clara y sencilla para el análisis que queremos desarrollar, es el indicador de la elasticidad el que logra aislar el efecto del peso que tiene cada tipo de ingreso al momento de evaluar intervenciones y políticas alternativas.

¹²⁴ En particular se destaca el carácter altamente regresivo que presentan aumentos marginales en los ingresos familiares provenientes de patrones formales y cuenta propia profesionales.

en términos de equidad. Es decir, un incremento del 1% en la tasa impositiva sobre los ingresos formales -en el año 2003- hubiera hecho descender la desigualdad un 13,63%.

Cuadro V.4.3. Cambios en el coeficiente de Gini por un aumento del 1% en los ingresos familiares provenientes del sector formal. Gran Buenos Aires: 1992 y 2003

	Var absoluta en el Gini		Var porcentual en el Gini	
	1992	2003	1992	2003
Sector Formal	0,0239	0,0663	5,67	13,63

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992 y 2003).

Modelo de simulación 2: Aumento o disminución del 1% de los ingresos familiares que provienen de los sectores modernos (privado formal y público), manteniendo constante el resto de los ingresos.

Algo similar a lo mencionado para los ingresos familiares generados en el sector privado formal ocurre para las remuneraciones percibidas por empleo público. En primer lugar, se exhiben elasticidades mayores a 1 y, asimismo, un incremento de la misma entre puntas del período¹²⁵. Esto estaría indicando que la característica del sector público como “incrementador” de la desigualdad se acentúa entre los años 1992 y 2003, intensificando cada vez más el patrón de distribución regresivo existente.

De esta manera, si en el año 1992 los ingresos familiares generados en el sector público y privado formal hubiesen aumentado en un 1% -en ambos casos-, el Gini hubiera aumentado en un 6,2% (5,67% + 0,53%) (pasando de 0,4225 a alcanzar un valor de 0,4487). Sin embargo, si simulamos la misma variación para el año 2003, el aumento de la desigualdad hubiera sido aún mayor: el Gini hubiese aumentado un 19,31% (13,63 % + 5,68%) –véase cuadros V.4.4, V.4.8 y V.4.9-.

En contraposición, la magnitud de la incidencia en el Gini hubiese sido similar – pero esta vez disminuyendo el Gini- si los ingresos familiares generados en el sector privado formal y público se hubiesen reducido – en cada caso- un 1%. Es decir, un incremento del 1% en los impuestos a ambas formas de inserción en el año 2003, hubiesen disminuido el Gini en un 19,31%. Esto indica que, en comparación al modelo de simulación anterior, esta alternativa de intervención es

¹²⁵ El recálculo del Sector Público excluyendo los Programas Sociales de Empleo se realizó únicamente para el año 2003, considerándose irrelevante en los años anteriores dada la escasa envergadura que adquirieron tales programas.

aún más redistributiva, y podríamos agregar que lo sería aún más si el monto recaudado se transfiriera a fuentes de ingreso con capacidad para mejorar el grado de equidad -esto es, fuentes de ingreso con GIE menor a la unidad- (véase modelos de simulación 4 y 5).

Cuadro V.4.4. Cambios en el coeficiente de Gini por un aumento del 1% en los ingresos familiares provenientes del sector formal y en los generados en el sector público. Gran Buenos Aires: 1992 y 2003

	Var absoluta en el Gini		Var porcentual en el Gini	
	1992	2003	1992	2003
Sector Formal	0,0239	0,0663	5,67	13,63
Sector Público	0,0023	0,0276	0,53	5,68
Resultado simulación	0,0262	0,0939	6,20	19,31

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992 y 2003).

Modelo de simulación 3: Aumento o disminución sólo del 1% de los ingresos familiares generados en el sector informal, manteniendo constante el resto de los ingresos de los hogares.

En sentido contrario a los ingresos familiares generados por sectores modernos –privado formal y público-, incrementos en las remuneraciones familiares del sector informal del empleo funcionaron, cada vez con mayor intensidad, como mecanismos de disminución de la desigualdad. Esto dado que los cambios en este tipo de ingresos afectan, cada vez con mayor intensidad, a la parte más pobre de la población.

Mientras que en el año 1992 un incremento del 1% de los ingresos familiares generados por el sector menos estructurado de la economía hubiese disminuido el índice de Gini en un 2,62% (pasando de un valor de 0,4425 a 0,3117), la alteración del 1% en el volumen de este tipo de ingresos familiares en el 2003 hubiera sido aún más redistributiva (el coeficiente de desigualdad hubiese disminuido 0,0407 puntos, o lo que es lo mismo, hubiese descendido un 8,36%) –véase cuadro V.4.5, V.4.8 y V.4.9-.

Por el contrario, si los ingresos provenientes de este sector se hubiesen reducido (tanto en el año 1992 como en el 2003), el patrón de distribución de los ingresos hubiese sido aún más regresivo.

Cuadro V.4.5. Cambios en el coeficiente de Gini por un aumento del 1% en los ingresos familiares provenientes del sector informal. Gran Buenos Aires: 1992 y 2003

	Var absoluta en el Gini		Var porcentual en el Gini	
	1992	2003	1992	2003
Sector Informal	-0,0111	-0,0407	-2,62	-8,36

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992 y 2003).

Modelo de simulación 4: Descenso del 1% de los ingresos familiares provenientes de sectores modernos (privado formal y público) y aumento del 1% de aquellos generados en el sector informal.

Si en el año 1992, se hubiese intervenido de tal forma que tanto los ingresos familiares generados en el sector formal como en el público hubiesen descendido un 1%- en ambos sectores- y aquellos generados en el sector informal hubieran aumentado en la misma proporción, el coeficiente de desigualdad hubiese mejorado en un 8,82%. Si la misma intervención la simulamos para el año 2003, la incidencia en el patrón de distribución hubiese sido aún más favorable, esto reflejado en un descenso de un 27,67 % del coeficiente de Gini (véase cuadro V.4.6).

Esto revela un aumento de la brecha entre los sectores modernos y tradicionales de subsistencia durante el período objeto de estudio. Cada vez con mayor intensidad, los sectores modernos incrementan la desigualdad y el sector de subsistencia la reduce. Por lo tanto, si intervenimos de tal forma que un incremento en los impuestos sobre los sectores modernos se traslada a un aumento de los ingresos familiares generados en el sector menos estructurado de la economía, entonces el patrón de distribución se hará un poco más progresivo. Y, dado el aumento de la brecha intersectorial a lo largo del período bajo estudio, este tipo de intervención será más efectiva aún en el año 2003.

Cuadro V.4.6. Cambios en el coeficiente de Gini por un aumento del 1% en los ingresos familiares provenientes del sector informal y descenso de la misma magnitud en los sectores privado formal y público. Gran Buenos Aires: 1992 y 2003

	Var absoluta en el Gini		Var porcentual en el Gini	
	1992	2003	1992	2003
<u>Sector Formal</u>	-0,0239	-0,0663	-5,67	-13,63
<u>Sector Público</u>	-0,0023	-0,0276	-0,53	-5,68
<u>Sector Informal</u>	-0,0111	-0,0407	-2,62	-8,36
Resultado simulación	-0,0373	-0,1346	-8,82	-27,67

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992 y 2003).

Modelo de simulación 5: Descenso del 1% de los ingresos familiares provenientes de sectores modernos (privado formal y público) y aumento del 1% de aquellos provenientes de programas sociales de empleo.

Dada la escasa relevancia de los programas sociales de empleo en el año 1992, este ejercicio de simulación se realiza sólo para el 2003. Si al finalizar el período bajo estudio, se hubiesen reducido los ingresos familiares provenientes del sector formal y público en un 1% en ambos casos –por ejemplo, a través de incrementos en las tasas impositivas-, y parte del monto recaudado se hubiese destinado a aumentar en un 1% las percepciones de programas sociales de empleo, el nivel de desigualdad hubiese mejorado en un 21,22% (el coeficiente de Gini hubiese descendido 0,1032 puntos) –véase cuadro V.4.7-.

Si bien la intervención propuesta es progresiva en términos de equidad, cabe señalar que su potencial para generar mejoras distributivas es más acotado que en el modelo de simulación anterior -en el cual parte de los ingresos se trasladaban hacia el sector informal-. Esto debido al modesto peso relativo que los ingresos de programas sociales de empleo tienen en el total de recursos monetarios generados por la economía (véase cuadro A.6.1 del Apéndice 6).

Cuadro V.4.7. Cambios en el coeficiente de Gini por un aumento del 1% en los ingresos familiares provenientes de los programas sociales de empleo y descenso de la misma magnitud en los sectores privado formal y público. Gran Buenos Aires: 2003

	Var absoluta en el Gini	Var porcentual en el Gini
<u>Sector Formal</u>	-0,0663	-13,63
<u>Sector Público</u>	-0,0276	-5,68
<u>Prog. sociales de empleo</u>	-0,0093	-1,91
Resultado simulación	-0,1032	-21,22

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 2003).

Cuadro V.4.8. Cambios en el coeficiente de Gini por un cambio del 1% en cada fuente/sector/categoría y elasticidades correspondientes. Gran Buenos Aires: 1992

	Elasticidad	Var absoluta en el Gini por un cambio del 1% en la fuente de ingresos	Var porcentual en el Gini por un cambio del 1% en la fuente de ingresos	Gini simulado (Gini 1992 = 0,4225)
Sector Formal	1,1411	0,0239	5,67	0,4464
Asalariados formales	0,9001	-0,0137	-3,23	0,4088
Patrones formales	2,3634	0,0278	6,58	0,4503
Cuenta propia profesionales	1,7245	0,0091	2,16	0,4316
Sector Público	1,0599	0,0023	0,53	0,4247
Sector Informal	0,9165	-0,0111	-2,62	0,4114
Asalariados informales	0,6854	-0,0119	-2,82	0,4106
Patrones informales	1,9386	0,0182	4,31	0,4407
Cuenta propia informales	0,8863	-0,0071	-1,68	0,4154
Servicio doméstico	0,1400	-0,0110	-2,60	0,4115
Laborales ocup. no ppal	1,6512	0,0196	4,64	0,4421
Total de ing. laborales	1,1015	0,0369	8,73	0,4594
Jubilación y pensión	-0,0364	-0,0432	-10,23	0,3793
Rentas y utilidades	1,7457	0,0036	0,85	0,4261
Otras transferencias	1,2159	0,0027	0,64	0,4252
Total de ing no laborales	0,3753	-0,0369	-8,73	0,3856

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992).

Cuadro V.4.9. Cambios en el coeficiente de Gini por un cambio del 1% en cada fuente/sector/categoría y elasticidades correspondientes. Gran Buenos Aires: 2003

	Elasticidad	Var absoluta en el Gini por un cambio del 1% en la fuente de ingresos	Var porcentual en el Gini por un cambio del 1% en la fuente de ingresos	Gini simulado (Gini 2003 = 0,4865)
Sector Formal	1,3262	0,0663	13,63	0,5528
Asalariados formales	1,1233	0,0195	4,00	0,5059
Patrones formales	2,0515	0,0241	4,96	0,5106
Cuenta propia profesionales	1,8987	0,0185	3,80	0,5050
Sector Público (excl. Prog. soc)	1,4725	0,0276	5,68	0,5141
<i>Prog. sociales de empleo</i>	-0,7743	-0,0093	-1,91	0,4772
Sector Informal	0,6343	-0,0407	-8,36	0,4458
Asalariados informales	0,3848	-0,0220	-4,53	0,4644
Patrones informales	1,6348	0,0099	2,04	0,4964
Cuenta propia informales	0,5763	-0,0212	-4,35	0,4653
Servicio doméstico	-0,0617	-0,0103	-2,12	0,4762
Laborales ocup. no ppal	1,2604	0,0074	1,52	0,4939
Total de ing. laborales	1,1358	0,0538	11,06	0,5403
Jubilación y pensión	0,3616	-0,0396	-8,14	0,4468
Rentas y utilidades	1,1135	0,0008	0,17	0,4873
Otras transferencias	0,2845	-0,0150	-3,08	0,4715
Total de ing no laborales	0,4045	-0,0538	-11,06	0,4327

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 2003).

Resulta pertinente aclarar que en todos los modelos de simulación propuestos los cambios en las distintas fuentes de ingreso se realizan en un porcentaje fijo (1%), y por supuesto, esto no supone aumentos o disminuciones de las fuentes en un monto monetario fijo¹²⁶. Dadas las limitaciones de trabajar con cambios monetarios fijos, hemos decidido restringir el análisis utilizando en las simulaciones solamente cambios porcentuales en cada una de las fuentes o sectores -cambios del 1%- (Leibbrandt y Woolard; 1996).

En síntesis, la información del presente apartado constituye otra forma de presentación de los hallazgos expuestos hasta ahora. Tal como se indicó anteriormente, mientras que los sectores formal y público – modernos- funcionaron, cada vez más, como “intensificadores” de una distribución regresiva, el sector informal tuvo, cada vez con mayor intensidad, un papel “compensador” de desigualdades – esto es así, dado la mutación sufrida al interior del mismo, siendo cada vez más un sector empobrecido y vinculado a los estratos sociales más desfavorecidos de la estructura social-.

Hemos analizado anteriormente el resultado que hubiese tenido una transferencia entre sectores (modernos y de subsistencia) en términos de equidad (modelo 4). Este tipo de intervención (transferencias de ingresos entre sectores estructurados y no estructurados) es la que generaría consecuencias más favorables en términos distributivos; seguida de una política que haga descender los ingresos en el sector más concentrado de la economía, para traspasarlos a planes sociales de empleo¹²⁷.

De esta forma, podemos inferir que políticas sostenidas impositivas, de subsidios y transferencias que involucren a sectores tanto estructurados como aislados de la dinámica central de acumulación, y asimismo propicien en estos últimos políticas de inversión con consecuentes aumentos de productividad, son algunas de las indicadas para generar un cambio estructural y mejorar la distribución del producto económico generado. En contrapartida, es posible afirmar - de acuerdo a la evidencia empírica obtenida- que en la medida que prevalezca la inequidad en el

¹²⁶ El cambio absoluto que representará una modificación del 1% dependerá del volumen de ingresos de la fuente o sector en un momento específico.

¹²⁷ Si bien podemos considerar que los programas sociales de empleo están bien focalizados (véase cuadro A.6.1 del Apéndice 6), la baja participación de los mismos en los ingresos totales de la economía y el escaso monto que se transfiere a las familias -entre otros factores de relevancia- nos ayuda a comprender la capacidad más limitada que dichos programas tienen para mejorar la distribución del ingreso.

mercado laboral y la brecha intersectorial continúe siendo significativa, es muy difícil que en el corto y mediano plazo se puedan producir cambios importantes en materia distributiva.

Lejos de pretender un análisis exhaustivo de políticas impositivas, de subsidio y, asimismo, de los planes sociales de empleo -estudios que exceden ampliamente los objetivos de la investigación-, los datos aquí presentados buscaron clarificar los procesos ya señalados, a la vez que dieron cuenta de la utilidad de la información exhibida para el análisis y evaluación de políticas públicas e intervenciones alternativas.

V.5. EL IMPACTO DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.

El estudio del caso argentino mostró que -durante el período de políticas de apertura y de reformas estructurales- tuvo lugar un proceso de alteraciones sustantivas tanto en la composición como en el funcionamiento de los sectores socio-económicos y el mercado laboral, teniendo esto -y no sólo el factor desempleo- un impacto directo sobre la distribución del ingreso.

En función de evaluar los cambios en materia distributiva ocurridos en el Gran Buenos Aires durante el período 1992-2003, en este capítulo de análisis empírico se aplicó un método de descomposición del coeficiente de desigualdad de Gini sobre los diferentes tipos de fuentes laborales y no laborales, sectores y categorías económico-ocupacionales generadores de ingreso familiar (véase el desarrollo del método en el Capítulo V.1). En el marco del modelo metodológico propuesto se buscó examinar en forma detallada los factores que explican los cambios en las contribuciones que cada fuente, sector y categoría económico-ocupacional hizo a la desigualdad, distinguiendo las variaciones de los componentes correspondientes -véase ecuación (4) del Capítulo V.1-. De esta manera se pudo especificar en qué medida los aportes de cada tipo de ingreso al valor del Gini dependieron de: (a) las alteraciones ocurridas en el peso de cada mercado-fuente-sector en el total de los ingresos de los hogares (S), (b) la desigualdad al interior de cada fuente de ingreso (G), o (c) su correlación con la distribución general (R). En este caso, el análisis se abordó para una selección o agregación de fuentes, sectores y categorías, comparando el impacto sobre los cambios en la desigualdad distributiva entre las distintas fases político-económicas del período objeto de estudio.

En este sentido, el Capítulo V.2 ofreció un primer análisis desagregado de la participación de las fuentes laborales y no laborales en la composición de la desigualdad y en los cambios ocurridos

en la distribución de los ingresos familiares entre 1992 y 2003. El Capítulo V.3 ofreció una explicación más detallada del aumento de la desigualdad en los ingresos laborales en clave con las transformaciones ocurridas en la estructura económico-ocupacional en cada etapa o fase político-económica (1992-1994, 1994-1998, 1998-2001 y 2001-2003), de manera tal de buscar identificar los procesos subyacentes centrales que explican el sistemático incremento ocurrido en la desigualdad económica. A su vez, el Capítulo V.4 presentó información adicional para dar cuenta de la desigual capacidad redistributiva que ejercen las fuentes de ingreso y las diversas condiciones económico-sectoriales. En este último apartado, se utilizó el ejercicio de desglose del Gini para la evaluación de cinco simulaciones alternativas de intervención estatal, pudiendo así especificar el efecto que habría tenido cada una de estas políticas en términos de equidad.

La información empírica presentada permitió dar cuenta de las alteraciones ocurridas en el sistema económico-ocupacional y de la forma en que la heterogeneidad estructural impactó sobre el grado de polarización de la estructura social. En términos generales, el análisis propuesto, la metodología adoptada y la evidencia empírica exhibida pusieron de manifiesto, no sólo la intensificación de un patrón regresivo de distribución, sino también el cambio en el perfil o la composición de los factores determinantes de la desigualdad. De manera particular, los hallazgos encontrados pueden resumirse de la siguiente manera:

(i) El aumento del coeficiente de Gini estuvo fuertemente determinado por el comportamiento de las remuneraciones salariales obtenidas por los hogares en el sector formal y, en segundo lugar, en el sector público (sobre todo a partir de 1998). En ambos casos, esta mayor contribución estuvo fuertemente asociada tanto a una mayor concentración de ingresos (S) como a una mayor correlación con la desigualdad general (R). Asimismo, los ingresos no laborales –sobre todo jubilaciones y pensiones- también incrementaron su contribución al Gini por iguales motivos. El análisis de la intradesigualdad (G) al abrir por sector y categoría laboral, evidencia que dicho componente no fue significativo en ninguna fuente.

(ii) En contraposición, los ingresos familiares de todas las categorías laborales del sector informal no sólo registraron durante el período una caída en el volumen de ingresos generados (véase cuadro IV.2.2 del Capítulo IV.2), sino que su aporte a la desigualdad económica cayó tanto en términos absolutos como relativos. En el caso de los ingresos familiares del sector informal, descendió la correlación de los ingresos obtenidos en el sector con respecto a la estratificación

general. Es decir, el ordenamiento de hogares se alejó del ordenamiento según el ingreso total (R)¹²⁸. Por lo mismo, el sector informal fue perdiendo participación en la intensificación de la desigualdad distributiva, a la vez que fue constituyéndose como factor compensador de los desajustes económico-ocupacionales. El cambio de composición económica de las actividades informales habría sido la respuesta dada por los hogares más afectados por los procesos de reestructuración y crisis económica para enfrentar el desempleo y procurarse una mínima subsistencia.

(iii) Por otra parte, los programas asistenciales de empleo a cargo del sector público, aunque su alcance fue efectivamente limitado, tuvieron también la función de compensar -en parte- la pérdida de ingresos reales de los hogares más pobres ocurrida entre 2001-2002, pero sin lograr con ello morigerar de manera efectiva el aumento de la desigualdad económica. Según Salvia (2009), estos programas funcionaron -en los hechos- de manera dual como una estrategia refugio “informal” frente al desempleo y la inactividad involuntaria (capaz de generar “su propia demanda” a través del aumento de la conflictividad social), así como también como un mecanismo en manos del poder público al servicio de un relativo control social y político sobre las demandas sociales¹²⁹.

(iv) La capacidad de redistribución progresiva del sector informal y de los programas sociales de empleo se corroboran al analizar sus elasticidades y la evolución de dicho indicador a lo largo de la década bajo estudio. En ambos casos, las elasticidades menores a la unidad indican que un incremento marginal en este tipo de ingresos generaría un efecto progresivo en la distribución, dado que el comportamiento de la fuente o sector afecta más a la parte más pobre de la población¹³⁰. Lo contrario sucede en los sectores modernos – privado formal y público- en los cuales los cambios porcentuales simulados afectarían más a la parte más rica de la población. Por

¹²⁸ Esto estaría reflejando una mayor vinculación de las ocupaciones informales de subsistencia con los hogares más pobres, tal como se mencionó también anteriormente.

¹²⁹ Se vuelve a destacar lo dicho anteriormente respecto a los efectos compensatorios y limitados de la política pública en la distribución del ingreso. El Estado, a pesar de la masividad de los planes sociales implementados post crisis del 2001, se convirtió, a través del desarrollo de su rol de empleador, en un actor adicional en la “regeneración” o profundización de la desigualdad económica. Para un mayor desarrollo de esta interpretación, véase Salvia (2009).

¹³⁰ Cabe acá remitir nuevamente a los modelos de simulación de intervenciones anteriormente propuestos y las reflexiones que derivan de los mismos. Específicamente, la transferencia de ingresos desde los sectores estructurados hacia aquellos más apartados de la dinámica central de acumulación –pensada, asimismo, como políticas de inversión en los sectores informales y mejoras de la productividad en los mismos- incidiría positivamente en la distribución de ingresos entre los hogares.

este motivo, un incremento en los ingresos familiares que provienen de los sectores modernos traería aparejado un patrón de distribución aún más regresivo.

De esta manera, los hallazgos han permitido mostrar que el aumento de la desigualdad económica constituyó una expresión de cambios que operaron sobre la estructura productiva y sobre los procesos de reproducción social a través de la inserción económica, sectorial y ocupacional. La manera en que funcionó el régimen de acumulación y el modelo político-institucional dio lugar a procesos complejos de transformación del mercado de trabajo con significativos cambios cualitativos en la estructura socioeconómica. En este sentido, este capítulo ha dado cuenta de los mecanismos socio-económicos que hicieron que la modalidad imperante del desarrollo, montada sobre la economía argentina a partir de las reformas estructurales de los años noventa, se tradujera en una mayor polarización y desigualdad.

Los hechos puestos en evidencia reiteran la validez de la tesis central de esta investigación: bajo un modelo de economía “abierta” la profundización de la heterogeneidad estructural cerró las puertas a la ‘convergencia’ limitando las posibilidades de que el crecimiento económico se traduzca en una movilización de la fuerza de trabajo hacia los sectores más productivos, un aumento genuino del bienestar y una distribución más equitativa del ingreso. Por el contrario, el proceso económico generó –tal como era de esperar- una mayor concentración sectorial del ingreso con incremento de la desigualdad al interior de la estructura social. Tal como señalamos anteriormente, en la medida que la brecha de productividad entre los distintos sectores económicos continúe acentuándose podemos suponer que la mejora -en términos de equidad- lograda por los programas sociales implementados continuará siendo limitada y marginal. Para alcanzar un patrón de distribución más progresivo será esencial –en primer lugar- reducir las inequidades al interior del mercado de trabajo y ampliar el acceso al mismo para los sectores más desfavorecidos de la estructura social.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

Siguiendo los aportes teórico-metodológicos y los trabajos anteriores desarrollados en el marco del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, así como la reciente publicación de Salvia (2009), la investigación se propuso examinar los cambios de la desigualdad en la distribución de los ingresos en la región del Gran Buenos Aires durante el período de implementación de políticas de estabilización y reformas estructurales (1992-2003). Se partió del supuesto que el patrón de desigualdad de ingresos constituye la expresión de procesos más profundos y estructurales que tuvieron lugar en el sistema económico-productivo y en la estructura socio-ocupacional, de modo tal que la tesis de la heterogeneidad estructural aparece de manera central en el análisis. La perspectiva de análisis propuesta difiere así de aquellos estudios que enfatizan el impacto de los ajustes macroeconómicos y su incidencia en la demanda agregada de empleo como “causantes” del aumento de la desigualdad.

Se considera que el trabajo realiza un aporte original a partir de estudiar los patrones de distribución de ingresos entre los hogares haciendo hincapié en el sistema productivo y económico-ocupacional. El enfoque propuesto permitió abordar el estudio de los cambios en la desigualdad a nivel sistémico y no desvinculados de las transformaciones ocurridas en la estructura económico-sectorial. Para la evaluación de las hipótesis de trabajo formuladas, se analizó la evolución del coeficiente de desigualdad de Gini de manera conjunta a un estudio de los cambios sectoriales y económico-ocupacionales ocurridos durante el período.

El trabajo buscó aportar a un debate teórico particular, por lo cual los hallazgos presentados interesan en tanto permiten contrastar las tesis dualistas y estructuralistas puestas en disputa.

Sabemos que las reformas estructurales implementadas en los años noventa encuentran su justificación teórica en el pensamiento dualista de la convergencia. Aquellos a favor de las políticas “neoliberales” sostenían que la apertura y desregulación de la economía habrían de generar un fuerte crecimiento de los agentes productivos más dinámicos, y esto a su vez iría generando un “derrame” hacia los sectores más tradicionales, los cuales ampliarían también sus inversiones y se generaría, por ende, una reducción de la brecha intersectorial. Sin embargo, se ha señalado cómo – paradójicamente- la implementación de las reformas estructurales de

liberalización y desregulación alejan al patrón de acumulación de los supuestos necesarios para que la convergencia que prevén los dualistas tenga lugar¹³¹.

Si bien intentamos de manera argumental dar cuenta de las razones por las cuales las políticas reformistas no lograron, al menos en la Argentina, la prometida convergencia ni apaciguar los niveles de desigualdad social, resulta pertinente recordar que no ponemos a dichas políticas públicas como “causantes” ni “disparadoras” del problema de la desigualdad. Desde la perspectiva propuesta, las medidas económicas y político-institucionales habrían sido apenas parte del contexto económico e institucional a partir del cual los agentes sociales orientaron estrategias accediendo a diferentes fuentes de ingresos según sus recursos de origen y capacidad social de movilidad.

En este sentido, se afirmó que los procesos de apertura y de mayor integración económica a los mercados mundiales, a diferencia de lo propuesto por la teoría neoclásica del crecimiento, no habrían sido generadores de una mayor integración social sino “operadores” a partir de los cuales se agravaron los diferenciales productivos entre sectores económico-ocupacionales, con impacto directo sobre la segmentación de las oportunidades laborales y la distribución del ingreso. De esta manera, la evidencia empírica presentada logró aportar elementos a favor de considerar al problema de la heterogeneidad estructural -y su intensificación- como un proceso no desvinculado al fracaso de las políticas neoliberales.

Los hechos descubiertos discuten con diversos enfoques acerca de los procesos que subyacen a la profundización de la desigualdad durante la década. Por un lado, los resultados de la investigación difieren con aquellos argumentos que sostienen que el incremento ocurrido en la desigualdad distributiva, en un contexto de reformas y apertura económica, se debe al insuficiente o débil desarrollo de un sector moderno y dinámico integrado a la economía mundial, debido esto sobre todo a las limitaciones que se tuvieron para completar las políticas de liberalización y de reformas estructurales aplicadas.

Asimismo, el trabajo debilita a los argumentos que -en sentido contrario- señalan que el aumento de la desigualdad tuvo como principal causa el extendido desempleo generado por las políticas “modernizadoras”. En realidad, el estudio señala que el aumento de la desigualdad parece encontrar explicación en la emergencia de un sector capitalista y público mucho más concentrado

¹³¹ Esta tesis ha sido desarrollada y probada en Salvia (2009), para más detalles recurrir a dicha publicación.

y dinámico desvinculado de gran parte del sistema socio-económico interno. En otros términos, la evidencia presentada contribuyó a inferir que el incremento de la desigualdad constituye una manifestación del agravamiento de las condiciones de heterogeneidad estructural generadas por los modelos de economías subordinadas y periféricas “abiertas” en el contexto internacional existente.

En concordancia a las teorías del desarrollo en general y a las teorías estructuralistas en particular, se señaló –asimismo- que la distribución del ingreso no es un efecto directo ni simple del crecimiento económico.

Con el objetivo de aportar a la disputa entre las tesis dualistas y estructuralistas, así como a los debates acerca de las condiciones necesarias para alcanzar un camino sostenido de desarrollo nacional–si bien debates históricos, no por eso menos relevantes-, se desarrolló un estudio de la evolución de la desigualdad en la distribución de los ingresos y los factores que la subyacen, para el caso argentino en un período de reformas estructurales y políticas de estabilización. Por este motivo, la evidencia obtenida es específica y no generalizable ni histórica ni regionalmente. Sin embargo, se sospecha que los hallazgos y conclusiones del trabajo realizan –de igual modo- un aporte significativo para comprender procesos “similares” ocurridos en países latinoamericanos y, asimismo, serían de amplia utilidad para el estudio de la Argentina reciente.

En correspondencia a las tesis estructuralistas, los hallazgos presentados en esta investigación dejaron entrever que la propia dinámica de acumulación que tuvo lugar entre los años 1992 y 2003 – la cual fue fomentada por las reformas estructurales y las políticas de estabilización-, dadas las características disímiles de los agentes económicos involucrados, hizo imposible que el crecimiento convergiera en una mayor equidad distributiva.

En el marco del debate teórico señalado-y con el objetivo de contribuir al mismo-, la información empírica presentada en el Capítulo IV acerca de los cambios en la estratificación sectorial del empleo, la segmentación del empleo y la disparidad remunerativa según sectores y segmentos sumaron pruebas a favor de un proceso de intensificación de la heterogeneidad estructural. De esta manera, los datos obtenidos indicaron que durante el período de reformas de los años noventa, el patrón de acumulación existente favoreció cada vez más la generación de diferenciales de productividad – y a su vez, acceso a distintas calidades de los empleos - entre los sectores económicos. Durante el período bajo estudio habrían tenido lugar procesos de

empobrecimiento y concentración de ingresos altamente diferenciados según fuente de ingreso, sector y categoría de inserción económica-ocupacional; de modo tal que los mayores beneficios obtenidos en los sectores modernos de la economía no se habrían “derramado” al resto de la economía.

Los hallazgos presentados en el Capítulo IV corroboraron la profundización de la heterogeneidad estructural durante la década del noventa, a través de los siguientes procesos asociados:

i) La mayor participación de la informalidad en términos de estructura sectorial se dio de manera conjunta a un descenso en el volumen de ingresos que el mismo genera, dando así cuenta del fuerte proceso de empobrecimiento que deben afrontar los sectores menos estructurados de la economía. El sector informal sufrió a lo largo de la década de un fuerte proceso de deterioro y mutación que lo llevó a constituirse – cada vez en mayor medida – en un sector “refugio” conformado fundamentalmente por actividades de subsistencia.

ii) En sentido contrario, los sectores más dinámicos de la economía incrementan su participación en el total de los ingresos generados en la economía. Sin embargo, disminuyen su “participación social”, es decir, se produce una retracción de los empleos formales y públicos en la estructura ocupacional. Ambos procesos simultáneos permiten inferir que los “logros” en términos de mayor “enriquecimiento” o menor empobrecimiento relativo –dependiendo el subperíodo económico- que tuvieron lugar en el sector moderno de la economía no han logrado difundirse al resto de la estructura productiva.

iii) Si bien tuvo lugar un fuerte proceso de deterioro y precarización en el mercado de trabajo, cabe señalar que de manera independiente a este proceso -asociado al conjunto del mercado laboral- los sectores y categorías económico-ocupacionales ampliaron de manera sistemática sus diferencias en términos de acceso diferenciado a los distintos segmentos del empleo: los empleos regulados se hicieron más frecuentes en los sectores formal y público de la economía.

iv) Se evidenció un aumento de las brechas de ingreso horario entre los sectores más y menos estructurados de la economía, el cual dio cuenta de un aumento de los diferenciales de productividad entre los mismos.

Sin embargo, la intensificación de la heterogeneidad en la estructura productiva no necesariamente ocasionaría un incremento de la desigualdad de ingreso entre los hogares y la población. Podría ocurrir que los hogares combinen diferentes tipos de ingresos y formas de inserción económica-ocupacional de modo tal que el efecto de la intensificación de la heterogeneidad estructural fuese neutro a nivel de la desigualdad social. En este caso, el modo en que los hogares tienen capacidad de hacerse de ingresos generados en diversos sectores de la estructura productiva haría “licuar” la desigualdad cuando la misma se evalúa entre los hogares - y no entre sectores o formas de inserción ocupacional-. Por este motivo, el objetivo del Capítulo V fue buscar vincular lo sucedido en la estructura económica-ocupacional con la evolución en el nivel de desigualdad de ingresos entre los hogares.

Con este propósito, se realizó un ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini según fuentes de ingreso, sectores y categorías económico-ocupacionales. El desglose del indicador de desigualdad logró reconocer los factores que movieron el aumento de la desigualdad económica y la matriz socio-económica que influyó en los cambios en el patrón de distribución de ingresos entre los hogares.

Los resultados de la aplicación del desglose del coeficiente de desigualdad según fuentes de ingreso, sectores y categorías económico-ocupacionales (Capítulo V) permitieron entrever algunos procesos de relevancia a los fines de nuestra investigación:

i) El aumento del Gini tuvo como principales “disparadores” al sector privado formal y público. No sólo porque –tal como se mencionó anteriormente- estos sectores ganaron relevancia en el total del presupuesto de los hogares, sino también por la forma en que los mismos cambiaron su distribución al interior de la estructura social. A lo largo de la década bajo estudio, los ingresos generados por los sectores modernos fueron percibidos -cada vez con mayor intensidad- por los hogares más favorecidos en la estructura social. De igual forma, los estratos más desfavorecidos tuvieron cada vez menos probabilidades de ser perceptores de ingresos del sector más estructurado de la economía.

ii) El proceso contrario sucedió entre los ingresos del sector informal. El aporte de este tipo de ingresos al coeficiente de Gini descendió -tanto en términos absolutos como relativos-. De manera contraria a los sectores modernos, cada vez más los ingresos del sector informal se vincularon a los estratos más desfavorecidos, constituyéndolo como un mecanismo de supervivencia para los hogares más pobres. La informalidad habría sido la respuesta dada por los hogares para enfrentar el desempleo y procurarse una mínima subsistencia. Sin embargo, hemos señalado también el refugio “limitado” brindado por el sector informal, dado que el significativo empobrecimiento del mismo dificultó que los hogares más pobres logren –efectivamente- adecuadas condiciones de vida.

iii) De manera similar al sector informal, los programas asistenciales de empleo a cargo del sector público tuvieron una función –limitada- de compensar parte de la pérdida de los ingresos reales de los hogares más pobres de la estructura social. En este sentido, señalamos a lo largo de la investigación el doble y “contradictorio” papel del Estado en lo que respecta a su incidencia en el patrón de distribución. Se destacaron post crisis de 2001 los efectos compensatorios y limitados de la política pública en la distribución del ingreso. Sin embargo, el Estado en su rol de empleador – empleo en el sector público- acentuó su papel como actor adicional en la “regeneración” o profundización de la desigualdad económica.

De esta manera, la presente investigación aportó elementos a favor de la tesis que señala que bajo las condiciones socio-económicas de una economía periférica de desarrollo heterogéneo, desigual y combinado –con una estructura productiva que los especialistas han denominado como “estructuralmente desequilibrada” y con un Estado incapaz de regular el proceso de transformación- la apertura y desregulación de los mercados ha incidido negativamente en la estructura económica-ocupacional, intensificando aún más el grado de heterogeneidad de la misma.

Los análisis efectuados dejaron entrever un proceso complejo de cambios en la estructura económico-productiva con consecuencias nocivas en el desenvolvimiento del mercado de trabajo y en el patrón de distribución de los ingresos. Si bien este proceso de deterioro, precarización y segmentación del mercado laboral fue ampliamente estudiado, y también lo han sido los cambios en el patrón de distribución de ingresos durante la década del noventa; la vinculación entre ambos procesos requiere de herramientas teórico-metodológicas más difíciles de establecer. Aportar a la relación entre un proceso de transformación en la estructura económica, con incidencias en el grado de precarización y segmentación del mercado de trabajo y, por otro lado, los cambios ocurridos en la capacidad de compra de la población y la evolución experimentada en el patrón de distribución de los ingresos entre los hogares fue el propósito de la investigación.

El trabajo reconoce así la existencia del papel esencialmente subordinado por parte de la dinámica laboral y la desigualdad distributiva a condiciones estructurales. Por este motivo, encontrar el camino del desarrollo significa repensar la estructura del sistema económico existente y el mercado de trabajo que la misma origina; dado que son éstos los factores que determinan -en mayor parte- el patrón de distribución personal de ingresos conformado en una sociedad.

En estos términos, si no tienen lugar cambios de fondo en la estructura económica y en el mercado de trabajo el patrón de distribución difícilmente cambie significativamente. Aún si se realizan transferencias de fondos al sector público de asistencia o, incluso, aún en la medida en que los hogares más pobres continúen desarrollando estrategias de subsistencia que consistan en la generación de recursos monetarios en el sector menos estructurado de la economía, esto permitiría “compensar” pero no aminorar de manera relevante los niveles de desigualdad económica existentes. Son necesarias, por ende, transformaciones significativas en el sistema de producción que se trasladen al conjunto del mercado de trabajo, de manera tal de mejorar las condiciones de los empleos ofrecidos y las oportunidades de acceso a los mismos. De este modo, -entre otros modos de intervención posible- políticas sostenidas de subsidios que incrementen los niveles de inversión en el sector informal, y -consecuentemente- la productividad del mismo, contribuirían a la reducción de la brecha intersectorial y, por esta vía, a cambios favorables en la estructura económica y social.

Es pertinente aclarar que la investigación servirá de base para el estudio del período de crecimiento económico post devaluación (2003-2009), de manera tal de comprender si un cambio en las reglas macroeconómicas es suficiente o no para alterar el renovado carácter heterogéneo que presenta la dinámica de crecimiento económico en la actual fase de globalización y la forma en que dicha heterogeneidad estructural se manifiesta en el patrón de distribución personal de los ingresos.

Suponemos que durante la fase de crecimiento post devaluación (2003-2009) la heterogeneidad de la estructura productiva y la segmentación del mercado de trabajo continuarán explicando una parte importante de los actuales niveles de desigualdad –más allá que ésta se haya mantenido o disminuido ligeramente luego de la etapa reformista-. De esta manera, esperamos que continúe evidenciándose una significativa brecha de ingresos entre fuentes de ingreso, sectores económicos y categorías de inserción que resulta relevante para comprender el patrón de distribución existente.

Desde el enfoque propuesto, la actual etapa político-económica -lejos de constituirse como un nuevo “régimen de empleo” tal como sostienen algunos especialistas- podría estar reproduciendo los factores que definen la heterogeneidad sectorial y la segmentación del mercado de trabajo. Asimismo, mientras que las estrategias familiares de subsistencia (a través de la inserción en el sector informal) parecen no lograr articularse con el sector estructurado de la economía, la política de Estado parece sólo seguir operando sobre la parte más moderna y estructurada del sistema económico, sin interesarse en emprender cambios estructurales reales sobre las condiciones de producción y distribución de la riqueza. Contamos hasta el momento con supuestos, hipótesis de trabajo y resultados preliminares acerca del comportamiento de la heterogeneidad estructural y su vinculación con la evolución de la desigualdad post crisis de la devaluación. El estudio de la estructura económica, el mercado de trabajo y la desigualdad de ingresos post 2003 y hasta la actualidad -desde esta perspectiva- queda pendiente para el trabajo de investigación futuro.

BIBLIOGRAFÍA

- Altimir, O. (1986), "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina 1953-1980" en Revista Desarrollo Económico, Vo. 25, N°100, enero-marzo.
- Altimir, O. (1987), "Income Distribution Statics in Latin America and their Reliability", en *The Review of Income and Wealth*, Series 33, N° 2, Blackwell Publishing.
- Altimir, O. y L. Beccaria. (1999a), "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", en *Serie Reformas Económicas. N° 28*, Santiago de Chile: Naciones Unidas/CEALC.
- Altimir, O. y L. Beccaria (1999b), "La distribución del ingreso en Argentina", en *Serie Reformas Económicas N°40*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Altimir, O. y L. Beccaria (1999c), "Distribución del ingreso: Problemas conceptuales y técnicos vinculados a su medición". SIEMPRO, *Cuaderno N° 3*, Buenos Aires.
- Altimir, O., L. Beccaria y M. González Rozada (2002), "La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000", *Revista de la CEPAL* 78, págs. 55-85, Santiago de Chile.
- Beccaria, L. (2006), "Notas sobre la evolución de la distribución de las remuneraciones en al Argentina", *Revista Estudios del Trabajo*, N°32, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, Buenos Aires.
- Belmartino, S; Levín, S y Repetto, F (2002), "Políticas sociales y derechos sociales en la Argentina: Breve historia de un retroceso", en *Socialis*, volumen 5.
- Beltrán, G. (2007), *La acción empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y noventa en Argentina*, Tesis de doctorado, UBA, Buenos Aires, mimeo.
- Bernat, G (2006), "Interacciones entre la macroeconomía y la microeconomía en la Argentina de los noventa: efectos sobre el crecimiento, el desarrollo y la distribución del ingreso", en *Desarrollo Económico* Vol.46. N° 183 (octubre-diciembre 2006).
- Bértola, L (2005), "A 50 años de la curva de Kuznets: crecimiento económico y distribución del ingreso en Uruguay y otros países de nuevo asentamiento, 1870-2000", *Investigaciones en Historia Económica (Spain)*.
- Bertranou, F. y J. Paz (2007), "Políticas y programas de protección al desempleo en la Argentina", Buenos Aires: Oficina Internacional del Trabajo.
- Bogani, E; M. Grosso; E. Philipp; A. Salvia y J. Zelarayan (2005), "Aunque no alcance, se trata de sumar. El comportamiento de las mujeres, varones y hogares en el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados", en *Revista Argentina de Sociología*, CPS, Año 3, N° 5, noviembre-diciembre de 2005.
- Boso, R y A. Salvia (2005), *Crisis del mundo del trabajo y subjetividad*. Ed. Biblos, Buenos Aires.
- Braun, O. (1970), *Desarrollo del capitalismo monopolista en Argentina*. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.

- Castellani, A. (2002), Implementación del modelo neoliberal y restricciones al desarrollo en la Argentina contemporánea en Schorr, Martín: *Más allá del pensamiento único. Hacia una renovación de las ideas económicas en América Latina*, Buenos Aires: CLACSO.
- CEPA (1993), “Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires 1988-1992”, *Documento de trabajo* N° 2, MEyOSP, Secretaría de Programación Económica, Buenos Aires.
- CEPAL (1991), “Magnitud de la Pobreza en la América Latina en los años 80” *Estudios e informes de la CEPAL*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- CEPAL (1992), "La investigación de la familia en los censos y encuestas de hogares en América Latina", Documento: División Desarrollo Social Taller Metodológico, Chile.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2005): *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Santiago de Chile.
- Chena, M. y L. Pérez Candreva (2008), “Heterogeneidad estructural en Argentina” en Toledo, F. y J. Neffa (coord.) *Interpretaciones heterodoxas de las crisis económicas en Argentina y sus efectos sociales*. Buenos Aires: Miño y Dávila, CEIL-PIETTE, Trabajo y Sociedad.
- Cimoli, M.; Primi, A.; Pugno, M (2006): “Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural”. *Revista de la CEPAL*. Santiago de Chile, N° 88.
- CONADE-CEPAL (1965), *Distribución del Ingreso y Cuentas Nacionales en Argentina*, Investigación conjunta CONADE- CEPAL, Buenos Aires.
- Cortés, F. (1995), El ingreso de los hogares en contexto de crisis, ajuste y estabilización”, *Estudios Sociológicos*, vol. XII, N° 37, México.
- Cortés, F. (2000a), *Procesos sociales y desigualdad económica en México*. México: Siglo XXI Editores.
- Cortés, F. (2000b), *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.
- Cortés, F. (2001), “El cálculo de la pobreza en México a partir de la encuesta de ingreso y gasto”, en *Comercio Exterior*, vol. 51, N° 10.
- Cortés, F. (2009), “Pobreza, desigualdad en la distribución del ingreso y crecimiento económico. México 1992 a 2006”. *Centro de Estudios Sociológicos*. El Colegio de México (mimeo).
- Cortés, R., Groisman, F. y Hoswoszki, A. (2003), “Transiciones ocupacionales: el caso del Plan Jefes y Jefas”, ponencia presentada en el 6° *Congreso Nacional de Estudios del Trabajo de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo*. ASET, Buenos Aires.
- Cortés, F. y Rubalcava R. (1984): *Técnicas estadísticas para el estudio de la desigualdad social*, México.
- Cortés, F. y O. Cuellar (1990), *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*, México: FLACSO y M.A. Porrúa Editores.
- Damill, M. y R. Frenkel (2006), “El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”, en *Revista de la CEPAL* N°88, CEPAL, Santiago de Chile.

- Damill, M., R. Frenkel, R. Maurizio (2003), "Políticas Macroeconómicas y Vulnerabilidad Social: la Argentina en los años noventa" en *Serie Financiamiento del Desarrollo N° 135*, CEPAL, Santiago de Chile, Julio.
- Danani, C (1996), Algunas precisiones sobre la Política Social como campo de estudio y la noción de población-objeto, en Hintze, S (coordinadora): *Políticas Sociales: contribución al debate teórico-metodológico*. CEA/UBA. Buenos Aires.
- Deininger, K. y Squire, L. (1996), A new data set measuring income inequality, *World Bank Economic Review*, 10(3), 565-591.
- Diamand, M. (1972), "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio", en *Revista Desarrollo Económico, N°45*.
- Doeringer, P. y M. Piore (1979), *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. España.
- Doeringer, P. y M. Piore (1983), "El paro y el mercado dual del trabajo", en Toharia, L. (comp.), *El mercado de trabajo: teorías y publicaciones*. Madrid: Alianza Editorial.
- Dunlop, J. (1958), *Industrial Labor Relations*. New York: Holt.
- Espino Rabanal, J. P. (2001), "Dispersión salarial, Capital humano y Segmentación laboral en Lima", en *Serie Investigaciones breves N° 13*, Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Félix, M. y D. Panigo (2000), "Desigualdad, pobreza y bienestar en las regiones argentinas" presentado en la 1er Reunión Anual sobre Pobreza y Distribución del Ingreso, Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires, 29 y 30 de Junio.
- Ferrer, A (1963), *La economía argentina: las etapas de su desarrollo y problemas actuales*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Ferrer, A (2005), "La economía argentina: desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI". Argentina, Fondo de Cultura Económica, 3era edición.
- FIEL (2001), *Crecimiento y equidad en la Argentina, bases de una política económica para la década*. Buenos Aires.
- FIEL (2003), "Argentina: Crisis, Instituciones y Crecimiento", conferencias FIEL 2003, 40 aniversario, Tomo I y Tomo II.
- Fields, G. (1994), "Changing Labor Market Conditions and Economic Development in Hong Kong, the Republic of Corea, Singapore, and Taiwan, China", en *The World Bank Economic Review*, vol.8, no.3, págs.395-414
- Fields, G. (1999), "Distribution and Development: A Summary of the Evidence of the Developing World", Background paper prepared for the World Development Report 2000.
- Frenkel, R. y M. González Rozada (2000), "Tendencias de la distribución de ingresos en los años noventa". Serie Documentos de Economía, N°16, Universidad de Palermo, Cedes, Buenos Aires.
- Galasso, E. y M. Ravallion (2003), "Social Protection in a Crisis: Argentina's Plan Jefes y Jefas" *Development Research Group*, World Bank. Washington DC.

- Gasparini, L. y W. Sosa Escudero (2004), *Implicit Rents from Own-Housing and Income Distribution: Econometric Estimates for Greater*. La Plata.
- Gerchunoff, P. y L. Llach. (2003), “Ved en Trono a la Noble Igualdad: Crecimiento, equidad y política económica en la Argentina, 1880-2003”. *Documento de Trabajo* 2003-003, Fundación PENT, Buenos Aires.
- Giner de los Ríos, F. (1987), “Very Small Manufacturing Enterprises in Mexico: Stagnation, Disappearance and Growth (a Typology of Producers)”. Tesis de doctorado presentada en la Universidad de Sussex.
- Giner de los Ríos, F. (1989), “Microindustria y unidad doméstica”, en Oliveira, O de (Comp.) *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*. México: El Colegio de México.
- González, M. y Méndez, A. (2000), “The Effect of Unemployment on Labor Earning Inequality: Argentina in the nineties”. *RPDS Working Paper* 1/00, Princeton University.
- Gordon, D. M. (1972), *Theories of Poverty and Underemployment*. Lexington: D. C. Heath.
- Gordon, D; R. Edwards y Reich. M (1986), Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- Grassi, E (2003), *Políticas y problemas sociales en la sociedad neoliberal. La otra década infame (I)*. Espacio Editorial, Buenos Aires.
- Grompone, R (1986), *Talleristas y vendedores ambulantes en Lima*, DECSO, Lima.
- Haig, R. (1921), “The Concept of Income - Economic and Legal Aspects”, *The Federal Income Tax*. New York: Columbia University Press 1-28.
- Hernández Laos, E. (2005), *Mercado laboral, desigualdad y pobreza en América Latina*. México: Ed. Porrúa.
- INDEC (1984), “Marco teórico y metodológico de la investigación temática”. EPH, INDEC, Buenos Aires.
- INDEC (1995), “Encuesta Permanente de Hogares. Desarrollo actual y perspectiva”, *Documento presentado en el Seminario Internacional sobre medición del empleo*, diciembre, Buenos Aires.
- INDEC (1997), Encuesta Nacional de los Gastos de los Hogares 1996/97. Región Metropolitana del Gran Buenos Aires, *Resultados Provisorios*. Vol. 1. Instituto Nacional de Estadística y Censos, Buenos Aires.
- INDEC (1998), “Encuesta Permanente de Hogares. Base Usuaria Ampliada (BUA)”. *Instructivo de la Encuesta Permanente de Hogares*, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Buenos Aires.
- Joll, C. et. al. (1983), *Developments in labor markets análisis*. Ed. George Allen and Unwin. Sydney.
- Kerr, C. (1954), *Labor Markets: Their character and consequences*. American Economic Review.
- Kosacoff, B. (1998), *Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*, Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes / CEPAL / Naciones Unidas.
- Kosacoff, B y Gomez, G (2000), “Industrialización en un contexto de estabilización y apertura externa. El caso argentino en los noventa”, en Kosacoff (ed.) *El desempeño industrial argentino. Más allá de la sustitución de importaciones*. Naciones Unidas-CEPAL.

- Kulfas, M. (2001), “El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local”. *Serie Estudios y Perspectivas*, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Kuznets, S. (1955), “Economic growth and income distribution”, en *The American Economic Review*, 1, págs. 3-28.
- Lavopa, A (2008), “Crecimiento económico y desarrollo en el marco de estructuras productivas heterogéneas. El caso argentino durante el período 1991-2006”, en Lindenboim, J (comp.) “Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI”, EUDEBA, Buenos Aires.
- 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.
- Lewis W., A. (1954), “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour.” Manchester: School of Economic and Social Sciences 22, No. 2: 139–91.
- Lindenboim, J y C. Danani (coord.) (2003), *Entre el trabajo y la política. Las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparativa*. Biblos. Buenos Aires.
- Lindenboim, J y J.M. Graña (2006), “Empleo y remuneraciones en el sector público. La situación luego de los cambios de los noventa y recientes”, en Documentos de Trabajo del CEPED, N° 6. CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- Lo Vuolo, R (2003), *Estrategia económica para la Argentina. Propuestas*. CIEPP, Siglo XXI. Capítulo 7: Una estrategia de desarrollo económico gradual, armónico y sostenido.
- López, A (2006), *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*. Buenos Aires. CEPAL, pp 220 a 250.
- Lydall, H. F. (1979), *A Theory of Income Distribution*. Oxford University Press, Clarendon.
- Medina, F y M. Galván (2008): *Descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso. Evidencia empírica para América Latina (1999-2005)*. Serie de estudios económicos y prospectivos. Santiago de Chile, CEPAL.
- Mezzerá, J. (1992), *Subordinación y complementariedad: el sector informal urbano en América Latina*, OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Serie Crítica & Comunicación, no.9, Lima
- Monza, A. y Giacometti, C. (2003), “Los beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar. *Enfrentando los retos al trabajo decente en la crisis argentina*”. Proyecto de Cooperación Técnica OIT/Gobierno Argentino (MTEySS). Buenos Aires. (mimeo)
- Morley, S. A. (1995), “Poverty and Inequality in Latin America: The Impact of Adjustment and Recovery in the 1980s”, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Morley, S. A. (1998), *La pobreza en tiempos de recuperación económica y reforma en América Latina 1985-1995*. Trabajo preparado por el proyecto UNDP/IDB/CEPAL sobre Macroeconomic Policies and Poverty in Latin America and the Caribbean. Banco Interamericano de Desarrollo y Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Diciembre.

- Morley, S. A. (2000a), *La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe*, primera edición. Santiago de Chile: CEPAL - Fondo de Cultura Económica.
- Morley, S. A. (2000b), "Efectos del crecimiento y las reformas económicas sobre la distribución del ingreso en América Latina", CEPAL (71) 23-41.
- Nochteff, H. (1999), "La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto", en *Revista Epoca*, Año 1, Nro. 1.
- Nun, J (1987), "La teoría política y la transición democrática", en Nun, J – Portantiero, J.C (comp), *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*. Buenos Aires: Puntosur
- Pérez Moreno, S (s/f), Relaciones entre distribución de la renta y crecimiento económico en la historia del pensamiento económico. Especial consideración a las relaciones de compatibilidad. Dpto Economía Aplicada (Política Económica), Universidad de Málaga.
- Pinto, A. (1970a), "Notas sobre la naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina", en *Dos polémicas sobre el desarrollo de América Latina*, Santiago de Chile: ILPES.
- Pinto, A. (1970b), *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Pinto, A. (1971), "El modelo de desarrollo reciente de la América Latina" en *El trimestre económico*, vol. 38(2), N° 150, México D.F.: Fondo de Cultura Económica, abril-junio.
- Pinto, A. (1973), "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina", en *Inflación: raíces estructurales*, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- 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.
- Piore, M. (1975), "Notes for a Theory of Labor Market Stratification" en Edwards, R.; M. Reich y D. Gordon (eds.) *Labor Market Segmentation*, Lexington, Mass, págs. 125-149. Existe traducción al español en Luis Toharia (compilador), *El Mercado de Trabajo: Teorías y Aplicaciones*, Lectura 8, Alianza Universidad, Textos, Madrid, 1983.
- Plan Fénix (2001), *Hacia el Plan Fénix. Una alternativa económica*. Editorial Prometeo. ISBN: 9509217182.
- PREALC (1987), *Notas Sobre la Segmentación de los Mercados Laborales Urbanos*, OIT-PREALC, Santiago de Chile.
- 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.
- Prebisch, R. (1963), *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1970), *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

- Prebisch, R. (1981), En la introducción del libro “Capitalismo Periférico, Crisis y Transformación”, FCE, México.
- Pucciarelli, Alfredo (1999), “Los dilemas irresueltos en la historia reciente de la sociedad argentina”. En Alfredo Pucciarelli (ed.): *La primacía de la política. Lanusse, Perón y la Nueva Izquierda en tiempos del GAN*. Buenos Aires, Eudeba.
- Pucciarelli, Alfredo (2004), “La patria contratista. El nuevo discurso liberal de la dictadura militar encubre una vieja práctica corporativa”. En Alfredo Pucciarelli (coord): *Empresarios, tecnócratas y militares*. Buenos Aires, SigloXXI.
- Roca, E y Pena, H (2001), “La declaración de ingresos en las encuestas de hogares”, ponencia presentada en el V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Ros, J. (2000), *La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento*. Edición en español 2004, México: Fondo de Cultura Económica, Centro de Investigación y Docencia Económica.
- Salvia, A (2007), “Consideraciones sobre la transición a la modernidad, la exclusión social y la marginalidad económica. Un campo abierto a la investigación social y al debate político”, en Salvia A. y Chávez Molina E. (Coord.) (2007) *Sombras de una marginalidad fragmentada. Aproximaciones a la metamorfosis de los sectores populares de la Argentina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Salvia, A con las colaboraciones de Donza, E; Vera, J; Pla, J y Philipp, E (2009), *Mercado de trabajo, distribución del ingreso y reformas liberales en la Argentina: 1990-2003. Un estudio de caso sobre la tesis de la heterogeneidad estructural*, actualmente en prensa.
- Salvia, A (2002), “Segmentación de la Estructura Social del Trabajo en la Argentina. El Problema, debate y alternativas de políticas”, en Revista Lavboratorio. Año 4. Número 9.
- Salvia, A (2003), “Mercados duales y subdesarrollo en la Argentina: Fragmentación y precarización de la estructura social del trabajo”. Trabajo presentado en el 6° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET).
- Salvia, A; Comas, G y Stefani, F. (2007), “Ganadores y perdedores en los mercados de trabajo en la argentina de la post devaluación”, Ponencia presentada en las IX Jornadas Argentinas de Estudios de Población (AEPA), Huerta Grande, Córdoba – 31 de octubre, 1° y 2 de noviembre de 2007.
- Salvia, A; G. Comas; P. Ageitos; D. Quartulli, y F. Stefani (2008), “Cambios en la estructura social del trabajo bajo los regímenes de convertibilidad y post-devaluación. Una mirada desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural” en Lindemboim, J. (comp.) *Trabajo, Ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Ares: Eudeba.
- Salvia, A. y E. Donza (1999), “Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta completa las preguntas de ingresos en la EPH (1990-1999)”, en *Revista Estudios del Trabajo* N° 18, Segundo Semestre de 1999, Buenos Aires: ASET.
- Salvia, A y J. Pla (2008), “Cambios en el proceso de reproducción social de los hogares del Gran Buenos Aires”. Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, Mimeo: Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1997), "La estructura productiva argentina a mediados de la década del noventa. Tendencias visibles y un diagnóstico con interrogantes.", *Documento de Trabajo* N° 1 – CEEED

- Schvarzer, J. y A. Tavonanska (2008), "Modelos macroeconómicos en la Argentina: del "stop and go" al "go and crush"", en CESP, *Documento de trabajo* N°15
- Simons, H. C. (1938), "Personal Income Taxation: the Definition of Income as a Problem of Fiscal Policy", Chicago: University of Chicago Press, 49.
- Singer, H.W. (1950), "The distribution of gains between investing and borrowing countries", en *The American Economic Review*, vol. 40, N°2, Nashville, Tennessee: American Economic Association.
- Solimano, C. A. (1988), "Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: Una evaluación teórica", en *Revista Análisis Económico*, Vol.3, noviembre, págs. 159-186.
- Solimano, C. A. (2000), "¿El fin de las disyuntivas difíciles? Revisión de la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento", en Solimano, C. A. (comp.) *Desigualdad Social. Valores, crecimiento y el Estado*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Souza P. y V. E. Tokman (Coords.) (1976), *El empleo en América Latina*, México: Siglo XXI Editores.
- Stewart (2000), "Distribución de los ingresos y desarrollo". Mesa Redonda de alto Nivel sobre Comercio y Desarrollo: Orientaciones para el siglo XXI. X UNCTAD.
- Sundrum, R. M. (1990), *Income Distribution in Less Developed Countries*, Londres: Routledge.
- Svampa, M (2005), *La sociedad excluyente*. Buenos Aires, Taurus.
- Taubman, P. y M. Wachter (1986), "Mercados Laborales Segmentados", en Ashenfelter, O. y R. Layard (eds.) *Handbook of Labor Economic*, Vol. II, North Holland, págs.1184-1217.
- Thurow, L y R. Lucas (1972), *The american distribution of income: a structural problem*. Washington : U.S. Govt. Printing Office.
- Torrado, S. (1982), "El enfoque de las estrategias familiares de vida en América Latina. Orientaciones teórico-metodológicas", en *Cuadernos del CEUR* N° 2, febrero 1982, Buenos Aires: Centros Estudios Urbanos y Regionales.
- Weitzman, M. (1989), "A theory of wage dispersion and job market segmentation" en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CIV, N°1, págs. 121-137.
- Williamson, J. (2003), "An Agenda for Restarting Growth and Reform", en Kuczynski, P. y J. Williamson (eds.), *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*, Washington: Institute for International Economics.
- Wodon, Q y Yitzhaki, S (2002), Inequality and social welfare. In Klugman, J (ed) *Poverty Reduction Strategies Source Book*. Washington: D. C, World Bank.
- Yoguel, G y Rabetino, R (2000), "El desarrollo de las capacidades tecnológicas de los agentes en la industria manufacturera argentina en los años noventa", en Kosacoff (ed.) *El desempeño industrial argentino. Más allá de la sustitución de importaciones*. Naciones Unidas-CEPAL.
- Zeller, N y Rivkin, A (2003), "El empleo en la administración pública: Estudio de la administración de cargos y de las características de sus remuneraciones", *Serie I: Desarrollo Institucional y Reforma del Estado, Documento* N° 69, Buenos Aires: INAP.

APÉNDICES METODOLÓGICOS Y DE INFORMACIÓN EMPÍRICA ADICIONAL

APÉNDICE 1

ESTIMACIÓN DE INGRESOS PERSONALES POR NO DECLARACIÓN

Las encuestas de hogares suelen tener dificultad para captar en forma completa y confiable las fuentes y montos de ingresos de los perceptores familiares. Este problema ha sido planteado por diferentes especialistas (Torrado, 1982; Altimir y Beccaria, 1999b y 1999c; entre otros) y diferentes programas de investigación, tal como el Programa de Investigación de la Pobreza en Argentina, la CEPAL (1992), el Comité Ejecutivo para el Estudio de la Pobreza en Argentina (CEPA, 1993), el propio programa de investigación de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC, 1995, 1998), así como por los proyectos de desarrollo estadístico del INDEC (ENGH-INDEC, 1997).

En general, debido a la alta frecuencia que registra la no respuesta a ingresos monetarios en las encuestas de hogares, las investigaciones en la materia están obligadas a realizar ajustes en la información para garantizar una adecuada consistencia en la base de datos. Por lo general, este ajuste consiste en excluir del análisis los registros correspondientes a perceptores y hogares no declarantes, o que sólo responden en forma parcial sus ingresos.

El Cuadro A.1.1 exhibe para las ondas de octubre de la serie 1990-2002 y la onda de mayo de 2003 de la EPH¹³² –sobre el caso del Gran Buenos Aires–, las variaciones acontecidas en los niveles de no respuestas a fuentes y montos de ingresos y su efecto estadístico sobre los perceptores, los hogares y la población representada. La magnitud y tendencia del cambio que se observa puede ser ocasionada por razones metodológicas y, en menor medida, por razones contextuales. En este sentido, sabemos que el programa de la Encuesta Permanente de Hogares (en el marco del proyecto de reformulación de la encuesta) fue introduciendo –entre 1992 y 1995– importantes cambios en los procedimientos de captación de información (INDEC, 1998).

¹³² Para el año 2003 se utilizó la onda de mayo, y no la de octubre, debido a que es el último relevamiento de tipo puntual en el Gran Buenos Aires. Ya que, como ya se expresó, se realizó un cambio de muestra puntual a continua (con generación de datos trimestrales) con una sustancial modificación del cuestionario aplicado.

Cuadro A.1.1: No respuestas de ingresos monetarios y perceptores, hogares y población afectados por la no declaración. Gran Buenos Aires: 1990/2003 -Porcentaje con respecto al total de referencia -

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
No respuestas válidas de ingresos	(1)	18,1%	13,7%	10,3%	7,4%	10,5%	8,6%	6,9%	6,6%	8,6%	8,4%	12,3%	11,9%	11,2%
Perceptores con ingresos no declarados	20,0%	18,6%	14,4%	9,8%	8,1%	7,9%	9,2%	8,3%	7,3%	9,2%	8,9%	10,6%	11,7%	12,0%
Hogares con ingresos no declarados	26,2%	25,5%	19,2%	12,9%	10,6%	10,7%	12,3%	9,7%	9,1%	11,7%	11,3%	12,8%	14,9%	15,8%
Población de hogares con ingresos no declarados	29,3%	29,1%	21,7%	14,2%	11,2%	11,1%	12,8%	9,8%	9,6%	12,2%	11,6%	13,8%	14,5%	15,9%

(1) No es posible realizar este análisis debido a inconsistencias en la base de datos.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-2002 y mayo 2003).

Durante ese período se modificaron los criterios que debían manejar los encuestadores para relevar diferentes temáticas, con agregado de indicadores complementarios y aplicación de pruebas piloto, etc., todo lo cual concluyó con una modificación sistemática del cuestionario básico de la Encuesta Permanente de Hogares a partir de mayo de 1995, y con ello de las preguntas referidas a fuentes y montos de ingresos. El Cuadro A.1.2 ofrece un análisis comparado de los cambios ocurridos en el cuestionario.

Cuadro A.1.2: Variables de Ingresos en cuestionarios de la Encuesta Permanente de Hogares.

Encuesta Permanente de Hogares	
Cuestionario Individual	
Cuestionario Inicial (1972-1995)	Cuestionario modificado (Aplicado a partir de Mayo de 1995)
47 – PODRÍA INDICARNOS SUS INGRESOS MENSUALES EN EFECTIVO?	47 – PODRÍA INDICARNOS SUS INGRESOS EN EFECTIVO EN EL MES DE _____?
SIN INGRESOS _____	Como obrero o empleado _____
Como obrero o empleado _____	Como bonificaciones o gratificaciones no habituales (asalariados) _____
Como trabajador por cuenta propia _____	Como trabajador cuenta propia _____
Utilidades y beneficios _____	Como ganancia de patrón (incluyendo sueldo asignado) _____
Alquileres, rentas, intereses y dividendos _____	No tuvo ingresos por trabajo _____
Jubilación o pensión _____	
Otros ingresos _____	
INGRESO TOTAL _____	Retira mercadería o productos para consumo propio? SI NO
Tiene ingresos en especie? SI NO	Recibe vales, ticket o similares para comida o compra de mercadería? SI NO

	48 – RECIBIÓ INGRESOS EN EL MES DE _____ POR...
	Jubilación o pensión? _____
	Alquileres, rentas o intereses? _____
	Utilidades, beneficios o dividendos _____
	Seguro de desempleo? _____
	Indemnización por despido? _____
	Beca de estudio? _____
	Cuota de alimentos? _____
	Aportes personales que no viven en el hogar? _____
	Otros ingresos (especificar) _____
	TOTAL (preg. 47 y 48) _____

	Tuvo otros ingresos en especie? SI NO

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de cuestionarios de EPH-INDEC.

Por otra parte, el procedimiento usualmente realizado, de excluir del análisis a los hogares e individuos no declarantes de sus ingresos, afecta la representatividad de la muestra imponiendo un sesgo cuando los perceptores u hogares excluidos no presenten características similares a las unidades con declaración completa de ingresos. En tales situaciones, el investigador aplica un recorte sobre el objeto estadístico de estudio que afecta las distribuciones de ingresos y sus correlaciones. Por otra parte, es también muy probable que el perfil social de quienes no declaran ingresos varíe con el tiempo debido tanto a factores contextuales como a cambios metodológicos introducidos en los procedimientos de medición. Por este motivo, no es recomendable suponer que la no respuesta ni sus cambios en el tiempo sigan distribuciones aleatorias¹³³.

El Cuadro A.1.3 confirma que la disminución de registros sin declaración –a partir de 1992-1994– es variable para las diferentes dimensiones de análisis. En este sentido, es evidente que los cambios metodológicos introducidos en la EPH alteraron los perfiles tradicionalmente asociados a las no respuestas de ingresos, redefiniendo los patrones de sesgo conocidos. De los cambios observados, parece relevante destacar la significativa disminución de las no respuestas a ingresos laborales tanto de fuentes asalariadas (15,5% a 4,1%) como de no asalariadas (35,4% a 7,3%), tomando el año de mayor y el de menor incidencia respectivamente. Asimismo, se registra una fuerte caída de la no respuestas en las categorías cuenta propia (35,8% a 8,1%) y obrero o empleado (16,4% a 5,6%). Sin embargo, continúa siendo importante el sesgo que se observa en los perceptores patrones, profesionales y de fuentes no laborales, exceptuando los ingresos por jubilación o pensión.

¹³³ Un problema distinto es la declaración de fuentes y montos de ingresos diferentes a los que verdaderamente se perciben que no logra ser captada por el cuestionario ni por el encuestador. Este error de medición, tanto en subdeclaración como en sobredeclaración, no es tratado en esta investigación. Con respecto a la subdeclaración, si bien algunos autores, entre ellos Roca y Pena (2001), consideran cierta sistematicidad en la subdeclaración, consideramos que no hay aún consenso suficiente sobre la magnitud de este error como para realizar la corrección de los registros de la EPH.

Por otra parte, es importante destacar la posible existencia de conductas individuales que lleven a la no declaración de ingresos (patrones culturales, temores que se difundan y crucen datos con bases impositivas u otros aspectos psicológicos o situaciones económicas particulares). Del mismo modo, las situaciones de crisis (procesos inflacionarios, de recesión, etc.) o cambios institucionales (cambios en la legislación impositiva, etc.), tienden a alterar la percepción que tienen las personas acerca de sus propios ingresos o la voluntad de informarlos (Salvia y Donza, 1999). Esta afirmación es ratificada por el incremento del porcentaje de no respuesta de ingresos en todas las especificaciones analizadas durante y luego del período de crisis de 2001.

Cuadro A.1.3: No declarantes de ingresos monetarios por perfiles laborales. Gran Buenos Aires: 1990/2003 -Porcentaje respecto al total de cada categoría –

Perfil laboral de No Declarantes		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Fuente de Ingreso	Laborales asalariados	-	15,5	12,0	7,7	6,3	5,0	6,8	4,1	4,1	6,2	5,7	7,5	8,4	9,9
	Labor no asalariados	-	35,4	30,0	15,6	12,5	13,0	14,7	7,3	7,4	11,5	11,2	14,2	17,3	16,0
	Laborales mixtos	-	20,9	16,2	12,8	8,6	11,6	8,0	6,6	4,2	8,7	7,9	10,8	9,2	10,9
	Jubilación o pensión	-	3,3	2,3	2,9	4,3	3,6	3,2	2,2	2,4	4,5	4,9	4,4	6,2	6,7
	Otros no laborales (utilidades, rentas y transferencias públicas o privadas)	-	39,5	29,0	23,9	21,8	15,9	20,3	16,4	16,7	15,8	11,7	19,5	18,8	16,4
	Laborales y no laboral	-	26,9	18,6	15,9	10,2	19,2	23,0	17,3	26,3	26,5	27,6	27,6	22,5	22,8
Categoría Ocupacional	Patrón o empleador	49,1	43,0	32,4	26,6	26,3	24,5	28,4	29,7	28,9	31,6	34,8	25,3	28,8	27,4
	Cuenta propia	35,8	35,2	29,4	16,2	12,6	13,6	15,5	9,2	8,1	12,9	12,8	16,2	17,8	15,3
	Obrero o empleado	16,4	15,6	12,2	8,2	6,5	6,0	7,4	6,2	5,6	7,4	6,6	8,7	8,9	11,1
Nivel de Calificación	Profesional	24,8	22,8	22,8	17,6	18,1	16,6	16,5	15,0	16,6	20,2	14,9	19,5	19,7	25,0
	Calificado	21,5	20,2	16,7	10,4	7,8	8,0	9,5	7,0	5,9	8,8	8,7	10,1	11,4	12,2
	No calificado	24,2	23,5	15,8	9,0	7,1	6,2	7,8	4,6	5,3	5,9	6,2	9,5	8,5	7,9

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-2002 y mayo 2003).

De los datos anteriores se desprende una necesaria advertencia: resulta poco conveniente analizar distribuciones asociadas a ingresos considerando sólo los registros con declaración completa; sobre todo si se aborda estudios comparativos o diacrónicos para series temporales que atraviesan la etapa de cambios metodológicos. Asimismo, de ninguna manera cabe aceptar como adecuados y válidos datos estadísticos que por lo menos sabemos incompletos, y que seguramente habrán de implicar un potencial sesgo de interpretación.

La imputación de ingresos

Debido a los problemas de comparación en el tiempo que presenta esta encuesta en materia de fuentes de ingresos de los hogares, se tomó la decisión metodológica de minimizar el sesgo de no respuesta o declaración parcial de ingresos (referido a los perceptores que poseen más de un tipo de ingresos y sólo contestan a algunos de ellos). Esto se realiza a través de la estimación de no respuestas de ingreso según fuente y la compatibilización de los cambios ocurridos en los indicadores de ingresos de los hogares introducidos por la EPH (Salvia y Donza, 1999).

Por lo tanto, con el fin de no perder información y lograr una más precisa estimación de ingresos no declarados, se realizó la imputación de valores perdidos para cada una de las preguntas referidas a ingresos en la EPH. Es decir, los ingresos no declarados se estimaron por tipo de ingreso. Tales categorías se identifican en el cuestionario individual en las preguntas: p47_1 a p47_6 hasta octubre de 1994, y p47_1 a p47_4 / p48_1 a p48_9 desde octubre de 1995 en adelante. La imputación de ingresos de los perceptores no declarantes se realizó por medio del procedimiento de asignación de valores ausentes basado en el método de regresión múltiple (Estimación de Valores Perdidos - Método Regresión del paquete estadístico SPSS).

Si bien el grado de recuperación de registros fue elevado en todas las ondas, los casos a los cuales no se les imputó ingresos fueron aquellos no autorrespondentes sin información en las variables de predicción o con estimaciones de valor cero o negativo no aceptadas como válidas. Estos casos de incidencia mínima fueron excluidos de las bases que fueron luego procesadas.

El modelo teórico de la estimación

La imputación se hizo para cada perceptor por tipo de ingreso no declarado para cada onda considerada ajustando un modelo de estimaciones mínimo-cuadráticas multivariado. En símbolos, la función que sirvió de base para las imputaciones se expresa:

$$y_{ij} = \sum b_p x_p + e_{ij}$$

donde, y_{ij} , el ingreso del perceptor i en tipo de ingreso j , es una función de $\sum b_p x_p$, un vector multivariado conocido de las características sociodemográficas, ocupacionales y económicas del perceptor i , más el término aleatorio e_{ij} . El desarrollo del vector es el siguiente:

$$\sum b_p x_p = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + \dots + b_nx_n$$

donde, en cada sumando representa b_n el coeficiente de regresión de la característica predictiva n para el individuo i en el tipo de ingreso j ; y x_n expresa la característica que asume el perceptor en la variable n . Por lo tanto, para cada pregunta de ingreso:

$$y_{ij} = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + \dots + b_nx_n + e_{ij}$$

La estimación del efecto de cada una de las características consideradas y del término de error se hizo para cada onda con base en los ingresos válidos declarados en cada fuente. Hipotéticamente

un perceptor puede tener un ingreso declarado y uno o más ingresos no declarados, la ecuación que lo interpreta es:

$$yT_i = yD + yJ_1 + \dots + yJ_n$$

donde yT_i es el ingreso total del perceptor i , yD es el ingreso declarado, yJ_1 es el ingreso estimado en el tipo de ingreso J_1 , e yJ_n es el ingreso estimado en el tipo de ingreso J_n .

Entre las variables socio-demográficas, ocupacionales y económicas seleccionadas como predictoras encontramos las siguientes: sexo, edad, máximo nivel de instrucción, relación con el jefe del hogar, condición de actividad, categoría ocupacional, calificación laboral, carácter de la tarea, cantidad de ocupaciones y fuente de ingreso a imputar. Las variables elaboradas para la regresión se transformaron en variables “dummy” (ficticias) dado el nivel de medición de las mismas (categorial). En el caso de la variable edad se procedió a hacer una transformación a nivel de medición ordinal, y utilizar variables “dummy”, debido a que su relación con la variable ingreso no se ajusta a una función lineal.

De esta manera, se crearon tantas variables ficticias dicotómicas (0,1) como categorías menos una posee la variable de origen. La categoría excluida actuó como categoría de comparación (0,0) y a partir de la cual es posible interpretar los valores de cada una de las variables generadas. Luego de su construcción, las variables ficticias se implementaron como independientes en la estimación. Debe tenerse en cuenta que la condición de no multicolinealidad entre las variables predictivas afecta la estimación y análisis de significancia del coeficiente de correlación parcial de las variables involucradas que participan del modelo, pero no su capacidad de predicción. En cualquier caso, esto último depende sólo de la bondad de ajuste del modelo de regresión. Esto es así, debido a que a pesar de la multicolinealidad los estimadores mínimo-cuadráticos siguen siendo insesgados y eficientes (Harnett y Murphy, 1987).

Los modelos de regresión ajustados –para cada onda y tipo de ingreso- registraron una bondad de ajuste y capacidad predictiva aceptable. En todos los casos, a través del estadístico F del análisis de varianza, fue rechazada la hipótesis nula de que no existencia asociación lineal en términos del coeficiente de determinación múltiple poblacional.

La validez del método de imputación de ingresos no declarados

Se ha demostrado en trabajos anteriores (Salvia y Donza, 1999) que la mejora en términos de recuperación es significativa. Asimismo, respecto a la calidad de las estimaciones es necesario advertir acerca del sesgo de predicción que presenta el método de regresión.¹³⁴ Ante lo cual, sin embargo, cabe tener en cuenta que por lo menos este procedimiento corrige una parte importante del sesgo que se genera con la exclusión de registros, a la vez que recupera la representatividad de la muestra original sin la necesidad de aplicar una reponderación de hogares. Todo ello hace

¹³⁴ En efecto, al utilizar una regla de predicción basada en el método de mínimos cuadrados los valores estimados tienden a ubicarse más cerca de la media de la población que si dichos valores hubiesen dependido de la probabilidad observada de alcanzar una calificación más extrema de acuerdo con la información que brindan las variables de observación. En cualquier caso, cabe sospechar que el procedimiento tiende más a subestimar que a sobreestimar la media general de los ingresos no declarados.

factibles y más confiables los análisis multidimensionales desde el nivel más desagregado al más agregado (múltiples respuestas de ingresos, perceptores, hogares y población). A partir de la imputación de ingresos no declarados se recupera para el análisis la casi totalidad de los hogares, perceptores y población de la muestra.

El Cuadro A.1.4 muestra el peso relativo de los hogares recuperados por quintil de hogares. Estas magnitudes han sido medidas en tasas con respecto al total de hogares de cada quintil, incluyendo en la estimación a los hogares con ingresos imputados. En este caso, a nivel general, la mejora por imputación pasó de 26,2% en 1992 a 9,1% en 1998 (considerando los años con valores extremos). En líneas generales, los mayores niveles de recuperación de hogares por no respuesta se presentan en los quintiles más altos. La pérdida de hogares por no respuesta de ingresos presenta un impacto relativamente menor en el estrato inferior. Por ejemplo, en 1990, un 28,8% de los hogares de mayores ingresos no serían considerados en el análisis si no se hubiera aplicado el método de estimación. Para el mismo año, en los hogares de menores ingresos, este valor se reduce a un 14,7%.

Cuadro A.1.4: Porcentaje de hogares con ingresos imputados por quintil. Gran Buenos Aires: 1990/2003. -Porcentaje sobre la base del total de hogares de cada quintil-

Quintil de Hogares	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1°	14,7%	14,4%	7,5%	3,1%	5,4%	6,7%	5,4%	3,2%	5,0%	6,9%	6,3%	7,6%	8,1%	10,1%
2°	28,4%	23,0%	13,6%	9,9%	6,7%	7,0%	13,0%	6,3%	5,0%	11,0%	8,7%	11,1%	12,6%	14,8%
3°	27,2%	27,4%	22,3%	14,6%	10,4%	8,4%	12,3%	9,8%	7,9%	9,9%	10,6%	12,0%	15,4%	12,0%
4°	31,4%	30,9%	27,4%	16,3%	14,0%	15,2%	15,9%	11,9%	11,4%	14,2%	14,1%	14,6%	16,5%	23,5%
5°	28,8%	27,9%	23,6%	19,6%	15,7%	14,6%	14,0%	15,1%	14,2%	16,3%	16,2%	17,6%	20,6%	17,6%
Total	26,2%	25,5%	19,2%	12,9%	10,6%	10,7%	12,3%	9,7%	9,1%	11,7%	11,3%	12,8%	14,9%	15,8%

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Octubre 1990-2002 y mayo 2003).

APÉNDICE 2

INDICADORES DEL MERCADO LABORAL Y LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA REGIÓN DEL GRAN BUENOS AIRES.

Cuadro A.2.1 Indicadores de empleo en el Gran Buenos Aires: 1992/2003. Población de 18 años y más. -En tasas y en promedio de personas por hogar-

	1992	1994	1998	2001	2003
Población con empleo	1,33	1,29	1,28	1,26	1,24
Tasa de empleo (sobre total de la población de 18 y más)	52,6	51,7	51,6	49,7	50,2
Población con empleo a tiempo parcial	0,11	0,15	0,20	0,22	0,30
Tasa de subempleo horario (sobre total de la PEA de 18 años y más)	7,5	10,2	13,3	14,7	20,0
Población desocupada	0,10	0,16	0,21	0,27	0,25
Tasa de desocupación (sobre total de la PEA de 18 años y más)	6,7	11,0	14,2	17,4	16,5

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro A.2.2 Participación de cada sector y categoría económico-ocupacional según segmento del mercado de trabajo. Gran Buenos Aires: 1992/ 2003. -En % del total de ocupados de cada segmento del mercado de trabajo-

	1992		1994		1998		2001		2003	
	Reg.	No reg.								
Sector Formal	50,3	40,0	51,8	35,5	57,0	36,8	57,3	36,0	55,9	30,1
Sector Formal- Asalariados	44,9	38,4	46,7	33,7	50,1	34,6	50,3	34,5	48,1	28,4
Sector Formal- No Asalariados	5,4	1,6	5,1	1,8	6,9	2,2	7,1	1,5	7,7	1,6
Sector Informal	36,6	50,2	37,0	56,2	29,2	51,9	28,1	54,2	26,2	52,9
Sector Informal- Asalariados	7,4	23,2	8,7	22,8	7,0	21,2	7,9	20,8	6,6	19,1
Sector Informal- No Asalariados	29,2	27,1	28,3	33,4	22,2	30,7	20,2	33,4	19,5	33,8
Sector Público⁽¹⁾	13,2	9,5	11,2	8,1	13,8	9,9	14,5	8,6	18,0	7,9
Sector Público de asistencia	0,0	0,3	0,0	0,2	0,0	1,5	0,0	1,2	0,0	9,1
Total	100									

(1) No incluye beneficiarios de programas sociales de empleo.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro A.2.3 Participación del empleo por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2003. -En % del total de ocupados de cada sector o categoría-.

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	100	100	100	100	100
Regulado	61,9	63,2	57,2	54,3	50,6
Extralegal	30,8	31,8	33,8	30,1	25,8
Indigente	7,3	5,0	9,0	15,6	23,6
Sector Formal- Asalariados	100	100	100	100	100
Regulado	60,2	62,0	55,5	52,1	48,3
Extralegal	32,0	32,9	34,9	31,1	26,1
Indigente	7,8	5,1	9,6	16,8	25,5
Sector Formal- No Asalariados	100	100	100	100	100
Regulado	81,3	77,0	73,3	77,9	72,2
Extralegal	17,3	19,7	23,1	19,8	22,5
Indigente	1,3	3,3	3,6	2,3	5,3
Sector Informal	100	100	100	100	100
Regulado	48,5	43,6	32,7	27,9	21,5
Extralegal	43,0	44,6	51,0	47,1	38,8
Indigente	8,5	11,7	16,3	25,0	39,7
Sector Informal- Asalariados	100	100	100	100	100
Regulado	29,2	30,8	22,2	22,1	16,1
Extralegal	59,1	55,9	58,7	50,5	33,4
Indigente	11,7	13,3	19,1	27,4	50,5
Sector Informal- No Asalariados	100	100	100	100	100
Regulado	58,2	50,0	38,4	31,1	24,2
Extralegal	34,9	39,1	46,8	45,2	41,6
Indigente	6,9	11,0	14,8	23,7	34,2
Sector Público⁽¹⁾	100	100	100	100	100
Regulado	64,1	61,7	54,6	55,7	55,6
Extralegal	30,5	33,4	40,8	38,7	34,4
Indigente	5,4	4,9	4,6	5,7	10,0
Sector Público de asistencia	100	100	100	100	100
Regulado	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Extralegal	59,1	64,4	75,5	45,3	22,7
Indigente	40,9	35,6	24,5	54,7	77,3

(1) No incluye beneficiarios de programas sociales de empleo.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

APÉNDICE 3

VARIACIONES EN LA MASA DE INGRESOS SEGÚN FUENTES/SECTORES/CATEGORÍAS DE INSERCIÓN Y FACTORES QUE LA EXPLICAN

Cuadro A.3.1. Variaciones en la masa de ingresos según fuentes y los factores que la explican. Gran Buenos Aires: 1992/2003 – En variación porcentual-.

Mercado/Fuente	Masa de ingreso Var. %	Ingreso por perceptor (y)	Perceptores por hogar (p)	Hogares perceptores (h)	y p	y h	p h	y p h
Ingresos laborales	-30,9%	-35,2%	-4,1%	11,2%	1,4%	-4,0%	-0,5%	0,2%
Salarios (obreros o empleados)	-23,2%	-27,4%	-4,3%	10,5%	1,2%	-2,9%	-0,5%	0,1%
Utilidades (cuenta propias)	-42,9%	-50,4%	1,2%	13,7%	-0,6%	-6,9%	0,2%	-0,1%
Ganancias empresariales	-44,5%	-32,6%	0,7%	-18,1%	-0,2%	5,9%	-0,1%	0,0%
Ingresos no laborales	-3,0%	-18,4%	-1,0%	20,1%	0,2%	-3,7%	-0,2%	0,0%
Jubilaciones o pensiones	-6,5%	4,7%	-5,9%	-5,3%	-0,3%	-0,2%	0,3%	0,0%
Rentas y utilidades	3,6%	-34,3%	-6,7%	69,6%	2,3%	-23,9%	-4,7%	1,6%
Otros ingresos	5,8%	-61,7%	3,3%	168,6%	-2,0%	-104,0%	5,6%	-3,4%
Total de ingresos	-26,9%	-33,3%	-3,9%	13,8%	1,3%	-4,6%	-0,5%	0,2%

Nota: Según el modelo implementado, la masa de ingresos familiares generados en un mercado o fuente habrá de variar entre dos momentos del tiempo debido a cambios en: a) el ingreso medio obtenido por cada perceptor que participa de dicho mercado-fuente, b) la cantidad de perceptores por hogar generadores de tales ingresos, y/o c) el número de hogares que participan en la distribución de los mismos. Por último, el resto de los sumandos muestran los efectos originados en la variación simultánea de estos factores tomados de a dos y de tres. Para mayores especificaciones del ejercicio de descomposición de la masa de ingresos familiares, véase Cortés (1995 y 2000b) y Salvia (2009).

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro A.3.2. Variaciones en la masa de ingresos según sectores/categorías económico-ocupacionales y los factores que la explican. Gran Buenos Aires: 1992/2003 – En variación porcentual-.

Sectores/Categorías	Masa de ingreso Var. %	Ingreso por perceptor (y)	Perceptores por hogar (p)	Hogares perceptores (h)	y p	y h	p h	y p h
Sector Privado Formal	-24,5%	-16,3%	-5,0%	-5,3%	0,8%	0,9%	0,3%	0,0%
Asalariados	-27,6%	-18,0%	-5,4%	-6,7%	1,0%	1,2%	0,4%	-0,1%
No asalariados	-10,7%	-20,3%	0,0%	12,2%	0,0%	-2,5%	0,0%	0,0%
Patrones formales	-24,4%	-23,8%	7,4%	-7,6%	-1,8%	1,8%	-0,6%	0,1%
Cuenta propia profesionales	11,8%	-10,9%	-0,9%	26,4%	0,1%	-2,9%	-0,2%	0,0%
Sector Público (incluye Prog. Soc)	7,3%	-32,2%	-0,1%	58,2%	0,0%	-18,8%	0,0%	0,0%
Sector Público (excluye Prog. Soc)	-0,6%	-9,9%	3,3%	6,8%	-0,3%	-0,7%	0,2%	0,0%
Sector Privado Informal	-47,4%	-51,2%	0,9%	6,9%	-0,5%	-3,5%	0,1%	0,0%
Asalariados	-40,8%	-44,1%	-3,5%	9,5%	1,6%	-4,2%	-0,3%	0,1%
No asalariados	-50,0%	-54,0%	2,3%	6,3%	-1,3%	-3,4%	0,1%	-0,1%
Patrones informales	-48,3%	-34,9%	-4,1%	-17,0%	1,4%	5,9%	0,7%	-0,2%
Cuenta propia informales	-49,9%	-56,2%	-0,4%	14,7%	0,2%	-8,2%	-0,1%	0,0%
Servicio doméstico	-52,5%	-55,4%	5,4%	1,0%	-3,0%	-0,6%	0,1%	0,0%
Ingresos laborales	-30,9%	-35,2%	-4,1%	11,2%	1,4%	-4,0%	-0,5%	0,2%

Nota: Idem cuadro A.3.1.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

APÉNDICE 4

RESULTADOS DE LA DESCOMPOSICIÓN DEL COEFICIENTE DE GINI SEGÚN MERCADO/ FUENTE

Cuadro A.4.1 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según mercados y fuentes de ingreso. Gran Buenos Aires: 1992. -En puntos del Gini-.

Fuentes de ingreso	S_k^1	G_k^2	R_k^3	Contribución al valor del Gini total ($S_k * G_k * R_k$)	% de aporte al Gini total
Laborales	0,8602	0,5049	0,9217	0,4003	94,8
No laborales	0,1398	0,7845	0,2021	0,0222	5,2
Salarios (obreros o empleados)	0,5318	0,5916	0,6284	0,1977	46,8
Utilidades (cuenta propias)	0,2157	0,8325	0,5197	0,0933	22,1
Ganancias empresariales	0,1127	0,9761	0,9934	0,1093	25,9
Jubilaciones o pensiones	0,0987	0,7914	-0,0194	-0,0015	-0,4
Rentas y utilidades	0,0114	0,9980	0,7390	0,0084	2,0
Otros ingresos	0,0298	0,9857	0,5211	0,0153	3,6

¹ S_k es la participación de la fuente en el ingreso total de los hogares.

² G_k es el Coeficiente de Gini de la fuente, intragini o intradesigualdad.

³ R_k es la correlación de la fuente con el ingreso total.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992).

Cuadro A.4.2 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según mercados y fuentes de ingreso. Gran Buenos Aires: 1994. -En puntos del Gini-.

Fuente de Ingreso	S_k^1	G_k^2	R_k^3	Contribución al valor del Gini total ($S_k * G_k * R_k$)	% de aporte al Gini total
Laborales	0,8451	0,5383	0,9197	0,4184	92,2
No laborales	0,1549	0,8010	0,2836	0,0352	7,8
Salarios (obreros o empleados)	0,5329	0,6301	0,6739	0,2263	49,9
Utilidades (cuenta propias)	0,2057	0,8517	0,5354	0,0938	20,7
Ganancias empresariales	0,1065	0,9768	0,9452	0,0983	21,7
Jubilaciones o pensiones	0,1046	0,8036	0,0251	0,0021	0,5
Rentas y utilidades	0,0151	0,9994	0,7287	0,0110	2,4
Otros ingresos	0,0352	0,9991	0,6281	0,0221	4,9

¹ S_k es la participación de la fuente en el ingreso total de los hogares.

² G_k es el Coeficiente de Gini de la fuente, intragini o intradesigualdad.

³ R_k es la correlación de la fuente con el ingreso total.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1994).

Cuadro A.4.3 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según mercados y fuentes de ingreso. Gran Buenos Aires: 1998. -En puntos del Gini-

Fuente de Ingreso	S_k^1	G_k^2	R_k^3	Contribución al valor del Gini total ($S_k * G_k * R_k$)	% de aporte al Gini total
Laborales	0,8344	0,5659	0,9152	0,4321	92,6
No laborales	0,1656	0,8018	0,2594	0,0344	7,4
Salarios (obreros o empleados)	0,5453	0,6296	0,6686	0,2296	49,2
Utilidades (cuenta propias)	0,1887	0,8864	0,6224	0,1041	22,3
Ganancias empresariales	0,1004	0,9902	0,9904	0,0984	21,1
Jubilaciones o pensiones	0,1177	0,8455	0,1647	0,0164	3,5
Rentas y utilidades	0,0192	0,9984	0,6757	0,0129	2,8
Otros ingresos	0,0288	0,9745	0,1826	0,0051	1,1

¹ S_k es la participación de la fuente en el ingreso total de los hogares.

² G_k es el Coeficiente de Gini de la fuente, intragini o intradesigualdad.

³ R_k es la correlación de la fuente con el ingreso total.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1998).

Cuadro A.4.4 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según mercados y fuentes de ingreso. Gran Buenos Aires: 2001. -En puntos del Gini-

Fuente de Ingreso	S_k^1	G_k^2	R_k^3	Contribución al valor del Gini total ($S_k * G_k * R_k$)	% de aporte al Gini total
Laborales	0,8341	0,5788	0,9168	0,4426	91,6
No laborales	0,1659	0,8114	0,3032	0,0408	8,4
Salarios (obreros o empleados)	0,5856	0,6391	0,7472	0,2797	57,8
Utilidades (cuenta propias)	0,1602	0,8853	0,5575	0,0791	16,4
Ganancias empresariales	0,0882	0,9995	0,9513	0,0839	17,3
Jubilaciones o pensiones	0,1110	0,8426	0,1371	0,0128	2,7
Rentas y utilidades	0,0142	0,9982	0,7905	0,0112	2,3
Otros ingresos	0,0407	0,9639	0,4275	0,0168	3,5

¹ S_k es la participación de la fuente en el ingreso total de los hogares.

² G_k es el Coeficiente de Gini de la fuente, intragini o intradesigualdad.

³ R_k es la correlación de la fuente con el ingreso total.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 2001).

Cuadro A.4.5 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según mercados y fuentes de ingreso. Gran Buenos Aires: 2003. -En puntos del Gini-.

Fuente de Ingreso	S_k^1	G_k^2	R_k^3	Contribución al valor del Gini total ($S_k * G_k * R_k$)	% de aporte al Gini total
Laborales	0,8143	0,5983	0,9236	0,4499	92,5
No laborales	0,1857	0,7682	0,2561	0,0365	7,5
Salarios (obreros o empleados)	0,5644	0,6694	0,7782	0,2940	60,4
Utilidades (cuenta propias)	0,1685	0,8792	0,5208	0,0772	15,9
Ganancias empresariales	0,0814	0,9982	0,9695	0,0788	16,2
Jubilaciones o pensiones	0,1276	0,8314	0,2116	0,0224	4,6
Rentas y utilidades	0,0150	0,9981	0,5427	0,0081	1,7
Otros ingresos	0,0431	0,9254	0,1495	0,0060	1,2

¹ S_k es la participación de la fuente en el ingreso total de los hogares.

² G_k es el Coeficiente de Gini de la fuente, intragini o intradesigualdad.

³ R_k es la correlación de la fuente con el ingreso total.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 2003).

APÉNDICE 5

RESULTADOS DE LA DESCOMPOSICIÓN DEL COEFICIENTE DE GINI SEGÚN SECTOR/CATEGORÍA

Cuadro A.5.1 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores y categorías de inserción. Gran Buenos Aires: 1992. -En puntos del Gini-.

Fuentes de ingreso	S_k^1	G_k^2	R_k^3	Contribución al valor del Gini total ($S_k * G_k * R_k$)	% de aporte al Gini total
Sector Privado Formal	0,4015	0,7283	0,6620	0,1936	45,8
Asalariados	0,3234	0,7331	0,5187	0,1230	29,1
No asalariados	0,0781	0,9797	0,9191	0,0703	16,6
Patrones formales	0,0482	0,9994	0,9991	0,0482	11,4
Cta. Propia Profesionales.	0,0298	0,9981	0,7300	0,0217	5,1
Sector Privado Informal	0,3141	0,7474	0,5181	0,1216	28,8
Asalariados	0,0897	0,8964	0,3230	0,0260	6,2
No asalariados	0,1941	0,8642	0,5550	0,0931	22,0
Patrones informales	0,0459	0,9937	0,8242	0,0376	8,9
Cta. Propia informales	0,1482	0,8817	0,4247	0,0555	13,1
Servicio doméstico	0,0303	0,9462	0,0625	0,0018	0,4
Sector Público (incluye Prog. Soc)	0,0891	0,9275	0,4828	0,0399	9,4
Laborales no ocup. ppal	0,0712	0,9354	0,7458	0,0497	11,8

¹ S_k es la participación de la fuente en el ingreso total de los hogares.

² G_k es el Coeficiente de Gini de la fuente, intragini o intradesigualdad.

³ R_k es la correlación de la fuente con el ingreso total.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992).

Cuadro A.5.2 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores y categorías de inserción. Gran Buenos Aires: 1994. -En puntos del Gini-.

Fuente de Ingreso	S_k^1	G_k^2	R_k^3	Contribución al valor del Gini total ($S_k * G_k * R_k$)	% de aporte al Gini total
Sector Privado Formal	0,4146	0,7513	0,7275	0,2267	50,0
Asalariados	0,3396	0,7583	0,6005	0,1547	34,1
No asalariados	0,0750	0,9814	0,9890	0,0728	16,1
Patrones formales	0,0431	0,9992	0,9992	0,0431	9,5
Cta. Propia Profesionales.	0,0319	0,9977	0,9068	0,0288	6,4
Sector Privado Informal	0,3103	0,7651	0,5232	0,1242	27,4
Asalariados	0,0880	0,9053	0,3053	0,0243	5,4
No asalariados	0,1966	0,8775	0,5575	0,0962	21,2
Patrones informales	0,0550	0,9983	0,8070	0,0443	9,8
Cta. Propia informales	0,1416	0,8924	0,4106	0,0519	11,4
Servicio doméstico	0,0257	0,9585	0,0911	0,0022	0,5
Sector Público (incluye Prog. Soc)	0,0773	0,9382	0,4795	0,0348	7,7
Laborales no ocup ppal	0,0500	0,9638	0,6863	0,0331	7,3

¹ S_k es la participación de la fuente en el ingreso total de los hogares.

² G_k es el Coeficiente de Gini de la fuente, intragini o intradesigualdad.

³ R_k es la correlación de la fuente con el ingreso total.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1994).

Cuadro A.5.3 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores y categorías de inserción. Gran Buenos Aires: 1998. -En puntos del Gini-.

Fuente de Ingreso	S_k^1	G_k^2	R_k^3	Contribución al valor del Gini total ($S_k * G_k * R_k$)	% de aporte al Gini total
Sector Privado Formal	0,4417	0,7594	0,7958	0,2670	57,2
Asalariados	0,3381	0,7634	0,5911	0,1526	32,7
No asalariados	0,1078	0,9867	0,9986	0,1062	22,8
Patrones formales	0,0569	0,9994	0,9994	0,0568	12,2
Cta. Propia Profesionales.	0,0509	0,9995	0,9993	0,0509	10,9
Sector Privado Informal	0,2459	0,7817	0,4456	0,0856	18,4
Asalariados	0,0735	0,8985	0,1580	0,0104	2,2
No asalariados	0,1549	0,9030	0,5247	0,0734	15,7
Patrones informales	0,0426	0,9986	0,7204	0,0306	6,6
Cta. Propia informales	0,1123	0,9165	0,4153	0,0427	9,2
Servicio doméstico	0,0196	0,9564	-0,0909	-0,0017	-0,4
Sector Público (incluye Prog. Soc)	0,1043	0,9325	0,5519	0,0537	11,5

¹ S_k es la participación de la fuente en el ingreso total de los hogares.

² G_k es el Coeficiente de Gini de la fuente, intragini o intradesigualdad.

³ R_k es la correlación de la fuente con el ingreso total.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1998).

Cuadro A.5.4 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores y categorías de inserción. Gran Buenos Aires: 2001. -En puntos del Gini-.

Fuente de Ingreso	S_k^1	G_k^2	R_k^3	Contribución al valor del Gini total ($S_k * G_k * R_k$)	% de aporte al Gini total
Sector Privado Formal	0,4452	0,7601	0,8162	0,2762	57,1
Asalariados	0,3608	0,7640	0,6693	0,1845	38,2
No asalariados	0,0878	0,9682	0,9994	0,0849	17,6
Patrones formales	0,0490	0,9986	0,9989	0,0489	10,1
Cta. Propia Profesionales.	0,0388	0,9978	0,9783	0,0378	7,8
Sector Privado Informal	0,2373	0,7786	0,3796	0,0701	14,5
Asalariados	0,0805	0,8903	0,1846	0,0132	2,7
No asalariados	0,1346	0,9056	0,4473	0,0545	11,3
Patrones informales	0,0374	0,9982	0,7068	0,0264	5,5
Cta. Propia informales	0,0972	0,9122	0,3173	0,0281	5,8
Servicio doméstico	0,0218	0,9558	-0,0152	-0,0003	-0,1
Sector Público (incluye Prog. Soc)	0,1076	0,9160	0,6214	0,0612	12,7
Laborales no ocup. ppal	0,0589	0,9510	0,6840	0,0383	7,9

¹ S_k es la participación de la fuente en el ingreso total de los hogares.

² G_k es el Coeficiente de Gini de la fuente, intragini o intradesigualdad.

³ R_k es la correlación de la fuente con el ingreso total.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 2001).

Cuadro A.5.5 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores y categorías de inserción. Gran Buenos Aires: 2003. -En puntos del Gini-.

Fuente de Ingreso	S_k^1	G_k^2	R_k^3	Contribución al valor del Gini total ($S_k * G_k * R_k$)	% de aporte al Gini total
Sector Privado Formal	0,4178	0,7958	0,8107	0,2696	55,4
Asalariados	0,3245	0,8007	0,6825	0,1773	36,5
No asalariados	0,0894	0,9994	0,9907	0,0885	18,2
Patrones formales	0,0471	0,9988	0,9992	0,0470	9,7
Cta. Propia Profesionales.	0,0423	0,9993	0,9244	0,0391	8,0
Sector Privado Informal	0,2287	0,7881	0,3915	0,0706	14,5
Asalariados	0,0736	0,9019	0,2075	0,0138	2,8
No asalariados	0,1348	0,8986	0,4486	0,0543	11,2
Patrones informales	0,0321	0,9981	0,7968	0,0256	5,3
Cta. Propia informales	0,1027	0,9035	0,3103	0,0288	5,9
Servicio doméstico	0,0200	0,9657	-0,0311	-0,0006	-0,1
Sector Público (incluye Prog. Soc)	0,1310	0,9350	0,6743	0,0826	17,0
Sector Público (excluye Prog. Soc)	0,1203	0,9724	0,7367	0,0861	17,7
Laborales no ocup. ppal	0,0584	0,9499	0,6455	0,0358	7,4

¹ S_k es la participación de la fuente en el ingreso total de los hogares.

² G_k es el Coeficiente de Gini de la fuente, intragini o intradesigualdad.

³ R_k es la correlación de la fuente con el ingreso total.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 2003).

APÉNDICE 6

LOS PROGRAMAS DE EMPLEO Y TRANSFERENCIA DE INGRESOS: SU IMPACTO EN LA DESIGUALDAD

Tal como sabemos, los programas transitorios de empleo y transferencia de ingresos constituyen una respuesta de política social ampliamente difundida en los países de ingresos medios y bajos que atraviesan crisis macroeconómicas. En la práctica los objetivos explícitos son múltiples y variables, pero la función dominante es servir a la cohesión social a través de compensar la caída de la capacidad de consumo de familias pobres afectadas por el desempleo y la falta de ingresos (Svampa, 2005; Grassi, 2003; Salvia, 2007, entre otros).

Es conocido el particular crecimiento de los hogares beneficiados por tales transferencias a partir del año 2002, fundamentalmente –aunque no de manera exclusiva- a través del denominado “Programa Jefas y Jefes de Hogar Desocupados”. Dicho programa, creado en el marco de la Declaración de Emergencia Ocupacional Nacional en enero de 2002, se propone garantizar un ingreso mínimo a los hogares con jefas y jefes desocupados con hijos menores de 18 años o discapacitados. Al mismo tiempo, el programa instrumenta medidas tendientes a garantizar el acceso de los hijos a la educación y al control de la salud y promueve la incorporación de las jefas y jefes a la educación formal y/o a la capacitación laboral, o su participación en actividades de contraprestación que generen impacto productivo local o en servicios comunitarios que mejoren la calidad de vida de la población. El Programa asignaba unos \$ 3.600 millones de peso a la reinserción laboral y educativa de 2 millones de personas.

Cuadro A.6.1. Distribución Social de los Programas de Empleo y Transferencia de Ingresos. Año 2003.

Deciles de personas/hogares	% de los ITF que proviene de planes	Distribución de Beneficiarios	% de Beneficiarios respecto a Total de Perceptores
1	41,1%	27,5%	35,7%
2	19,1%	24,3%	24,1%
3	11,4%	21,6%	19,9%
4	4,0%	10,5%	8,0%
5	2,1%	7,1%	4,8%
6	1,1%	5,1%	3,0%
7	0,4%	2,3%	1,2%
8	0,2%	1,6%	0,8%
9	0,0%	0,0%	0,0%
10	0,0%	0,0%	0,0%
Total	1,5%	100,0%	6,3%

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 2003).

Con el objetivo de comprender la envergadura y el impacto de los programas transitorios de empleo y transferencia de ingresos durante el período post devaluación, cabe en primer lugar observar algunos aspectos descriptivos de los mismos en el área del Gran Buenos Aires (cuadro A.6.1): a) el 1,5% del total de los ingresos de los hogares del Gran Buenos Aires provenía en 2003 de algún programa de empleo y/o asistencia pública del tipo mencionado; b) El 73% de los montos ejecutados se concentró sobre el 30% de los hogares de menores ingresos; c) el 1° decil de hogares concentró un 27,5% de los beneficiarios, el 2° un 24% y el 3° un 22%, respectivamente; d) el peso relativo del ingreso transferido por los programas con respecto al ingreso total de los hogares aumentó significativamente, sobre todo al disminuir el resto de las fuentes de ingresos (pasó a representar el 40% de los ingresos totales del 10% de la población más pobre, el 20% del 2° decil y el 11% en el 3° decil); e) el número de perceptores experimentó similar distribución concentrándose sobre los deciles más pobres (los beneficiarios de los programas representaban el 36% de los perceptores del 1° decil, el 24% del 2° decil y el 20% del 3° decil más pobre).

Dado el significativo incremento de los hogares beneficiados por tales transferencias, en el marco del “Programa Jefas y Jefes de Hogar Desocupados”, se agregó al cuestionario individual de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC), un módulo específico para los mismos. A partir de dicho módulo es posible distinguir tres categorías exhaustivas y excluyentes de perceptores de ingresos de esta fuente: 1) beneficiarios cuya ocupación principal se realiza en el marco de tales programas¹³⁵; 2) beneficiarios cuya contraprestación laboral no es la ocupación principal; y 3) beneficiarios de programas inactivos o desocupados que no desarrollan contraprestación laboral pero que sí perciben una transferencia monetaria. Los datos revelan el mayor peso relativo de los beneficiarios cuyo plan constituye su ocupación principal. De manera complementaria, cabe señalar que el 25% de los beneficiarios percibían dicho beneficio sin que ello implicara alguna contraprestación (cuadro A.6.2). Al mismo tiempo, sabemos que el 1,5% del total de los ingresos de los hogares del Gran Buenos Aires provenía en 2003 de algún programa de empleo y/o transferencia de ingreso (cuadro A.6.1). Adicionalmente, el cuadro A.6.3 permite especificar que los ingresos de estos programas representaban el 1,4% de los ingresos laborales y el 2,2% de los ingresos no laborales de los hogares en el 2003.

En el marco de nuestro análisis, y debido al formato del instrumento de captación de información de la EPH, los ingresos de planes sociales sin contraprestación laboral estarían incorporados en la categoría de “otros ingresos no laborales por transferencias públicas o privadas” en la desagregación de fuentes monetarias. Por su parte, los salarios de beneficiarios de programas sociales cuya contraprestación laboral constituye su ocupación principal se consideran incorporados en la masa de ingresos de empleo público, dado que se comprueba que sólo en muy pocos casos la percepción de estos programas no estaba ligada a una contraprestación en el sector público. Por último, los salarios de beneficiarios de programas sociales que realizan una

¹³⁵ En la mayoría de los casos, la percepción del programa como ocupación principal estaba ligada a una contraprestación laboral en el sector público.

contraprestación laboral que no constituye su ocupación principal, se considera que incorporan la masa de ingresos de ocupaciones no principales¹³⁶.

Cuadro A.6.2. Distribución de los beneficiarios de los distintos tipos de Programas de Empleo y Transferencia de Ingresos según deciles de personas/hogares. Año 2003.

Deciles de personas/hogares	Beneficiarios con plan como ocup. ppal.	Beneficiarios con plan como ocup no ppal.	Beneficiarios con plan sin contraprestación laboral.	Total de beneficiarios
1	87,5 %	0,0 %	12,5 %	100,0 %
2	61,9 %	6,3 %	31,8 %	100,0 %
3	74,3 %	5,4 %	20,3 %	100,0 %
4	63,9 %	10,9 %	25,3 %	100,0 %
5	55,0 %	7,6 %	37,5 %	100,0 %
6	37,3 %	0,0 %	62,7 %	100,0 %
7	49,7 %	0,0 %	50,3 %	100,0 %
8	63,5 %	36,5 %	0,0 %	100,0 %
9	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
10	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Total	70,0 %	5,0 %	25,0 %	100,0 %

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 2003).

Cuadro A.6.3. Contribución de los Programas de Empleo y Transferencia de Ingresos a los ingresos laborales y no laborales totales de los hogares. Año 2003.

	Total de ingresos laborales	Total de ingresos no laborales
Ingresos de Prog.Soc.	1,4%	2,2%
Ingresos de otras fuentes	98,6%	97,8%
	100,0%	100,0%

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 2003).

La elevada envergadura socio-económica que adquirió la implementación de los programas de empleo transitorios y de transferencia de ingresos nos lleva a examinar con mayor detalle su incidencia en los niveles de desigualdad económica durante el período 2001-2003¹³⁷. Ante esto, cabe preguntarse ¿cuál fue el impacto neto sobre la desigualdad distributiva que tuvo este tipo de intervenciones?¹³⁸

¹³⁶ La categoría de ingresos laborales de ocupación no principal incluye los errores de registro y los sesgos originados por la diferencia entre las ventanas temporales de observación. Los ingresos remanentes - que no pueden ser asignados a ningún sector ni segmento por falta de información - se calcularon como diferencia entre el total de ingresos laborales obtenidos del módulo de ingresos y el ingreso de la ocupación principal, lo cual en primera instancia representa el ingreso derivado de ocupaciones secundarias, pero también errores de registro. Para más detalles, véase Capítulo III.3.

¹³⁷ El no tan amplio alcance de los programas de empleo y transferencia de ingresos en el período anterior al 2001, nos lleva a distinguir el efecto de los mismos únicamente en el período post devaluación. Se considera que la distinción de los ingresos provenientes de planes entre los años 1992 y 2001 no agregarían hallazgos relevantes a los fines de esta investigación.

¹³⁸ En todos los casos se considera el impacto distributivo de estos programas, tanto en referencia al componente que estuvo vinculado a la percepción de ingresos laborales de los hogares a través de perceptores específicos, como aquellos componentes y programas de transferencia de ingresos que también fueron dirigidos a hogares a través del otorgamiento del beneficio sin que el/la beneficiario/a estuviera obligado/a a dar una contraprestación laboral al servicio del Estado.

Tal como se ha puesto en evidencia en diferentes trabajos (Galasso y Ravallion, 2003; Cortés, Groisman y Hoswoszki, 2003; Monza y Giacometti, 2003; Bogani et al, 2005), la intervención estatal habría logrado amortiguar el aumento de la pobreza y de la desigualdad de ingresos que generó la crisis del programa económico. De no haber existido estas transferencias de ingresos y suponiendo que los perceptores de los programas no hubiesen desarrollado otra actividad económica, los hogares de menores recursos hubieran visto afectada más seriamente su deteriorada capacidad de consumo. Más específicamente, Galasso y Ravallion (2003) especifican que aún cuando el “Programa Jefas y Jefes de Hogar” no cumplió estrictamente los criterios de selección de beneficiarios al tiempo que no logró una completa cobertura de aquellos elegibles, el Plan compensó parcialmente a muchos de los afectados por la crisis y redujo la pobreza extrema. Adicionalmente, estos autores señalan –a igual que otros- que el Programa redujo el desempleo agregado si bien atrajo a un número similar de personas inactivas y desempleadas.

El ejercicio de descomposición del índice de Gini evidencia que, entre los años 2001 y 2003, los ingresos laborales de los hogares incrementaron su aporte sobre el valor del coeficiente de desigualdad, debiéndose este comportamiento casi exclusivamente a la actuación de los ingresos en materia de remuneraciones salariales (véase Capítulo V.3)¹³⁹. Ahora bien, al examinar sectorialmente este comportamiento se observa que el mismo tuvo como principal fuente, no los ingresos salariales de los hogares con inserción en el sector formal ni informal, sino de las remuneraciones obtenidas por los hogares a través del empleo público. En efecto, durante el período subió de manera significativa el aporte de los ingresos de este sector en el valor del Gini; y esto debido, especialmente, al incremento del peso de esta fuente en los ingresos totales (véase Capítulo V.3). Es de esperar que los programas de empleo a cargo del Estado implementados de manera masiva durante el período de la post devaluación cumplieran un papel reductor de la desigualdad. Sin embargo, los datos revelan que su efecto neto no fue suficiente para revertir el impacto regresivo del accionar estatal general sobre la desigualdad.

Ahora bien, poder determinar con precisión el impacto de estas remuneraciones/transferencias sobre la distribución de los ingreso requiere una descomposición específica de las fuentes de ingreso y del coeficiente de Gini considerando de manera particular los ingresos generados por planes sociales. De esta forma, el cuadro A.6.4 exhibe los resultados de la descomposición del índice de Gini con y sin el efecto de los programas de empleo y transferencia de ingresos con el objetivo de especificar dos cuestiones relevantes: por un lado, determinar cuál hubiese sido el valor del coeficiente de Gini a nivel general y por fuente sin considerar esta transferencia; y, por otro lado, estimar en qué medida su implementación no sólo alteró la evolución de la desigualdad sino también la composición de la desigualdad según fuentes de ingreso monetario.

¹³⁹ En lo que sigue del Apéndice se hace uso del ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini para evaluar el impacto del “Programa Jefas y Jefes de Hogar Desocupados” en materia distributiva. Por este motivo, se recomienda leer lo que sigue en articulación al Capítulo V.1 (que clarifica las cuestiones principales del ejercicio de desglose) y al Capítulo V.3 (el cual brinda los resultados de la descomposición del Gini según sectores económicos y categorías de inserción, para cada una de las fases económicas bajo estudio).

Cuadro A.6.4. Índices de Concentración de Gini según fuentes del ingreso monetario de los hogares controlando el aporte de los Programas de Empleo y Transferencia de Ingreso. Año 2003.

	Coef. Gini con programas (observado)		Coef. Gini sin programas (simulado)	
	Aporte	%	Aporte	%
Gini Laborales	0,4499	92,5	0,4643	92,1
<u>Empleo Público</u>	<u>0,0826</u>	<u>17,0</u>	<u>0,0970</u>	<u>19,2</u>
Gini No Laborales	0,0365	7,5	0,0400	7,9
<u>Otras Transferencias</u>	<u>0,0060</u>	<u>1,2</u>	<u>0,0095</u>	<u>1,9</u>
<u>Gini Total de Ingresos</u>	<u>0,4865</u>		<u>0,5043</u>	

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 2003).

En primer lugar, se observa que el coeficiente de Gini hubiese aumentado de 0,4865 a 0,5043 si se excluyen los ingresos percibidos por los hogares en concepto de tales programas. En segundo lugar, en términos de composición de la desigualdad, frente a la ausencia de tales intervenciones, los salarios derivados del empleo público o, incluso, de ingresos provenientes de otras transferencias, hubiese generado –en ambos casos- un aporte mayor a la desigualdad. Es decir, los programas de empleo y de asistencia –pero sobre todo los primeros- funcionaron claramente como actividades refugio ante el desempleo y el subempleo masivo. Si bien se exhibe el carácter “reductor” de desigualdad que tuvieron los mismos, dichos programas no llegaron a compensar los efectos que el Estado a través del empleo público (o en otras palabras, como empleador) generan en la distribución de los ingresos monetarios y su conformación como un actor adicional de reproducción de desigualdades (para mayores detalles acerca de la incidencia del sector público en los niveles de desigualdad existentes, véase Capítulos V.3 y V.4).

APÉNDICE 7

IMPACTO REDISTRIBUTIVO POR UN CAMBIO EN UNA FUENTE DE INGRESO, SECTOR PRODUCTIVO O CATEGORÍA DE INSERCIÓN ESPECÍFICA

Cuadro A.7.1 Cambios en el coeficiente de Gini por un cambio del 1% en cada fuente/sector/categoría y elasticidades correspondientes. Gran Buenos Aires: 1994

	Elasticidad	Var absoluta en el Gini por un cambio del 1% en la fuente de ingresos	Var porcentual en el Gini por un cambio del 1% en la fuente de ingresos.
Sector Formal	1,2051	0,0386	8,51
Asalariados formales	1,0040	0,0006	0,13
Patrones formales	2,2014	0,0235	5,18
Cuenta propia profesionales	1,9946	0,0144	3,17
Sector Público	0,9919	-0,0003	-0,06
Sector Informal	0,8826	-0,0165	-3,64
Asalariados informales	0,6094	-0,0156	-3,44
Patrones informales	1,7762	0,0194	4,27
Cuenta propia informales	0,8078	-0,0123	-2,72
Servicio doméstico	0,1925	-0,0094	-2,07
Laborales ocup. no ppal	1,4583	0,0104	2,29
Total de ing. laborales	1,0915	0,0351	7,73
Jubilación y pensión	0,0444	-0,0454	-10,00
Rentas y utilidades	1,6055	0,0041	0,91
Otras transferencias	1,3836	0,0061	1,35
Total de ing no laborales	0,5008	-0,0351	-7,73

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1994).

Cuadro A.7.2 Cambios en el coeficiente de Gini por un cambio del 1% en cada fuente/sector/categoría y elasticidades correspondientes. Gran Buenos Aires: 1998

	Elasticidad	Var absoluta en el Gini por un cambio del 1% en la fuente de ingresos	Var porcentual en el Gini por un cambio del 1% en la fuente de ingresos.
Sector Formal	1,2955	0,0609	13,05
Asalariados formales	0,9672	-0,0052	-1,11
Patrones formales	2,1409	0,0303	6,49
Cuenta propia profesionales	2,1409	0,0271	5,81
Sector Público	1,1031	0,0050	1,08
Sector Informal	0,7466	-0,0291	-6,23
Asalariados informales	0,3043	-0,0239	-5,12
Patrones informales	1,5420	0,0108	2,31
Cuenta propia informales	0,8159	-0,0096	-2,07
Servicio doméstico	-0,1864	-0,0108	-2,32
Laborales ocup. no ppal	1,1485	0,0034	0,74
Total de ing. laborales	1,1100	0,0428	9,18
Jubilación y pensión	0,2985	-0,0385	-8,26
Rentas y utilidades	1,4460	0,0040	0,85
Otras transferencias	0,3814	-0,0083	-1,78
Total de ing no laborales	0,4457	-0,0428	-9,18

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1998).

Cuadro A.7.3 Cambios en el coeficiente de Gini por un cambio del 1% en cada fuente/sector/categoría y elasticidades correspondientes. Gran Buenos Aires: 2001

	Elasticidad	Var absoluta en el Gini por un cambio del 1% en la fuente de ingresos	Var porcentual en el Gini por un cambio del 1% en la fuente de ingresos.
Sector Formal	1,2833	0,0610	12,61
Asalariados formales	1,0577	0,0101	2,08
Patrones formales	2,0634	0,0252	5,21
Cuenta propia profesionales	2,0194	0,0191	3,95
Sector Público	1,1773	0,0092	1,91
Sector Informal	0,6114	-0,0446	-9,22
Asalariados informales	0,3399	-0,0257	-5,31
Patrones informales	1,4595	0,0083	1,72
Cuenta propia informales	0,5988	-0,0189	-3,90
Servicio doméstico	-0,0300	-0,0109	-2,25
Laborales ocup. no ppal	1,3455	0,0098	2,04
Total de ing. laborales	1,0977	0,0394	8,15
Jubilación y pensión	0,2390	-0,0408	-8,45
Rentas y utilidades	1,6322	0,0043	0,90
Otras transferencias	0,8525	-0,0029	-0,60
Total de ing no laborales	0,5089	-0,0394	-8,15

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 2001).