Julieta Vera

DESIGUALDAD ECONÓMICA EN LA ARGENTINA (1992-2010)

Incidencia de las persistentes heterogeneidades estructurales del régimen social de acumulación

Tesis para optar por el título de Doctora en Ciencias Sociales

Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Buenos Aires

Director:
Agustín Salvia

Buenos Aires

Año 2011

RESUMEN

La investigación se propone examinar las condiciones de heterogeneidad que habrían operado sobre la estructura sectorial del empleo durante distintos estilos de desarrollo (1992-2010). A su vez, se busca analizar el efecto de los cambios ocurridos en la heterogeneidad estructural sobre el funcionamiento del mercado de trabajo y la distribución familiar de los ingresos laborales.

Una de las tesis fundamentales de la investigación postula que la desigualdad económica es resultado de las condiciones de heterogeneidad en la estructura económica-ocupacional bajo un modelo de subdesarrollo desigual y combinado. De este modo, desde la perspectiva propuesta, el trabajo ofrece evidencias en apoyo de la tesis de la heterogeneidad estructural como un rasgo crónico de la Argentina.

Los niveles de desigualdad existentes en la región de América Latina -y en este caso, particularmente en la Argentina- se vincularían a la formación de un modelo de desarrollo que genera excedentes de fuerza de trabajo y que concentra en la pobreza a amplios sectores ligados a la informalidad -sin ser éstos parte beneficiada del "derrame" económico- Al mismo tiempo, el modelo de desarrollo concentra mayores capacidades de bienestar en los sectores ocupacionales relacionados con los mercados formales globalizados, más concentrados y dinámicos de la economía. Desde este enfoque, 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.

Se sostiene que la marginalización socio-económica se ha constituido en la Argentina en una matriz estructural del sistema social con baja capacidad de integración a un modelo de desarrollo. Siguiendo esta idea, se sugiere la hipótesis de que si bien las políticas desarrolladas en la actual fase de crecimiento que experimenta la Argentina han sido favorables para la generación de empleo a partir de la propia dinámica de acumulación -más industrialista y orientada tanto al mercado interno como externo-, estos procesos no evidencian -al menos todavía- un cambio estructural en lo que refiere a una disminución de las condiciones de heterogeneidad que afectan al sistema económico-ocupacional. Es decir, más allá de las mejoras exhibidas por las variables económicas, ocupacionales y sociales durante la última década, una mirada más analítica de la evolución de la estructura sectorial

del empleo y el mercado de trabajo parece dar cuenta de una desigualdad estructural y socio-ocupacional persistente.

En función del problema de investigación propuesto, se sigue aquí la estrategia de estudiar para "el caso argentino" las siguientes dimensiones de manera articulada: (a) las condiciones de la estructura económica-ocupacional distinguiendo entre sectores y categorías de inserción con niveles diferenciados de productividad, (b) el funcionamiento del mercado de trabajo y la segmentación de los empleos analizada a través de las distintas formas de regulación de las relaciones laborales, (c) la dinámica de reproducción social, enfatizando los cambios que a partir de las estrategias familiares ocurren en la estructura ocupacional y la organización del mercado de trabajo, y (d) la configuración del patrón distributivo de los ingresos laborales entre los hogares, como resultante de las condiciones estructurales del sistema productivo y el régimen social de acumulación.

En línea con los estudios realizados 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 (FSOC-UBA) y en el Observatorio de la Deuda Social Argentina (UCA), se busca evaluar los cambios experimentados en la desigualdad económica durante el período 1992-2010, en clave de las transformaciones ocurridas en la estructura socio-económica.

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). Por motivos de fiabilidad en la información, se procesaron las bases de datos correspondientes al área metropolitana del Gran Buenos Aires (GBA) para una serie de años seleccionados del período 1992-2010. A partir de la información obtenida, se estudian los cambios ocurridos en la estructura económica-ocupacional, el mercado de trabajo y los volúmenes de ingresos laborales distinguiendo sector y categoría de inserción. Adicionalmente, se descompone el aporte que realiza cada sector y categoría ocupacional a la variación del coeficiente de desigualdad de Gini. Este análisis describe asociaciones robustas sobre el particular papel que tuvieron los diferentes sectores y categorías económico-ocupacionales como factores explicativos de los cambios observados en la distribución familiar de los ingresos laborales.

ABSTRACT

This research aims to examine the heterogeneous conditions that might have affected the employment structure through different development styles (1992-2010). It also intends to analyze the impact of changes in structural heterogeneity on the labor market and the family distribution of employment-related income.

One of the core propositions of the research is that economic inequality results from the heterogeneity existing in the economic and occupational structure in an unequal and combined underdevelopment model. Thus, this thesis provides evidence supporting the proposition that structural heterogeneity is a permanent characteristic of Argentina.

The existing levels of inequality in Latin America, especially in Argentina in this case, would be related to a development model that creates excess labor force and in which there are large poor sectors under unregistered employment conditions, which do not benefit from the economic "spillover". At the same time, the development model concentrates greater welfare capacities in employment sectors related to globalized formal markets, more concentrated and dynamic. From this point of view, the existing level of economic inequality is an indicator of a greater polarization and segmentation in terms of economic and labor-related insertion of households as a structural effect of the accumulation and social reproduction process.

The socioeconomic marginalization in Argentina is a structural matrix of the social system, with poor integration into a development model. In this sense, the hypothesis is that, although policies implemented in the current growth phase in Argentina have been favorable in terms of employment creation as a result of the accumulation dynamics—more industrialized and oriented to both the domestic and the international market—these processes do not show, at least for the time being, a structural change in connection with a decreased heterogeneity affecting the economic-occupational system. That is to say, despite the improvement demonstrated by the economic, social and occupational variables in the last decade, a more in-depth view of the employment structure evolution and the labor market seems to indicate there is a persistent structural and social-occupational inequality.

Based on the proposed research question, the following dimensions will be studied for the "Argentine scenario": (a) conditions of the economic-occupational structure, making a distinction between sectors and insertion categories with differentiated productivity levels, (b) the way the labor market operates and employment segmentation, analyzed considering the

different types of employment regulation, (c) the social reproduction dynamics, emphasizing changes that, based on family strategies, occur in the occupational structure and the labor market organization, and (d) the distribution pattern of labor-related income in households as a result of the structural conditions of the production system and the social system of accumulation.

In line with the studies conducted within the Structural Change and Social Inequality Program, directed by Agustín Salvia, at the Instituto de Investigaciones Gino Germani institute (School of Social Sciences [FSOC], University of Buenos Aires [UBA]) and Observatorio de la Deuda Social (UCA university), this research intends to assess the changes in economic inequality between 1992 and 2010, considering the transformations occurred in the socioeconomic structure.

The source of data for this research is the household survey known as Encuesta Permanente de Hogares (EPH), by the National Institute for Statistics and Censuses (INDEC). For reasons related to the reliability of the information, databases from the Greater Buenos Aires (GBA) were processed for a number of years selected from the 1992-2010 period. Based on the information collected, the changes that occurred in the economic-occupational structure, the labor market and the volume of employment-related income are analyzed, making a distinction in terms of sector and insertion category. Furthermore, the contribution from each sector and occupational category to the variation of Gini coefficient of inequality is decomposed. This analysis describes robust associations of the particular role that different sectors and economic-occupational categories have had as factors that account for the changes in family distribution of employment-related income.

INDICE

INTRODUCCIÓN……..... 10

CAPÍTULO I: ESTRUCTURA ECONÓMICA ARGENTINA Y PATRONES DE CRECIMIENTO

Presentación……. 23

I.1. Rasgos históricos distintivos del desarrollo económico argentino……... 24

I.2. Cambios económicos, laborales y distributivos. Fases político-económicas del período 1992-2010 32

CAPÍTULO II: EL DEBATE TEÓRICO

Presentación…… 47

II.1. El pensamiento neoliberal-ortodoxo del siglo XX y su renovación……..…..... 48

II.2. La corriente heterodoxa desarrollista…….……..…….. 57

II.3. El estructuralismo histórico y la tesis de la heterogeneidad estructural……. 61

II.4 La tesis de la heterogeneidad estructural y la segmentación del mercado de trabajo como conceptos clave de la investigación……...…… 69

II.4.1 La tesis de la heterogeneidad estructural examinada a través del sistema económico-ocupacional de fuentes de ingresos……..... 70

II.4.2 La segmentación del mercado de trabajo estudiada a través de las formas de regulación de las relaciones laborales.……..…… 73

CAPÍTULO III: DEFINICIÓN DE HIPÓTESIS DE TRABAJO Y DISEÑO TEÓRICO-METODOLÓGICO

Presentación……..... 78

III.1. Hipótesis de trabajo y evidencias de contraste según el enfoque del estructuralismo histórico……. 80

III.2. Conceptos y categorías de análisis. El sistema económico-ocupacional a través de las fuentes de ingresos de los hogares…….. 85

III.2.1 El ingreso como producto distribuido entre los hogares. El concepto "ingreso" y su operacionalización……..... 86

III.2.2. Sectores-categorías de inserción y segmentos del mercado de trabajo como ámbitos de generación de los ingresos…….. 88

III.2.3 Un estudio de la heterogeneidad estructural a través de los hogares como unidades integradas de reproducción social……..…. 93

III.3 Información empírica elaborada: problemas de medición, ajustes metodológicos y construcción de indicadores……. 94

III.3.1. Cambios en la fuente de información a lo largo del tiempo y ajustes metodológicos para la elaboración de los datos…….. 95

III.3.2. Estrategia de análisis y medidas e indicadores utilizados……..… 99

CAPÍTULO IV: HETEROGENEIDADES ESTRUCTURALES PERSISTENTES

Presentación……...….. 103

IV.1 Segmentación del mercado de trabajo en el Gran Buenos Aires……..... 105

IV.2 Distribución sectorial y categorial del empleo en el Gran Buenos Aires……..... 109

IV.3 Heterogeneidad estructural: Inserción sectorial económico-ocupacional y segmentos del mercado laboral……..… 116

IV.4 Disparidades en las remuneraciones al trabajo…….……..… 119

IV.5 Hallazgos acerca de la persistente heterogeneidad estructural…….….. 129

CAPÍTULO V: EVALUACIÓN DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL A TRAVÉS DE LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS INGRESOS

Presentación……..…... 134

V.1 Modelo de análisis: desglose de ingresos según sectores-categorías y descomposición de factores explicativos del cambio en los ingresos……. 137

V.2 La distribución sectorial de los ingresos laborales. Composición y evolución……..... 143

V.3 Factores que explican los cambios en la masa de ingresos de origen laboral según sector-categoría de procedencia……... 147

V.4 Hallazgos acerca de la heterogeneidad estructural evaluada a través de la distribución sectorial de los ingresos…..……..…. 160

CAPÍTULO VI: ANÁLISIS DE LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL EN FUNCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FAMILIAR DEL INGRESO LABORAL: EJERCICIO DE DESCOMPOSICIÓN DEL COEFICIENTE DE GINI

Presentación……..... 165

VI.1 El modelo de análisis: descomposición del coeficiente de Gini por sectores-categorías y sus variaciones en el tiempo……..... 168

VI.2. Descomposición del Gini laboral y análisis de su variación según sectores y categorías económico-ocupacionales…….. 174

VI.3. Componentes que explican los cambios absolutos en el coeficiente de Gini laboral (1992-2001, 2001-2003 y 2003-2010)……..... 180

VI.4. Hallazgos acerca de la heterogeneidad estructural analizada en función de la distribución familiar del ingreso…….. 191

CAPÍTULO VII: REFLEXIONES FINALES…..... 196

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS…… 207

APÉNDICES DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

Apéndice 1: Factores determinantes de la masa de ingresos según sector/categoría.. 220

Apéndice 2: Descomposición del cambio absoluto en el ingreso según sectores/categorías de inserción…….. 223

Apéndice 3: Descomposición del cambio porcentual en el ingreso según sectores/categorías de inserción para las subfases de la post convertibilidad (2003-2006 y 2006-2010)……..…… 225

Apéndice 4: Descomposición del coeficiente de Gini según sector/categoría…..... 226

Mi más sincero y profundo agradecimiento para todos aquellos que
con gran dedicación, cariño y apoyo incondicional
transitaron conmigo en este proceso

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como objetivo evaluar las condiciones de heterogeneidad que habrían operado sobre la estructura productiva y de reproducción social de los hogares a través de la inserción económica, sectorial y ocupacional. A su vez, se busca analizar el efecto de los cambios ocurridos en la heterogeneidad estructural -durante las distintas fases político-económicas del período 1992-2010- sobre el funcionamiento del mercado laboral y la distribución familiar de los ingresos laborales.

Para ello, se examinan de manera comparativa los períodos de reformas estructurales/convertibilidad (1992-2001), crisis y reactivación post devaluación (2001-2003) y -por último- consolidación de la recuperación económica post convertibilidad (2003-2010), centrando el análisis en los modos en que -en cada uno de estos contextos macroeconómicos- se han ido profundizando, reproduciendo o retrayendo las condiciones de heterogeneidad sectorial y sus efectos sobre la segmentación del mercado de trabajo y la desigualdad en la distribución familiar de los ingresos. Esto inscribe al problema de investigación en el marco de las teorías del desarrollo, en donde la evolución del mercado de trabajo y la distribución del ingreso no es un efecto simple ni directo del crecimiento económico sino de los procesos sociales que permite configurar tal resultado económico.

Es ampliamente sabido que la relación entre crecimiento y desigualdad -e incluso también pobreza- constituye un tema de amplia controversia en la literatura[1]. En este trabajo, retomando la tradición estructuralista latinoamericana, se sostiene que la situación de heterogeneidad estructural y la organización social de la producción resultantes serían 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, teniendo esta dinámica efectos directos sobre las condiciones de vida y la distribución del ingreso. Desde esta corriente de pensamiento, la heterogeneidad estructural contribuye a explicar la profunda desigualdad de las economías periféricas de América Latina (CEPAL, 2010). Es así que se considera a la desigualdad económica existente como expresión del modo en que la heterogeneidad estructural organiza las oportunidades de inserción social y el funcionamiento de los mercados de trabajo.

[1] En el Capítulo II se hará referencia a este debate desarrollando brevemente algunas de las ideas principales del pensamiento ortodoxo-neoliberal, el pensamiento desarrollista y la corriente estructuralista.

***

Bajo las condiciones político-económicas que emergieron de las crisis externas de mediados de la década de 1980, la mayor parte de los países de América Latina -así como muchos otros países de la periferia capitalista- dieron inicio a procesos de apertura, desregulación y privatización orientados por el pensamiento neoliberal. En este escenario internacional la Argentina no fue la excepción. La fase de profundización de políticas de desregulación, apertura comercial y financiera se aplicó -asimismo- a través de la implementación del régimen de convertibilidad entre 1991 y 2001. Este régimen tuvo como característica dominante haber facilitado el flujo internacional de capitales y contenido el ritmo inflacionario. A comienzos de la década de los noventa se alcanzaron tasas de crecimiento positivas y menores índices de inflación. El aumento del nivel de actividad de comienzos de los años noventa y el desfasaje del tipo de cambio tuvieron consecuencias beneficiosas sobre la estabilidad macroecon6mica, particularmente en lo vinculado a las cuentas fiscales (Damill, Fanelli, Frenkel y Rozenwurcel, 1993)[2].

En este marco, en línea con las recomendaciones del "Consenso de Washington", tuvo lugar un significativo proceso de reducción de la participación estatal. El estado nacional argentino se contrajo, al desvincularse de su aparato productivo (vía privatización), de sus órganos de regulación económica (vía desregulación), de muchas de sus funciones de apoyo (vía tercerización) y de la prestación directa de la mayoría de los servicios públicos (vía descentralización) (Oszlak, 1999). Al mismo tiempo, las intervenciones de política social llevadas a cabo durante la etapa de hegemonía neoliberal se orientaron hacia la creación de una red mínima de intervenciones estratégicas sobre los grupos de mayor riesgo relativo en la nueva estructura socioeconómica (Soldano y Andrenacci, 2007).

Esta etapa de reformas estructurales/régimen de convertibilidad finalizó en la Argentina con graves crisis bancarias, cambiarias y político-sociales -que tuvieron lugar desde mediados del 2001-. La masiva huida hacia activos externos hizo colapsar el régimen de convertibilidad y desembocó en la devaluación del peso (Damill y Frenkel, 2006). El PBI, las tasas de empleo, los índices de pobreza e indigencia y los indicadores de desigualdad sufrieron un brusco

[2] Entre otros, Damill, Fanelli, Frenkel y Rozenwurcel (1993) esquematizan las mejoras del panorama macroeconómico así como las debilidades del régimen implementado a comienzos de los noventa. Una diversa y muy extensa serie de trabajos han evaluado los cambios ocurridos en el mercado de trabajo y en materia distributiva en la Argentina durante el período de reformas estructurales/ régimen de convertibilidad (Gasparini, 1999a y 1999b; Gasparini y Sosa Escudero, 2001; Llach y Montoya, 1999; Salvia y Donza, 1999; Altimir y Beccaria, 1999, 2000 y 2001; Altimir, Beccaria y González Rozada, 2002; Grandes y Gerchunoff, 1998; Benza y Calvi, 2005, entre otros).

deterioro, agravando también las tensiones sociales y la crisis político-institucional que acabó con el gobierno de la Alianza (Damill, Frenkel y Maurizio, 2003).

Pasadas las reformas estructurales, con la crisis de la devaluación que puso fin al régimen de convertibilidad en diciembre de 2001 y la finalización del gobierno de turno, el país inicia una nueva fase de crecimiento económico con impactos positivos en los indicadores de empleo, distribución y pobreza. Más allá del cambio de precios relativos a favor de los sectores productores de bienes comerciables, el mérito de la recuperación económica post crisis de la convertibilidad se debe también a un conjunto de políticas orientadas a recuperar los equilibrios macroeconómicos básicos (Damill y Frenkel, 2006)[3].

La recuperación de la economía argentina durante el período de post convertibilidad[4] presentó ciertas particularidades que la distinguen de otras fases de la historia económica del país: devaluación real y tipo de cambio comparativamente alto, mayor peso del comercio exterior en la oferta y demanda agregada, superávit fiscal, superávit comercial y mayores volúmenes de exportación, mayores términos de intercambio, tasas de ahorro comparativamente altas y recuperación de la inversión. Adicionalmente, muchos autores coinciden en sostener que a raíz de las medidas adoptadas se ha implementado -a partir del año 2003- un nuevo paradigma en política social (Abal Medina; 2010, Beccaria y Danani; 2011, entre otros). Existe cierto consenso en considerar al patrón de crecimiento vigente desde el año 2003 como un patrón de sesgo neodesarrollista (Bresser-Pereira, 2007 y 2009; Katz, 2007).

[3] En la literatura se encuentra una extensa variedad de estudios que analizan las características fundamentales del proceso de crecimiento económico evidenciado luego de la crisis de la convertibilidad y evalúan las transformaciones ocurridas en la estructura productiva, el mercado de trabajo y la desigualdad de ingresos monetarios durante dicho período (Arceo, Monsalvo y Wainer, 2007; Graña y Kennedy, 2008; Pérez, 2006; Lavopa, 2007 y 2008; Santarcángelo, Fal y Pinazo, 2008; Azpiazu y Schorr, 2008; Heymann y Ramos, 2006; Beccaria, Esquivel y Maurizio, 2005; Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer, 2008; Gasparini, Cruces y Tornarolli, 2009; Beccaria y Groisman, 2008; Palomino, 2007; Novick, 2006; Panigo y Neffa, 2009; entre otros). A su vez, se ha desarrollado una amplia serie de trabajos con énfasis -particularmente- en la evolución y configuración de la industria manufacturera durante los años de la post convertibilidad (Fernández Bugna y Porta, 2008; Azpiazu y Schorr, 2010; Kosacoff, 2010; Tavosnanska y Herrera, 2008; entre otros).

[4] Algunos especialistas discuten la utilización del término de "post convertibilidad" para definir al patrón de crecimiento económico actual. Sostienen que el mismo hace alusión especialmente a su ubicación cronológica posterior al régimen de convertibilidad vaciándolo de contenido propio (Burgos, 2011). Cabe aclarar que la presente investigación hace uso de este término, fundamentalmente, por convención y con el objetivo de simplificar el análisis y la referencia a dicho período. Con el término "post convertibilidad" se remite a un patrón de crecimiento económico que difiere significativamente del previo de la convertibilidad, pero se reconocen -asimismo- continuidades en lo que respecta a las características estructurales del sistema económico. El Capítulo IV hará referencia a la persistencia de condiciones de heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional durante el estilo de desarrollo implementado luego de la crisis del 2001.

Es en este contexto histórico que resulta relevante preguntarse sobre los factores que explican la desigualdad estructural persistente que caracteriza a la sociedad argentina de las últimas décadas.

***

Ahora bien, este período histórico tiene una particular relevancia político-ideológica. Las diferencias observadas en materia de política pública y de resultados socio-económicos es además escenario de un amplio debate político-académico. La política necesaria y posible de desarrollo dependerá del diagnóstico desarrollado.

A grandes rasgos, es posible sistematizar los distintos enfoques político-académicos que parecen disputarse el diagnóstico de los hechos que tuvieron lugar durante la etapa de reformas estructurales y post convertibilidad en la Argentina.

1) Desde los exponentes de la ortodoxia, se tiende a explicar el persistente deterioro social -durante la fase de reformas estructurales- 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 de los 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 (FIEL, 2001 y 2003). Es por eso que se postula la necesidad de traspasar las reformas (fundamentalmente económicas) de primera generación y encarar transformaciones en áreas institucionales (reformas de segunda generación) de manera tal de "mejorar las condiciones sociales y la competitividad manteniendo la estabilidad macroeconómica". Según este discurso, una profundización de las reformas de segunda generación junto a un mayor control del gasto público y desregulación del mercado laboral lograría revertir el subdesarrollo (Williamson, 2002 y 2003; Banco

Mundial, 1997; De Ferranti, Perry, Ferreira y Walton, 2003; Bour, Susmel y Roccatagliata, 2010).

2) Desde una perspectiva heterodoxa, un enfoque crítico al anterior, plantea que la alta volatilidad del crecimiento, las altas tasas de desempleo, la pobreza y la desigualdad de la década de los noventa 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 distribucioncitas. 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). Una predicción que se habría hecho efectiva con la política económica de post convertibilidad. En este sentido, se afirma que el crecimiento económico post convertibilidad no habría sido impulsado por los beneficios y la inversión en el sector transable de la economía, sino por distintos factores de política económica que cabe ponderar (Panigo y Chena, 2011; Amico y Fiorito, 2011; Kulfas, 2011). Los autores señalan que después de la vigencia de una política de recuperación económica basada en un tipo de cambio alto con leve diferenciación cambiaria y salarios reales bajos, se puso en marcha -a partir de 2005- un nuevo modelo de desarrollo productivo con equidad social impulsado por los salarios, el gasto público social y el esquema de "tipos de cambio múltiples". Este modelo presentaría tres ejes de ruptura respecto al modelo previo: a) la recomposición de haberes de los trabajadores formales e informales; b) la política fiscal expansiva y distributiva (con doble objetivo de distribución del ingreso e impulso de la demanda agregada) y c) adopción de una tasa de cambio elevada pero matizada con niveles de diferenciación sectorial, la cual permite rentabilidades normales en todos los sectores productivos (Panigo y Chena, 2011; Pérez, 2011). En la misma línea interpretativa, algunos autores destacan los cambios implementados en las regulaciones de las relaciones laborales que dieron lugar a la instalación y

consolidación progresiva de un "nuevo régimen de empleo", posterior a la salida de la crisis de 2001 (Palomino, 2007)[5].

3) Por último, también desde una perspectiva heterodoxa, se señala que si bien la modificación del tipo de cambio luego de la crisis de la convertibilidad y la disminución en el costo laboral, han incentivado el desarrollo de actividades históricamente relegadas y han revertido el proceso de desindustrialización de la década de los noventa, no han modificado sustancialmente la relación entre los distintos eslabonamientos productivos al interior del entramado industrial ni provocado una transformación de la estructura económica-sectorial[6]. En concordancia con este discurso, Lo Vuolo (2009) sostiene que -a pasar de los avances recientes y del crecimiento económico- no se han registrado cambios estructurales en el patrón tecnológico-productivo de Argentina. Desde mediados de los setenta se habría facilitado una dinámica de mayor fragmentación de la estructura productiva y segmentación del mercado de trabajo como resultado de un modelo de desarrollo con altos niveles de concentración económica. Asimismo, el carácter frágil de la economía ante el poder financiero local e internacional y el subdesarrollo financiero argentino contribuyeron a la configuración de un modelo de desarrollo con elevada concentración de los medios de producción. La estructura económica nacional actual continúa exhibiendo huellas de una industrialización fragmentada, un tejido productivo desarticulado y una acentuación de las asimetrías de rentabilidad preexistentes al interior del sector industrial (Coatz, García Díaz y Woyecheszen, 2011; Wydler, 2011; Kosacoff, 2010; Fernández Bugna y Porta, 2008; Azipazu y Schorr, 2010). Los autores que desarrollan sus análisis desde este enfoque hacen énfasis en la necesidad de una política integral de desarrollo que favorezca la consolidación de un sector industrial genuinamente moderno y dinámico. Basualdo (2011) señala que se requiere una política de desarrollo que impulse la expansión de las actividades industriales más intensivas en mano de obra y abastecedoras del mercado interno, junto a mejoras significativas en la participación de los asalariados en el ingreso.

Estas posiciones encarnan los principales ejes del debate político-ideológico en la materia. Es el último discurso expuesto el que se retoma en esta investigación y a partir del cual se

[5] El autor sostiene que la tendencia de crecimiento del empleo registrado que tiene lugar a partir del año 2004 se vincula con la instalación de un nuevo régimen de empleo con protección social (de determinación "colectiva de los salarios a través de la mediación sindical) diferenciado del previo régimen de precarización laboral y de "individualización" de la relación salarial (Palomino, 2007).

[6] Entre los autores en línea con esta lectura, se puede mencionar a Fernández Bugna y Porta (2008), Lavopa (2007), Azpiazu y Schorr (2010), Kosacoff (2010), Santarcágelo, Fal y Pinazo (2008), Coatz, García Díaz y Woyecheszen (2011), Herrera y Tavosnanska (2011), Graña, Kennedy y Valdez (2008) y CENDA (2010).

estudian las transformaciones exhibidas en la estructura económica-ocupacional, entendiendo las mismas como procesos subyacentes y explicativos tanto del comportamiento de los mercados de trabajo como de la distribución del ingreso y la desigualdad económica.

***

En función del objetivo propuesto, la presente investigación -la cual se ubica en el debate político-académico mencionado- retoma una serie de trabajos recientes que han evaluado el estudio de la desigualdad económica desde un enfoque que coloca a la tesis estructuralista en el centro del análisis. Al respecto, se recogen en particular una serie de investigaciones que han evaluado los cambios ocurridos -durante las últimas décadas- en la conformación del sistema económico-productivo, la heterogeneidad estructural y sus efectos sobre la distribución de los ingresos (CEPAL, 2010; Cimoli, Primi y Pugno, 2006; Lavopa, 2008; Chena, 2011; Salvia, Comas, Gutierrez Ageitos, Quartuli y Stefani, 2008; Salvia y Vera, 2010; entre otros).

La hipótesis general de trabajo señala que durante el período bajo análisis (1992-2010) habrían tenido lugar procesos de empobrecimiento y concentración de ingresos diferenciados según sectores y categorías de inserción laboral generadoras de ingresos, dando cuenta -de esta manera- de una profundización o persistencia en la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional. Esto habría incidido -a su vez- en el grado de segmentación del mercado de trabajo con un impacto regresivo en los niveles de desigualdad o, en el mejor de los casos, poniendo un freno a las mejoras evidenciadas en el patrón distributivo de los ingresos laborales.

Se entienden así las variaciones experimentadas en los niveles de desigualdad económica y, específicamente, en la distribución de ingresos laborales como la expresión visible de una serie de otros procesos sociales, los cuales tienden a encontrar una explicación teórica más precisa si se reconoce la "heterogeneidad estructural" bajo la cual se reproduce el régimen económico y se condiciona el sistema político. 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 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.

Cabe señalar la existencia de un supuesto clave en la propuesta de investigación enunciada. Desde esta perspectiva, la desigualdad distributiva 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 -fundamentalmente- el modo en que la dinámica de acumulación, la demanda de empleo, los ciclos económicos y las políticas públicas posibilitan o inhiben este proceso.

Por lo tanto, según la hipótesis general, la imposibilidad de que -tanto en un contexto de implementación de políticas de apertura, liberalización y reformas estructurales aplicadas durante los noventa, como durante el despliegue de las nuevas reglas macroeconómicas de post convertibilidad-, 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 -fuerte concentración de capital y del progreso técnico en pocos agentes-, el modelo de crecimiento económico argentino interviene incrementando o -en el mejor de los casos- perpetuando la imposibilidad de que los aumentos de productividad se extiendan hacia los sectores más rezagados, y

(ii) la heterogeneidad estructural -diferenciales de productividad y remuneraciones entre sectores-, lejos de disolverse se habría intensificado bajo un contexto de apertura y reformas económicas, e incluso habría persistido bajo las nuevas reglas macroeconómicas de post convertibilidad en tanto se mantienen patrones altamente diferenciados de reproducción económica. Esto estaría obstaculizando el descenso de los niveles de desigualdad, o aún cuando se evidencien mejoras en el patrón de distribución de los ingresos, estaría dificultado que las mismas sean estructurales y sostenibles en el mediano y largo plazo.

En este marco de análisis, entre los interrogantes que guían la investigación se destacan los siguientes: ¿Se verifica efectivamente un aumento de la heterogeneidad estructural durante el período de reformas de los años noventa? ¿Se puede hablar de un nuevo modelo económico y social post devaluación que evidencie una transformación estructural en el sistema económico-ocupacional? En caso de contar con evidencias de un proceso de profundización y/o persistencia de la heterogeneidad de la estructura ocupacional, ¿cuál fue su impacto sobre la distribución familiar del ingreso y la polarización social? ¿Fue la heterogeneidad estructural un factor central en la determinación de los niveles de desigualdad económica?

En función del planteo del problema propuesto, la hipótesis general y los interrogantes que guían la investigación, se sigue aquí la estrategia de estudiar para "el caso argentino" las siguientes dimensiones paralelas y articuladas: (a) las condiciones de la estructura económica-ocupacional distinguiendo entre sectores y categorías de inserción con niveles de productividad dispares, (b) el funcionamiento del mercado de trabajo y la segmentación de los empleos analizada a través de las distintas formas de regulación de las relaciones laborales, (c) la dinámica de reproducción social[7], enfatizando los cambios que a partir de las estrategias familiares ocurren en la estructura ocupacional y la organización del mercado de trabajo, y (d) la configuración del patrón distributivo de los ingresos laborales entre los hogares, como resultante de las condiciones estructurales del sistema productivo y el régimen social de acumulación[8].

***

Si bien las condiciones que impone la demanda son estructurantes de los procesos de participación y distribución en el crecimiento, las economías de los hogares no dejan de ser agentes activos en el proceso de reproducción social, a la vez que en ellos se materializa las posibilidades que brinda el patrón de acumulación.

De acuerdo al problema propuesto, 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 en la estructura económico-ocupacional y las formas de participación económica del mercado de trabajo, así como sus efectos sobre la distribución familiar del ingreso laboral.

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

[7] Este concepto retoma una amplia tradición de estudios que han abordado esta cuestión en América Latina no limitada a una lectura bio-demográfica, sino como lógicas más generales de producción y reproducción de la sociedad en sus condiciones estructurales, materiales y simbólicas, incluyendo el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo y de las condiciones de vida de la población, desempeñando las estrategias de subsistencia de los hogares un papel central (Salvia, 2009).

[8] Se define 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).

análisis suele remitir a la forma 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 evalúan 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 hace referencia al 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 ingreso[9].

Si bien es evidente que la distribución funcional y personal (o familiar) 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, por ejemplo, distintos sectores y categorías económico-ocupacionales) pueda emplear la distribución del ingreso personal o familiar 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 sector económico o categoría de inserción en donde se originan los mismos. El diseño metodológico planteado permite articular dos procesos económico-sociales: los cambios o continuidades que se evidencian en términos de heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional 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 continuación en el tiempo. Sin embargo, su representación es parcial en cuanto que sólo cubre una parte de las

[9] 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 a que muchos individuos en la cima de la distribución son asalariados o, asimismo, existen patrones y empleadores en la base de la pirámide.

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)[10].

Los problemas planteados serán abordados en los capítulos de información empírica a través de considerar la estructura económica-ocupacional, el mercado de trabajo y el patrón distributivo de los ingresos laborales -correspondiente a los hogares del Gran Buenos Aires- para una serie de años seleccionados del período 1992-2010: las ondas del mes de mayo de 1992, 1994, 1998, 2001, 2003 (correspondientes a la EPH "puntual") y el tercer trimestre de 2003 y segundos trimestres de los años 2004, 2006, 2009 y 2010 (correspondientes a los microdatos de la EPH "continua")[11]. Para la evaluación de la información empírica obtenida se subdivide el proceso histórico en tres etapas político-económicas relevantes. La primera inserta en la fase reformista y expansiva del modelo económico de acumulación hacia "afuera" y que culmina con una etapa recesiva y de agotamiento del ciclo financiero de la deuda (1992-2001), la segunda está constituida por una fase de transición y un momento de inflexión macroeconómica y reactivación productiva (2001-2003), y por último, la tercera remite a la fase de consolidación de la recuperación post convertibilidad con crecimiento del mercado interno y el empleo (2003-2010)[12].

Plan de contenido de la investigación

Este trabajo se organiza en siete capítulos que abordan de manera teórica, histórica y estadística el problema planteado, en particular referencia al caso argentino. A esto se suma un listado con la bibliografía citada y un apéndice con información estadística empírica adicional.

En el Capítulo I se pretende reflexionar acerca de una serie de rasgos relevantes acerca del caso argentino. Con este objetivo, se sistematizan -en primer lugar- algunas de las

[10] 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 45% del PBG nacional. De tal manera que los eventos ocurridos en esta jurisdicción impactan considerablemente en cualquier análisis del país en su conjunto. En el Capítulo III se explica el recorte espacial y temporal adoptado en la investigación.

[11] Adicionalmente, cabe aclarar que se empleó también la base de empalme del 1er semestre 2003 al realizarse el ejercicio de solapamiento entre la EPH "puntual" y la EPH "continua" para la información empírica presentada en el Capítulo IV -respecto a la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional y la segmentación del mercado laboral-.

[12] Si bien no se desconocen los ciclos económicos -o subfases- al interior de cada una de las etapas político-económicas consideradas, se ha decidido desarrollar el análisis como balance de cada una de ellas (1992-2001, 2001-2003 y 2003-2010) -omitiendo así de la investigación un análisis más de tipo coyuntural-.

características distintivas de la estructura económica-productiva y el patrón de crecimiento. Adicionalmente, se desarrolla un breve análisis de las distintas fases político-económicas al interior del período objeto de estudio (1992-2001, 2001-2003 y 2003-2010). De este modo, el Capítulo I brinda un marco reflexivo e histórico-conceptual para abordar el problema y las hipótesis de trabajo.

En el Capítulo II se expone el debate teórico de fondo, el cual da sentido a la tesis de investigación propuesta. Este capítulo proporciona un recorrido descriptivo de las principales corrientes que han evaluado la forma en que cabría pensar el desarrollo de un país. Tal como se señaló anteriormente, el objetivo es clarificar así el marco de discusión que subyace a la investigación. A su vez, se hace referencia al pensamiento del estructuralismo histórico y específicamente, a la adopción de la tesis de la heterogeneidad estructural como tesis explicativa de los procesos estudiados. 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.

El Capítulo III exhibe, en primer lugar, las hipótesis de trabajo y evidencias de contraste según el enfoque estructuralista -adoptado como encuadre teórico de la investigación-. Adicionalmente, en procura de hacer explícita la estrategia metodológica llevada adelante, este capítulo especifica el método de aproximación al objeto de estudio, la unidad de análisis, el dominio empírico, la fuente de datos empleada y sus limitaciones, los criterios de validez y fiabilidad implementados, 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. Este capítulo da cuenta de la ingeniería teórico-metodológica contenida en los capítulos que siguen.

El Capítulo IV aporta información acerca de las variaciones en el nivel de heterogeneidad que habría operado sobre la estructura ocupacional durante las distintas fases político-económicas analizadas. Con este objetivo, se evaluarán los cambios exhibidos en la estructura económica-ocupacional y en el mercado de trabajo estudiados a través del sector económico, la categoría ocupacional y el segmento del empleo de la fuerza de trabajo, indagando a su vez en el nivel de remuneraciones horarias promedio de cada tipo de inserción.

El Capítulo V pretende profundizar en los procesos inherentes a la configuración de la estructura económica-ocupacional, entendiendo la misma como ámbito fundamental de generación de recursos económicos por parte de los hogares. De este modo, se estudian los comportamientos de los sectores y las categorías ocupacionales, con relación a sus efectos

sobre la concentración y distribución funcional del ingreso familiar medido a través de encuestas de hogares. Se busca examinar las variaciones de la masa de ingresos familiares según el tipo de inserción económica de los perceptores, así como también los factores socio-económicos y socio-demográficos que explican tales variaciones en el tiempo.

Ahora bien, los exámenes realizados sobre la continuidad de las condiciones de heterogeneidad estructural y segmentación laboral no ofrecen por sí mismos una respuesta directa acerca del modo en que tales procesos inciden en la configuración del patrón de distribución familiar de los ingresos laborales y la estructura social. 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 en la distribución familiar de los ingresos.

Por este motivo, en el Capítulo VI se evalúa en qué sentido y cómo los cambios en la estructura económica-ocupacional inciden sobre las alteraciones en la desigualdad distributiva. Para responder a este interrogante, se aplica un modelo de descomposición del coeficiente de Gini por sectores y categorías de inserción. Siguiendo esta regla de descomposición es factible establecer la magnitud y el sentido en que cada sector y categoría ocupacional aporta a las variaciones registradas en la desigualdad económica y, de esta forma, analizar los procesos que subyacen a los cambios en el patrón de distribución familiar de ingresos laborales. El tipo de análisis presentado busca establecer un nexo entre las transformaciones ocurridas en la estructura sectorial del trabajo y las variaciones en el patrón de distribución de ingresos laborales, reconociendo también las estrategias desplegadas por los hogares como dimensión de la investigación.

El capítulo final (Capítulo VII) retoma el debate teórico en el cual se enmarca el estudio y al cual pretende contribuir la presente investigación. Asimismo, dicho capítulo brinda un sumario con los principales hallazgos y reflexiones finales que devienen del estudio de las condiciones de heterogeneidad de la estructura ocupacional y de la desigualdad económica a nivel sistémico y no desvinculada de la disparidad de productividades existente entre sectores.

Por último, una serie de apéndices referenciados complementa la información empírica referente a los insumos necesarios y resultados obtenidos a través de dos ejercicios de descomposición realizados: a) desglose de los factores determinantes (o explicativos) de la masa de ingresos de cada sector y categoría ocupacional -y su variación entre dos períodos determinados- y b) descomposición del coeficiente de desigualdad de Gini según sectores y categorías-ocupacionales.

CAPÍTULO I

ESTRUCTURA ECONÓMICA ARGENTINA Y PATRONES DE CRECIMIENTO

Presentación

El estudio del cambio estructural que ha experimentado el sistema económico-ocupacional, el funcionamiento del mercado de trabajo y la forma en que las condiciones de heterogeneidad en la estructura productiva bajo un modelo de subdesarrollo desigual y combinado se habría vinculado al comportamiento de la distribución familiar del ingreso laboral requiere de un reconocimiento previo de las formas históricas que ha adoptado el patrón de acumulación en la economía argentina.

En este sentido, se parte del supuesto que dado ciertos funcionamientos estructurales del modelo de desarrollo, los mismos tendrán determinadas consecuencias sobre la composición de la estructura económica-ocupacional, el mercado de trabajo y los niveles de desigualdad económica, principales focos de interés de esta investigación[13].

En el presente capítulo se pretenden destacar las principales características de la estructura económica y los patrones de crecimiento del "caso argentino" en cuanto dominio empírico de este estudio. El primer apartado busca dar cuenta de las particularidades dominantes del capitalismo periférico argentino. En lo fundamental se sistematizan algunos de los rasgos distintivos de la estructura económica-productiva, los cuales son de relevancia a los fines de este trabajo y brindan un encuadre histórico-conceptual al planteo del problema y las hipótesis de investigación.

En el segundo apartado se desarrolla una breve descripción del comportamiento de la economía, el mercado de trabajo y la distribución del ingreso en las últimas dos décadas. Para ello se introducen una serie de datos históricos que comparan la relación entre el crecimiento económico y la evolución de las tasas de empleo, desempleo y subempleo, la incidencia de la pobreza y la desigualdad. La exposición se ordena en función de las distintas fases político-

[13] En la medida en que un proceso de crecimiento tienda a profundizar la heterogeneidad estructural, sus efectos positivos sobre el entramado social se verán fuertemente restringidos, afectando al conjunto acotado de población que puede insertarse en los sectores modernos de la economía (Ocampo, 2001).

económicas al interior del período objeto de estudio (1992-2001, 2001-2003 y 2003-2010). Cada subperíodo expresa una serie de particularidades en cuanto a la dinámica del ciclo económico -tanto productivo como financiero- así como también tendencias específicas en materia de política económica, funcionamiento del mercado de trabajo y condiciones generales de acumulación y reproducción social. La evidencia empírica expuesta tiene como objetivo sistematizar las características del estilo de desarrollo propio de cada fase político-económica.

Si bien este capítulo no hace referencia aún a la configuración de la estructura ocupacional y el mercado de trabajo ni a las condiciones de heterogeneidad estructural evaluadas a través del patrón de distribución familiar de los ingresos (principales dimensiones de análisis de esta investigación), los datos aquí presentados conforman un marco histórico-descriptivo para el estudio del problema de investigación propuesto. La evaluación de la información empírica examinada a lo largo del trabajo tendrá en cuenta las especificidades de cada una de las fases político-económicas señaladas.

I.1. RASGOS HISTÓRICOS DISTINTIVOS DEL DESARROLLO ECONÓMICO ARGENTINO.

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 lo que sigue se sintetizan algunos rasgos estructurales del desarrollo económico argentino que se consideran relevantes para situar los temas que son objeto de interés de esta investigación. Los aspectos destacados en este apartado no señalan las particularidades del caso argentino de manera abstracta, sino que se parte del supuesto que los mismos constituyen cuestiones centrales al problema de investigación planteado y las hipótesis abordadas.

1) La estructura económica argentina se caracteriza por ser una "Estructura Productiva Desequilibrada (EPD)" (Diamand, 1972). El crecimiento bajo estas condiciones deriva en una elevada volatilidad del ciclo económico (Villanueva, 1964; Braun y Joy 1968; Ferrer, 1969; Díaz Alejandro, 1963; Canitrot, 1975), o en otros términos, 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).

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

En los términos desarrollados por Diamand (1972), la Argentina forma parte de un grupo de países con EPD, en los cuales coexiste un sector primario -en nuestro caso, agropecuario- con ventajas comparativas naturales, una productividad particularmente alta cuya producción es en gran medida exportable y generador de rentas extraordinarias y, por otro lado, un sector industrial de una productividad sustancialmente menor, heterogéneo, poco integrado, con costos elevados y orientado al mercado interno.

Esta EPD hace que los costos y precios del sector industrial sean superiores a los internacionales, pero esto debido no a una ineficiencia industrial sino a los diferenciales de productividad mencionados. Mientras la productividad del sector primario depende de la dotación favorable de recursos naturales, la productividad industrial depende principalmente del nivel de desarrollo alcanzado (Pérez, 2006).

La elección histórica y usual en los países con EPD ha sido fijar el tipo de cambio nominal en base al sector más productivo o por lo menos muy cercano a él[14]. Es por eso que en nuestro país se fijó históricamente el tipo de cambio a un nivel que permitía exportar productos primarios pero no industriales.

De este modo, queda conformado -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, convirtiéndose así en el gran proveedor de divisas

[14] Esta decisión constituye la herramienta tradicional para preservar el equilibrio de la estructura productiva y asegurar el cumplimiento del principio de las ventajas comparativas. Al adoptar este criterio, todas las actividades con una productividad relativa menor que la del sector elegido como base para el régimen cambiario resultan con precios mayores a los internacionales y, por ende, con dificultades para subsistir por la competencia mundial (Diamand, 1972).

necesarias para la inversión pública y el crecimiento industrial. Por otro lado, se configura 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 divisas[15] . A diferencia de lo que ocurre en los países industriales, el sector industrial argentino no puede contribuir a las divisas que necesita para su crecimiento. Su abastecimiento queda siempre a cargo del sector agropecuario, limitado sea por falta de una producción mayor, problemas de la demanda mundial, o ambas cosas a la vez (Diamand, 1972).

El crecimiento económico (principalmente de la industria) requiere cantidades crecientes de divisas, y de acuerdo con lo expuesto, es el sector agropecuario -que presenta un ritmo de crecimiento mucho más lento- el que estaría "marcando el ritmo" del conjunto de la economía. Este proceso divergente es responsable de la crisis de balanza de pagos en la Argentina (el denominado *"estrangulamiento por falta de divisas"*) y las limitaciones en el proceso de crecimiento del país. El mecanismo recurrente utilizado como freno de la crisis externa ha sido 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 países industrializados (en los cuales el sector industrial exporta), la devaluación hace más competitiva una gama de productos industriales y provoca automáticamente el incremento de exportaciones de esos productos. A su vez, el encarecimiento de las importaciones -que son, en una proporción importante, no esenciales para el funcionamiento de la economía- lleva a que muchas de ellas sean sustituidas por la producción local. Sin embargo, este proceso no ocurre de manera similar en una economía con EPD.

En la Argentina, el precio de los productos industriales está demasiado alejado del nivel internacional como para que una devaluación provoque un aumento importante de la exportación de los productos industriales. Asimismo, se evidencian limitaciones en la oferta que debilitan la respuesta de las exportaciones agropecuarias a la alteración del tipo de cambio. Adicionalmente, en un país con EPD no es tan evidente que las importaciones sean

[15] 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, por la disponibilidad de divisas externas (Braun, 1970).

poco esenciales a la dinámica de crecimiento. Es por eso que la sustitución de importaciones que logra la devaluación es pequeña.

En este contexto, el equilibrio externo de la economía se alcanza por otro mecanismo. La devaluación ocasiona un encarecimiento de las importaciones que se traslada a los precios internos. La aceleración de la inflación se explica también por el aumento de precios de las exportaciones de productos agropecuarios -con efectos significativos en los precios de los alimentos-. La inflación cambiaria provoca una caída de los salarios reales y una disminución del nivel de actividades. Esto avanza hasta provocar una recesión de suficiente intensidad como para que la reducción de importaciones vuelva a restablecer el equilibrio en el mercado cambiario. Son conocidos los efectos de una devaluación en términos de niveles inflacionarios, distorsión de los precios relativos y, consecuentemente, en el patrón de distribución de los recursos: una mayor concentración de la propiedad y del ingreso, dentro de un contexto más incierto e impredecible (Pucciarelli, 2004).

Según señala Ferrer (1963), la condición básica de la estabilidad monetaria es la estabilidad institucional y política. En la medida en que el empeoramiento de las condiciones de vida y el proceso de desarticulación industrial agudizan las tensiones sociales y políticas, más se aleja al país de la estabilidad monetaria, una estructura económica integrada y el desarrollo acelerado (Ferrer, 1963).

Los contextos de incertidumbre e inestabilidad monetaria afectan el patrón de inversión de largo plazo requerida por el sector de bienes de capital, lo cual provoca efectos nocivos en el conjunto de la economía. La envergadura de los procesos de acumulación de capital y la incorporación de progreso técnico son ampliamente aceptadas entre los especialistas como fuerzas motrices que impulsan el crecimiento económico (Pucciarelli; 1999 y 2004; Lo Vuolo, 2003; Kosacoff y Gomez, 2000, entre otros).

2) La debilidad institucional y la volatilidad macroeconómica han contribuido a erosionar el desarrollo financiero en la Argentina (Fanelli, 2004)[16]. En un contexto de estructura financiera deficitaria, el costo del capital es demasiado alto y se dificultan los procesos de inversión (Stulz, 2000). El subdesarrollo financiero tendrá un impacto diferencial al interior del conjunto del empresariado profundizando así disparidades estructurales existentes (Fanelli, Bebczuk y Pradelli, 2002).

[16] En este aspecto se sigue, fundamentalmente, la perspectiva de análisis adoptada por Fanelli (2004) respecto a las características de los mercados e instituciones financieras en la Argentina.

Es razonable suponer que la debilidad en los mercados financieros incidirá negativamente en los procesos de crecimiento. La Argentina cuenta con mercados financieros altamente reducidos en función de lo que cabría esperar según su nivel de ingreso per cápita. Como consecuencia, las crisis financieras han sido frecuentes generando fuertes desequilibrios macroeconómicos y, a su vez, dejando secuelas en los planos fiscal e institucional. Los impactos en el plano fiscal se vinculan a las costosas intervenciones de las autoridades orientadas a preservar un mínimo de orden en el sistema de pagos y créditos (Fanelli, 2004). Por su parte, el carácter sistémico de las crisis tiene el poder de erosionar la calidad de la infraestructura institucional y la credibilidad de los compromisos financieros.

En este contexto de debilitamiento de las instituciones financieras y de volatilidad macroeconómica, las transacciones financieras en el sistema de intermediación local tienden a reducirse, achicándose el tamaño del sistema financiero y de los mercados de capital. En contrapartida, los sustitutos imperfectos en el exterior para los servicios de intermediación financiera, la tenencia de activos externos y el crédito externo adquieren mayor preponderancia. Pero estos recursos son esencialmente inestables dada la entrada de nuevos créditos o los problemas de desconfianza en el mercado financiero externo.

En una economía en la cual durante un largo período se ha evidenciado una situación de racionamiento en el mercado de crédito o los mercados de capital de largo plazo han estado ausentes o han sido estrechos, las firmas que sobreviven no son necesariamente las más aptas para asignar eficientemente recursos o con capacidad para innovar, sino aquellas que usan técnicas capital intensivas y cuyos ingresos son previsibles. En este sentido, las grandes empresas han tenido un acceso menos conflictivo o limitado que las PyMEs al mercado de crédito (tanto doméstico como internacional) (López, 2006) [17]. De este modo, es de esperar que el subdesarrollo financiero tenga una incidencia significativa en la configuración de la estructura empresarial y, en consecuencia, ocupacional.

Ahora bien, cabe destacar que la relación entre la debilidad institucional-inestabilidad macroeconómica y el subdesarrollo financiero es de doble vía: no sólo los primeros factores mencionados son causa del bajo nivel de desarrollo de los mercados financieros, sino que una baja profundización financiera puede agravar la volatilidad macroeconómica y debilitar -aún más- el marco institucional apropiado para la intermediación financiera.

[17] Por ejemplo, en la década de los noventa, las empresas privatizadas y las grandes firmas han sido las menos afectadas por las debilidades del sistema financiero. En el otro extremo, las PyMEs habrían sido las más perjudicadas (Fanelli y Frenkel, 1996).

A su vez, la volatilidad macroeconómica se ve afectada por el tipo de integración del país en el escenario internacional y los cambios que tengan lugar en dicho escenario. Un pilar fundamental de la política de desarrollo financiero debería ser la búsqueda de una forma de integración razonable en la segunda globalización, considerando que la falta de visión estratégica de la economía internacional es una deficiencia histórica de la Argentina (Fanelli, 2004). De este modo, para reforzar y profundizar el desarrollo financiero local deben identificarse los factores que estarían operando por detrás del círculo vicioso entre debilidad institucional-inestabilidad macroeconómica-subdesarrollo financiero y elaborar, a partir de este reconocimiento, las políticas adecuadas orientadas a tal fin.

3) La Argentina se había caracterizado por presentar históricamente elevados niveles de homogeneidad e integración socioeconómica en comparación a las restantes economías latinoamericanas (Andrenacci, 2001; Lo Vuolo y Barbeito, 1998)[18]. Sin embargo, durante las últimas décadas -desde mediados de los setenta- se habría facilitado una dinámica de mayor fragmentación de la estructura productiva y segmentación del mercado de trabajo como resultado de un modelo de desarrollo con elevados niveles de concentración económica (Arceo, González y Mendizábal, 2010; Basualdo, 2011; Azpiazu, 2011; Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011; Kosacoff, 2010; Santarcángelo, Fal y Pinazo, 2008; Graña y Kennedy, 2008; González, 2011). En este contexto tiene lugar un proceso de intensificación de la heterogeneidad estructural (Chena, 2011; Lavopa, 2008; Cimoli, Primi y Pugno, 2006; Lo Vuolo, 2009; Salvia, 2009).

Tal como fue señalado anteriormente, la incertidumbre asociada a la inestabilidad de los ciclos económicos afecta el patrón de inversión de largo plazo debilitando significativamente el patrón de acumulación de capital. A su vez, el desarrollo insuficiente de la densidad tecnológica de la 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 asociadas al mercado interno. En este marco, el concepto de

[18] A pesar de los dramáticos cambios políticos ocurridos y de las alteraciones en el nivel de salario real durante contextos inflacionarios, las intervenciones sociales y los sistemas de protección del Estado argentino consolidaron formas de regulación de las relaciones salariales y de protección social típicas de un Estado de Bienestar (Lo Vuolo y Barbeito, 1998). Esto redundó en una relativa homogeneidad de la integración social (Andrenacci, 2001)

heterogeneidad estructural fue introducido por Aníbal Pinto, quien enfatizaba que la concentración del progreso técnico había creado una estructura productiva segmentada.

El proceso de profundización de la heterogeneidad estructural -esto es, el incremento de los diferenciales intersectoriales de productividad- propio de cualquier economía capitalista (específicamente entre las economías periféricas latinoamericanas) ha sido particularmente intenso para el caso argentino (Lavopa, 2008; Chena, 2010; Coatz, García Díaz y Woyecheszen, 2011).

El patrón de crecimiento de la industria argentina fue tal que llevó a un aumento de la heterogeneidad intersectorial en el largo plazo, especialmente en el período 1990-1999 (Holland y Porcile, 2005). En este sentido, es pertinente destacar que la profundización de la heterogeneidad estructural y la segmentación laboral -de intensidad significativa durante la década del noventa- es un rasgo común al conjunto del sistema productivo, haciéndose evidente al interior de todos los sectores o ramas económicas de actividad (Chena y Pérez Candreva, 2008; Beltrán, 2007). Según sostienen Cimoli, Primi y Pugno (2006) -en un estudio para las economías de América Latina-, las debilidades estructurales y el incremento del comercio internacional han generado incentivos perversos que han favorecido un crecimiento de enclave, en el cual solo el sector más dinámico y estructurado (formal) se beneficia del crecimiento económico y el mayor comercio mundial sin una transferencia de dichos beneficios al resto de la economía.

La intensificación del proceso de heterogeneidad estructural se encuentra estrechamente relacionada al grado de concentración de capitales que reviste la estructura económica argentina. En la literatura económica, se denomina concentración al incremento en el tamaño de los capitales individuales -o lo que es lo mismo, a la concentración de los medios de producción- (Arceo, González y Mendizábal, 2010).

En la actualidad la estructura económica argentina exhibe altos niveles de concentración, lo cual se manifiesta en la significativa participación que adquiere el valor bruto de producción de las grandes empresas en el agregado nacional (Manzanelli, 2011). Entre los años 1993 y 2008, se incrementa dicha participación de la élite empresaria (Basualdo, 2011). Esta tendencia estaría dando cuenta de un importante proceso de profundización de la concentración económica durante ese período.

En cuanto a las características económico-productivas vigentes, un extenso conjunto de trabajos acuerdan en sostener que el perfil de especialización actual mantiene los rasgos

dominantes de los noventa en cuanto a sus bases competitivas[19] que provocarían serias limitaciones en materia de productividad laboral y -asimismo- la perpetuación de cuellos de botella existentes en el patrón económico-productivo (Anlló, Lugones y Peirano, 2007; Fabris y Villadeamigo, s/f; Fernández Bugna y Porta, 2008; CENDA, 2010; González, 2011; Santarcágelo, Fal y Pinazo, 2008; Graña y Kennedy, 2008; entre otros). Para lograr un ritmo de crecimiento sostenido y, asimismo, con inclusión social, tanto Argentina como los restantes países periféricos de América Latina requieren de estructuras productivas más complejas y diversificadas, un cambio en el patrón de especialización hacia productos y procesos que hagan uso más intensivo de conocimiento -una transformación en la estructura productiva- y un reposicionamiento en los mercados internacionales (Cimoli, Primi y Pugno, 2006).

Hasta aquí, se han sistematizado los principales rasgos de la estructura económica y el patrón de acumulación en la Argentina, haciendo hincapié en aquellos que se consideran relevantes a los fines de la investigación propuesta. Tal como se señaló previamente, esta reflexión no sólo tiene un objetivo descriptivo, sino que pretende enmarcar histórica y conceptualmente el "caso argentino" bajo estudio.

La existencia de una "estructura productiva desequilibrada" y los elevados grados de dependencia del capitalismo periférico argentino a los capitales monopólicos y al escenario internacional han contribuido a generar un patrón de crecimiento económico de sucesivos ciclos de crecimiento-decrecimiento y amplia inestabilidad macroeconómica. Por un lado, una economía de altos niveles de volatilidad e incertidumbre limitarán el proceso de acumulación de capital dificultando el desarrollo de la capacidad tecnológica del país y su alcance a todo el aparato productivo en forma homogénea. En estas condiciones, la concentración de los medios de producción habría facilitado una dinámica de mayor fragmentación de la estructura productiva, heterogeneidad estructural y segmentación del mercado de trabajo. Por otro lado, la volatilidad macroeconómica y el subdesarrollo financiero vinculado -en parte- a la misma incidirán de manera dispar al interior del conjunto empresarial ampliando las disparidades de productividad existentes.

Teniendo en cuenta las particularidades que históricamente ha adoptado la estructura económica y el patrón de acumulación de la Argentina, el siguiente apartado busca distinguir

[19] Se hace referencia a un patrón de ventajas competitivas basadas en *commodities*. De este modo, no se le otorgaría la prioridad y relevancia necesaria a la construcción de capacidades productivas en bienes diferenciados, los cuales requieren esfuerzos innovativos intensos, continuos y complejos.

comportamientos que son propios a cada una de las fases político-económicas especificadas. Las tendencias y características señaladas en este capítulo para cada uno de los subperíodos considerados servirán de sustento empírico para evaluar luego los resultados estadísticos obtenidos y expuestos en los capítulos IV, V y VI.

I.2. CAMBIOS ECONÓMICOS, LABORALES Y DISTRIBUTIVOS. FASES POLÍTICO-ECONÓMICAS DEL PERÍODO 1992-2010.

Dado que ni la dinámica del proceso de acumulación ni las políticas públicas siguieron durante la década de los noventa, crisis de la post convertibilidad y período de recuperación post devaluación un derrotero lineal, el periodo 1992-2010 fue ordenado en diferentes etapas político-económicas.

En esta investigación se distinguen tres subperíodos para los análisis desarrollados. El primero inserto en la fase reformista y expansiva del modelo económico de acumulación hacia "afuera" seguido de un período recesivo a partir de 1998 (1992-2001); el segundo correspondiente a la fase de agotamiento del ciclo financiero de la deuda que constituye un momento de inflexión macroeconómica y reactivación productiva (2001-2003); y el último caracterizado por dar inicio a una etapa de nuevas reglas macroeconómicas, de tipo de cambio alto, superávits de las cuentas fiscal y externa y reactivación económica con crecimiento del mercado interno y el empleo (2003-2010). La exposición que se realiza a continuación sigue esta periodización y tiene, fundamentalmente, un objetivo descriptivo. Las series de datos económicos y sociales -a los cuales se hará referencia- se exponen en los cuadros I.1a y I.1b, respectivamente.

Cuadro I.1a Evolución de variables macroeconómicas: 1990-2010.

Indicadores Económicos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Tasa de variación de PBI por habitante (CEPAL)	- 3,2	9,1	8,1	4,3	4,5	- 4,1	4,2
Tasa anual de inflación	2314,0	171,7	24,9	10,6	4,2	3,4	0,2
Inversión interna bruta fija (% del PBI)	12,3	14,4	17,5	19,1	20,5	18,3	18,9
Ingresos de Capitales por IED (en Mill. U$D)	1.836	2.439	4.431	2.793	3.635	5.609	6.949
Exportaciones de bienes (en Mill. U$D)	12.353	11.978	12.235	13.118	15.839	20.963	23.811
Importaciones de bienes (en Mill. U$D)	4.077	8.275	14.872	16.784	20.077	20.122	23.762
Reservas internacionales (en Mill. U$D)	4.295	6.604	10.524	14.173	17.114	13.699	19.356
Balance Fiscal (% del PBI)	-0,3	-0,5	0,6	1,2	0,0	-0,6	-2,1
PBI de la industria manufacturera (en Mill. $ de 1993)	s/d	s/d	s/d	43.138	45.079	41.850	44.550
Tasa de variación del PBI de la Industria	s/d	s/d	s/d	s/d	4,5	-7,2	6,5
Indicadores Económicos	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**
Tasa de variación de PBI por habitante (CEPAL)	6,8	2,7	- 4,5	- 1,9	- 5,4	- 11,8	7,8
Tasa anual de inflación	0,5	0,9	-1,2	-0,9	-1,1	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$S)	9.160	7.291	23.988	10.418	2.166	2.149	1.652
Exportaciones de bienes (en Mill. U$D)	26.431	26.434	23.309	26.341	26.610	25.709	29.566
Importaciones de bienes (en Mill. U$D)	30.450	31.377	25.508	25.280	20.321	8.990	13.833
Reservas internacionales (en Mill. U$D)	26.239	31.502	32.820	33.148	25.700	11.096	11.865
Balance Fiscal (% del PBI)	-1,6	-1,4	-1,7	-2,5	-3,3	-1,5	0,5
PBI de la industria manufacturera (en Mill. $ de 1993)	48.627	49.526	45.599	43.855	40.627	36.176	41.952
Tasa de variación del PBI de la Industria	9,2	1,8	-7,9	-3,8	-7,4	-11,0	16,0
Utilización de la capacidad instalada (Industria)	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	55,7	64,9
Indicadores Económicos	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Tasa de variación de PBI por habitante (CEPAL)	8,0	8,1	7,4	7,6	5,7	- 0,2	8,1
Tasa anual de inflación	4,4	9,6	10,9	18,5	26,4	15,0	22,4
Inversión interna bruta fija (% del PBI)	17,7	19,8	21,6	22,6	23,1	20,6	22,8
Ingresos de Capitales por IED (en U$S)	4.125	5.265	5.537	6.473	9.726	4.895	s/d
Exportaciones de bienes (en Mill. U$D)	34.550	40.352	46.459	55.871	69.882	55.560	68.001
Importaciones de bienes (en Mill. U$D)	22.447	28.689	34.154	44.941	57.762	38.983	56.798
Reservas internacionales (en Mill. U$D)	16.861	23.364	25.088	40.409	47.491	46.357	49.714
Balance Fiscal (% del PBI)	2,6	1,8	1,8	1,1	1,4	-0,6	0,2
PBI de la industria manufacturera (en Mill. $ de 1993)	46.977	50.480	54.975	59.153	61.842	61.503	65.653
Tasa de variación del PBI de la Industria	12,0	7,5	8,9	7,6	5,0	-0,5	6,7
Utilización de la capacidad instalada (Industria)	69,7	72,8	73,7	74,0	74,8	72,8	77,7

Nota: La tasa anual de inflación corresponde al IPC del INDEC hasta el año 2006. A partir del 2007, debido a la intervención del organismo y manipulación de la información oficial, se presentan las tasas del IPC-7 provincias estimadas por el CENDA.

Fuente: Salvia (2009) y datos de la Dirección de Cuentas Nacionales-Secretaría de Política económica-MECON, CEPAL, Centro de Economía Internacional-Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, INDEC y el Banco Central de la República Argentina.

Cuadro I.1b Evolución de variables sociales: 1990-2010.

Indicadores Sociales	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Tasa de empleo	37,4	38,3	38,7	39,5	38,6	36,6	35,6
Tasa de desempleo	8,6	6,3	6,6	10,6	11,1	20,2	18,0
Población bajo la línea de pobreza (%)	42,5	28,9	19,3	17,7	16,1	22,2	26,7
Población bajo la línea de indigencia (%)	12,5	5,1	3,3	3,6	3,3	5,7	6,9
Participación en el ingreso total del decil 1 [1]	2,0	2,4	2,4	1,9	1,8	1,8	1,7
Participación en el ingreso total del decil 10 [1]	36,8	34,6	34,0	36,2	35,8	35,3	35,9
Ratio de ingresos deciles 10/1 (población) [1]	18,8	14,6	13,9	19,1	20,3	20,0	20,6
Coeficiente de Gini (ingreso familiar de los hogares) [2]	0,429	0,423	0,423	0,423	0,454	0,455	0,453
Indicadores Sociales	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**
Tasa de empleo	37,4	39,2	39,3	38,1	37,4	34,3	38,1
Tasa de desempleo	17,0	14,0	15,6	16,0	17,2	22,0	16,4
Índice de remuneración real promedio (Base 2001=100)	s/d	s/d	s/d	s/d	100,0	73,0	73,0
Población bajo la línea de pobreza (%)	26,3	24,3	27,1	29,7	32,7	49,7	51,7
Población bajo la línea de indigencia (%)	5,7	5,3	7,6	7,5	10,3	22,7	25,2
Participación en el ingreso total del decil 1 [1]	1,6	1,5	1,5	1,5	1,4	1,1	1,5
Participación en el ingreso total del decil 10 [1]	37,1	36,8	36,3	37,2	36,9	37,6	38,1
Ratio de ingresos deciles 10/1 (población) [1]	23,4	24,2	24,1	25,1	27,2	33,4	25,8
Coeficiente de Gini (ingreso familiar de los hogares) [2]	0,448	0,467	0,453	0,469	0,483	0,519	0,487
Indicadores Sociales	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Tasa de empleo	40,9	41,4	43,7	44,5	43,8	43,9	44,6
Tasa de desempleo	15,9	13,4	11,3	8,9	8,4	8,9	8,1
Índice de remuneración real promedio (Base 2001=100)	77,4	82,8	91,7	95,5	95,1	98,8	98,7
Población bajo la línea de pobreza (%)	42,7	38,0	29,4	21,8	17,0	12,4	11,2
Medición alternativa UCA (%) [3]				24,6	24,9	21,0	20,8
Población bajo la línea de indigencia (%)	15,2	12,8	10,3	8,2	4,8	3,5	2,5
Medición alternativa UCA (%) [3]				8,3	7,4	6,5	7,5
Participación en el ingreso total del decil 1 [1]	1,3	1,4	1,3	1,3	1,4	1,2	1,3
Participación en el ingreso total del decil 10 [1]	37,3	36,3	33,9	31,9	31,7	33,1	30,8
Ratio de ingresos deciles 10/1 (población) [1]	28,0	26,2	26,4	24,7	23,3	27,3	22,9
Coeficiente de Gini (ingreso familiar de los hogares) [2]	0,491	0,456	0,440	0,423	0,415	0,423	0,411

Nota: La medición de empleo, desempleo, subempleo, pobreza y distribución decílica de los ingresos corresponden a las mediciones de mayo y del 2do trimestre (1er semestre para indicadores de pobreza) de la Encuesta Permanente de Hogares – INDEC del aglomerado Gran Buenos Aires.

[1] La información acerca de la distribución decílica de los ingresos corresponde al ingreso individual de la población total. Los datos provienen de los tabulados del INDEC, los cuales excluyen de la estructura decílica a la población sin ingresos.

[2] El coeficiente de Gini presentado se obtuvo a través de una estimación propia en la cual se utilizó el ejercicio de descomposición del índice de Gini según fuentes de ingreso. Corresponde a la evaluación de la desigualdad del ingreso total familiar entre los hogares del Gran Buenos Aires. Se incluye en la estimación a los hogares sin ingresos. Los datos del período 1992-2003 aquí exhibidos se estimaron en base a la EPH "puntual"-INDEC (GBA, ondas de mayo). Los datos de la fase 2004-2010 se calcularon empleando la EPH "continua"-INDEC (GBA, 2dos trimestres).

[3] Las mediciones alternativas de pobreza e indigencia corresponden a la evaluación de los ingresos de los hogares urbanos del Gran Buenos Aires examinados a la luz de valoraciones alternativas de la Canasta Básica Alimentaria (CBA) y la Canasta Básica Total (CBT) -las cuales se obtuvieron a partir de promediar los precios informados por una serie de oficinas de estadísticas provinciales, centros académicos y consultoras privadas-. Para mayores detalles acerca de los niveles no oficiales de las CBA y CBT, véase el Informe de Prensa del Observatorio de la Deuda Social Argentina (UCA) correspondiente a la situación de pobreza e indigencia en los grandes centros urbanos 2006-2010.

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

"Ciclos de oro" del programa de reformas estructurales y comienzo de la fase recesiva: 1992-2001

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 (1992-1994). 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)[20].

Según los analistas, medidas como la liberalización financiera y comercial, 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 forma, es pertinente suponer que fue el ingreso de capitales del exterior -para el que el esquema de convertibilidad se mostraba particularmente adecuado- el principal factor que motorizó la expansión de la fase inicial de la convertibilidad (FIDE, 2008). Ese ingreso de divisas permitía incrementar las reservas internacionales (Cuadro I.1a).

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.

El programa económico logró conciliar durante esta etapa 1992-1994 crecimiento y estabilidad. De acuerdo con la evolución del Producto Bruto Interno (PBI) per cápita, el país

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

registró -durante dicho período- una tasa de crecimiento promedio anual del 5,6 %; a la vez que la tasa anual de inflación descendió sistemáticamente a un ritmo considerable.

El nuevo régimen 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, en consecuencia, aumentaba el crédito de la economía con su efecto multiplicador sobre el nivel de demanda agregada. Sin embargo, el régimen generaba una relación perversa entre ciclo económico y endeudamiento externo.

Además, era el mismo esquema el que obstaculizaba los mecanismos de conversión del capital especulativo a capital productivo, alimentando así la formación de una burbuja especulativa y erosionando cada vez más las bases estructurales para el logro de un patrón de desarrollo económico y social sostenido.

Asimismo, el régimen de convertibilidad también obligaba a que los bienes de producción local de carácter transable debían ajustar sus precios a los de EE.UU. para no ser desplazados por los bienes importados. 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.

Bajo estas condiciones, las desventajas del tipo de cambio y la ausencia de protección a las actividades de bienes transables se materializó en un creciente desequilibrio comercial. Los datos exhiben un importante aumento de las importaciones mientras las exportaciones se incrementaban a un ritmo mucho más lento (Cuadro I.1a). La política de convertibilidad profundizaría los desequilibrios en materia comercial y en sus cuentas externas, los cuales se manifestaban desde la mitad de la década del setenta. Aunque la situación se ocultaba -inicialmente- a través del ingreso de capitales golondrina, las privatizaciones y la toma de créditos externos, esta "solución" era, por supuesto, meramente temporaria. En el largo plazo, se intensificarían los desequilibrios macroeconómicos a la vez que se incrementaría el endeudamiento y la descapitalización del Estado.

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 demanda[21]. 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. Luego de un período de crecimiento económico promedio del 5,6 % entre 1992 y 1994, la tasa de variación del PBI per cápita experimentó un descenso del 4,1% (Cuadro I.1a).

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. Las importaciones no se alteraron significativamente, a pesar de lo cual las exportaciones continuaron creciendo generando superávit en la balanza comercial. (Cuadro I.1a).

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.

En este marco, una vez recuperada la estabilidad, el país volvió a contar con capitales y retomó el "ciclo de oro" de crecimiento económico. En este contexto, la puesta en 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 asociadas a dichos 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 empleo[22]. (Cuadro I.1b).

[21] 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.

[22] La reactivación 1996-1998 fue la fase más activa en materia de generación bruta de empleo de la década. Durante estos años, 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.

Sin embargo, 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 planteles y la "extralegalidad" laboral.

Luego, a mediados de 1998, 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 país. El cambio del panorama internacional afectó la economía interna[23]. 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 consumo[24]. En el escenario internacional descrito, el déficit de cuenta corriente aumentaba rápidamente acumulando el Estado un stock de deuda a un ritmo insostenible. Las fuertes 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 incumplimiento 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 que 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

[23] Se hace aquí referencia a las 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.

[24] Durante este período, el sector moderno más concentrado efectuó ajustes no sólo en personal sino también en las remuneraciones.

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 inflacionaria[25].

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

La masiva huída 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 correspondiente a la depreciación de la moneda, registrándose un fuerte incremento del tipo de cambio real.

El 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 tasa de variación del PBI per cápita descendió -en promedio- un 8,6% en la crisis de 2001-2002. La salida del régimen de convertibilidad ha dejado como saldo una significativa regresividad social (véase las tasas de empleo, desempleo, pobreza y desigualdad en el Cuadro I.1b).

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.

Tal como se señaló previamente, la salida del régimen de convertibilidad modificó el sistema de precios y el comportamiento macroeconómico. La devaluación del peso a fines del 2001 trajo consigo un incremento significativo del índice de precios al consumidor (IPC), el cual alcanzó un aumento del 25,9% en el año 2002 (véase Cuadro I.1a). Se generó así un incremento sustantivo del tipo de cambio real que redujo fuertemente el costo laboral en

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

dólares. La devaluación de la moneda produjo una fuerte transferencia de ingresos desde el trabajo hacia el capital, proceso que posibilitó una abrupta recomposición de la tasa de ganancia -la cual, potenció, a su vez, la recuperación económica-. Asimismo, el cambio de precios relativos debido a la devaluación alentó las exportaciones y puso un control cambiario a las importaciones, logrando así un rápido e importante superávit comercial y fiscal.

El sostenimiento de un tipo de cambio alto posibilitó la intensificación del proceso de sustitución de importaciones y se constituyó en el motor del crecimiento económico post devaluación. En un contexto de recuperación económica, demanda interna en aumento y mejoras en los términos del intercambio externo, el superávit comercial fue así uno de los rasgos característicos del período. El incremento de las exportaciones por encima de las importaciones -incluso exhibiéndose una tendencia creciente de la demanda de importaciones- hizo que pueda alcanzarse un excedente comercial considerable (Cuadro I.1a). Según algunos autores, el mérito de la rápida recuperación económica que siguió a la crisis se debe -en parte- al conjunto de políticas que apuntaron a recuperar los equilibrios macroeconómicos básicos (Damill y Frenkel, 2006).

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»)[26].

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 el 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.

[26] 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.

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.

Consolidación de la recuperación económica post convertibilidad: 2003-2010.

Luego de la devaluación de 2002, el país inició un proceso de lenta recuperación originado principalmente -tal como se mencionó previamente- en un cambio en los parámetros de competitividad externa derivados de la devaluación monetaria. La política cambiaria fue uno de los ejes fundamentales del gobierno durante esta fase. Asimismo, el gobierno ha hecho hincapié en el mantenimiento del superávit de la balanza comercial y el superávit fiscal.

Entre las características principales de esta etapa pueden enumerarse las siguientes: devaluación real y tipo de cambio comparativamente alto, mayor peso del comercio exterior en la oferta y demanda agregada, superávit comercial y mayores volúmenes de exportación, mayores términos de intercambio, tasas de ahorro comparativamente altas y recuperación de la inversión, superávit fiscales, reestructuración de la deuda pública y mayor recaudación impositiva (Cetrángolo, Heymann y Ramos, 2007). Adicionalmente, muchos autores coinciden en sostener que a raíz de las medidas adoptadas se ha implementado -a partir del año 2003- un nuevo paradigma en política social (Abal Medina; 2010, Beccaria y Danani; 2011, entre otros).

En lo que respecta a los lineamientos principales de la política macroeconómica de la post convertibilidad, hay amplio acuerdo en sostener que lo esencial es la preservación de un tipo de cambio real elevado y estable, que haga competitivos a los sectores productores de bienes transables, particularmente al sector industrial [27].

[27] En una línea interpretativa alternativa, Panigo y Chena (2011) sostienen que el crecimiento entre los años 2002 y 2004 se encontraba impulsado fundamentalmente por el consumo de bienes durables (no transables) y sus efectos multiplicativos en la actividad industrial y de servicios no transables. Asimismo, distinguen -a partir del año 2005- un nuevo modelo de desarrollo.

En este escenario, la industria se posicionó como uno de los principales sectores impulsores del proceso de recuperación económica[28] (véase Cuadro I.1a). Las empresas presentaban -a la salida del período de convertibilidad- elevados niveles de capacidad ociosa, por lo que las acciones empresariales se orientaron a recomponer o incrementar los niveles de producción en el corto plazo saturando capacidad instalada (Cuadro II.1a). De este modo, se fue revirtiendo el proceso de desindustrialización relativa, desmantelamiento y reprimarización de la estructura productiva iniciado a mediados de los años setenta (y profundizado durante la década de los noventa).

En este contexto de reactivación económica, el segmento de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) industriales acompañó al conjunto de la industria nacional en la expansión del nivel de actividad y ocupación (Acosta, 2010). Las PyMEs industriales mostraron un comportamiento favorable y proactivo ante los cambios en el contexto económico nacional (Kulfas, 2009). La protección cambiaria que otorgó el cambio de precios relativos a los pequeños productores nacionales -pertenecientes a los estratos de menor modernidad del aparato productivo- junto con la recuperación general de la demanda agregada, habrían sido los principales factores detrás de este dinamismo (Lavopa, 2008). Sin embargo, el segmento de las PyMEs industriales no habría presentado -durante el período 2003-2007- transformaciones en lo que respecta a su *configuración sectorial por contenido tecnológico* (Acosta, 2010)[29].

Al respecto, cabe destacar también que las transformaciones innovativas en el segmento de las PyMEs fueron más lentas y de menor complejidad -en comparación al promedio-. Si bien -a partir del año 2003- mejoró la productividad media del factor trabajo para el total de la industria nacional, dicha mejora fue impulsada fundamentalmente por las grandes empresas, siendo menor en el segmento de las PyMEs industriales. Esta disparidad de tendencias ha provocado una ampliación de la brecha de productividad entre las PyMEs industriales y las grandes empresas del sector (Acosta, 2010).

[28] Durante el período 2002-2008, la industria creció al 11%, mientras que el sector servicios se expandió a una tasa menor (6,9%). En cambio, entre 1991 y 2001, la industria manufacturera había crecido a una tasa del 1% anual y el sector servicios al 3% (CENDA, 2010). Se exhibe una notoria alteración de los sectores que motorizan el crecimiento durante la post convertibilidad, en comparación a ellos que los había traccionado durante el período de reformas estructurales. Según CIFRA (2011), el sector industrial explica el 56% del crecimiento experimentado por los sectores productores de bienes en el período comprendido entre los años 2002 y 2010.

[29] Es decir, las *empresas tradicionales* mantuvieron su importancia en términos relativos mientras que las de *alta tecnología* continuaron representando un papel minoritario sin generar cambios significativos en la matriz de especialización productiva. Este estudio, con autoría de Acosta (2010), ha sido realizado en el marco del trabajo desarrollado por la Fundación Observatorio PyME.

El nuevo modelo de crecimiento económico -que a diferencia del anterior puede caracterizarse como un régimen de acumulación productiva- tuvo un fuerte impacto en el funcionamiento del mercado de trabajo. Adicionalmente, el crecimiento diferencial a nivel sectorial -esto es, la existencia de un patrón de crecimiento más trabajo intensivo que el existente en la década pasada- fue determinante en la evolución del mercado de trabajo durante la post convertibilidad (Arceo y González, 2011). Entre los logros de dicho modelo, puede mencionarse la generación de empleo, la disminución del desempleo y el fortalecimiento del mercado interno para generar una demanda creciente (Panigo y Neffa, 2009). Estos cambios se ven reflejados en la evolución de las tasas de empleo y desempleo (véase Cuadro I.1b).

Adicionalmente, a fines de 2003 los salarios reales iniciaron un proceso de recuperación como consecuencia tanto de la desaceleración de la inflación como de los aumentos de los valores nominales (véase Cuadro I.1b). Ahora bien, el propio patrón de crecimiento basado en un tipo de cambio competitivo impuso límites a la expansión de los salarios y el empleo, dado que los sectores productores de bienes requieren para su supervivencia y mantenimiento de los niveles de competitividad, no sólo de un tipo de cambio elevado sino también de salarios relativamente bajos (Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer, 2008; Arceo y González, 2011; González, 2011; Lo Vuolo, 2009). En este sentido, los datos revelan que a pesar del incremento significativo de las remuneraciones reales durante la fase de post convertibilidad, el crecimiento de las mismas no superó -en realidad- los valores existentes previos a la crisis del régimen de convertibilidad[30].

Entre los años 2003 y 2007 el país creció -en promedio- al 8% anual. Dicho período es considerado como el quinquenio de mayor crecimiento de la economía argentina en los últimos 100 años (CENDA, 2010). Sin embargo, en el año 2007 se evidencia una desaceleración del ritmo de crecimiento[31] -siendo aún hasta nulo en 2009 (-0,2%)- y, lo que es aún más relevante, una reaparición de ciertas características del proceso económico-productivo presentes en la década del noventa. Esto habría revelado ciertas limitaciones del lado de la oferta de sectores abastecedores y en alguna medida de personal especializado, una

[30] Entre algunas de las similitudes existentes entre la convertibilidad y post convertibilidad, Lo Vuolo (2009) destaca la reducción del costo del trabajo como un elemento ineludible de las "condiciones" para la estabilidad de precios y el crecimiento económico.

[31] Según Lavopa (2008), la desaceleración de la expansión económica y de la generación de empleos encuentra sus raíces en la importante caída del dinamismo generador de nuevas ocupaciones del entramado de las PyMEs, así como también en el comportamiento propio de los no asalariados formales.

desaceleración de la demanda global de la economía doméstica y también una disminución del ritmo de inversión (Fabris y Villadeamigo, s/f).

Entre los principales factores explicativos del proceso de desaceleración en el ritmo de crecimiento económico iniciado en el año 2007, es pertinente mencionar el aumento de los precios internacionales de los *commodities* y ciertos desacoples entre la capacidad de expansión de la oferta y la demanda creciente que comenzaron a ejercer presión en los precios internos expresándose así en una aceleración de la inflación (CENDA, 2010). En el año 2005 se había iniciado un período de aceleración -casi sistemático- de la inflación, pero este proceso se profundizó aún más a partir del 2007[32].

Como consecuencia del incremento del nivel general de precios se produjo una gradual apreciación de la moneda local que potenció una creciente pérdida de competitividad de los sectores sustitutivos de importaciones y de la industria en general, lo cual originó un debilitamiento del liderazgo de la producción industrial en el crecimiento de la economía. Es decir, se revirtió la tendencia de crecimiento de los sectores productores de bienes (en particular, industria y construcción) por encima del promedio del promedio de la economía y fueron los servicios los que iniciaron un acelerado proceso de expansión. El cambio en los sectores líderes del crecimiento económico impacta significativamente en el funcionamiento del mercado laboral, dado que los servicios tendrían una menor capacidad para crear empleo y dinamizar el mercado de trabajo. La crisis internacional intensificó esta tendencia, siendo los sectores productores de bienes los más afectados por el contexto internacional[33].

En este contexto, el superávit en el intercambio internacional de mercancías que comienza luego de la crisis de la devaluación se ha ido reduciendo progresivamente. A medida que crece el nivel de actividad y el problema inflacionario va erosionando las "bondades" del tipo de cambio nominal, se observa que ciertos sectores industriales van replicando alguno de los comportamientos que manifestaron durante el modelo de crecimiento anterior (Santarcágelo, Fal y Pinazo, 2008). Es decir, que las ventajas que tenían los bienes producidos localmente -en relación a los importados- van desapareciendo, fundamentalmente en aquellos sectores intensivos en conocimiento y tecnología. Es cierto que existen cambios importantes en las

[32] Es a partir del año 2007 cuando el cambio de metodología en la medición del IPC y la intervención realizada al INDEC ocasionan denuncias de irregularidades metodológicas y de manipulación de la información oficial y las estadísticas públicas -irregularidades ya conocidas que persisten actualmente-.

[33] Para un análisis acerca del impacto de la crisis internacional en la región de América Latina y el Caribe, véase CEPAL (2009) y Ocampo (2009). Para un desarrollo acerca de los impactos en la Argentina, Brasil y México véase Salama (2009) y, particularmente, sobre el mercado de trabajo argentino, véase -entre otros- CENDA (2010).

dinámicas de crecimiento de los sectores y que éstos a su vez impactan de manera específica en el empleo. Pero, por otra parte, los autores señalan que el país sigue evidenciando síntomas propios de una economía cuyo aparato productivo carece de capacidad para satisfacer las necesidades derivadas de su crecimiento.

Adicionalmente, en lo que respecta al ritmo de generación de empleo, Esquivel y Maurizio (2006) sostienen que si bien el régimen de tipo de cambio real elevado favorecería la generación de nuevos puestos de trabajo a través del abaratamiento relativo del factor trabajo (debido a los bajos salarios en dólares), este efecto de creación neta de empleo no necesariamente perdura una vez que la estructura productiva se adecuó a los nuevos precios relativos, en particular porque en dicha situación son esperables ganancias de productividad. La elasticidad empleo-producto se mantuvo a niveles muy elevados al principio de la recuperación y ha decrecido paulatinamente desde el III trimestre de 2004. Este descenso da indicios para suponer que los valores de elasticidad empleo-producto cercanos a la unidad han tenido más que ver con razones de corto plazo, tales como el alto grado de subutilización de la capacidad instalada al inicio de la recuperación, que con rasgos estructurales del modelo vigente (Esquivel y Maurizio, 2006).

El bajo nivel alcanzado de inversión interna bruta fija es uno de los indicadores posibles para dar cuenta de la ausencia de un plan integral de desarrollo económico capaz de provocar una transformación estructural del sistema productivo. Es sabido que la evolución de la inversión es crucial para un proceso de crecimiento económico futuro y sostenido en el tiempo. Si bien en el año 2002, la inversión interna bruta fija inicia una tendencia creciente -casi sistemática-[34], ésta se ubica aún en niveles muy bajos en relación al PBI (no supera el 23%) e insuficientes para que Argentina sea capaz de dejar atrás sus rasgos de país subdesarrollado (véase Cuadro I.1a).

Luego de un período de incremento sostenido en el nivel de precios a partir del año 2007, desaceleración en el ritmo de crecimiento económico y en la generación de puestos de trabajo, comienzan a exhibirse algunos signos de recuperación económica en el último trimestre del 2009. La recuperación en el consumo interno y en la demanda de empleo, junto a un proceso de ampliación de la cobertura de la política pública y, específicamente, de los programas de

[34] A lo largo de la convertibilidad, las exportaciones fueron el componente de la demanda agregada de mayor dinamismo -con una tasa de crecimiento anual acumulativa del 8,8%-; mientras que en la post convertibilidad fue la inversión uno de los componentes centrales del incremento de la demanda agregada -cuya tasa de crecimiento anual acumulativa fue del 17,5%- (CIFRA, 2011).

transferencia de ingresos hacia los sectores más vulnerables -entre otros factores de relevancia- contribuyeron a mejorar los porcentajes de pobreza e indigencia correspondientes al año 2010 (Cuadro I.1b).

Sin embargo, resulta pertinente destacar la persistencia de elevados índices de indigencia y pobreza, aunque éstos sean sustantivamente menores a los registrados en el 2002 y el 2003. La caída en los porcentajes de población en situación de pobreza e indigencia se explica fundamentalmente por las mejoras ocurridas entre los años 2003 y 2007. A partir del 2007, los cambios de estos indicadores difieren de manera significativa si se compara la información oficial y la obtenida a través de mediciones alternativas[35] (Cuadro I.1b).

Por último, aunque los datos revelan una reducción del nivel de desigualdad de ingresos durante el período de post convertibilidad 2003-2010 (Cuadro I.1b), la distribución de los recursos monetarios continúa exhibiendo un patrón altamente regresivo.

Ahora bien, en la medida que se avance en la investigación y en la exposición de la información empírica elaborada se podrán evaluar las transformaciones ocurridas en la estructura económica-ocupacional durante el período de estudio y el impacto de éstas sobre las características del mercado de trabajo. A su vez, la investigación tiene como objetivo analizar los cambios en la heterogeneidad estructural y la segmentación del mercado laboral en función del comportamiento en la distribución familiar de los ingresos laborales.

En el capítulo siguiente se expondrá el debate teórico, en el cual la Tesis de la Heterogeneidad Estructural ocupa un lugar central en el análisis propuesto.

[35] Dada la intervención del INDEC a partir del año 2007 se presentan aquí mediciones alternativas de pobreza e indigencia. Éstas surgen de utilizar valoraciones no oficiales de la Canasta Básica Alimentaria y la Canasta Básica Total, las cuales se obtuvieron a partir de promediar los precios informados por una serie de oficinas de estadísticas provinciales, centros académicos y consultoras privadas. Para más información acerca de estas mediciones alternativas, véase el Informe de Prensa (2011) correspondiente a la situación de pobreza e indigencia en los grandes centros urbanos 2006-2010 del Programa del Observatorio de la Deuda Social Argentina (UCA).

CAPÍTULO II

EL DEBATE TEÓRICO

Presentación

El problema de estudio se inscribe de manera amplia en el campo de las teorías del desarrollo desde una perspectiva social, a partir de lo cual la desigualdad no es efecto directo ni unívoco de las variables económicas. En este marco, cabe preguntarse sobre el modo en que se relacionaron crecimiento, mercado de trabajo y distribución del ingreso durante las distintas fases político-económicas que atravesó la economía argentina entre los años 1992 y 2010[36].

El propósito de este capítulo es presentar un recorrido de las principales corrientes que han evaluado la forma en que es posible dar cuenta de las condiciones necesarias para el desarrollo. El objetivo es clarificar así el marco de discusión que subyace a la investigación. De este modo, cabe aclarar que lo que se pretende en este capítulo no es exponer una crítica teórica a los distintos referentes del pensamiento del desarrollo sino identificar aquellas corrientes (y sus derivaciones) que forman parte de los debates abordados en la investigación.

Se destacarán distintas corrientes de pensamiento reconociendo la forma en que cada una de ellas concibe el desarrollo de una formación social. A su vez, se pretende dar cuenta de la multiplicidad de variantes al interior de cada corriente y las actualizaciones y resignificaciones que se han producido en las mismas a lo largo del tiempo. Por supuesto, no pretende desarrollarse una exposición exhaustiva, sino que se hace un recorte tanto de las corrientes mencionadas como de sus aportes principales a los fines de la investigación.

La revisión comienza con el pensamiento neoliberal-ortodoxo del siglo XX y el proceso de renovación que ha transitado el mismo durante los últimos años (apartado II.1). Desde el

[36] Una fase reformista y expansiva del modelo económico de acumulación hacia "afuera" que culmina con una etapa recesiva y de crisis del modelo (1992-2001), un período de transición y un momento de inflexión macroeconómica y reactivación productiva (2001-2003), y por último, una fase de recuperación post convertibilidad (2003-2010).

enfoque propuesto, se sostiene que el pensamiento ortodoxo-neoliberal presenta importantes debilidades para explicar los procesos de desigualdad en las economías latinoamericanas periféricas. En segundo lugar, se hace referencia a la corriente desarrollista -las "teorías económicas del desarrollo"- que surge en los años cuarenta y cincuenta como una respuesta crítica a los planteos ortodoxos (apartado II.2).

En un franco debate con estas teorías, en el apartado II.3 se aborda el pensamiento del estructuralismo histórico, específicamente la tesis de la heterogeneidad estructural como marco teórico alternativo a los desarrollos neoliberales y desarrollistas señalados previamente. En este estudio se asume que el pensamiento estructuralista cuenta con plena vigencia para explicar la brecha entre crecimiento y desigualdad propia de los países periféricos durante la actual fase de desarrollo capitalista mundial.

Por último, en el apartado II.4 se introduce el significado teórico de dos conceptos – variables claves, a partir de los cuales habremos de organizar la evidencia empírica: a) la tesis de la heterogeneidad estructural examinada a través del sistema económico-ocupacional de fuentes de ingresos, y b) la segmentación del mercado de trabajo estudiada a través de las formas de regulación de las relaciones laborales. 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. 1. EL PENSAMIENTO NEOLIBERAL-ORTODOXO DEL SIGLO XX Y SU RENOVACIÓN

La relación entre crecimiento y desigualdad (e incluso también pobreza) ha sido históricamente un tema que ha suscitado amplias controversias. La relación crecimiento-distribución del ingreso era una preocupación central entre los economistas clásicos.

Con el desarrollo de la teoría del crecimiento en la década del cincuenta, los trabajos de Lewis (1954)[37], Solow (1954)[38], Kaldor[39] (1960) y especialmente Kuznets (1955), situaron a la

[37] Se hará breve referencia al pensamiento de Lewis en el apartado II.2 por ser considerado uno de los *pioneros del desarrollo*.

[38] Solow (1954) propone en su modelo neoclásico del crecimiento que la distribución de la renta no afecta directamente al crecimiento económico, bajo el supuesto de que la propensión a ahorrar de una economía es constante e igual para todos los agentes (Pérez Moreno, s/f).

[39] En el modelo de Kaldor, la desigualdad en la distribución funcional de ingresos es una condición necesaria para alcanzar el crecimiento económico, ya que el ingreso debe estar concentrado en los que tienen mayor

relación crecimiento-distribución del ingreso en el centro del debate. Al respecto, el aporte de Simon Kuznets (1955) pasó a constituirse en una referencia obligada, adquiriendo sus argumentos una 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 medida que se desarrolla este proceso se estrecharía la brecha salarial y mejoraría la distribución (Solimano; 2000).

---

propensión a ahorrar de forma de impulsar el proceso de crecimiento económico. El modelo de Kaldor, a diferencia del de Solow, tiene implícita una relación positiva entre desigualdad funcional del ingreso y crecimiento. En otras palabras existiría, según Kaldor, un dilema entre crecimiento y distribución.

Posteriormente, los efectos distributivos del enfoque dualista analizados por Kuznets fueron ampliados por Lydall (1979), quien 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 económicos[40]. La idea de que el crecimiento económico es un proceso gradual de convergencia entre regiones o sectores de diferente productividad fue una constante en el pensamiento económico dualista.

El pensamiento dualista neoclásico sirvió así de base a las recomendaciones de Williamson (1989) que quedaron plasmadas en los contenidos del Consenso de Washington. En el contexto de crisis externas a mediados de la década de 1980, la mayor parte de los países de América Latina -así como muchos otros países de la periferia capitalista-, comenzaron un renovado proceso de apertura económica en consonancia con las recomendaciones de peso que se formalizarían en el denominado "Consenso de Washington".

El postulado central que daba sustento a este "consenso" era que el progreso económico se habría de alcanzar mediante una eficiente asignación de los recursos a través de los mercados, el aprovechamiento de las ventajas comparativas y el libre flujo de capitales y mercancías a escala internacional. Para ello el Estado debía tener una participación económica reducida a la mínima expresión e inhibirse de intervenciones con efectos distorsivos sobre los mercados[41].

[40] 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), Hernández Laos (2005) y Salvia (2009).

[41] El Consenso de Washington propuso un conjunto integrado de medidas de estabilización monetaria, equilibrio fiscal, apertura comercial, privatización de empresas públicas, liberalización financiera, desregulación de los mercados y flexibilización laboral, las cuales tenían como cometido generar un crecimiento sostenido capaz de fomentar la convergencia de las economías atrasadas con las economías más desarrolladas. Tales lineamientos eran en realidad una serie de recomendaciones dirigidas a los países en desarrollo -según la perspectiva dominante en ese momento en los organismos internacionales de crédito, funcionarios del gobierno de EEUU y expertos- con el objetivo explícito de pone fin a las trabas impuestas al crecimiento, las crisis fiscales y los problemas en el sector externo.

La tesis Kuznets-Lydall permitía predecir que la apertura económica habría de generar, por vía de la superación del dualismo, una menor desigualdad distributiva, logrando asimismo una reducción de la pobreza[42]. De esta manera, el pensamiento dualista prevaleciente detrás de las políticas de reformas estructurales abordó el problema del desarrollo de una manera lineal bajo el supuesto de que la apertura y la desregulación de la economía habrían de ocasionar 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.

Según el enfoque neoclásico, para que una economía abierta logre un proceso exitoso de integración requiere 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 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 -tal como se señaló anteriormente- no tenía por qué afectar el crecimiento[43].

La curva de la U invertida de Kuznets ha dado lugar a extensos trabajos empíricos que estiman la relación crecimiento-desigualdad refutando o avalando la tesis. Este debate se ha incrementado en las últimas décadas alrededor del análisis de las causas de la pobreza y la desigualdad, 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

[42] Sin embargo, tal como señalan algunos autores, la tesis de Kuznets buscaba principalmente describir una regularidad empírica más que proponer una teoría. 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.

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

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 descripta 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, una serie de estudios han mostrado 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 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. 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. El enfoque que centra su atención en los rasgos de heterogeneidad estructural de las economías periféricas, el cual constituye el marco teórico central de la presente investigación, se detalla en los apartados II.3 y II.4.

Ahora bien, dadas las actualizaciones o resignificaciones que se suelen evidenciar en cualquier corriente de pensamiento económico, resulta necesario enfatizar los rasgos que el pensamiento económico ortodoxo adquiere en los últimos años. Si bien fueron múltiples las acusaciones y las críticas a los lineamientos del Consenso de Washington, el análisis de las mismas excede los objetivos del presente trabajo[44]. Sin embargo, sí interesa sintetizar el giro que adoptó el pensamiento ortodoxo-neoliberal en cuanto a que constituye una de las corrientes que entra en debate con el marco de análisis propuesto en esta investigación.

Después de sostener durante varias décadas que a mayor desigualdad, mayor crecimiento (Kuznets) y relegar la disminución de la desigualdad a un proceso gradual de "derrame", el pensamiento ortodoxo ha desarrollado un giro en sus postulados con énfasis en lo perjudicial que es la concentración del ingreso para el crecimiento económico. Sin que los objetivos de estabilidad macroeconómica y apertura de los mercados pierdan relevancia, la corriente neoliberal señala la necesidad de mejorar el funcionamiento de dichos mercados y las estructuras públicas como instrumentos complementarios para lograr no sólo crecimiento económico sino también equidad y cohesión social.

En respuesta al Consenso de Washington se han desplegado diversos lineamientos de políticas, recomendaciones adicionales y "agendas alternativas" para las economías

[44] Hidalgo (1998) hace referencia a algunas de dichas críticas. Entre ellas, el autor destaca las siguientes: la teoría de las ventajas comparativas como punto de arranque proporciona una base débil e inestable, ya que ha quedado demostrado que la especialización productiva a nivel internacional genera dependencia y, a su vez, subdesarrollo; los costos sociales no han sido adecuadamente contemplados; la aparente coherencia interna del modelo no es tal; entre otras acusaciones de relevancia.

latinoamericanas[45]. Por un lado, un importante grupo de "agendas alternativas" pusieron especial énfasis en la cuestión institucional (Naim, 1994; Banco Mundial, 1997; De Ferranti, Perry, Ferreira y Walton, 2003; Stiglitz, 2003; Birdsall y De la Torre, 2001). El Informe 1997 del Banco Mundial colocó en el centro de su preocupación el desafío de la reconstrucción del Estado (Oszlak, 1999). Las denominadas "reformas de segunda generación", "reformas del Estado", reformas institucionales" remitían a la necesidad de traspasar las reformas (fundamentalmente económicas) de primera generación y encarar transformaciones en áreas institucionales de manera tal de "mejorar las condiciones sociales y la competitividad manteniendo la estabilidad macroeconómica" (Banco Mundial, 1997).

Al respecto, Naim (1994) señala la existencia de debilidades institucionales de diferentes tipos: por ejemplo, aquellas vinculadas a los recursos que se poseen, a la administración o gestión política (presencia de mecanismos de corrupción, ambigüedad en la definición de los objetivos, etc.) o debilidades asociadas a la cuestión organizacional (por ejemplo, monopolio o monopsonio en el control, o lo que es lo mismo, la existencia de un solo oferente o demandante del servicio). Cada una de estas debilidades institucionales requerirá un tratamiento específico y diferenciado (Naim, 1994). La necesidad de llevar a cabo un proceso de mejora y fortalecimiento institucional será de relevancia, entre otros motivos, para la creación de marcos regulatorios adecuados, la provisión de servicios de salud y educación a la población de menores recursos y, en términos más amplios, para sentar las bases de un desarrollo socioeconómico sólido y sostenido en el tiempo.

Por su parte, Chhibber (1997)[46] destaca el importante papel del Estado como facilitador del desarrollo socioeconómico. El autor señala que un Estado efectivo -y no mínimo- es necesario para la provisión tanto de bienes y servicios, como de reglas e instituciones que permitan que los mercados operen y los individuos alcancen los niveles de vida apropiados. Es por esto que resulta relevante, según Chhibber (1997), mejorar las capacidades del Estado fortaleciendo las instituciones públicas[47]. De manera similar, De Ferranti, Perry, Ferreira y Walton (2003) -en un estudio también realizado desde el Banco Mundial- proponen la necesidad de que las naciones emprendan profundas reformas de las instituciones políticas, sociales y económicas,

[45] Para una sistematización de la sucesión de "agendas" auspiciadas por diversas comunidades en respuesta al Consenso de Washington, véase Orlansky (2005).

[46] El artículo ha sido elaborado en el marco de trabajo del Banco Mundial: The State in a Changing World (New York: Oxford University Press for de World Bank).

[47] Esto implica, en términos del autor, diseñar reglas efectivas, reducir arbitrariedades y combatir la corrupción, someter las instituciones públicas a mayor competitividad para incrementar su eficiencia y ofrecer mejores salarios e incentivos a los empleados públicos para mejorar el desempeño (Chhibber,1997).

de modo tal que éstas sean totalmente abiertas, transparentes, democráticas, participativas y fuertes.

Por otro lado, el mismo Williamson reconoce cierta limitación en el objetivo del Consenso de Washington al señalar que las recomendaciones de política se orientaron a objetivos de aceleración del crecimiento económico sin empeorar la distribución del ingreso (Williamson, 2002). Esto es uno de los motivos por los cuales Birdsall y De la Torre (2001) han desarrollado una agenda de nuevos lineamientos y políticas de reforma que mejoren la distribución del ingreso sin reducir el crecimiento ni la eficiencia económica. Entre las herramientas de política que proponen los autores, pueden mencionarse las redes automáticas de protección social, una política educacional para los sectores de menores recursos, una política impositiva más progresiva, mejorar las oportunidades para la pequeña empresa, protección de los derechos de los trabajadores, entre otras. Según Williamson (2002), las herramientas propuestas por Birdsall y De la Torre (2001) son sumamente importantes, pero un complemento del Consenso de Washington, no un sustituto.

De esta manera, en la era post Consenso de Washington parecería ser entonces que las prioridades cambiaron. La desigualdad comienza a considerarse como una de las causas del bajo progreso económico, el subdesarrollo y la pobreza (Birdsall y De la Torre, 2001; Ferranti y otros, 2003). En términos generales, parece haber surgido al interior del pensamiento ortodoxo un nuevo y primordial objetivo: disminuir la pobreza y auspiciar la equidad -como fines en sí mismos-, desplazando al crecimiento, aunque sin desecharlo del todo.

Incluso, algunas de estas consideraciones han sido destacadas -post Consenso de Washington- por el mismo Williamson (Kuszinski y Williamson, 2003) al delinear una agenda de políticas apropiadas para América Latina para la década actual. En relación con lo expuesto anteriormente, los autores señalaron como uno de los grandes desafíos de la región demostrar que el modelo de desarrollo es compatible con la corrección gradual de las grandes desigualdades sociales existentes. De no lograrse una mejora en los índices de desigualdad podrían deteriorarse las bases políticas de las reformas, que hasta ahora han sido sólidas, en gran medida porque el conjunto de la población ha considerado positivo el retorno a la estabilidad económica. Asimismo, podrían surgir tensiones sociales que dificultarían la gobernabilidad, y a más largo plazo, debilitarían las bases de la competitividad sistémica, sobre las cuales descansan las posibilidades de desarrollo en un contexto internacional globalizado (Jiménez Ruiz, 2003 sobre las reformas propuestas por Kuszinski y Williamson para la década actual).

Por este motivo, la agenda propuesta por Kuszinski y Williamson (2003) incluye algunos aspectos ausentes en las recomendaciones del Consenso de Washington de 1989. En primer lugar, los autores reconocen el rol crucial de las instituciones para un eficiente funcionamiento del sistema económico. La importancia de las reformas institucionales para completar las reformas de primera generación de América Latina fue enfatizado, en primer lugar, por Naim (1997) [48]. Desde la misma perspectiva de análisis, Levine y Easterly (2002) señalaron que el grado de fortalecimiento institucional es en definitiva la única variable confiable para predecir el grado de desarrollo de un país. En lo que respecta a la distribución, Kuszinski y Williamson (2003) señalan que la solución no es disminuir la economía de mercado, sino proveer a los pobres de acceso a los diversos activos que les permitirá disponer de bienes, conocimientos, habilidades que puedan ser ofrecidos en el mercado. Esto implica una implementación de reformas en el acceso a la educación, los derechos de propiedad del sector informal, microcréditos, entre otras herramientas de política.

Si bien se ha producido un giro en el pensamiento ortodoxo que ubica a la pobreza y la desigualdad en la distribución de los ingresos, empleos y oportunidades en un aspecto central, la corrección de estas problemáticas siguen encontrándose estrechamente ligadas a los objetivos de eficiencia y competitividad. La receta del pensamiento económico neoliberal es más mercado y menos Estado. Hay que remover los obstáculos que impiden una distribución más equitativa del ingreso, los cuales además intervienen en el libre funcionamiento de los mercados y por lo tanto en la asignación óptima de los factores productivos (Cortés, 2011).

De esta forma, por un lado, se reconoce que el giro adoptado por el pensamiento ortodoxo evidencia una mayor adaptación a las problemáticas de las economías latinoamericanas y otorga un énfasis más adecuado a los problemas de pobreza, distribución y deficiencias del Estado de la época actual. Sin embargo, cabe destacar que la estrategia de políticas continúa estrechamente ligada al libre funcionamiento del mercado, las metas de eficiencia y competitividad, y coloca -a su vez- el centro del problema en las características de la oferta de trabajo. Es por este motivo que sostiene que las políticas adecuadas son las que buscan "operar" sobre ellos, a través del acceso al crédito, la educación, el capital humano, etc. para que se resuelvan los problemas de pobreza y desigualdad -y asimismo que esta mejora fortalezca el proceso de crecimiento económico sostenido-. Desde esta perspectiva, los

[48] Se hace aquí referencia al análisis sobre el alcance que han tenido las reformas de primera generación en lo que respecta al grado de flexibilidad logrado en el mercado de trabajo, insuficiente nivel de apertura y paralización de los procesos de privatización, entre otras reformas que -según el autor- no habrían sido desarrolladas en su completitud.

problemas sistémicos lograrán ser resueltos a través de políticas sociales focalizadas que intervengan sobre los sectores más desfavorecidos.

II. 2. LA CORRIENTE HETERODOXA DESARROLLISTA

Después de la Segunda Guerra Mundial, surgen diversos cuestionamientos a los postulados ortodoxos sobre el crecimiento económico[49] que dan lugar a un importante conjunto de trabajos realizados por los denominados *pioneros del desarrollo* de los años cuarenta y cincuenta en el campo de lo que se ha designado como "teorías económicas del desarrollo".

Diversos autores -desde diferentes perspectivas- se preguntaron sobre las causas de que unos países fueran más pobres que otros (o menos desarrollados). Entre los *pioneros del desarrollo* se puede citar a Rosenstein-Rodan, Nurkse, Singer, Lewis, Gerschenkron, Myrdal, Hirschman, Scitovsky, Perroux, Rostow, Myint y Prebisch -aunque los aportes de Prebisch resultan más apropiados estudiarlos bajo la teoría estructuralista por ser el precursor de la misma- (Hidalgo, 1998). El análisis exhaustivo del pensamiento particular de cada uno de los exponentes citados excede los objetivos aquí propuestos[50]. Sin embargo, se hará breve referencia a las cuestiones que se consideran más relevantes a los fines de clarificar el debate involucrado en la presente investigación.

En general, los enfoques del desarrollo (a diferencia de las teorías del crecimiento neoclásico) se centraron en los estados de desequilibrio, en los procesos de transición de un equilibrio a otro, en las llamadas "trampas de los equilibrios de bajo nivel", etc. (Salvia, 2009). Desde esta perspectiva, según Ros (2000) han sido contrariados dos supuestos básicos del pensamiento neoclásico: a) el supuesto de rendimientos crecientes a escala, a nivel general y para determinadas actividades, con externalidades tecnológicas asociadas y b) el supuesto de una oferta de trabajo elástica generada por excedentes de fuerza de trabajo. En estos enfoques, el

[49] En un contexto de crisis, guerras, revoluciones, etc. avanzada ya la primera parte del siglo XX se desarrollan fuertes cuestionamientos a las ideas ortodoxas dominantes. Particularmente, se pusieron en duda los supuestos y las predicciones de la teoría del comercio internacional de Heckscher-Ohlin. Este predice -tal como fue mencionado en el apartado anterior- que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (capital o trabajo), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, o sea que los países tendrían que tender a exportar los bienes intensivos en el factor que sea abundante en el país.

[50] Para un desarrollo detallado del enfoque específico de los distintos exponentes, véase Bustelo (1989) e Hidalgo (1998).

carácter dual de la economía seguía presente, aunque interpretado ahora bajo supuestos de desequilibrio y no de equilibrio entre los mercados[51] (Salvia, 2009).

Al respecto, Hirschman (1959) considera el crecimiento desequilibrado como una serie de adelantos desiguales de un sector seguidos por los de otros sectores que tratan de alcanzarlo. De este modo, se obtiene la ventaja de ampliar el campo de las inversiones a través de un efecto contagio directo. La clave estaría en una inversión original que induce inversiones posteriores (Hidalgo, 1998).

Durante los años cincuenta y sesenta los modelos neoclásicos de cambio estructural adquirieron gran relevancia en las teorías económicas del desarrollo, entre los cuales se destacó el modelo dual de Lewis (1954). Éste tuvo importante repercusión entre los estudios que buscaban encontrar una solución a las trabas al crecimiento de América Latina.

En el modelo de Lewis se supone que existen dos sectores diferentes en una economía subdesarrollada: un sector moderno capitalista y otro atrasado de subsistencia donde existe un excedente de fuerza de trabajo con una productividad marginal baja, nula o negativa, que puede ser transferido al sector industrial sin afectar el desempeño del sector tradicional. De esta forma, los empresarios del sector moderno con un capital inicial no demasiado grande obtienen importantes ingresos (dados los bajos costos salariales). La clave del proceso de expansión económica es entonces el uso que se hace de ese excedente capitalista, dado que en la medida que se reinvierte en el sector industrial capitalista, aumenta la producción, se expande el sector generando así mayores oportunidades de empleo para los emigrados del sector de subsistencia. El proceso continuará hasta que el total de la población excedente del sector rural de subsistencia sea absorbido por el industrial. En este modelo, el cambio estructural consiste en un desplazamiento del peso de la economía desde el sector atrasado y tradicional hasta el sector moderno e industrial por el mecanismo de transferencia del exceso de mano de obra[52].

[51] Durante la década de los cincuenta y los sesenta se desató una importante polémica acerca de si el crecimiento económico debía ser equilibrado o desequilibrado. Del lado del crecimiento equilibrado se encontraban Rosenstein-Rodan, Nurkse, Lewis; mientras que Hirschman y Scitovsky -entre otros- sostenían la idea de crecimiento desequilibrado.

[52] Para mayores especificaciones acerca del modelo de Lewis, véase Salvia (2009), Hidalgo (1998), Todaro (1988); entre otros.

Los enfoques económicos en materia de desarrollo se conocen -en esta fase y hasta mediados de los sesenta- bajo el nombre de *teoría de la modernización*[53]. Entre la Segunda Guerra Mundial y la década del setenta el paradigma de la "modernización" fue una referencia central del pensamiento social latinoamericano, sea que se tomara posición a favor o en contra de sus postulados.

A grandes rasgos, la teoría de la modernización visualiza a la sociedad dividida en dos grandes sectores: uno tradicional y otro moderno. Los sujetos bajo determinadas prácticas económicas, sociales y culturales "tradicionales" son definidos por este paradigma como sujetos marginales no suficientemente integrados a las instituciones y valores modernos (DESAL, 1965; Germani, 1962).

Partiendo de este postulado, la pobreza podía ser superada si se desarrollaban las relaciones de mercado, se introducían nuevas tecnologías, se extendía la educación, se cambiaban pautas culturales, etc. (Salvia, 2007). Es decir, si se creaban las condiciones de modernidad necesarias para superar el atraso en el proceso histórico (Rostow, 1960; Hoselitz, 1960; Germani, 1962). De este modo, se concebía a la modernización como un proceso de desarrollo y cambio social que debía transitar diferentes etapas. En otros términos, el subdesarrollo era concebido como un problema de atraso económico.

Las causas de ese atraso son los obstáculos al desarrollo que se perpetúan en forma de círculos viciosos, por lo tanto había que romper esos círculos viciosos de la pobreza por el eslabón ahorro-inversión (Hidalgo, 1998). Había que acudir al endeudamiento, la ayuda o las inversiones extranjeras para poner en marcha los planes de industrialización y logar así el traspaso de una economía tradicional a otra moderna (Hidalgo, 1998; Puerto Sanz, 2008).

Entre las características fundamentales de la teoría de la modernización pueden destacarse las siguientes (Bustelo, 1989; Hidalgo, 1998): 1) tal como se mencionó anteriormente, una gran importancia concedida a la industrialización en el modelo de desarrollo, al considerarla como elemento fundamental de la modernización e imprescindible en el proceso de desarrollo; 2) el papel otorgado al Estado y a la planificación, como elementos esenciales de la política de desarrollo y 3) la defensa del ahorro externo, en forma de ayuda, créditos o inversiones directas, como activador del proceso de crecimiento a través de la inversión.

[53] La tesis dualista de Lewis (1954) señalada anteriormente se convertiría en una de las primeras formalizaciones de la teoría de la modernización (Hidalgo, 1998).

De este modo, la teoría de la modernización señalaba la existencia de procesos de cambio social fundados en etapas acumulativas de desarrollo. Los defensores del paradigma sostenían -siguiendo los postulados dualistas desarrollistas- que el natural tránsito hacia el desarrollo industrial (sociedad moderna) implicaba una serie de precondiciones económicas, sociales, políticas y culturales, tal que permitieran superar la situación de atraso (sociedad tradicional).

Rostow fue el principal difusor de este paradigma en el campo económico a través de la publicación de su obra *Las etapas del crecimiento económico* en 1960[54]. Para Rostow (1960), el proceso de crecimiento económico es una sucesión de etapas por las cuales deben transitar los países para alcanzar el desarrollo. Dichas etapas son cinco y las ha denominado de la siguiente forma: 1) *la sociedad tradicional*, que consiste en ser la situación en la que se encuentran muchos países; esto es, situaciones de cambio, pero sin la adquisición de las condiciones previas al despegue por falta de conocimientos técnicos necesarios, con economía de subsistencia y autosuficiente; 2) *las condiciones previas al despegue*, surgimiento de los primeros enclaves que podrán mantener su expansión vía reinversión de beneficios (aumento de la productividad agraria que libere mano de obra para la industria, expansión del comercio interregional, etc.); 3) *fase de despegue*, esto es, crecimiento rápido de un grupo limitado de sectores en donde se apliquen las técnicas modernas industriales y fase de ampliación de la estructura productiva; 4) *la marcha hacia la madurez*, en la que aumenta la calificación, la especialización, las interrelaciones de los sectores productivos, diversificación de la actividad industrial y aumento de la renta real per cápita que permite niveles de consumo más elevados; y 5) *la era del alto consumo de masas y la etapa de la calidad o más allá del consumo*, con crecimiento del sector servicios, extensión de bienes duraderos a las masas, importancia del crédito en la formación de capital social fijo, etc. En la *etapa de calidad o más allá del consumo*, los países más desarrollados comenzaban a evidenciar el decrecimiento de la utilidad marginal relativa de la renta real y el aumento de la importancia del ocio, entre otras cuestiones. Más allá de las amplias críticas y acusaciones que ha recibido la obra de Rostow (1960) no hay dudas de que la misma se ha constituido como uno de los referentes centrales de la teoría de la modernización.

Otro de los pilares de los enfoques en materia de desarrollo -y en la teoría de la modernización- es la doctrina de los círculos viciosos que tiene entre sus representantes a

[54] Aunque las principales ideas desarrolladas en esta obra ya aparecen en un trabajo anterior del autor en el año 1951. Rostow no considera a los países subdesarrollados como un caso especial sino que sostiene que los mismos se encuentran en una fase distinta en el camino hacia el crecimiento sostenido.

Singer, Nurkse y Myrdal. Según Singer (1960), en un círculo vicioso los factores están tan interconectados que en conjunto producen un estado de estancamiento de difícil salida. Para Nurke (1963) por ejemplo, la escasez de capital en relación con el tamaño de la población y sus recursos naturales generaba un "círculo vicioso de la pobreza" que afectaba a los países subdesarrollados. La falta de capital era el resultado de una baja capacidad de ahorro debido al reducido ingreso real y a la falta de incentivos para invertir. La modernización requería inversiones y ayudas que debían ser provistas por las economías desarrolladas en forma de capital, tecnología y experiencia.

En cuanto a la doctrina desarrollista en la Argentina es pertinente señalar brevemente la postura de Rogelio Frigerio como uno de sus ideólogos más destacados[55]. Frigerio establece que para poder superar el estado de dependencia hace falta un salto cualitativo mediante una política de desarrollo e integración, priorizando las inversiones en la industria pesada e infraestructura -tanto con capital nacional como internacional- (Vercesi, 1999).

Si bien Frigerio coincide con el diagnóstico de la situación de crisis estructural del subdesarrollo elaborado por Prebisch (1949, 1963) no acepta el criterio de aquellos que ubican al desarrollismo dentro de la corriente estructuralista, encontrando dos principales errores en los cepalinos: en primer lugar, no tener en cuenta el rol que juegan las grandes corporaciones multinacionales en el mantenimiento de las estructuras económicas tradicionales subdesarrolladas y en el deterioro de los términos de intercambio y, en segundo lugar, la tesis de la "complementación regional". Frigerio tampoco acepta la tesis de la integración latinoamericana basada en la vieja estructura agroimportadora (Vercesi, 1999). Así, si bien las ideas de la CEPAL de Prebisch y las ideas del desarrollismo nacional propuestas por Frigerio coincidían en colocar a la Argentina como país subdesarrollado, había diferencias en cuestiones como el ritmo y las prioridades del proceso de industrialización, el tratamiento del capital extranjero, el papel del agro, el rol del Estado y los procesos de integración regional, entre otras cuestiones de relevancia.

II. 3. EL ESTRUCTRALISMO HISTÓRICO Y LA TESIS DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL

[55] A partir de su formación marxista y de las nuevas concepciones desarrollistas difundidas por la CEPAL desde 1950, Frigerio elaboró un pensamiento desarrollista propio. Para una exposición de los rasgos fundamentales de la doctrina desarrollista en Argentina y algunas de las influencias recibidas: el pensamiento estructuralista latinoamericano, el peronismo, el marxismo, entre otras, véase Vercesi (1999).

Los orígenes del pensamiento estructuralista pueden situarse en los escritos de Prebisch y en la teoría del deterioro de los términos de intercambio (*la tesis Prebisch-Singer*) que sienta las bases del modelo centro-periferia. El concepto de heterogeneidad estructural tiene una profunda historia y, por eso, lo que se quiere decir con el mismo varía significativamente en la literatura[56]. En lo que sigue se hará una breve revisión de la acepción de heterogeneidad estructural que se adopta en este trabajo.

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 desigual, subordinado y combinado en América Latina. El concepto avanzó durante los años sesenta dentro de las teorías de la dependencia y alude a las diferencias básicas que existen en lo económico, social, político, tecnológico y cultural entre los centros desarrollados y las periferias subdesarrolladas. Para los economistas de orientación estructuralista, la noción de heterogeneidad estructural es un concepto que refiere a las particularidades y complejidades específicas de las naciones periféricas en contraposición a las características de aquellas naciones homogéneamente estructuradas de los países industrializados (Di Filipo y Jadue, 1976; Pinto, 1970; Prebisch, 1976).

Simplificando el análisis y remitiéndose únicamente a la productividad del trabajo, dos rasgos distinguen a las economías centrales de los países periféricos de América Latina: el primero es el rezago relativo o la brecha externa que refiere a las asimetrías en las capacidades tecnológicas de la región con respecto a la frontera internacional. El segundo rasgo distintivo es la brecha interna, o sea, las notorias diferencias de productividades que existen entre los distintos sectores y dentro de cada uno de ellos (CEPAL, 2010)[57].

Desde esta perspectiva, cabe destacar el hecho que en los países centrales la estructura económica se encuentra diversificada y sus sectores entrelazados, mientras que la estructura de producción de las economías periféricas tiende a ser más especializada y el progreso técnico se concentra sólo en unas pocas empresas.

[56] Para un desarrollo exhaustivo respecto a la definición del concepto de heterogeneidad estructural a lo largo de la historia, véase Nohlen y Sturm (1982).

[57] Al respecto, resulta pertinente mencionar a Marcelo Diamand como creador del concepto Estructura Productiva Desequilibrada para caracterizar a la economía argentina (véase Capítulo I). Tal como ha sido señalado en el capítulo anterior, un amplio conjunto de investigaciones adjudica la volatilidad del ciclo económico de la Argentina a una estructura productiva integrada por dos grupos de sectores que presentan un diferencial significativo de sus productividades (Diamand, 1972; Villanueva, 1964; Braun y Joy 1968; Ferrer, 1963; Díaz Alejandro, 1963; Canitrot, 1975).

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 los 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 que es la consecuencia de la propagación sólo limitada y selectiva del progreso técnico en las periferias, condicionada por la división internacional del trabajo determinada por los centros (Prebisch, 1952, Sunkel, 1970; Furtado, 1972).

La heterogeneidad estructural remite a una característica central en materia de desarrollo tecnológico por parte de las economías periféricas: por un lado, la existencia de actividades con una productividad del trabajo de nivel medio, en tanto es relativamente próxima a la que permiten las técnicas disponibles (o si se quiere, elevada, en tanto es relativamente similar a la que prevalece en los grandes centros industriales); y, por otro lado, la presencia simultánea de actividades rezagadas con niveles de productividad muy reducidos, sustancialmente inferiores a los de aquellas otras actividades "modernas". De estos dos tipos de actividades, las mencionadas en primer término generan empleo, mientras que 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).

Aníbal Pinto (1970a; 1970b; 1971; 1976) precisa, profundiza el concepto y pone de manifiesto su relevancia para comprender los procesos específicos de las economías periféricas y subordinadas de América Latina. En el contexto histórico del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), Pinto 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).

Puesto en debate, el concepto de heterogeneidad estructural fue colocado al frente como crítica del modelo dualista hasta entonces dominante. La forma dualista de ver las estructuras sociales de las economías periféricas partía de una dicotomía existente entre ellas, en las cuales se reconocía un sector tradicional y un sector moderno (o, en otros términos, un sector estancado versus un sector dinámico). Según el modelo dualista, ambos sectores se desarrollaban conforme a sus respectivas reglas siendo -adicionalmente- internamente homogéneos (Nohlen y Sturm, 1982).

A través del concepto de heterogeneidad estructural, la escuela estructuralista destaca que existe una relación estrecha entre todos los sectores de una determinada economía periférica, es decir, se desarrollan interdependientemente, dentro de una específica relación recíproca y -a su vez- amarrada a un mismo proceso histórico.

Similar afirmación en lo que respecta al comportamiento sectorial en las economías periféricas sostienen los exponentes de la teoría de la dependencia, la cual surge a mediados de los sesenta y supone una radicalización del pensamiento estructuralista cepalino. Según Dos Santos (1979) se entiende por dependencia a "una situación en que la economía de ciertos países está condicionada por el desarrollo y expansión de otra economía a la que está sometida".

Los teóricos de la modernización y los de la dependencia representaron los paradigmas dominantes en la controversia acerca de la cuestión del desarrollo, sobre todo hasta los ochenta (Orlansky, 2005).

En la crítica que la teoría de la dependencia realizó al desarrollismo, el punto central es la cuestión de los bloqueos al desarrollo nacional. Para los dependentistas es indispensable ampliar el horizonte analítico e incluir el problema de la dominación imperialista en el diagnóstico de los problemas del continente (Zapata, 1976).

Los dependentistas plantean críticas a los desarrollistas no porque creyeran que justifican o proponen políticas erróneas, sino porque consideran parte del diagnóstico del problema del subdesarrollo como insuficiente. Según Zapata (1976), los dependentistas no se oponen a las políticas propuestas por los desarrollistas vinculadas a la industrialización por sustitución de importaciones, sino que señalan que la misma debe profundizarse teniendo en cuenta las relaciones asimétricas centro-periferia. De este modo, de acuerdo con la visión dependentista, el desarrollo no es posible sin una reestructuración fundamental del orden económico y político internacional (Orlansky, 2005)[58].

El desarrollo de la teoría de la dependencia en América Latina puede desagregarse en dos corrientes principales: la neomarxista y la estructuralista[59].

Entre los exponentes de la teoría de la dependencia estructuralista cabe destacar a Pinto y Vuskovic (que ponen el énfasis en el estilo perverso de desarrollo basado en polos de modernidad y marginación social), Cardoso y Faletto (quienes aceptan la posibilidad de un desarrollo de la periferia pero basado en un desarrollo dependiente asociado asimétricamente al del centro), Sunkel y Paz (que consideran el desarrollo y el subdesarrollo como fenómenos simultáneos e interdependientes, o en otros términos, como las dos caras de una misma

[58] Sin embargo, Orlansky (2005) señala que aunque las conceptualizaciones modernización versus dependencia sigan vigentes, las posiciones se han ido aproximando gradualmente a partir de los años noventa.

[59] Para la síntesis expositiva de sus principales autores se siguen los lineamientos del trabajo de Hidalgo (1998).

moneda), entre otros. Furtado, Prebisch y Sunkel ponen, a su vez, el acento en la dependencia cultural, tecnológica e intelectual.

Por su parte, Paul Baran suele ser considerado como el primer antecedente de la teoría neomarxista de la dependencia, de la cual también forman parte Dos Santos, Gunder Frank y Amin. Los planteamientos de Baran refieren a la concepción del subdesarrollo como un producto histórico del desarrollo de los países avanzados, entendiendo que el bloqueo al desarrollo de los países subdesarrollados está vinculado a las relaciones existentes con las naciones desarrolladas. Dado que no existe la posibilidad que surja una clase capitalista competitiva, dinámica y autóctona en al periferia, el capitalismo no ofrece una posibilidad de respuesta al mundo subdesarrollado -es decir, el desarrollo es imposible bajo el sistema capitalista-.

Otro referente importante de la teoría neomarxista de la dependencia es Gunder Frank, dado que su teoría del "desarrollo del subdesarrollo" es una adaptación de la teoría de la dependencia. Aplicando una versión del modelo del modelo centro-periferia de Prebisch (modelo metrópoli-satélite), Frank planteó como esta estructura de relaciones se va configurando también a nivel interno. De la misma forma que la capital nacional se convierte en satélite para las metrópolis del sistema económico mundial, este satélite pasa a ser metrópoli de las capitales provinciales satélites -y así sucesivamente dentro de los Estados y entre las comunidades-. Según esta concepción, el desarrollo industrial de determinadas metrópolis-satélites, en lugar de favorecer el desarrollo de sus satélites internos los ha descapitalizado y profundizado así su subdesarrollo. El propio desarrollo del capitalismo ha ido generando tanto el desarrollo como el subdesarrollo económico. Para mayores especificaciones acerca de la teoría neomarxista de la dependencia -y las posturas teóricas de Dos Santos y Amin, las cuales exceden el objetivo del presente capítulo-, véase Hidalgo (1998).

Retomando la concepción adoptada por la escuela estructuralista histórica -y particularmente Prebisch como su principal exponente-, el pensamiento estructuralista entendió que el subdesarrollo no podía identificarse con un simple estado de atraso, sino que lo visualizó como un patrón de funcionamiento y de evolución específica de ciertas economías (Rodríguez, 2001). En contraposición a la perspectiva modernicista de las sociedades dualistas, las sociedades estructuralmente heterogéneas no se encuentran en un estado de transición, sino en un proceso permanente de reproducción de la heterogeneidad estructural.

De este modo, la superación del subdesarrollo no tiene como motor principal el crecimiento y la expansión del sector moderno sino que necesita la implementación de reformas homogeneizantes de la estructura de producción de los países en vías de desarrollo, es decir, una serie de reformas transformadoras de estructuras: en las relaciones exteriores, reformas que eliminen las condiciones desfavorables de los términos de intercambio desfavorables de la periferia; y en lo interno, un conjunto de medidas fuertemente transformadoras de estructuras (diversificación de la estructura de producción, industrialización, etc.) con participación estatal (Nohlen y Sturm, 1982).

Al respecto, resulta pertinente aclarar -tal como se mencionó previamente- que el concepto de heterogeneidad estructural no remite exclusivamente a lo económico, sino también a lo social y a lo político -entre otros aspectos-. Para los estructuralistas el proceso de desarrollo también se encuentra fuertemente asociado a modificaciones y transformaciones básicas en las relaciones de poder (Prebisch, 1976/78).

Desde este enfoque, se introduce la noción de los *obstáculos al desarrollo* en los países de América Latina para explicar el fracaso de la industrialización por sustitución de bienes intermedios y de capital (denominada etapa secundaria de la estrategia ISI). Entre ellos -que configuran la *insuficiencia dinámica del sistema*-, se destacan: el fuerte crecimiento de la población que provoca la creación de grandes masas urbanas marginadas que el sector industrial no puede absorber (obstáculo al trabajo), la insuficiente acumulación de capital (obstáculo del capital), el régimen de tenencia de la tierra y la baja productividad agrícola (obstáculo de la tierra) y la propia estructura social (ineficiencia de un Estado débil, el peso de la inversión extranjera que cuestiona la soberanía, la existencia de privilegios distributivos, entre otros) (Hidalgo, 1998).

Según el marco teórico adoptado, la situación de heterogeneidad estructural sería un factor decisivo 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.

Por lo tanto, sintetizando dos aspectos teóricos de central importancia para esta investigación, se destaca: (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.

Con las obras de Fajnzylber (1983, 1990) comienza a desarrollarse la etapa neoestructuralista como una continuación (o renovación) del pensamiento estructuralista de la CEPAL. Aunque Fajnzylber entiende a la industrialización como un proceso ineludible para el desarrollo de las economías periféricas, el autor sostiene que el proceso de industrialización por sustitución de importaciones promovido por el estructuralismo latinoamericano hasta mediados de los setenta estuvo fundamentado en dos grandes pilares, por un lado, la escasa incorporación de progreso técnico de la industria local en dicho período, y por otro lado, las actitudes rentistas de las clases empresariales locales (Chena, 2011). A su vez, Fajnzylber retomó la visión de Prebisch sobre el carácter imitativo de los países periféricos en lo que respecta a los procesos de innovación e incorporación de progreso tecnológico, constató la carencia sistemática de núcleos endógenos de mejoramiento e innovación tecnológica y planteó un proyecto orientado a mejorar la competitividad "auténtica", es decir basada en el fortalecimiento de la capacidad productiva, el progreso técnico y la innovación (y no en la sobreexplotación de recursos naturales o bajos salarios).

De esta forma, se evidencia que una de las novedades relevantes en el neoestructuralismo se encuentra en el ámbito del desarrollo productivo y la inserción internacional: la fusión de la visión estructuralista y la interpretación schumpeteriana (Bielschowsky, 2009). Esta combinación (que habría tenido origen en los trabajos de Fajnzylber) habría sido retomada por otros exponentes del neoestructuralismo como ser Katz, Ocampo y Cimoli, entre otros.

Por un lado, Katz (2000) evalúa el modo a través del cual el cambio en el régimen global de incentivos macroeconómicos, en el marco regulatorio e institucional -durante el período de reformas estructurales- ha afectado la conducta tecnológica e innovativa de los agentes. Por su parte, Ocampo (2001) destaca la necesidad de una nueva agenda de desarrollo para América Latina que haga énfasis en la promoción de innovaciones y construcción de complementariedades productivas de modo tal de generar un "tejido productivo integrado". Finalmente, también en línea con los postulados del neoestructuarlismo, Cimoli, Porcile, Primi y Vergara (2005) postulan que la fuente del crecimiento económico de largo plazo radica en el progreso técnico y en la transformación de la estructura productiva que éste

promueve, siendo así la capacidad de innovación y el aprendizaje factores claves en el proceso de crecimiento[60].

En la etapa neoestructuralista, se pone énfasis en la débil competitividad sistémica, la baja densidad tecnológica, la reducida absorción de los nuevos paradigmas tecnológicos mundiales y el escaso encadenamiento entre sectores de las economías periféricas. De este modo, se considerará al cambio tecnológico como motor del cambio estructural y -asimismo- este último tendrá lugar cuando se incremente la participación de los sectores difusores de conocimiento[61] en el valor agregado industrial total (Rodríguez, 2006; Chena, 2011). En otros términos, el enfoque sostiene que la homogeneización de la estructura económica, el crecimiento y una mejor distribución del ingreso son posibles sólo si aumentan las capacidades tecnológicas de la industria, lo que se refleja empíricamente en una mayor participación de los sectores difusores de conocimiento en la estructura económica (Chena, 2011)[62].

Desde el enfoque propuesto en la investigación, la tesis de la heterogeneidad estructural constituye un aspecto central para analizar los procesos de desigualdad ocurridos en la economía argentina. Por este motivo, el pensamiento estructuralista conformará -fundamentalmente- el marco teórico aquí adoptado. Sin embargo, no se desconocerán los aportes brindados por el neoestructuralismo y los trabajos desarrollados por sus principales exponentes.

II. 4 LA TESIS DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO COMO CONCEPTOS CLAVE DE LA INVESTIGACIÓN

En lo que sigue se exponen algunas dimensiones del pensamiento estructuralista en general y la tesis de la heterogeneidad estructural en particular. A través del campo de la sociología económica, se aborda una forma de evaluar el efecto de la heterogeneidad estructural sobre la

[60] La convergencia internacional requiere que en el largo plazo las economías sean capaces de transformar su estructura productiva, pasando de un patrón de crecimiento basado en las rentas derivadas de la abundancia de algún factor de producción a otro basado en las rentas generadas por el conocimiento y el aprendizaje (Cimoli, Porcile, Primi y Vergara, 2005).

[61] No todos los sectores tienen el mismo poder de inducir aumentos de productividad, promover la expansión de otros sectores o beneficiarse de tasas altas de crecimiento de las demandas interna y externa, o generar empleos de alta productividad (Cimoli et al, 2005). Los sectores difusores de conocimiento son aquellos proveedores de externalidades tecnológicas al resto de la economía.

[62] Para un análisis exhaustivo acerca de los cambios y continuidades del pensamiento estructuralista y neoestructuralista, véase Bielschowsky (2009).

distribución familiar de los ingresos laborales, sin pretender ser exhaustivos con la corriente de pensamiento establecida como marco teórico de la investigación. En este sentido, el presente apartado tiene como objetivo profundizar en los lineamientos que se rescatan de la perspectiva teórica adoptada para el desarrollo de este trabajo. Se hace referencia a algunas dimensiones de las tesis estructuralistas sin aspirar a abordar el enfoque en su totalidad.

En lo que sigue se realiza una formulación de dos conceptos claves -surgidos del entramado teórico hasta aquí sistematizado- que habrán de organizar el material empírico de esta investigación en función de las hipótesis planteadas: a) la tesis de la heterogeneidad estructural examinada a través del sistema económico-ocupacional de fuentes de ingresos, y b) la segmentación del mercado de trabajo estudiada a través de las formas de regulación de las relaciones laborales.

En primer lugar, se reconoce la posibilidad de estudiar la heterogeneidad en la estructura productiva a través de las características que adopta la estructura ocupacional. En el ítem II.4.1 se hace referencia a esta estrategia teórica-metodológica. En segundo lugar, el estudio de la segmentación del mercado de trabajo será también de utilidad para dilucidar los rasgos de heterogeneidad estructural existente y sus variaciones o permanencias a lo largo del período bajo estudio. El ítem II.4.2 permite identificar las perspectivas teóricas involucradas en el estudio de la segmentación en el mercado laboral.

II.4.1 La tesis de la heterogeneidad estructural examinada a través del sistema económico-ocupacional de fuentes de ingresos

La heterogeneidad estructural se puede definir atendiendo a la estructura productiva o a la estructura ocupacional (Rodríguez, 1998). La estructura productiva se considera heterogénea cuando coexisten sectores, ramas o actividades con distinto grado de productividad. Una estructura productiva de características heterogéneas 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 pertenecen[63] (Rodríguez, 1998).

Sobre la base de los postulados teóricos señalados en el apartado anterior, la identificación y clasificación de la estructura sectorial del sistema económico-ocupacional debe tomar en cuenta los siguientes criterios: i) evidenciar importantes brechas de productividad y

[63] 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.

dinamismo entre los sectores que la componen (modernos dinámicos, modernos rezagados e informales); ii) exhibir 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.

Las ideas de heterogeneidad estructural de las economías periféricas fueron retomadas por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) en los años ochenta para dar cuenta de la persistencia del sector informal en los países de América Latina. El planteamiento de PREALC sostenía que el sector informal urbano en la región se generaba por el crecimiento natural de la población en las ciudades y por las migraciones rurales urbanas. El aumento de la fuerza de trabajo resultante no podía ser absorbido en su totalidad por el sector formal de la economía debido a las limitaciones en la reinversión de las utilidades (Cortés, 2011). Ante la necesidad de sobrevivir, esta población excedente debió desempeñar actividades que pudieran proveerle de un ingreso, dado que la inexistencia de seguros u otras compensaciones sociales convirtió al desempleo en un "lugar" al que la población de bajos ingresos no pudo optar (Tokman, 1991).

De esta forma, 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) "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) 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.

(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 clasificación de sectores a partir de los cuales puede estudiarse la heterogeneidad estructural y su incidencia en el comportamiento del mercado de trabajo y el patrón de distribución de los ingresos laborales entre los hogares.

II.4.2 La segmentación del mercado de trabajo estudiada a través de las formas de regulación de las relaciones laborales.

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 sentido[64]. 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 laboral[65], 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.

[64]Según Solimano (1988) 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).

[65] 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.

Según Espino Rabanal (2001), 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 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 ocupan[66]; 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). 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 personales[67].

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

[66] 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).

[67] 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).

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 según el grado de desarrollo 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 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. A su vez, el estudio se propone analizar en qué sentido y de qué manera los cambios ocurridos en la estructura sectorial incidieron sobre la distribución familiar de los ingresos laborales.

En el capítulo siguiente se presentan las hipótesis de trabajo y la estrategia teórica-metodológica empleada en la investigación. Luego, se exponen los capítulos empíricos desarrollados.

CAPÍTULO III

DEFINICIÓN DE HIPÓTESIS DE TRABAJO Y DISEÑO TEÓRICO-METODOLÓGICO

Presentación

Según el enfoque adoptado en la investigación, se espera que el análisis relacional de los cambios ocurridos en la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional, la segmentación del mercado de trabajo y la desigualdad en la distribución familiar de los ingresos laborales aporten elementos suficientes que avalen la idea de una relación indeterminada entre el ritmo de crecimiento económico y la variación en los niveles de concentración de los ingresos. Tal como se ha señalado previamente, se sostiene que la relación entre crecimiento y distribución de la renta dependerá de la estructura de la economía y de la estrategia de crecimiento (Iglesias, 1998; Stewart, 2000; CEPAL, 2010; Lo Vuolo, 2009; Cimoli, Primi y Pugno, 2006; Lavopa, 2008).

Ahora bien, avanzar en esta perspectiva exige un conjunto de elaboraciones metodológicas coherentes con los acontecimientos históricos reconocidos y las dimensiones teóricas empleadas (Capítulos I y II, respectivamente). En este sentido, no es menos importante aclarar que las decisiones adoptadas con respecto al recorte del dominio de estudio, las dimensiones e indicadores, métodos y medidas estadísticas empleadas, han tenido que interactuar entre las demandas teóricas del problema y la disponibilidad de información empírica confiable y constituyen, a su vez, una compleja trama teórico-metodológica[68].

[68] El abordaje teórico-metodológico adoptado sigue los lineamientos generales de los trabajos elaborados por el equipo del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, bajo la dirección de Agustín Salvia. Entre ellos, cabe destacar a Salvia (2009); Salvia, Comas y Stefani (2007); Salvia, Comas, Ageitos, Quartulli y Stefani (2008), Salvia y Vera (2010).

Con el objetivo de establecer un puente adecuado entre el debate teórico de fondo y las hipótesis planteadas (explicitadas en este capítulo) se recurre a una serie de conceptos empíricos tales como el ingreso, la fuerza de trabajo y el hogar o grupo doméstico[69], los sectores económico-ocupacionales y los segmentos del empleo.

Al respecto, cabe destacar que las formas de inserción económica-ocupacional a través de las cuales las unidades domésticas participan de la reproducción social constituyen -para esta investigación- las unidades de análisis. A partir de las estrategias socio-económicas desarrolladas por los hogares -las cuales los vincularán a sectores y categorías de inserción específicas- se examinan tanto los cambios en la estructura económico-sectorial y en las formas de participación social en el mercado laboral, así como también los efectos de tales inserciones sobre la distribución familiar del ingreso laboral.

El análisis empírico tiene como fuente de información la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). 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)[70] para una serie de años seleccionados: las ondas del mes de mayo de 1992, 1994, 1998, 2001, 2003 (correspondientes a la EPH "puntual") y el tercer trimestre de 2003 y segundos trimestres de los años 2004, 2006, 2009 y 2010 (correspondientes a los microdatos de la EPH "continua").

El estudio de la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional y la segmentación del mercado de trabajo se desarrolla a partir de información obtenida en un ejercicio de empalme propio entre los datos provenientes de la EPH "puntual" y aquellos derivados de la EPH "continua". En lo que respecta al tratamiento de los ingresos no declarados -en los años seleccionados del período 1992-2003- se utiliza un modelo de regresión multivariado para la determinación de los ingresos faltantes por perceptor y tipo de ingreso. En cambio, para las bases de la EPH "continua" se emplea la imputación de ingresos no declarados realizada por el INDEC dado que se ha comprobado que la imputación oficial arroja resultados muy similares a los que se hubiesen obtenido con el método de estimación propio.

[69] A lo largo del análisis empírico se utilizarán de manera intercambiable los términos *grupo doméstico, unidad doméstica* u *hogar* para hacer referencia a la unidad demográfica residencial que reúne a un grupo con o sin vínculos consanguíneos bajo una misma vivienda y una economía común, si bien ambos conceptos no son necesariamente equivalentes debido a que implican diferentes grados de abstracción.

[70] Se recuerda, tal como se ha señalado en la introducción, que 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.

Para la evaluación de la información empírica obtenida se subdivide el proceso histórico en tres etapas político-económicas relevantes: 1992-2001, 2001-2003 y 2003-2010[71]. Si bien no se desconocen los subperíodos o los ciclos económicos al interior de estas etapas, se ha decidido abordar el estudio de cada una de ellas en términos de balance -evitando así un análisis más de tipo coyuntural-.

La investigación se inscribe en el debate de la relación entre crecimiento, pobreza y desigualdad, abordando dicha relación desde los supuestos estructuralistas. En este marco, será relevante distinguir las características que adopta la estructura sectorial-ocupacional y el funcionamiento del mercado de trabajo como procesos que contribuyen a comprender la configuración del patrón de distribución de los ingresos entre los hogares. Es en este sentido -tal como se mencionó anteriormente- que la Teoría de la Heterogeneidad Estructural ocupará un lugar central en la presente investigación. El apartado III.1 expone las hipótesis de trabajo y evidencias de contraste desarrolladas en esta línea de análisis.

En segundo lugar, en procura de hacer explícita la estrategia metodológica llevada adelante, este capítulo exhibe los conceptos y categorías de análisis adoptadas (Apartado III.2). Al respecto, se identifica uno de los principales conceptos utilizados -el "ingreso"-; de manera tal de clarificar -asimismo- su definición operativa. Adicionalmente, se especifican las categorías de análisis a partir de las cuales se estudió el comportamiento de los principales sectores y categorías económico-ocupacionales -como ámbitos de generación de ingresos laborales[72]-, así como se hace breve referencia a la unidad de análisis de la investigación.

En el tercer apartado (Apartado III.3), se presentan las limitaciones de la fuente de información, los criterios de validez y fiabilidad empleados, 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.

[71] La justificación y descripción de las principales características de cada etapa identificada ha sido incorporada en el Capítulo I.2.

[72] Al respecto, es pertinente adelantar -tal como se indicará oportunamente en el apartado III.2- que los ámbitos de generación de ingresos que se analizarán corresponden a aquellos espacios de percepción de ingresos laborales, excluyendo del estudio la evaluación de los ingresos no laborales. Esto dado, en primer lugar, a que los recursos monetarios provenientes del mercado de trabajo son los que representan en mayor medida la riqueza generada por los hogares. En segundo lugar, el énfasis en los ingresos laborales se encuentra en concordancia con las hipótesis y el propósito de la investigación -los cuales remiten al estudio de la desigualdad de ingresos en clave de la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional -.

III.1. HIPÓTESIS DE TRABAJO Y EVIDENCIAS DE CONTRASTE SEGÚN EL ENFOQUE DEL ESTRUCTURALISMO HISTÓRICO

La hipótesis general de la investigación señala que durante el período de reformas estructurales y post convertibilidad (1992-2010) habrían tenido lugar procesos de empobrecimiento y concentración de ingresos diferenciados según sectores y categorías de inserción laboral generadoras de ingresos, dando cuenta -de esta manera- de una profundización o persistencia en la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional. Esto habría incidido -a su vez- en el grado de segmentación del mercado de trabajo con un impacto regresivo en los niveles de desigualdad o, en el mejor de los casos, poniendo un freno a las mejoras del patrón distributivo de los ingresos laborales.

Estos procesos encontrarían explicación en los elevados niveles de concentración del progreso técnico que habrían caracterizado -durante el período analizado- al modelo político-económico existente. La asimetría de la capacidad tecnológica argentina con respecto a la frontera internacional estaría dando cuenta de un progreso técnico nacional insuficiente que difícilmente pueda "derramarse" al conjunto de la estructura económica-productiva.

La débil densidad tecnológica estaría provocando notorias diferencias de productividad inter e intrasectoriales, reproduciendo o incluso profundizando así la heterogeneidad estructural del sistema económico-ocupacional. Bajo la hipótesis enunciada, se postula que difícilmente se estaría alcanzando un proceso de convergencia en los niveles de productividad al interior de la estructura económica-ocupacional durante las distintas fases político-económicas bajo estudio.

De esta manera, se postula la presencia de factores estructurales que subyacen a la conformación de un patrón fuertemente regresivo en la distribución familiar del ingreso laboral. Aún en contextos en los cuales se atenúan los niveles de desigualdad, los mismos continúan siendo una manifestación de las persistencias en las condiciones de heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional y la segmentación del mercado de trabajo.

Ahora bien, se considera apropiado desarrollar hipótesis específicas que tomen en cuenta las especificidades de distintas etapas político-económicas[73].

[73] Las particularidades del período de reformas estructurales y la fase de consolidación de la recuperación post devaluación se sintetizan en el Capítulo I.2.

La primera hipótesis específica señala que durante un período de apertura económica, desregulaciones, privatizaciones y tipo de cambio sobrevaluado, durante el cual tuvo lugar un fuerte proceso de desindustrialización, se habría intensificado la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional (es decir, se habrían incrementado significativamente los diferenciales de productividad intersectorial). Esto habría incidido en el grado de segmentación del mercado de trabajo, en el deterioro de las condiciones de vida de amplios sectores de la población y en el aumento de la desigualdad en la distribución familiar de los ingresos laborales.

De este modo, la profundización de la heterogeneidad estructural durante la fase de reformas estructurales y políticas de estabilización habría sido un factor relevante en el significativo incremento de la desigualdad económica ocurrido durante el período. La estructura socioeconómica parecería haber cambiado de manera cualitativa durante la década de los noventa, mostrando un escenario de reproducción social mucho más desigual, polarizado y segmentado en términos de inserción económica y ocupacional de los hogares. En este sentido, se sostiene que existiría una estrecha relación entre la lógica de acumulación capitalista subordinada, el funcionamiento segmentado de la estructura socio-ocupacional y los efectos indeseados de marginación social y pobreza.

La segunda hipótesis específica refiere a que, en un contexto de fuerte intervencionismo estatal y tipo de cambio real elevado (2003-2010), la heterogeneidad de la estructura ocupacional y la segmentación del mercado de trabajo serían los factores que continúan explicando una parte importante de los niveles de desigualdad económica existentes (inclusive cuando ésta haya disminuido luego de la etapa reformista). De esta forma, se sostiene que durante las distintas etapas atravesadas en el período 2003-2010[74], los beneficios de la coyuntura económica y las políticas laborales y distributivas implementadas seguirían excluyendo a una parte importante de la fuerza laboral. Inclusive, aunque las políticas promuevan mejoras en la calidad del empleo y en los salarios, el régimen social de acumulación vigente continuaría presentando fuertes debilidades estructurales y seguiría

[74] Se hace aquí referencia, por un lado, a la fase de fuerte crecimiento económico evidenciada durante el período 2003-2007, la cual fue seguida de una etapa de desaceleración en el ritmo de actividad económica y generación de empleo en los años 2008 y 2009. Por otro lado, es pertinente recordar también la distinción que realizan Panigo y Chena (2011) respecto a la existencia de dos grandes regimenes de política económica durante la post convertibilidad: un régimen de tipo de cambio real sin grandes diferenciaciones sectoriales (2002-2004) y un régimen de "tipo de cambio múltiple a la Diamand" con importantes diferenciaciones sectoriales (2005 a la actualidad).

resultando insuficiente para promover un proceso de convergencia en las brechas de productividad intersectoriales y aminorar los niveles de heterogeneidad existentes.

Bajo una economía heterogénea y abierta al mercado mundial[75] no cabe esperar que el sistema económico alcance una mayor integración sino que, por el contrario, tenga lugar una profundización o permanencia -en el mejor de los casos- 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).

Desde esta perspectiva, se sostiene que la desigualdad en la distribución familiar de los ingresos laborales no puede explicarse sin entender la coexistencia de sectores económico-ocupacionales de distintos niveles de productividad laboral. A su vez, la presencia simultánea de sectores de productividad media-alta y un conjunto de sectores en los que la productividad del trabajo es muy baja, se manifestará en rendimientos muy desiguales de los trabajadores y diferencias significativas en cuanto a la calidad de los puestos de trabajo.

El análisis de la desigualdad económica desde el enfoque propuesto se considera de amplio interés para reflexionar acerca de las estrategias necesarias para alcanzar un desarrollo socio-económico dinámico e inclusivo. En este marco, se hace necesaria la construcción de una estrategia que permita superar la heterogeneidad estructural y el cierre de brechas de productividad inter e intrasectoriales. Para ello, deben considerarse, por una parte, las políticas macroeconómicas y los incentivos microeconómicos de mercado que afectan a las empresas, y por otro lado, las políticas industriales, tecnológicas y de apoyo a las PyMEs (CEPAL, 2010).

Ahora bien, ¿de qué manera y en qué sentido deberían manifestarse estos procesos en la estructura económica-ocupacional y el mercado laboral? ¿Cuáles serían las evidencias de contraste que deberían encontrarse en la información empírica para que las hipótesis del trabajo puedan ser corroboradas?

(i) En primer lugar, durante la década de reformas estructurales y políticas de estabilización, cabe esperar un fuerte deterioro en los ingresos de los segmentos informales tradicionales por falta de capacidad competitiva, a la vez que en forma paralela ocurriría un aumento de la productividad en el segmento económico más concentrado del capital que lidera la

[75] Al respecto, es pertinente reconocer la implementación de políticas orientadas a estimular y proteger a determinados sectores de la competencia externa durante la fase de economía abierta de post convertibilidad. Adicionalmente, las retenciones y otras medidas de restricción a las exportaciones han sido una de las claves de la política económica actual.

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. Asimismo, la recuperación económica que siguió a la devaluación habría dinamizado el proceso de generación de ocupaciones, proceso en el cual las PyMEs habrían jugado un papel significativo. Sin embargo, dicho dinamismo estaría originado -fundamentalmente- en la protección cambiaria que otorgó el cambio de precios relativos a los pequeños productores. De este modo, es de esperar que las tendencias favorables a los sectores menos productivos -fundadas principalmente en el sostenimiento del tipo de cambio y sin tener base en una política integral de desarrollo- no logren manifestarse en una reducción significativa de las brechas de productividad laboral entre pequeñas y grandes empresas y sean, por ende, débiles en términos de su consolidación y sostenimiento en el tiempo.

(ii) En segundo lugar, los cambios en la estructura económica-ocupacional (intensificados durante la década de los noventa) tenderían a alterar el funcionamiento del mercado de trabajo en un sentido regresivo: a) mayor concentración de empleos regulados en el sector formal; y b) aumento de las actividades de autoempleo de subsistencia y de negocios informales, cada vez más desvinculados de los sectores formales. Si bien durante la post convertibilidad se inicia una fase de fuerte generación de empleos y descenso del desempleo, se mantendrían los elevados niveles de heterogeneidad con significativa incidencia en el grado de segmentación del mercado laboral.

(iii) En tercer lugar, estos procesos generarían la coexistencia de sectores con niveles de productividad fuertemente divergentes y 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 ingresos en un sentido y con una intensidad particular. Dadas las persistentes condiciones de heterogeneidad en la estructura ocupacional, es de suponer que aumentos ocurridos en los ingresos generados por el sector más concentrado de la economía (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) actuaría como "compensador" de aquella profundización de la desigualdad liderada por el sector formal.

Estas explicaciones ofrecen una representación genérica del modo en que se habrían comportado las condiciones de heterogeneidad de la estructura sectorial-ocupacional y el mercado laboral, entendidos también como procesos subyacentes del patrón de distribución familiar de los ingresos laborales.

En el apartado siguiente se explicitan cuestiones fundamentales para comprender la trama teórica-metodológica involucrada en la presente investigación. Se especificarán allí los conceptos empleados, así como las categorías y unidad de análisis.

III.2. CONCEPTOS Y CATEGORÍAS DE ANÁLISIS. EL SISTEMA ECONÓMICO-OCUPACIONAL A TRAVÉS DE LAS FUENTES DE INGRESOS DE LOS HOGARES

De acuerdo al planteo del problema y las hipótesis de trabajo, queda evidenciado que en el presente estudio 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 en los niveles de desigualdad económica de una sociedad? ¿Cuáles son las condiciones socio-ocupacionales que frenan, agravan o aminoran los niveles de desigualdad durante las distintas fases político-económicas?

Desde el enfoque propuesto, el ingreso constituye 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 laborales 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 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 del patrón distributivo.

En este caso, se define al 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. Sin embargo, aún es necesario resolver una cuestión fundamental vinculada con el concepto: ¿el ingreso como resultado de la participación económica de quién o de quiénes?

La estrategia elegida para evaluar la incidencia de la heterogeneidad estructural sobre el sistema económico-ocupacional, el mercado de trabajo y, finalmente, el patrón distributivo es examinar el comportamiento económico de los principales sectores y categorías económico-ocupacionales a partir de los cuales los hogares procuran su subsistencia y reproducción

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 (apartado III.1) como en el marco teórico (Capítulo II). Adicionalmente, la segmentación del mercado de trabajo estudiada a través de las formas de regulación de las relaciones laborales proporciona información también relevante para comprender los factores subyacentes a las alteraciones en la desigualdad atravesadas por la sociedad argentina durante las distintas fases político-económicas.

En lo que sigue se profundizarán estas cuestiones anteriormente expuestas: la utilización del concepto ingreso -tanto en términos teóricos como operativos-, el estudio de la estructura económica-ocupacional y la segmentación del mercado de trabajo como ámbitos de generación de los ingresos laborales, y por último, la unidad de análisis de la investigación.

III.2.1 El ingreso como producto distribuido entre los hogares. El concepto "ingreso" y su operacionalización

El interés de este trabajo está puesto en evaluar los niveles de ingreso laboral de los hogares del Gran Buenos Aires, así como su fuente sectorial-ocupacional de origen.

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. A partir de considerar diversos aspectos respecto a la definición operativa del ingreso, se optó por utilizar el ingreso corriente (Salvia, 2009)

El concepto de ingresos corrientes que mide la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC -la cual constituye la principal fuente de información del estudio empírico de esta investigación- 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 durables[76]. Asimismo, los ingresos computados representan valores netos sin considerar obligaciones fiscales.

La medida del ingreso es interpretada en este estudio como las distintas formas a través de las cuales los hogares participan de la distribución del producto generado en el proceso económico. Resulta pertinente señalar que los recursos monetarios de los grupos domésticos provienen principalmente -aunque por supuesto no exclusivamente- del desarrollo de una actividad laboral. Es por este motivo, -y debido también a la propuesta de analizar la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional en función de los niveles de desigualdad - que los ingresos monetarios examinados en la presente investigación serán aquellos generados en el mercado de trabajo.

En este aspecto, importa enfatizar que el ingreso monetario laboral funciona así como el principal objeto de estudio de la relación entre el crecimiento económico, las características fundamentales de la estructura económica-ocupacional y la distribución del ingreso laboral entre los hogares. Es decir, el análisis de la distribución del ingreso laboral entre los hogares es objeto de interés en tanto ella permita considerar el origen económico-ocupacional de los recursos monetarios percibidos, de manera tal de poder vincular los cambios en la distribución familiar de ingresos laborales con las transformaciones ocurridas en la estructura sectorial y ocupacional.

Ahora bien, cabe señalar que los cambios en la distribución familiar del ingreso y las variaciones ocurridas en el ingreso generado por los distintos sectores y categorías económico-ocupacionales, tienen al menos dos instancias fundamentales de mediación. Al respecto, cabe ponderar el papel que cumplen sobre la dinámica de acumulación y reproducción social: a) los sectores y categorías económico-ocupacionales de ingreso, en tanto expresión de condiciones más estructurales del sistema económico, a través de las cuales los hogares participan del proceso de reproducción; y b) los grupos domésticos, dado su carácter de agentes estratégicos de reproducción de las condiciones de vida y del sistema social (para más detalle acerca del tratamiento otorgado a los distintos sectores-categorías económico-ocupacionales y a los grupos domésticos, véase -respectivamente- los ítems III.2.2 y III.2.3 presentados a continuación).

[76] 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).

Es así que la evolución en los niveles de ingresos laborales y, principalmente, el patrón de distribución será uno de los aspectos relevantes a observar en este estudio siempre y cuando sea posible determinar el origen económico-sectorial de dichos ingresos. Esto es, la evaluación del patrón de distribución familiar de los ingresos -con identificación del sector y la categoría económico-ocupacional generadora de los mismos- permitirá desentrañar una posible relación entre los cambios en la estructura económica-ocupacional y las alteraciones en los niveles de desigualdad de la distribución familiar de ingresos laborales.

Tal como se mencionó anteriormente, los indicadores de ingresos expuestos en los Capítulos IV, V y VI harán referencia a los ingresos laborales corrientes. Esto dado que son los de mayor participación relativa en el total de recursos monetarios del hogar y, a su vez, por priorizar el análisis de la heterogeneidad de la estructura ocupacional a través del estudio de la distribución de los ingresos. A su vez, se tomó la decisión de estimar los ingresos laborales no declarados, dado que el procedimiento de imputación de valores faltantes se considera más eficiente y menos sesgado que la eliminación de registros con ingresos no declarados o declaración incompleta (para mayor información, véase III.3.1).

III.2.2. Sectores-categorías de inserción y segmentos del mercado de trabajo como ámbitos de generación de los ingresos.

Una forma aproximada de medir las condiciones de heterogeneidad estructural parte de considerar los diferentes tipos de ingresos o, adicionalmente, al conjunto de ocupados clasificados según el particular origen sectorial y ocupacional de los mismos. En este sentido, como forma de aproximarse a esta clasificación se ha optado aquí por una perspectiva que toma en cuenta el origen público o privado, formal o no formal, de las unidades económicas de inserción.

Para la clasificación de la fuerza de trabajo, y asimismo, 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 ocupados[77].

Así, el análisis del patrón de distribución no sólo refiere al nivel en que los hogares participan en la renta general, sino también a los mecanismos a través de los cuales las condiciones

[77] La operacionalización llevada a cabo para la distinción al interior del conjunto de los ocupados, y a su vez, para descomponer los ingresos percibidos por los hogares según el sector económico y categoría ocupacional 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.

económicas generales y la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional inciden en el proceso de generación, asignación y distribución de ingresos. Para un adecuado abordaje de esta temática resulta necesario precisar el modo en que se clasificó a los ocupados y, asimismo, a los tipos de ingresos percibidos en función de reconstruir el nivel de ingreso laboral distinguiendo el sector y categoría ocupacional que lo genera.

En tal sentido, es preciso recordar que algunos hogares cuentan con un solo perceptor de ingresos laborales, mientras que otros con dos o más. Como resultado de ello, cada hogar puede nutrirse de un solo tipo de ingreso o combinar dos o más de ellos. En cada caso, el nivel de ingreso del sector-categoría percibido por el hogar dependerá del número de perceptores por sector-categoría de la unidad doméstica y del modo en que el sector-categoría remunera o transfiere ingresos a cada perceptor. De tal modo que no todos los sectores o categorías económicas contribuyen con la misma intensidad al presupuesto familiar. Esta idea es la que permite abordar el estudio de los cambios en la desigualdad a nivel sistémico y no desvinculado 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.

La tabla III.2.1 esquematiza la clasificación utilizada para el análisis de la fuerza de trabajo y, adicionalmente, para el desglose del ingreso laboral según sector y categoría.

La distinción al interior de los ocupados y el desglose de los ingresos laborales según sector y categoría de inserción permitirá analizar tanto el nivel y los cambios en el grado de heterogeneidad estructural existente como sus incidencias en el patrón de distribución familiar de los ingresos y sus alteraciones.

Se mencionó anteriormente que si bien el ingreso monetario corriente que percibe un hogar se conforma por ingresos que pueden devenir tanto del ámbito laboral como no laboral, la atención estará puesta aquí en las percepciones que los grupos domésticos reciben de las fuentes laborales de ingreso. Esto dado que las hipótesis y el propósito de la investigación están puestos en el estudio de la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional y la segmentación del mercado laboral en función de la desigualdad en la distribución de ingresos laborales.

Tabla III.2.1 Desglose de las variables de ingreso laboral según sector y categoría económico-ocupacional de la ocupación principal.

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 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[1]	**Asalariados y No Asalariados** [2]	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.

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

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

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG)-FSC-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.

Otro aspecto importante a señalar es que si bien la forma de distinguir a los ocupados y desagregar la información de ingreso monetario corriente según tipo de inserción económico-ocupacional busca aproximarse a los criterios teóricos formulados en el Capítulo II, en buena medida esto ha debido ajustarse a la información disponible y comparable de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC).

En este sentido, se recuerda que dadas las conocidas limitaciones de registro que tienen las encuestas de hogares, los sectores 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.

Al interior de los ocupados y las fuentes de ingresos laborales es posible diferenciar aquellos que devienen de ocupaciones principales desarrolladas en el sector público, en el sector privado 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 que se desarrollan en el sector privado informal y menos productivo de la economía: pequeños patrones y cuenta propia no profesionales, asalariados de micro emprendimientos y trabajadores de servicios domésticos (véase Tabla III.2.1). Se debe agregar a esta clasificación, una categoría residual formada por los ingresos de ocupaciones secundarias cuya fuente no puede ser asignada de manera precisa[78], pero que 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 la 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

[78] Los ingresos de esta categoría residual no provienen sólo de ocupaciones secundarias sino que funciona como categoría de ajuste.

calidad de los empleos ofertados y demandados en las relaciones laborales y mercantiles[79]: (i) por una parte, la legalidad o precariedad del empleo, en tanto afiliación o no del mismo 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 indigencia) para un adulto promedio en condición de actividad laboral. A partir de aplicar estos criterios se distinguen tres segmentos según diferentes tipos de regulaciones y calidad del empleo: 1) Empleos regulados; 2) Empleos extralegales; y 3) Empleos de indigencia. La Tabla III.2.2 brinda la definición operativa de cada una de estas categorías. Cabe aclarar que al evaluar la relación entre estructura sectorial y segmentación del mercado laboral, los datos se exponen de manera sintética distinguiendo solamente dos segmentos del empleo: empleos regulados del segmento primario y empleos no regulados -estos últimos incluyen tanto a los empleos de indigencia como a aquellos extralegales pertenecientes al segmento secundario-.

Tabla III.2.2 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
Empleos Regulados	**Empleos Extralegales**	**Empleos de Indigencia**
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*.	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*.	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*.

* La canasta básica se definió como los ingresos necesarios para cubrir las necesidades alimenticias 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. Al respecto, es pertinente aclarar que hasta el año 2007 se emplearon los datos de la Canasta Básica Alimentaria según la estimación oficial del INDEC. Sin embargo, dada la conocida intervención al INDEC y manipulación de la información oficial posterior al 2007, se utilizó una estimación alternativa de Canasta Básica Alimentaria proveniente de información de consultoras privadas.

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

La metodología desarrollada referente a la segmentación del mercado de trabajo retoma aquí los argumentos del enfoque institucionalista norteamericano. De acuerdo con esta corriente,

[79] Tal como se señaló anteriormente, trabajos anteriores desarrollados en el marco del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social a partir del año 2001 conforman los antecedentes de la operacionalización adoptada en la presente investigación.

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, cabría esperar una fuerte y permanente asociación entre la discriminación de la fuerza de trabajo e ingresos según sectores y categorías económico-ocupacionales y el desglose según segmentos del mercado de trabajo[80]. Esto estaría dando cuenta de una intensificación de la segmentación del mercado laboral como efecto de la significativa y continua heterogeneidad estructural; y, por lo tanto, de la incapacidad del modelo -tanto de reformas y apertura económica de los noventa como de post convertibilidad- para lograr, al menos, homogeneizar las condiciones de funcionamiento del mercado laboral y mejorar la distribución familiar de los ingresos laborales de manera estructural y sostenible en el tiempo.

III.2.3 Un estudio de la heterogeneidad estructural a través de los hogares como unidades integradas de reproducción social

Es al interior de los hogares (sean éstos 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 recursos 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 a la unidad doméstica, al mismo tiempo que demanda bienes y servicios de consumo a la economía familiar. Por lo tanto, no resultaría adecuado tomar a los

[80] Se recuerda que el análisis de la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional y la segmentación del mercado de trabajo se desarrolló a través de información obtenida en un ejercicio de empalme propio entre los datos correspondientes a la EPH "puntual" y aquellos provenientes de la EPH "continua" (para la región del Gran Buenos Aires). Para mayores especificaciones, véase apartado III.3.1.

individuos de manera aislada, desconectados de las estructuras domésticas, familiares y sociales que posibilitan su participación y reproducción en el sistema económico y social[81].

De ahí que la estrategia para abordar el estudio de las capacidades de consumo de la población y la desigualdad distributiva, no sea considerar a los individuos ni los perceptores ni los sectores de la economía, tomados de manera aislada, sino a los hogares, en tanto espacios de mediación para la reproducción del sistema económico y social.

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 es factible reconocer no sólo los niveles de ingreso percibidos, sino también el origen económico-sectorial de los mismos. Desde este enfoque, la manera en que los hogares desarrollan formas de inserción económica-ocupacional específicas conforma la unidad de análisis.

Por último, es pertinente aclarar que durante el trabajo de elaboración de la información empírica 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.

III. 3 INFORMACIÓN EMPÍRICA ELABORADA: PROBLEMAS DE MEDICIÓN, AJUSTES METODOLÓGICOS Y CONSTRUCCIÓN DE INDICADORES.

Esperar resultados fiables cuando se aborda el estudio de los cambios en la heterogeneidad estructural, la segmentación laboral y la distribución del ingreso enfrenta no sólo un desafío teórico sino también técnico en materia de disponibilidad de datos de registros. Tal como se ha indicado, en la Argentina la única fuente de información para tal efecto es la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos (EPH-INDEC)[82]. Pero a igual que en cualquier estudio que utilice fuentes secundarias, las definiciones teórico-

[81] 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) 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 familiar de los ingresos. Se busca allí presentar un diagnóstico de las transformaciones evidenciadas en la estructura económica-productiva y el mercado laboral, para lo cual se supone que no hay mejor opción que considerar -individualmente- a los miembros ocupados en la estructura social del trabajo.

[82] Las bases de datos de la EPH que se utilizan en esta investigación han sido procesadas de manera colectiva por los miembros del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social.

metodológicas involucradas, así como los cambios que experimente su diseño a lo largo del tiempo constituyen las condiciones de posibilidad para el estudio de los temas de interés.

Todo estudio que tome como fuente las series de datos de esta encuesta debe tener presente la introducción de cambios metodológicos a lo largo del tiempo que pueden afectar la validez de las medidas y/o comparaciones que se hagan con base en dicha información. Por estos motivos, el dominio empírico de esta investigación debió acotarse al área metropolitana del Gran Buenos Aires y a una ventana histórica formada por varios años del período objeto de interés. Si bien el estudio de este sistema socio-económico constituye una muestra representativa importante, no por ello es posible inferir de ella procesos económicos y sociales de alcance nacional o urbano-nacional.

Sin duda hubiese sido preferible alcanzar una mayor representatividad geográfica, así como también haber extendido el período de estudio sobre una ventana temporal más amplia. Sin embargo, esto no fue posible debido a las limitaciones de la información disponible a través de la Encuesta Permanente de Hogares y que se describen sintéticamente a continuación.

En el primer ítem de este apartado (III.3.1), se presentan a grandes rasgos las características de la EPH-INDEC, detallando los motivos que obligaron a recortar el dominio temporal y espacial del estudio. Se exponen también las decisiones teórico-metodológicas que debieron ser adoptadas para garantizar consistencia en los datos analizados, la fiabilidad de las comparaciones y los resguardos necesarios que deben ser tomados en cuenta en lo referente a la no respuesta intencional o falta de información en materia de ingresos. En el segundo ítem del apartado (III.3.2) se describe brevemente la estrategia de análisis, las medidas e indicadores utilizados y los interrogantes que guían el desarrollo de cada uno de los capítulos de información empírica.

III.3.1. Cambios en la fuente de información a lo largo del tiempo y ajustes metodológicos para la elaboración de los datos

La utilización de la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos (EPH-INDEC) 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, afectando de esta manera el estudio de procesos ocurridos en la economía y en la sociedad argentina durante las últimas dos décadas.

Si bien el marco teórico-metodológico de la EPH se mantuvo sin cambios desde los años noventa y hasta principios del nuevo siglo ese tiempo, la encuesta experimentó de manera periódica ampliaciones, desarrollos temáticos y mejoras instrumentales, todos ellos con algún impacto sobre comparaciones de series históricas[83]. El último cambio importante del programa implicó una completa reformulación, el cual fue instrumentado en el segundo semestre de 2003 y ocasionó un reemplazo de la antigua EPH "puntual" por la denominada encuesta EPH "continua". La falta de un plan adecuado de solapamiento y empalme entre la EPH "puntual" y "continua" ha tendido a dificultar las comparaciones con las mediciones anteriores a mayo de 2003 (última onda de la EPH "puntual").

La reformulación de la EPH en el año 2003 trajo aparejada la necesidad de un ejercicio de empalme propio para el estudio de los cambios ocurridos en la heterogeneidad de la estructura ocupacional y la segmentación del mercado laboral (Capítulo IV)[84]. El empalme propuesto permite el desarrollo de un análisis dinámico de mayor fiabilidad y precisión.

Ahora bien, en otros tipos de análisis propuestos en la presente investigación, la información empírica empleada corresponde -en primer lugar- a estáticas comparadas y -en segundo lugar- contiene un nivel de complejidad metodológica tal que el empalme de datos hubiese sido más distorsivo y, por ende, menos fiable. En estos casos (Capítulos V y VI), el análisis se desarrolla a través de una serie "cortada" de resultados, evaluando así de manera independiente los procesos ocurridos en el período de convertibilidad (1992-2001), durante la crisis de la devaluación y posterior recuperación (2001-2003), y por último, en la fase de consolidación de las reglas macroeconómicas de la post convertibilidad (2003-2010). Mientras que las dos primeras fases político-económicas señaladas (1992-2001 y 2001-2003) se trabajan con datos provenientes de la EPH "puntual", el período de post convertibilidad (2003-2010) es estudiado con datos obtenidos a partir de la EPH "continua". Se considera que es éste el procedimiento a través del cual se logran los resultados de mayor validez y fiabilidad.

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

[84] El trabajo "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* -elaborado por integrantes del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social -, desarrolla un primer ejercicio de empalme de las bases de la EPH "puntual" y "continua". Esta investigación retoma y amplía el ejercicio de empalme allí presentado para evaluar las características de la estructura económica-ocupacional y el mercado de trabajo del Gran Buenos Aires durante el período 1992-2010.

Sin embargo, las dificultades en lo que respecta a la comparación temporal al interior del período bajo análisis no devienen solamente de la completa reformulación de la EPH en el año 2003. Una no menos importante dificultad se origina en las modificaciones no sistemáticas que experimentaron los formatos de presentación del microdato. 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 urbanas[85].

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 únicamente el área metropolitana del Gran Buenos Aires -GBA-[86].

Se seleccionaron 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 de evitar los sesgos por estacionalidad en los análisis[87]. A su vez, los años seleccionados para el estudio del período de post convertibilidad fueron: 2003, 2004, 2006, 2009 y 2010, por ser éstos los más estables, significativos en términos de procesos históricos y confiables en cuanto a los resultados obtenidos. En todos los casos, se tomó el 2do trimestre de cada año de modo tal de mejorar la comparabilidad con los datos de la EPH "puntual" -exceptuando el año 2003, para el cual la EPH "continua" está disponible a partir del 3er trimestre-.

Pero las dificultades tampoco finalizan al recortar temporal y espacialmente el objeto de estudio. Adicionalmente, la medición de los flujos de ingresos personales y familiares

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

[86] 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).

[87] Al respecto, cabe aclarar que al realizarse el ejercicio de solapamiento entre la EPH "puntual" y la EPH "continua" para la obtención de la información empírica presentada en el Capítulo IV, en lugar de emplear los microdatos de la onda mayo de 2003 (EPH "puntual") se utilizó la base de empalme del 1er semestre de dicho año.

corrientes constituye un aspecto crítico que enfrentan las investigaciones basadas en encuestas de hogares (CONADE-CEPAL, 1965; Altimir, 1986, 1987; CEPAL, 1991).

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 principal se presenta 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 tiempo[88].

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 presentan 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).

La gravedad del problema de la no declaración de los ingresos monetarios observado en las bases correspondientes al período 1992-2003, claramente diferenciable según tipo de ingreso, categoría económico-ocupacional y posición socio-económica, junto con la importante

[88] 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).

cantidad de casos involucrados (personas y hogares), obligaron a llevar a cabo 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 los años seleccionados del período 1992-2003-. Para tal efecto se utilizó un modelo de regresión multivariado para la determinación de los ingresos por perceptor y tipo de ingreso, 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 hogares[89].

El tratamiento de los ingresos no declarados no fue exactamente el mismo para el análisis correspondiente al período de post convertibilidad 2003-2010 desarrollado a partir de los microdatos de la EPH "continua". En estos años, se hizo uso de la imputación de ingresos faltantes realizada por el INDEC para las bases de la EPH "continua". El organismo dio a conocer, a fines del año 2009, las nuevas bases de datos de la EPH del período 2003-2009 en las cuales se incorpora (entre otros aspectos de relevancia tales como la calibración de los factores de expansión) un tratamiento de los valores faltantes en las variables de ingreso[90]. Se han realizado ejercicios de evaluación del método de imputación de ingresos no declarados desarrollado por el INDEC y se ha comprobado que el mismo arroja resultados muy similares a los que se hubiesen obtenido a través del método de estimación propio empleado para las bases de la EPH "puntual". Por ese motivo, y también para simplificar las comparaciones con datos provenientes del organismo y permitir estudios posteriores, se ha decidido utilizar el método de imputación de la no respuesta de ingresos monetarios diseñado por el INDEC en las bases de la EPH "continua".

III.3.2. Estrategia de análisis y medidas e indicadores utilizados

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

[89] Para más detalles, véase Salvia y Donza (1999) y Salvia (2009).

[90] Para mayores especificaciones acerca de las innovaciones metodológicas que se introducen en las bases de datos del período 2003-2009 publicadas por el INDEC a fines del año 2009 -entre ellas el tratamiento de los valores faltantes en las variables de ingreso-, véase el documento metodológico respectivo del organismo (INDEC, 2009).

intervenciones político-institucionales) como factores reproductivos (recursos disponibles, estrategias domésticas y de movilización de recursos).

A su vez, es pertinente enfatizar -tal como se mencionó anteriormente- que los distintos modos de inserción en la estructura económica-ocupacional son entendidos aquí como ámbitos fundamentales de generación de recursos económicos por parte de los hogares. La estrategia que se sigue para abordar el estudio de los cambios en el patrón de generación y distribución familiar del ingreso laboral es examinar el comportamiento de los principales sectores y categorías de inserción a partir de las cuales los hogares procuran su subsistencia, reproducción y movilidad social.

En primer lugar, una breve sistematización de los rasgos históricos de la estructura económica argentina y los patrones de crecimiento y, asimismo, una evaluación de indicadores económicos, laborales y sociales durante los años bajo estudio provee un análisis histórico-contextual y descriptivo que permite -a su vez- especificar las fases político-económicas que atraviesa el período 1992-2010 (Capítulo I).

Los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC (correspondientes a la región del Gran Buenos Aires) constituyen la fuente de información empleada en los Capítulos IV, V y VI. A su vez, al evaluar la información empírica elaborada se reconocen las tres fases político-económicas señaladas al interior del período 1992-2010: la etapa de reformas estructurales/convertibilidad (1992-2001), crisis y cambio en el ciclo económico (2001-2003), y -por último- post convertibilidad con crecimiento (2003-2010).

En función de explorar tanto los cambios ocurridos en la heterogeneidad estructural como en la organización social del mercado de trabajo (segmentación) se elabora información empírica referida a las características de la estructura sectorial y ocupacional del empleo (privado formal/privado informal/público), a la precarización y segmentación del mercado de trabajo (empleo regulado/empleo extralegal/empleo de indigencia) y a la evolución de las remuneraciones horarias según sector-categoría de inserción y segmento del mercado de trabajo (Capítulo IV). Para el estudio elaborado en el Capítulo IV se emplean datos empalmados entre la EPH “puntual” y “continua” con el objetivo de obtener un análisis dinámico de mayor fiabilidad y precisión.

El Capítulo V pretende evaluar el impacto de la heterogeneidad estructural sobre los ingresos según sector y categoría-ocupacional. Con este objetivo, en el Capítulo V.2 se examinan los modos en que los diferentes sectores y categorías de inserción -a través de los hogares y sus

perceptores- participan en la generación de los ingresos laborales del Gran Buenos Aires durante el período 1992 y 2010. Es decir, se indaga en los niveles de la masa o volumen de ingresos provenientes de cada sector y categoría de inserción. En otros términos, se examina la distribución funcional de los ingresos -y los cambios que ha experimentado en el tiempo-.

En el Capítulo V.3 se estudian, a través de un ejercicio de descomposición de los ingresos laborales generados en el Gran Buenos Aires, las variaciones observadas en la masa de ingresos de cada sector económico-categoría ocupacional. El volumen de ingresos familiares proveniente de un sector o categoría o a nivel agregado puede variar en dos momentos del tiempo[91] debido a cambios en: (a) el ingreso por perceptor (y), (b) el número de perceptores por hogar (p), y (c) el número de hogares con esos ingresos (h). Los cuadros exhibidos en el presente capítulo revelan el peso que tiene cada uno de estos tres factores explicativos en la variación del volumen de ingresos de un sector o categoría específica. A su vez, los cuadros muestran los efectos originados en la variación simultánea entre dos o tres de estos factores mencionados[92].

El Capítulo VI busca reconocer la matriz económica-ocupacional que define y determina el patrón de distribución familiar de los ingresos laborales y su evolución. Por este motivo, en el Capítulo VI.2 se sigue un modelo de descomposición aplicado sobre el coeficiente de desigualdad de Gini de ingresos laborales del Gran Buenos Aires, tomando como base el desglose de los ingresos familiares según sectores y categorías económico-ocupacionales. El mismo proporciona valiosas herramientas para estudiar la incidencia del comportamiento de cada sector-categoría de inserción en las alteraciones que tuvieron lugar en el patrón de distribución familiar de los ingresos laborales durante las fases de convertibilidad (1992-2001), crisis de la devaluación y posterior recuperación (2001-2003) y en el período de consolidación de la recuperación post convertibilidad (2003-2010).

Adicionalmente, con el objetivo de evaluar el aporte de cada sector-categoría al nivel de desigualdad existente se consideran -en el Capítulo VI.3- tres factores o componentes constitutivos del mismo: (i) el peso relativo de cada sector-categoría en los ingresos totales laborales de los hogares (S), (ii) la desigualdad interna por sector-categoría de ingreso laboral

[91] El ejercicio de descomposición de los cambios en la masa de ingresos familiares según sectores /categorías económico-ocupacionales y los factores que subyacen a dichos cambios (ingreso por perceptor, número de perceptores por hogar y cantidad de hogares con esos ingresos) se estima para las tres fases político-económicas consideradas: 1992-2001, 2001-2003 y 2003-2010.

[92] En el Capítulo V.1 se desarrolla el modelo teórico-metodológico correspondiente al desglose de ingresos según sectores-categorías de inserción y la descomposición de factores explicativos del cambio en los ingresos.

(G), y (iii) la correlación de la distribución del ingreso familiar de cada sector-categoría respecto al ingreso total (R). Siguiendo esta regla de descomposición es posible establecer la magnitud y el sentido en que cada sector-categoría ocupacional aporta a los niveles del índice de Gini laboral y a las variaciones registradas en la desigualdad. Asimismo, el ejercicio de desglose del índice de Gini permite distinguir también los factores (o componentes) que influyen en el aporte al Gini de un determinado sector-categoría o en la variación exhibida en dicho aporte-[93].

De este modo, los capítulos IV, V y VI que exponen la evidencia empírica principal de la investigación se organizan en base a las siguientes preguntas. Cada grupo de interrogantes refiere a los contenidos de los Capítulos IV, V y VI, respectivamente:

1) ¿Se verifica efectivamente un aumento de la heterogeneidad estructural durante el período de reformas? ¿En qué medida esto se altera -en términos estructurales- durante la fase de consolidación de las reglas macroeconómicas de la post convertibilidad (2003-2010)? ¿De qué manera esto se expresó en formas más segmentadas de organización del mercado de trabajo y en un aumento del empleo no regulado? ¿Se evidencia un incremento o persistencia de la disparidad salarial como un rasgo estructural del funcionamiento del mercado laboral?

2) ¿De qué manera los cambios estructurales y la dinámica político-económica, durante cada una de las fases analizadas, alteraron el proceso de reproducción social como efecto de los cambios ocurridos en la participación de los sectores y categorías de inserción? ¿Cuál es la intensidad con la cual los distintos sectores y categorías económico-ocupacionales -a través de los hogares y sus perceptores- participan en la generación de los ingresos laborales del Gran Buenos Aires durante el período 1992 y 2010? ¿Cuáles han sido los sectores-categorías "ganadores" y cuáles los "perdedores" durante las políticas de estabilización, apertura y reformas económicas y el período de post convertibilidad? ¿En qué medida se ha alterado la distribución funcional de los ingresos a lo largo de las etapas bajo estudio como efecto de la heterogeneidad estructural? ¿Cuáles han sido los procesos, los factores de contexto, demográficos y socio-económicos que subyacen a dichos cambios?

3) En caso de contar con evidencias fehacientes de un proceso de profundización y persistencia de elevados niveles de heterogeneidad de la estructura ocupacional durante el período bajo estudio, ¿Cuál fue su impacto sobre la polarización social y la distribución

[93] Para una aplicación de este método, ver Leibbrandt y Woolard (1996), así como Cortés (2000b) y Salvia (2009). El desarrollo formal de la descomposición del coeficiente de desigualdad de Gini se presenta en el Capítulo VI.1.

familiar del ingreso laboral? ¿Qué procesos incidieron -con mayor intensidad- sobre el cambio en la desigualdad de los ingresos laborales entre los hogares? ¿Fue la heterogeneidad estructural un determinante central en las variaciones de los niveles de desigualdad en la distribución familiar de ingresos a lo largo del tiempo?

CAPÍTULO IV

HETEROGENEIDADES ESTRUCTURALES PERSISTENTES

Presentación

En la introducción se han presentado distintos enfoques que parecen disputarse el diagnóstico de los hechos que tuvieron lugar tanto en la década de reformas estructurales de los noventa como durante la fase de consolidación de la recuperación post convertibilidad.

La última perspectiva allí expuesta remitía a un amplio conjunto de trabajos que sostienen que no habría ocurrido -por lo menos hasta el momento- un cambio estructural de la matriz económica-productiva ni de "modelo económico" (González, 2011; Fernández Bugna y Porta, 2008; Lavopa, 2007; Lo Vuolo, 2009; Santarcágelo, Fal y Pinazo, 2008; Coatz, García Díaz y Woyecheszen, 2011; Herrera y Tavosnanska, 2011; entre otros). Es este discurso el que se retoma y aborda en esta investigación para el análisis de la tesis e hipótesis de trabajo propuestas.

En el Capítulo I se han destacado algunas particularidades de los patrones de crecimiento y la estructura económica argentina que han sido de utilidad para proporcionar un encuadre histórico-conceptual al problema planteado. Adicionalmente, se ha realizado una primera exposición de evidencia empírica -ordenada en función de fases político-económicas- que tuvo como objetivo sistematizar los procesos económicos, laborales y sociales que habrían tenido lugar durante el período objeto de estudio.

Sin embargo, no se ha hecho aún hincapié en las características de la estructura económica-ocupacional y el mercado de trabajo durante las distintas etapas estudiadas. Nada se ha dicho tampoco acerca de las rupturas o continuidades que se evidencian en la estructura económica-ocupacional a lo largo de todo el período 1992-2010. Y tal como se expuso en los primeros capítulos, el modo de funcionamiento de la estructura económica-ocupacional y el mercado de

trabajo conforman aspectos claves para el estudio de los procesos distributivos -desde la perspectiva aquí propuesta-.

De esta forma, teniendo en cuenta las especificidades del comportamiento de las variables macroeconómicas, laborales y sociales de las fases de reformas estructurales, crisis de la devaluación y post convertibilidad, cabe preguntarse ¿Qué impacto tuvo sobre la estructura ocupacional y la demanda agregada de empleo el régimen de acumulación más concentrado y abierto al mercado mundial característico de la década del noventa? Y a su vez, ¿En qué medida el cambio de rumbo en la política económica post crisis de la devaluación incidió en una reconfiguración de la estructura económica-ocupacional?

Siguiendo las hipótesis de trabajo enunciadas, 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.

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 empleos. Asimismo, se habría alterado la composición del sector moderno e informal urbano, haciendo más dispares las remuneraciones.

Estos procesos que habrían sido intensificados durante la década de los noventa, no se habrían resuelto durante la fase de post convertibilidad 2003-2010, sino que habrían persistido aún bajo tendencias favorables de los indicadores de empleo y desempleo. Al respecto, cabe reconocer que el período post convertibilidad considerado puede no ser aún suficientemente prolongado para dar cuenta de un cambio radical en la estructura productiva y ocupacional. Sin embargo, la evidencia podría ya revelar -aún con un margen de tiempo no significativamente extenso- ciertas limitaciones y condicionantes del patrón de crecimiento actual para alcanzar un crecimiento económico sostenido con inclusión social.

En estos términos es importante preguntarse: ¿En qué medida las tendencias en los indicadores sectoriales y socio-laborales del mercado de trabajo del Gran Buenos Aires aportan evidencias que avalan o refutan las hipótesis anteriormente postuladas? Es este interrogante el que sirve de guía al siguiente análisis.

Este capítulo pretende evaluar los cambios ocurridos en la estructura económica-ocupacional y el mercado de trabajo del Gran Buenos Aires durante el período 1992-2010 a partir del sector y segmento de inserción de los ocupados; indagando a su vez en el nivel de remuneraciones horarias promedio de cada tipo de inserción[94].

En la medida en que la información exhibida en este capítulo pueda corroborar la existencia de una distribución sectorial-ocupacional que no habría evidenciado transformaciones significativas a lo largo del período bajo estudio y, a su vez, que la misma estaría incidiendo en el funcionamiento segmentado del mercado de trabajo -manifestándose estos procesos en fuertes disparidades de remuneraciones según tipo de inserción- se tendería a confirmar la hipótesis de la persistencia de la heterogeneidad estructural. La serie de pruebas presentadas acerca de la evolución seguida en términos de heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional habrá de jugar un papel destacado en este estudio.

Ahora bien, antes de abordar el análisis de la composición sectorial y categorial de la estructura ocupacional, resulta pertinente examinar descriptivamente la evolución de los excedentes de fuerza de trabajo y las alteraciones exhibidas en la segmentación laboral.

IV.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO EN EL GRAN BUENOS AIRES

Con el objetivo de evaluar los cambios en la segmentación del mercado de trabajo se retoman perspectivas teóricas empleadas en otros contextos pero que resultan útiles en el marco de la tesis de la heterogeneidad estructural (Kerr, 1954; Doeringer y Piore, 1983 y Piore, 1975)[95].

En función de estudiar la segmentación del mercado laboral, se distinguen diferentes segmentos de empleo, según los tipos de regulaciones involucradas y la calidad de empleos creados: a) Empleos regulados; b) Empleos extralegales; y c) Empleos de indigencia.

La clasificación se ha elaborado en base a criterios que remiten al grado de cumplimiento de normas que tienden a regular la calidad de los empleos en mercados de trabajo segmentados.

[94] Tal como ha sido mencionado en el Capítulo III, la reformulación de la EPH en el año 2003 -en ausencia de un plan adecuado de solapamiento y empalme entre la EPH "puntual" y "continua"- trajo aparejada la necesidad de un ejercicio de empalme propio para el estudio de los cambios ocurridos en la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional y la segmentación del mercado laboral, con el objetivo de obtener un análisis dinámico de mayor fiabilidad y precisión.

[95] Para mayores especificaciones acerca del marco teórico adoptado en relación al análisis de segmentación del mercado laboral, véase Capítulo II.4

Conceptualmente, cada uno de los segmentos exhibe rasgos particulares -los cuales son expuestos a continuación-:

a) *segmento primario/ empleo regulado*: La demanda que caracteriza a este segmento es la de trabajo asalariado y de servicios profesionales con significativa estabilidad en el empleo, regulados 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 / empleo extralegal*: 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", presentan una mayor rotación laboral, eventualmente actúan como sector refugio frente al desempleo, 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.);

c) *segmento terciario / empleo 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.

En el Capítulo III.2 se expone el modo operativo de aproximarse a estas condiciones.

Cuadro IV.1.1a Participación de los segmentos del mercado de trabajo y de la población desocupada en el total de la población económicamente activa (PEA). Gran Buenos Aires: 1992/2010. En porcentajes con respecto al total de la PEA.

	Período de reformas			**Ciclo de crisis y recuperación**			**Período post devaluación**		
	1992	**1994**	**1998**	**2001**	**2003 [1]**	**2003 [2]**	**2004**	**2006**	**2010**
Empleo regulado	52,8	48,1	37,0	35,3	22,5	29,7	34,7	42,0	46,1
Empleo extralegal	34,6	34,6	33,7	31,0	18,9	22,0	23,9	25,3	22,4
Empleo de indigencia	5,8	6,4	9,5	10,5	36,0	28,7	23,7	19,2	21,2
Ocupados	93,2	89,1	80,2	76,8	77,4	80,4	82,2	86,5	89,7
Desocupados	6,8	10,9	19,8	23,2	22,6	19,6	17,8	13,5	10,3
PEA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

[1] Corresponde a los datos del 1er semestre de 2003 obtenidos a través de la "base especial de empalme" entre la EPH "puntual" y la EPH "continua". Estos datos se han utilizado para el empalme propio realizado hacia atrás (1992, 1994, 1998 y 2001).

[2] Corresponde a los datos del 3er trimestre de 2003. Es la primera base disponible del conjunto de bases de datos republicadas por el INDEC a fines del año 2009. Para los años subsiguientes (2004, 2006 y 2010) se expone la información referida a los 2dos trimestres.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA; Mayo 1992, 1994, 1998, 2001, 1er semestre de 2003 (base de datos de empalme); 3er trimestre de 2003; 2do trimestres de 2004, 2006 y 2010).

Cuadro IV.1.1b Evolución del empleo por segmento del empleo, de la PEA y del desempleo. Gran Buenos Aires: 1992/2010. En base 100=1992.

	Período de reformas			Ciclo de crisis y recuperación			Período post devaluación		
	1992	**1994**	**1998**	**2001**	**2003 [1]**	**2003 [2]**	**2004**	**2006**	**2010**
Empleo regulado	100	94	87	85	55	73	86	108	119
Empleo extralegal	100	103	121	114	70	83	91	99	88
Empleo de indigencia	100	112	201	228	795	640	534	446	494
Ocupados	100	99	107	105	107	112	116	126	131
Desocupados	100	166	363	435	429	376	345	270	207
PEA	100	103	124	127	129	130	132	135	136

[1] Corresponde a los datos del 1er semestre de 2003 obtenidos a través de la "base especial de empalme" entre la EPH "puntual" y la EPH "continua". Estos datos se han utilizado para el empalme propio realizado hacia atrás (1992, 1994, 1998 y 2001).

[2] Corresponde a los datos del 3er trimestre de 2003. Es la primera base disponible del conjunto de bases de datos republicadas por el INDEC a fines del año 2009. Para los años subsiguientes (2004, 2006 y 2010) se expone la información referida a los 2dos trimestres.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA; Mayo 1992, 1994, 1998, 2001, 1er semestre de 2003 (base de datos de empalme); 3er trimestre de 2003; 2do trimestres de 2004, 2006 y 2010).

En los cuadros IV.1.1 (a y b) se muestran diferentes maneras de representar las variaciones exhibidas en los segmentos del empleo y en la evolución del desempleo durante el período de estudio 1992-2010[96].

En primer lugar, se evidencia que las transformaciones que han tenido lugar durante la fase de políticas de estabilización y reformas estructurales (1992-2001) son significativamente regresivas en cuanto a la creación de puestos de trabajo y la calidad de los empleos. Esta tendencia desfavorable tuvo lugar tanto en las etapas de reestructuración y expansión (1992-1994 y 1994-1998), como durante la fase recesiva (1998-2001).

[96] Se exponen dos datos del año 2003 de manera tal de aumentar el nivel de confiabilidad en el análisis de las distintas etapas consideradas. Los primeros datos presentados para el 2003 corresponden a la "base especial de empalme" entre la EPH "puntual" y la EPH "continua", la cual refiere al 1er semestre de 2003. Estos datos se han utilizado para el empalme propio realizado hacia atrás (1992, 1994, 1998 y 2001). La segunda información para el año 2003 exhibida en los cuadros corresponde a los datos del 3er trimestre de 2003. Es la primera base disponible del conjunto de bases de datos republicadas por el INDEC a fines del año 2009. Para los años subsiguientes (2004, 2006 y 2010) se expone la información referida a los 2dos trimestres. En el análisis en términos "históricos" entre los años 1992 y 2010 no se pretende evaluar la intensidad de las variaciones, sino que la lectura de los cambios de sentido se consideran suficientes para dar cuenta de las rupturas o continuidades en las características de la estructura económica-ocupacional del Gran Buenos Aires.

Entre los años 1992 y 2001 cae sistemáticamente la tasa de ocupación sobre la PEA al tiempo que se incrementa significativamente la cantidad absoluta de desocupados y la tasa de desempleo. Si bien el número de ocupados aumenta ligeramente entre los años 1992 y 2001 (en un 5%), son los empleos extralegales y de indigencia aquellos que experimentan un mayor crecimiento, alcanzando porcentajes de un 14% y un 28% superiores al año de inicio (1992). En cambio, el empleo regulado disminuye en un 15% respecto al nivel que exhibía en 1992, descendiendo fuertemente su participación relativa en el total del empleo. Mientras que poco más de la mitad de la población económicamente activa (PEA) se encontraba inserta en un empleo regulado en el año 1992, en el 2001 sólo un 35,3% de la misma desarrolla su actividad en el segmento primario.

Durante la etapa de crisis de la convertibilidad y el inicio de la reactivación (2001-2003), en primer lugar, es pertinente destacar cierta recuperación en lo que respecta a la creación de los empleos. Luego de la grave crisis económica, política y social que atraviesa la Argentina en el 2001-2002, se observa un crecimiento en el número de ocupados (y en la tasa de ocupados sobre PEA) simultáneo a una desaceleración del desempleo (tanto en cantidades absolutas como en la tasa de desocupación, exhibiendo ambos indicadores una ligera retracción).

Sin embargo, si se evalúan como mayor detalle las transformaciones al interior del mercado laboral, los datos dan cuenta del significativo proceso de precarización de los empleos experimentado entre 2001 y 2003 reproduciendo e incluso intensificando las tendencias que ya habían tenido lugar desde el inicio de la convertibilidad. En el año 2001, los empleos de indigencia ya habían crecido en un 128% respecto al nivel que presentaban en 1992; sin embargo, en el 2003, este crecimiento ya había alcanzado aproximadamente el 600% en comparación al año de inicio. Esta fuerte expansión del segmento de indigencia, en un contexto también de elevado desempleo y contracción de la cantidad de ocupados en empleos regulados, se manifiesta en la composición del mercado de trabajo según segmentos del empleo: desciende la participación relativa del segmento primario en el conjunto de la PEA, de manera simultánea a un crecimiento del peso relativo del segmento de indigencia.

En la etapa de consolidación de la recuperación económica post convertibilidad (2003-2010), se inicia un proceso de recuperación tanto en la generación de empleos como en la calidad de los mismos. Entre los años 2003 y 2010, aumenta sistemáticamente la cantidad de ocupados al tiempo que se evidencia un descenso paulatino del número de desocupados. Esto da como resultado un incremento de la tasa de ocupación sobre la PEA y una disminución de la tasa de desocupación.

Asimismo, en la evolución del empleo por segmento se observa una sostenida tendencia positiva en el segmento regulado, pequeñas variaciones de crecimiento y decrecimiento en el segmento secundario y un descenso significativo en el segmento de indigencia. De este modo, tanto el contexto macroeconómico favorable como la ampliación del alcance de las regulaciones laborales durante la post convertibilidad, habrían contribuido a mejorar el funcionamiento del mercado de trabajo y la calidad de los empleos. Mientras que el empleo regulado había llegado a representar sólo el 25% aproximadamente de la PEA en el año 2003, la participación del mismo alcanza el 46% al final del período bajo estudio. En contraposición, desciende tanto la tasa de desempleo como el peso de los empleos indigentes sobre la PEA.

Ahora bien, resulta pertinente hacer dos consideraciones relevantes acerca de la evaluación de los resultados presentados.

En primer lugar, si se realiza un balance de la composición de la PEA según segmentos del empleo entre 1992 y 2010 (es decir, "punta a punta" del período bajo estudio) se observa que en ninguno de los años seleccionados el segmento primario logra superar la participación relativa que exhibe al inicio de la serie. Es decir, sea en contextos de crecimiento económico como en fases en las cuales se evidencian cambios institucionales positivos en la regulación del empleo, el segmento regulado no logra representar a la PEA en más del 53%. Esto implica, por ende, que continúa siendo altamente significativa la proporción de la PEA que se encuentra desocupada o en empleos de indigencia.

En segundo lugar, se sostiene -desde la perspectiva abordada en la investigación- que aún en contextos de generación de empleo y mejoras en la calidad del mismo, estos cambios no necesariamente proporcionarían elementos suficientes para lograr un quiebre del grado de heterogeneidad existente en la estructura económica-ocupacional.

Por este motivo, el apartado siguiente desarrolla un análisis de las rupturas o continuidades que se habrían evidenciado en la composición sectorial y categorial del empleo en el Gran Buenos Aires durante los años 1992-2010. Dado que se pretenden evaluar las condiciones de heterogeneidad existentes en la estructura económica-ocupacional -y sus transformaciones o persistencias a lo largo del período bajo análisis- el apartado siguiente proporciona una primera aproximación considerada fundamental a los fines de la investigación.

IV.2 DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y CATEGORIAL DEL EMPLEO EN EL GRAN BUENOS AIRES.

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 funcionamiento y las características de la estructura ocupacional y el mercado de trabajo de un país.

Ahora bien, a los fines de la investigación es importante preguntarse ¿cuál fue la efectiva capacidad de los sectores modernos más dinámicos para absorber empleo bajo las distintas fases político-económicas: período de reformas estructurales, crisis de la devaluación y post convertibilidad? 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 2010.

Tal como se ha especificado anteriormente (véase Capítulos II y III), la clasificación de la estructura sectorial del empleo tiene significado teórico en los postulados analíticos del concepto de heterogeneidad estructural. 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 ocupados. Para una mayor especificación de los criterios operativos empleados para el desglose en sectores y categorías económico-ocupacionales, véase Capítulo III.2.

Con base en estas definiciones, los cuadros IV.2.1 (a y b) 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 los años considerados en el estudio.

Cuadro IV.2.1a Participación de los sectores y categorías económico-ocupacionales en el total del empleo. Gran Buenos Aires: 1992/2010. En porcentajes con respecto al total de ocupados.

	Período de reformas			Ciclo de crisis y recuperación			Período post devaluación		
	1992	**1994**	**1998**	**2001**	**2003 [1]**	**2003 [2]**	**2004**	**2006**	**2010**
Sector Formal	**44,5**	**43,2**	**43,2**	**42,3**	**35,3**	**37,1**	**37,9**	**41,3**	**44,2**
Asalariados	41,9	40,6	39,9	39,4	32,0	33,0	34,4	38,0	40,5
No asalariados	2,7	2,6	3,4	2,9	3,4	4,1	3,6	3,4	3,7
Patrones formales	1,4	1,3	1,4	1,4	1,6	1,6	1,6	1,5	1,9
Cuenta propia profesionales	1,3	1,3	1,9	1,5	1,8	2,5	1,9	1,9	1,9
Sector Público (excl. Prog. Sociales)	**11,2**	**9,2**	**10,9**	**10,0**	**10,7**	**12,0**	**11,1**	**11,9**	**12,4**
Programas sociales de empleo	0,1	0,1	0,8	0,8	6,3	5,4	3,9	2,3	0,3
Sector Informal	**44,2**	**47,5**	**45,1**	**46,9**	**47,4**	**45,5**	**47,1**	**44,5**	**43,1**
Asalariados	20,2	21,0	20,6	20,9	19,5	18,3	20,6	17,9	17,0
No asalariados	24,0	26,5	24,5	26,0	27,8	27,2	26,5	26,6	26,1
Patrones informales	2,0	2,5	2,0	1,9	1,8	1,9	2,4	2,3	2,4
Cuenta propia informales	14,9	16,8	15,1	16,2	19,5	18,0	17,4	17,0	16,5
Servicio doméstico	7,1	7,2	7,4	7,9	6,5	7,2	6,8	7,3	7,2
Ocupados	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Tasa de Ocupación sobre PEA	**93,2**	**89,1**	**80,2**	**76,8**	**77,4**	**80,4**	**82,2**	**86,5**	**89,7**

[1] Corresponde a los datos del 1er semestre de 2003 obtenidos a través de la "base especial de empalme" entre la EPH "puntual" y la EPH "continua". Estos datos se han utilizado para el empalme propio realizado hacia atrás (1992, 1994, 1998 y 2001).

[2] Corresponde a los datos del 3er trimestre de 2003. Es la primera base disponible del conjunto de bases de datos republicadas por el INDEC a fines del año 2009. Para los años subsiguientes (2004, 2006 y 2010) se expone la información referida a los 2dos trimestres.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA; Mayo 1992, 1994, 1998, 2001, 1er semestre de 2003 (base de datos de empalme); 3er trimestre de 2003; 2do trimestres de 2004, 2006 y 2010).

En principio, si bien la información de los cuadros hace evidente que la estructura sectorial del empleo experimenta variaciones a lo largo del período 1992-2010, en ningún caso tales alteraciones representan un cambio estructural en el sentido propuesto por los enfoques dualistas. En efecto, un primer examen general de la información del Cuadro IV.2.1a permite dejar asentado que la participación relativa del empleo asalariado del sector privado formal en el total del empleo no supera en ningún momento -ni en fase de crisis ni de expansión- el 42% registrado al inicio de la serie; lo que sí ocurre (aunque con distinta fuerza dependiendo del momento económico) con las diferentes categorías del sector informal.

En este marco, las distintas fases (expansión-recesión-crisis-reactivación-post convertibilidad) 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 composición.

Cuadro IV.2.1b Evolución del empleo por sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2010. En base 100=1992.

	Período de reformas			**Ciclo de crisis y recuperación**			**Período post devaluación**		
	1992	**1994**	**1998**	**2001**	**2003 [1]**	**2003 [2]**	**2004**	**2006**	**2010**
Sector Formal	**100**	**96**	**104**	**99**	**85**	**94**	**99**	**117**	**130**
Asalariados	100	96	102	99	82	89	95	114	127
No asalariados	100	96	135	113	135	173	155	159	184
Patrones formales	100	91	111	104	122	135	138	134	178
Cuenta propia profesionales	100	102	161	122	149	215	173	186	191
Sector Público (excl. Prog. Sociales)	**100**	**81**	**104**	**94**	**102**	**121**	**116**	**134**	**145**
Programas sociales de empleo	100	62	707	671	5417	4828	3594	2315	281
Sector Informal	**100**	**106**	**109**	**111**	**115**	**116**	**124**	**127**	**128**
Asalariados	100	102	108	108	103	102	118	111	110
No asalariados	100	109	109	113	124	127	129	140	143
Patrones informales	100	123	109	99	95	109	139	144	161
Cuenta propia informales	100	112	108	114	141	136	136	144	145
Servicio doméstico	100	100	112	116	98	115	111	130	134
Ocupados	**100**	**99**	**107**	**105**	**107**	**112**	**116**	**126**	**131**
Desocupados	**100**	**166**	**363**	**435**	**429**	**376**	**345**	**270**	**207**
PEA	**100**	**103**	**124**	**127**	**129**	**130**	**132**	**135**	**136**

[1] Corresponde a los datos del 1er semestre de 2003 obtenidos a través de la "base especial de empalme" entre la EPH "puntual" y la EPH "continua". Estos datos se han utilizado para el empalme propio realizado hacia atrás (1992, 1994, 1998 y 2001).

[2] Corresponde a los datos del 3er trimestre de 2003. Es la primera base disponible del conjunto de bases de datos republicadas por el INDEC a fines del año 2009. Para los años subsiguientes (2004, 2006 y 2010) se expone la información referida a los 2dos trimestres.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA; Mayo 1992, 1994, 1998, 2001, 1er semestre de 2003 (base de datos de empalme); 3er trimestre de 2003; 2do trimestres de 2004, 2006 y 2010).

"Ciclos de oro" del programa de reformas estructurales y comienzo de la fase recesiva: 1992-2001

Después de la inicial destrucción de empleos improductivos (1992-1994) que experimenta tanto el sector formal privado como el sector público, en el contexto del choque que implica la apertura económica y las reformas estructurales, las ocupaciones en ambos sectores se recuperan en términos absolutos durante la segunda etapa de la fase expansiva del período (1994-1998). A pesar de ello, la participación relativa del sector moderno privado queda rezagada (cayó del 44,5% a 43,2%), mientras que debido a una nueva ola de contrataciones

laborales, el sector público incrementa su participación entre 1994 y 1998. Sin embargo, en el sector moderno privado, el incremento neto observado en el período post "Tequila" se debe principalmente a lo ocurrido en las ocupaciones profesionales independientes, más que al empleo asalariado directo.

Por el contrario, el nivel de empleo en el sector informal crece durante la primera etapa del período en todas las categorías -salvo servicio doméstico-, para luego caer en las categorías de patrones y cuenta propias. De este modo, se evidencia que tanto el alza del primer momento como la caída del segundo tienen como protagonistas a los patrones de microempresas y cuenta propias. Sin embargo, estos movimientos exhibidos en los dos "ciclos de oro" de la convertibilidad 1992-1994 y 1994-1998 no ocasionan cambios significativos en la participación de las categorías informales en el empleo total.

Al finalizar la fase más activa en materia de reformas, apertura y expansión económica, junto a un incremento de sólo 7% de ocupados (véase Cuadro IV.2.1b), la estructura sectorial de empleo presenta el siguiente estado: a) 4% más de empleo en el sector formal (35% más en la categoría de patrones y profesionales, sobre todo en este último caso); b) 9% más de ocupados en el sector informal (con 8% de incremento entre los asalariados de microempresas de baja productividad); c) un 4% más de asalariados en el sector público.

Entre 1998 y 2001, durante la fase de recesión del régimen de convertibilidad, más allá de aspectos vinculados al panorama internacional -los cuales exceden los objetivos del presente trabajo-[97], el nivel de empleo en los sectores privado formal y público (excluyendo los programas sociales) se retrae en términos tanto absolutos como relativos. Al mismo tiempo, durante dichos años, el comportamiento del empleo en el sector informal crece en casi todas las categorías -salvo patrones de micro emprendimientos-, al igual que los programas sociales del sector público. En síntesis casi todas las categorías del sector moderno -privado o público- levemente pierden participación durante esta etapa, a favor de los empleos en el sector informal.

Crisis y reactivación post devaluación: 2001-2003

Con la crisis financiera, el cambio de régimen económico y la posterior reactivación (2001-2003), las inserciones económico-ocupacionales que experimentan una mejora neta en el nivel de empleo son las correspondientes al cuentapropismo informal, el sector público, los

[97] En la etapa que se inició en el decenio de 1990 varios países han experimentado crisis financieras internas y externas con dramáticos efectos reales (Frenkel, 2003). Para una interpretación de estos procesos de crisis, véase, entre una amplia cantidad de estudios en la materia, Frenkel (2003) y Katz (2001), entre otros.

programas sociales de empleo, e, incluso, la actividad no asalariada del sector formal. En este caso, el más afectado es sin duda el empleo asalariado del sector formal, el cual queda muy rezagado con respecto a su propio nivel al inicio de la serie -en el año 1992- (-15% aproximadamente).

Si se evalúan los cambios en términos de composición del empleo durante el ciclo de crisis y recuperación económica (2001-2003) se evidencia que mientras el sector informal incrementa o mantiene invariante su peso relativo -debido fundamentalmente a un crecimiento del cuentapropismo- el sector formal reduce su participación -dada la evolución del trabajo asalariado-. En comparación a la composición sectorial de inicio de la década, el sector privado formal reduce significativamente su participación, estando dicha variación originada -fundamentalmente- en la pérdida de empleos asalariados en el sector moderno de la economía. En contraposición, son los trabajos independientes en el sector menos estructurado los que exhiben un crecimiento absoluto y relativo significativo.

Consolidación de la recuperación económica post convertibilidad: 2003-2010

Durante la fase de post convertibilidad se exhibe un aumento sostenido de la cantidad de ocupados totales. Este crecimiento encuentra explicación en el incremento absoluto del empleo en los sectores privado formal e informal y en el sector público tradicional, mientras que la cantidad de ocupados por programas sociales desciende considerablemente durante este período[98].

Si bien tanto el sector privado formal como el informal presentan una tendencia de crecimiento absoluto en términos agregados, la intensidad de este crecimiento difiere entre categorías económico-ocupacionales.

El incremento de los ocupados de intensidad diferente en cada categoría -e incluso entre el sector formal e informal en términos agregados- da como resultado un ligero cambio en la composición sectorial del empleo. Entre los años 2003 y 2010 aumenta la participación del empleo formal -originado principalmente en una ganancia de peso relativo de los asalariados de dicho sector- y disminuye la participación del sector informal -

[98] Ha sido ya mencionado que a partir del 2003 pierden relevancia los programas de empleo y ganan preponderancia las políticas de transferencia de ingresos asociadas al sistema de seguridad social y al incremento y extensión de pensiones contributivas y no contributivas (Beccaria y Danani; 2011, Andrenacci, 2007).

fundamentalmente, debido al comportamiento de los asalariados informales y cuenta propia no profesionales-.

Por su parte, si bien aumenta en términos absolutos el empleo en el sector público (excluyendo los programas sociales) esto no habría provocado un incremento significativo de la participación de dicho sector en la estructura ocupacional. Mientras que claramente los ocupados por programas sociales pierden relevancia en el total del empleo a lo largo del período de post convertibilidad.

Resulta importante enfatizar que el mayor aumento de los empleos tiene lugar al inicio del período post convertibilidad, entre los años 2003 y 2006. Si bien luego del 2006 se evidencia también un incremento del empleo, el ritmo de crecimiento se desacelera (tanto en el sector público como en el privado formal e informal).

El balance del período bajo estudio: 1992-2010

Haciendo un balance de la evolución sectorial del empleo entre 1992 y 2010, se observa que la dinámica económica habría generado un aumento en la cantidad de ocupados tanto en los sectores dinámicos como retrasados de la economía -sin fuertes diferencias de intensidad entre el sector privado formal y el informal en términos agregados-. Es decir, la creación de empleo entre puntas del período (1992 y 2010) proviene del sector formal, informal y público en proporciones no muy divergentes.

Esto habría ocasionado que la composición sectorial no experimente una transformación significativa a lo largo del período bajo estudio. O, en otros términos, la participación de los sectores más dinámicos no crece de manera relevante entre los años 1992 y 2010.

En el año 2010, se evidencia -aproximadamente- un 36,2% más de población económicamente activa y un 31% más de empleos que en 1992. Sin embargo, los cambios específicos que han tenido lugar al interior de la estructura ocupacional revelan -en primer lugar- que los sectores dinámicos de la economía no han logrado incrementar significativamente su participación. Mientras que, de manera similar, el sector informal no logra tampoco descender su peso relativo.

A su vez, si bien la cantidad de desocupados disminuye de manera sistemática luego de la crisis de la convertibilidad, este volumen de desocupación no estaría alcanzando aún los

niveles del año 1992. El comportamiento del sector informal, y su rigidez a la baja en términos relativos, sería reactivo a esta evolución del desempleo.

El análisis del comportamiento sectorial del empleo a lo largo del período permite confirmar la existencia entre 1992 y 2010 de rigideces en la estructura económico-ocupacional que dificultan la retracción de los excedentes de fuerza de trabajo. Se ha dejado así evidencia acerca de la significativa "participación social" del sector informal, de manera simultánea a la incapacidad de absorción significativa de excedentes de fuerza de trabajo por parte de los sectores dinámicos.

Esto es, se evaluaron los cambios ocurridos en las inserciones ocupacionales de los individuos y cómo el peso de las mismas fue variando (o no tanto) a lo largo del período. Sin embargo, nada se sabe aún sobre cuáles fueron los sectores "ganadores" y "perdedores" en términos de las calidades del empleo. Es este el objetivo del siguiente apartado.

IV.3 HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL: INSERCIÓN SECTORIAL ECONÓMICO-OCUPACIONAL Y SEGMENTOS DEL MERCADO LABORAL

El apartado IV.1 ha evaluado la composición de la población económicamente activa y la segmentación del mercado de trabajo estudiada a través de las formas de regulación de las relaciones laborales. Luego, en el apartado IV.2 se ha examinado la distribución sectorial y categorial del empleo en el Gran Buenos Aires, así como las variaciones experimentadas en la misma durante el período bajo análisis. Sin embargo, hasta acá ambos desarrollos se han elaborado de manera independiente uno del otro, estando aún ausente un análisis articulado y relacional entre los rasgos de la estructura económica-ocupacional y el funcionamiento del mercado de trabajo en lo que respecta a la calidad de los empleos.

Si bien es probable que las formas de organización del mercado de trabajo estén asociadas con el modo en que los sectores económico-ocupacionales segmentan la demanda de empleo, su vinculación no tiene por qué estar predeterminada a priori. Justamente, el grado de vinculación entre los sectores económico-ocupacionales y la calidad de los empleos ofrecidos o autogenerados en cada caso constituyen un indicador muy sensible al funcionamiento segmentado del mercado laboral. La presencia de una relación estrecha ocurrirá en la medida que la heterogeneidad económica-ocupacional tienda a segmentar las relaciones sociales, así como a crear formas particulares de regulación para cada campo de relaciones de producción.

Es de esperar que un proceso de intensificación y persistencia 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 o mantenerse la brecha en las remuneraciones entre los distintos sectores económicos y los diversos segmentos del mercado laboral.

En términos operativos, la tesis de la heterogeneidad estructural tenderá a fortalecerse si los empleos no regulados (extralegales o indigentes) 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, es pertinente 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.

Cuadro IV.3.1 Participación del empleo por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2010. En porcentajes respecto al total de ocupados de cada sector o categoría ocupacional.

		Período de reformas			**Ciclo de crisis y recuperación**			**Período post devaluación**		
		1992	**1994**	**1998**	**2001**	**2003 [1]**	**2003 [2]**	**2004**	**2006**	**2010**
Sector Formal	**Regulado**	**72,3**	**73,2**	**66,6**	**67,5**	**45,8**	**55,8**	**63,5**	**68,2**	**69,7**
	No regulado	**27,7**	**26,8**	**33,4**	**32,5**	**54,2**	**44,2**	**36,5**	**31,8**	**30,3**
Asalariados	Regulado	72,7	74,0	67,8	67,9	47,2	56,4	64,4	67,6	69,8
	No regulado	27,3	26,0	32,2	32,1	52,8	43,6	35,6	32,4	30,2
No Asalariados	Regulado	65,3	60,1	51,8	61,9	32,5	51,4	55,0	74,4	68,2
	No regulado	34,7	39,9	48,2	38,1	67,5	48,6	45,0	25,6	31,8
Sect. Público[3]	**Regulado**	**77,4**	**75,4**	**67,0**	**72,9**	**62,7**	**70,4**	**78,8**	**80,7**	**80,7**
	No regulado	**22,6**	**24,6**	**33,0**	**27,1**	**37,3**	**29,6**	**21,2**	**19,3**	**19,3**
Sect. Informal	**Regulado**	**35,8**	**32,5**	**22,4**	**21,5**	**13,0**	**17,1**	**19,8**	**24,2**	**24,5**
	No regulado	**64,2**	**67,5**	**77,6**	**78,5**	**87,0**	**82,9**	**80,2**	**75,8**	**75,5**
Asalariados	Regulado	22,6	24,2	16,5	18,7	13,4	18,2	18,5	21,6	23,6
	No regulado	77,4	75,8	83,5	81,3	86,6	81,8	81,5	78,4	76,4
No Asalariados	Regulado	46,9	39,1	27,4	23,8	12,7	16,4	20,8	25,9	25,1
	No regulado	53,1	60,9	72,6	76,2	87,3	83,6	79,2	74,1	74,9

[1] Corresponde a los datos del 1er semestre de 2003 obtenidos a través de la "base especial de empalme" entre la EPH "puntual" y la EPH "continua". Estos datos se han utilizado para el empalme propio realizado hacia atrás (1992, 1994, 1998 y 2001). La desagregación empleada en este cuadro puede resultar ambiciosa y, por ende, podría perderse confiabilidad al trabajar con una base especial de empalme entre la EPH "puntual" y "continua". Sin embargo, se exponen los datos con el objetivo de generar hallazgos de tendencias y reflexiones en lo que respecta a las características más estructurales y de largo plazo de la estructura ocupacional.

[2] Corresponde a los datos del 3er trimestre de 2003. Es la primera base disponible del conjunto de bases de datos republicadas por el INDEC a fines del año 2009. Para los años subsiguientes (2004, 2006 y 2010) se expone la información referida a los 2dos trimestres.
[3] 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, 1er semestre de 2003 (base de datos de empalme); 3er trimestre de 2003; 2do trimestres de 2004, 2006 y 2010).

Una primera respuesta a estos interrogantes se alcanza a partir de la información del Cuadro IV.3.1, 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.

Cabe recordar que -en la presente investigación- el análisis articulado entre la heterogeneidad estructural y la segmentación del mercado laboral se realizará de manera sintética distinguiendo solamente dos segmentos del empleo: empleos regulados del segmento primario y empleos no regulados -estos últimos incluyen tanto a los empleos de indigencia como a aquellos extralegales pertenecientes al segmento secundario-.

El análisis del cuadro ofrece información relevante en cuanto al escenario de heterogeneidad estructural que presenta el mercado de trabajo del Gran Buenos Aires durante el período 1992-2010:

(i) Si bien en términos generales cae el empleo regulado durante el período de convertibilidad, experimentando luego un crecimiento post crisis de la devaluación, a lo largo del período 1992-2010 continúa evidenciándose una asociación estrecha entre el tipo de empleo o segmento del mercado de trabajo y el sector y categoría económico-ocupacional. Los empleos regulados son -a lo largo del período- 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 focaliza en las categorías de los profesionales y empresarios (no asalariados) del sector formal y entre los asalariados tanto del sector público como del privado formal.

(ii) Por su parte, en el sector informal se registra una menor participación del segmento primario del mercado laboral -en comparación a lo observado en el sector formal-. Al respecto, se destaca el hecho de que si bien se exhiben cambios significativos en la composición del sector informal en el transcurso del período de convertibilidad y post convertibilidad, si comparamos entre los años extremos de la serie (1992 y 2010) la participación del segmento primario al interior del sector informal no experimenta mejoras significativas en términos relativos -más bien todo lo contrario-. Los empleos regulados representan -en 1992- el 36% al interior del sector informal, siendo aún menor este porcentaje

-24,5%- en el año 2010. 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") representan el 47% en 1992; mientras que esta participación es sólo del 25% al final del período bajo estudio.

(iii) Es decir, durante el período evoluciona de manera dispar la proporción de empleos regulados en el segmento primario, siendo especialmente más favorable este comportamiento al interior del sector formal y público. En el 2010, sólo el 24,5% del empleo en el sector menos estructurado de la economía es del segmento primario, es decir, aproximadamente un 75% del mismo presenta características de empleo precario o indigente. Esta composición se invierte al concentrarnos en los sectores dinámicos de la economía, siendo preponderante el segmento primario de empleo regulado.

Se ha señalado que la evolución de la segmentación del mercado laboral (estudiada a través de las formas de regulación de las relaciones laborales) presenta tendencias divergentes si se compara el período de reformas estructurales con lo ocurrido durante la fase de post convertibilidad. Mientras que el peso relativo del empleo regulado disminuye al interior de cada sector-categoría ocupacional durante la fase de reformas estructurales, se incrementa -en cambio- la participación de los empleos del segmento primario durante el período de consolidación de la recuperación económica de la post convertibilidad 2003-2010.

Sin embargo, cabe destacar que la composición de cada sector observada en el año 2010 no presenta mayor homogeneidad que la exhibida al comienzo de la convertibilidad.

IV.4 DISPARIDADES 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 no exhibe mejoras significativas en lo que respecta a sus características heterogéneas y segmentadas del mercado de trabajo. Sin embargo, 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 sectorial[99].

[99] 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 sirven como indicadores proxy del nivel de productividad. O lo que es lo mismo, la

Diversos estudios distinguen las *"reestructuraciones ofensivas"* y *"las estrategias defensivas"* que llevaron a cabo 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 ("*reestructuraciones ofensivas*"); 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).

Las respuestas estructurales diferenciadas entre las firmas se habrían traducido en una dispar evolución de las remuneraciones entre los sectores económicos-ocupacionales. 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 empleos. 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 trabajo[100].

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 al interior del sector moderno (público y privado), no sólo habrían ampliado el mercado de trabajo 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).

---

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).

[100] 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).

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.

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. El efecto inmediato del incremento del tipo de cambio fue una fuerte transferencia de ingresos en detrimento de los trabajadores. 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 habría sido incluso menos regresivo que el sufrido por el sector informal.

La devaluación sentó las bases para un nuevo patrón de acumulación y crecimiento con pautas y características diferentes a las existentes en la década del noventa[101]. El salto en el tipo de cambio provocó un incremento en la competitividad externa de los sectores productores orientados al mercado interno debido al aumento de los precios relativos de los bienes importados. Esto incentivó la recuperación de la actividad económica, siendo a su vez los sectores productores de bienes (especialmente la industria) los que lideraron el crecimiento entre los años 2003 y 2006.

Durante la etapa 2003-2006 la expansión de la actividad económica es simultánea a una etapa de fuerte creación de puestos de trabajo y una significativa mejora en la calidad del empleo. Esto permitió la recuperación del poder de negociación por parte de los trabajadores, dando origen a una etapa de fuerte política salarial. El incremento del salario real (y por ende, del costo laboral) durante estos años fue tolerado porque la tasa de ganancia había crecido fuertemente los años previos (CENDA, 2010).

Sin embargo, en el año 2007, aún un año antes de la crisis internacional, el dinamismo de la actividad económica y del empleo encuentra un límite. El fuerte incremento del precio de los *commodities* simultáneo a una expansión de la demanda interna, el desacople entre la capacidad de expansión de la oferta y la demanda creciente, entre otros aspectos de

[101] Si bien en el Capítulo I.2 se ha ya desarrollado el análisis correspondiente a esta cuestión, resulta necesario retomarlo con el objetivo de hacer una lectura y evaluación apropiada de los datos expuestos en el presente capítulo.

relevancia, comenzaron a presionar el nivel de precios internos dando origen a una aceleración de la inflación (CENDA, 2010). Esto derivó en una apreciación real del peso, encareciendo el costo laboral en términos internacionales. La expansión de la producción industrial se frenó, revelando así que parte de la misma no era competitiva y necesitaba de la protección cambiaria para crecer. El sector productor de bienes dejó de ser el de mayor dinamismo relativo con fuerte impacto en el mercado de trabajo.

Ahora bien, las fases expansivas y recesivas tanto del período de reformas estructurales como de la post convertibilidad -que, como se señaló, alteraron significativamente el nivel de remuneración real- no habrían transformado radicalmente la brecha de ingresos entre sectores económicos y segmentos del mercado de trabajo. Como resultado general de estos procesos, se sostiene que la existencia de una estructura tecnológica-productiva que no transforma significativamente su heterogeneidad se traduciría en crecientes o persistentes brechas de productividad entre los sectores, lo cual -a su vez- debería expresarse en términos de ingresos laborales.

Las brechas de productividad que se mantienen (o son incluso 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 se 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.4.1 (a, b y c), los cuales presentan la evolución del ingreso medio real horario por sector económico, 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). La devaluación cambiaria de 2002 retrajo la remuneración real de todos los sectores, categorías y segmentos del mercado de trabajo, y fundamentalmente en el sector informal los niveles se encuentran -en el 2003- por debajo de los alcanzados en 1992 al inicio del programa de reformas. Luego, el período de reactivación post devaluación dio lugar a un crecimiento generalizado de la remuneración real en los distintos sectores y segmentos que deviene, entre otros factores, de

la fuerte política salarial llevada a cabo a partir del año 2003 en un contexto de recuperación de la creación de puestos de trabajo y mejoras en la calidad del empleo.

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.4.1a Evolución de la remuneración horaria real por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2010. Promedio en pesos del 2do trimestre de 2010.

	Período de reformas			Ciclo de crisis y recuperación			Período post devaluación		
	1992	**1994**	**1998**	**2001**	**2003 [1]**	**2003 [2]**	**2004**	**2006**	**2010**
Sector Formal	14,6	18,7	18,1	17,5	13,6	13,6	14,0	16,1	17,3
Regulado	16,5	20,9	22,1	21,3	17,8	17,2	15,6	18,3	19,6
No regulado	11,7	15,2	13,3	12,9	10,3	9,0	11,1	11,5	12,1
Sector Formal- Asalariados	13,2	17,4	15,7	15,8	12,1	11,8	12,5	14,5	16,0
Regulado	15,2	20,2	19,7	19,5	16,5	15,6	14,8	16,6	18,5
No regulado	9,9	12,6	10,5	11,0	8,6	7,1	8,3	10,0	10,2
Sector Formal- No Asalariados	32,1	37,2	42,1	38,6	27,2	28,3	28,4	34,0	31,7
Regulado	37,6	42,8	51,5	45,3	32,8	31,1	24,5	34,7	31,5
No regulado	29,4	37,5	35,3	35,4	24,4	25,1	33,3	32,0	32,2
Sector Informal	13,9	15,8	14,0	12,9	9,4	9,5	9,2	9,8	11,7
Regulado	15,9	19,2	17,7	16,2	13,5	13,3	13,5	14,4	16,3
No regulado	12,7	13,9	12,9	12,0	8,8	8,7	8,2	8,4	10,1
Sector Informal- Asalariados	10,6	12,9	10,0	10,4	7,0	7,7	7,1	8,3	10,2
Regulado	12,1	14,1	13,0	12,3	10,6	10,8	10,7	12,0	13,3
No regulado	10,5	12,9	9,6	10,3	6,6	7,0	6,3	7,2	9,3
Sector Informal- No Asalariados	16,1	17,9	16,9	14,7	11,1	10,7	10,8	10,8	12,6
Regulado	17,4	21,3	19,7	18,2	15,4	15,2	15,4	15,7	18,2
No regulado	15,1	15,1	15,9	13,5	10,5	9,8	9,6	9,1	10,7
Sector Público [3]	16,9	22,9	25,4	25,5	18,6	15,4	16,2	19,1	21,0
Regulado	19,1	27,0	28,8	29,1	21,3	17,8	17,1	20,5	23,2
No regulado	13,3	16,7	21,0	20,2	14,6	9,8	12,8	13,4	12,4
Sector Público de asistencia	9,2	15,1	8,9	8,5	6,6	6,2	6,2	5,4	10,0
Regulado	.	.	.	.	.	.	.	.	.
No regulado	9,2	15,1	8,9	8,5	6,6	6,2	6,2	5,4	10,0

[1] Corresponde a los datos del 1er semestre de 2003 obtenidos a través de la "base especial de empalme" entre la EPH "puntual" y la EPH "continua". Estos datos se han utilizado para el empalme propio realizado hacia atrás (1992, 1994, 1998 y 2001).

[2] Corresponde a los datos del 3er trimestre de 2003. Es la primera base disponible del conjunto de bases de datos republicadas por el INDEC a fines del año 2009. Para los años subsiguientes (2004, 2006 y 2010) se expone la información referida a los 2dos trimestres.

[3] 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, 1er semestre de 2003 (base de datos de empalme); 3er trimestre de 2003; 2do trimestres de 2004, 2006 y 2010).

(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 el período de reformas estructurales y régimen de convertibilidad (1992-2001), el agotamiento del modelo y comienzo de reactivación post devaluación (2001-2003) y la consolidación de la fase de reactivación post convertibilidad (2003-2010):

a) Durante el período de expansión de la convertibilidad (1992-1998), las remuneraciones en el sector moderno (privado formal y público) crecen 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, la tendencia no es tan positiva, principalmente en el segmento no regulado del sector menos estructurado en el cual las remuneraciones se mantienen constantes o incluso descienden (por ejemplo, en el sector informal asalariado no regulado). A partir del comienzo del ciclo recesivo en el año 1998 algunos sectores y segmentos ya comienzan a experimentar caídas en la remuneración horaria real, siendo este descenso de mayor intensidad entre los empleos independientes tanto del sector formal como del informal.

b) En el período de culminación del régimen de convertibilidad y de post-crisis la evolución general de las remuneraciones es regresiva, pero lo es aún más para los trabajos asalariados y no asalariados informales y los empleos no regulados de los sectores público y formal. Si bien, tal como se mencionó anteriormente, algunos de los sectores y segmentos ya habían comenzado a exhibir una tendencia negativa en el contexto recesivo de 1998-2001, estas tendencias se profundizan aún más a partir de la devaluación de 2002.

c) En la etapa de reactivación post convertibilidad, se evidencia un crecimiento generalizado y sostenido del nivel de remuneraciones horarias. En los primeros años de la recuperación (2004-2006) sin embargo no se habían evidenciado aún mejoras de los ingresos reales del empleo no regulado de los sectores no asalariados informales. Estos presentan así cierto retraso exhibiendo un muy leve crecimiento recién entre 2006 y 2010. Por su parte, los sectores modernos -sean empleos regulados o no regulados- incrementan sus remuneraciones horarias al inicio de la reactivación, continuando su mejora también en la etapa 2006-2010.

Cuadro IV.4.1b Evolución de la remuneración horaria real por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2010. En base 100=1992.

	Período de reformas			Ciclo de crisis y recuperación			Período post devaluación		
	1992	**1994**	**1998**	**2001**	**2003 [1]**	**2003 [2]**	**2004**	**2006**	**2010**
Sector Formal	100	128	124	120	93	93	96	110	119
Regulado	100	127	134	129	108	104	95	111	119
No regulado	100	129	114	110	88	77	95	98	103
Sector Formal- Asalariados	100	131	119	119	91	89	94	109	121
Regulado	100	133	130	128	109	103	98	109	122
No regulado	100	127	105	111	86	71	84	101	103
Sector Formal- No Asalariados	100	116	131	120	85	88	88	106	99
Regulado	100	114	137	120	87	83	65	92	84
No regulado	100	128	120	120	83	85	113	109	110
Sector Informal	100	114	101	93	68	68	66	71	84
Regulado	100	121	111	102	85	84	85	90	103
No regulado	100	110	102	94	70	68	64	66	80
Sector Informal- Asalariados	100	122	94	98	66	72	67	78	96
Regulado	100	117	108	102	88	90	89	99	111
No regulado	100	123	91	98	62	67	60	69	88
Sector Informal- No Asalariados	100	111	105	91	69	66	67	67	78
Regulado	100	123	113	105	88	87	89	90	104
No regulado	100	100	105	89	69	65	64	61	71
Sector Público [3]	100	135	150	151	110	91	96	113	124
Regulado	100	141	150	152	111	93	90	107	121
No regulado	100	125	158	152	110	74	96	101	93
Sector Público de asistencia	100	163	96	92	71	67	67	58	108

[1] Corresponde a los datos del 1er semestre de 2003 obtenidos a través de la "base especial de empalme" entre la EPH "puntual" y la EPH "continua". Estos datos se han utilizado para el empalme propio realizado hacia atrás (1992, 1994, 1998 y 2001).

[2] Corresponde a los datos del 3er trimestre de 2003. Es la primera base disponible del conjunto de bases de datos republicadas por el INDEC a fines del año 2009. Para los años subsiguientes (2004, 2006 y 2010) se expone la información referida a los 2dos trimestres.

[3] 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, 1er semestre de 2003 (base de datos de empalme); 3er trimestre de 2003; 2do trimestres de 2004, 2006 y 2010).

Cuadro IV.4.1c Evolución de la brecha de la remuneración real horaria por sectores y categorías económico-ocupacionales en el total del empleo. Gran Buenos Aires: 1992/2010. Ingreso medio horario = 1.

	Período de reformas			Ciclo de crisis y recuperación			Período post devaluación		
	1992	**1994**	**1998**	**2001**	**2003 [1]**	**2003 [2]**	**2004**	**2006**	**2010**
Sector Formal	**1,01**	**1,06**	**1,07**	**1,09**	**1,17**	**1,18**	**1,20**	**1,20**	**1,13**
Regulado	1,14	1,19	1,30	1,32	1,53	1,50	1,34	1,37	1,28
No regulado	0,81	0,86	0,79	0,80	0,89	0,78	0,95	0,86	0,79
Sector Formal- Asalariados	0,92	0,99	0,93	0,98	1,04	1,03	1,07	1,08	1,05
Regulado	1,05	1,14	1,16	1,21	1,42	1,36	1,27	1,24	1,21
No regulado	0,69	0,72	0,62	0,68	0,74	0,61	0,71	0,75	0,67
Sector Formal- No Asalariados	2,22	2,11	2,48	2,39	2,35	2,46	2,43	2,54	2,07
Regulado	2,61	2,43	3,04	2,81	2,83	2,70	2,09	2,59	2,06
No regulado	2,04	2,13	2,08	2,19	2,10	2,18	2,85	2,39	2,10
Sector Informal	**0,96**	**0,90**	**0,83**	**0,80**	**0,81**	**0,82**	**0,79**	**0,73**	**0,76**
Regulado	1,10	1,09	1,05	1,00	1,16	1,16	1,16	1,07	1,07
No regulado	0,88	0,79	0,76	0,74	0,76	0,76	0,70	0,62	0,66
Sector Informal- Asalariados	0,74	0,73	0,59	0,65	0,61	0,67	0,61	0,62	0,67
Regulado	0,84	0,80	0,77	0,76	0,91	0,94	0,92	0,89	0,87
No regulado	0,73	0,73	0,56	0,64	0,57	0,61	0,54	0,54	0,61
Sector Informal- No Asalariados	1,12	1,01	1,00	0,91	0,96	0,93	0,93	0,81	0,82
Regulado	1,21	1,21	1,16	1,13	1,33	1,32	1,32	1,17	1,19
No regulado	1,05	0,86	0,94	0,84	0,90	0,85	0,82	0,68	0,70
Sector Público [3]	**1,17**	**1,30**	**1,50**	**1,58**	**1,61**	**1,34**	**1,39**	**1,43**	**1,37**
Regulado	1,33	1,53	1,70	1,80	1,84	1,55	1,47	1,53	1,52
No regulado	0,92	0,94	1,24	1,25	1,26	0,85	1,09	1,00	0,81
Sector Público de asistencia	**0,64**	**0,85**	**0,52**	**0,53**	**0,57**	**0,54**	**0,53**	**0,40**	**0,65**

[1] Corresponde a los datos del 1er semestre de 2003 obtenidos a través de la "base especial de empalme" entre la EPH "puntual" y la EPH "continua". Estos datos se han utilizado para el empalme propio realizado hacia atrás (1992, 1994, 1998 y 2001).

[2] Corresponde a los datos del 3er trimestre de 2003. Es la primera base disponible del conjunto de bases de datos republicadas por el INDEC a fines del año 2009. Para los años subsiguientes (2004, 2006 y 2010) se expone la información referida a los 2dos trimestres.

[3] 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, 1er semestre de 2003 (base de datos de empalme); 3er trimestre de 2003; 2do trimestres de 2004, 2006 y 2010).

En este sentido, cabe destacar que aún durante una fase de desaceleración en el ritmo de crecimiento económico y en la generación de empleos (iniciada aproximadamente en el año

2007), se evidencia una cierta perseverancia en los incrementos de las remuneraciones reales, debida -en parte- al papel de las organizaciones sindicales adquirido en las negociaciones salariales.

En lo que respecta al sector no asalariado informal, se mencionó anteriormente que si bien durante la fase de dinamismo económico de 2003-2006 no manifiesta incrementos en las retribuciones monetarias horarias, sí se exhiben aumentos del ingreso real luego del 2007 -fase en la cual comienzan a hacerse más evidentes las limitaciones del patrón de crecimiento-. Si bien puede considerarse paradójica esta mejora en la remuneración real de los no asalariados informales en contexto de desaceleración del crecimiento económico, cabe recordar que la mayor retracción post 2007 deviene de lo ocurrido -fundamentalmente- en el sector productor de bienes.

Una vez que comienzan a hacerse más evidentes las limitaciones y restricciones del patrón de crecimiento a partir del 2007 -incluso antes del estallido de la crisis internacional- cuando la industria manufacturera comienza a perder competitividad, gana preponderancia el mercado interno, el comercio y los servicios, logrando incrementar el dinamismo de los sectores informales, con impacto en el nivel de remuneraciones. Este proceso incluso estaría encontrando explicación -asimismo- en la activa política laboral de salario mínimo, los planes de transferencia de ingresos y la aceleración del consumo que ha tenido lugar en el período 2009-2010 -incidiendo también estos factores en la recuperación del sector informal-.

(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) -véase cuadro IV.4.1c-. La información muestra una creciente divergencia entre los ingresos del sector moderno -formal y público- en comparación a aquellos percibidos en el sector informal durante la década de los noventa y que no se resuelve en la fase de post convertibilidad. Sin embargo, esta tendencia no es similar en todas las fases económicas ni es homogénea en el interior de cada sector, sea por el tipo de categoría laboral o segmento de empleo.

a) Durante el período de expansión y posterior recesión a partir del año 1998 (1992-2001) los datos revelan que se va perdiendo una cierta equidad funcional existente al comienzo de la década. En el año 1992, las remuneraciones horarias de los sectores modernos (privado y público) y las correspondientes al sector menos estructurado de la economía no difieren significativamente del ingreso horario promedio del mercado laboral. Sin embargo, luego de los "ciclos de oro" de la convertibilidad, en el año 1998 -así como también en el año de

agotamiento del régimen (2001)- las brechas de ingreso entre sectores son superiores en comparación al año de inicio. Mientras que los sectores modernos privado y público se distancian de la media general de ingresos, superando cada vez más a la misma; el sector informal se aleja sistemáticamente de la media de ingresos, evidenciando una posición cada vez más desfavorable en términos de retribución monetaria en comparación al conjunto del mercado laboral.

Si se observa con mayor detalle al interior de cada sector económico-ocupacional, uno de los aspectos que es pertinente destacar es que la mejora de la brecha del sector privado formal proviene, principalmente, de lo ocurrido entre los no asalariados (y específicamente, no asalariados en el segmento primario del mercado de trabajo). No sólo los no asalariados formales presentan ingresos que son muy favorables en comparación a la media, sino que los mismos se posicionaron aún mejor en términos comparativos entre los años 1992 y 2001.

Por el contrario, si se evalúa al interior del sector informal, se observa que tanto los asalariados como no asalariados habrían provocado que el sector menos estructurado obtenga remuneraciones cada vez más desfavorables en comparación a la media general. Adicionalmente, cabe señalar que tanto los empleos regulados como no regulados al interior de la informalidad compartieron esta tendencia.

b) Durante el período de crisis de la convertibilidad y comienzo de reactivación (2001-2003) persisten e incluso se intensifican algunas tendencias del período anterior. Los sectores modernos continúan mejorando sus retribuciones por arriba de la media general de los ingresos, siendo el sector público (específicamente, del segmento primario del mercado de trabajo) el que presenta un mayor distanciamiento positivo con el promedio de remuneraciones del mercado de trabajo. Por su parte, el aumento de la brecha del sector formal con el ingreso medio horario proviene fundamentalmente -a diferencia del período anterior- de la categoría asalariada y regulada.

La brecha correspondiente al sector informal no evidencia cambios significativos entre el 2001 y el 2003. Las retribuciones del sector informal continúan estando por debajo de la media general, especialmente cuando se trata de empleos no regulados.

c) Durante el período de consolidación de la reactivación y el crecimiento post devaluación (2003-2010), algunas tendencias anteriores se revierten. Sin embargo, se considera apropiado para este análisis distinguir los cambios ocurridos entre 2003-2006 de aquellos acontecidos

entre 2006-2010. En la primera fase de crecimiento económico post convertibilidad persiste e incluso se intensifica la heterogeneidad estructural. Si bien la brecha del sector privado formal no se modifica significativamente entre 2003 y 2006, la correspondiente al sector público (de empleo regulado) se incrementa mientras que la del sector informal desciende (fundamentalmente la de los no asalariados), revelando aún más la posición desfavorable de sus retribuciones en comparación al promedio.

Ahora bien, entre 2006 y 2010 se evidencia un debilitamiento -o incluso cierto cambio de sentido- en los movimientos anteriormente señalados. Entre estos años, disminuye levemente la brecha de ingresos de los sectores modernos (tanto del sector privado formal como del público), lo cual estaría indicando que estos sectores si bien continúan teniendo mejores retribuciones en comparación al promedio del mercado de trabajo, esta posición más favorable se debilita ligeramente entre 2006 y 2010. Sin embargo, es importante aclarar que el descenso de la brecha de ingresos del sector privado formal -entre los años 2006 y 2010-, se debe principalmente a la disminución del indicador correspondiente a los ingresos no asalariados[102]. Por su parte, el descenso de la brecha de remuneraciones del sector público se explica por lo ocurrido en los empleos no regulados de dicho sector.

De este modo, las variaciones en las brechas de ingreso estarían revelando que -entre los años 2006 y 2010- persiste la posición más favorecida de los asalariados en empleos regulados del sector formal y público respecto a la remuneración promedio de la estructura ocupacional.

En síntesis, los resultados obtenidos para el año 2010 dan cuenta de una cierta pérdida de la relativa equidad funcional que existía al inicio de la década de los noventa. Los ingresos informales continúan estando por debajo de la remuneración promedio, y -asimismo- en una posición aún más desfavorecida si se la compara con el inicio de la convertibilidad. Por su parte, aún con una disminución de las brechas de ingreso de los sectores modernos durante la última fase 2006-2010 (específicamente por lo acontecido entre los no asalariados formales y los empleos públicos no regulados), continúa vigente la posición más ventajosa de los sectores formal y público en comparación al ingreso promedio de la estructura ocupacional.

[102] Diversos indicadores dan cuenta de un cierto empobrecimiento relativo de los no asalariados del sector formal durante el período de post convertibilidad. El descenso de la masa de ingresos de los no asalariados profesionales entre los años 2006 y 2010 se explica tanto por una fuerte caída de los ingresos por perceptor como por la disminución en la cantidad de hogares y perceptores de dichos ingresos (véase Cuadro A.3.2 de Apéndice 3).

IV.5 HALLAZGOS ACERCA DE LA PERSISTENTE HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL

El conjunto de aspectos que han sido abordados en este capítulo brindan evidencias de una heterogeneidad estructural persistente. A lo largo de todo el período bajo estudio 1992-2010 se exhibe una coexistencia de sectores en el sistema económico-ocupacional con productividades disímiles.

En primer lugar, la evaluación de la distribución sectorial y categorial del empleo da cuenta de la importante participación relativa que alcanza el sector informal en el total de los ocupados -en cada uno de los años seleccionados del período bajo estudio-. El peso del sector informal en el total de ocupados no baja en ningún momento (ni en fases de crisis ni de de expansión) del 43%, siendo aproximadamente la mitad de los mismos trabajadores no asalariados. Estos elevados porcentajes hacen posible inferir la incapacidad de absorción significativa de excedentes de fuerza de trabajo por parte de los sectores dinámicos y, por ende, las rigideces en la estructura económico-ocupacional que imposibilitan un retroceso de la informalidad y de los excedentes de fuerza de trabajo generada.

En segundo lugar, es importante enfatizar que la coexistencia de sectores modernos (sector público y sector formal) de mayores niveles de productividad y un sector menos estructurado o integrado a la dinámica principal de acumulación (sector informal) incide en la organización social del trabajo y el grado de segmentación de los empleos. Los empleos no regulados (extralegales o indigentes) tienden a concentrarse en los sectores menos productivos, mientras que los empleos regulados presentan una participación relativa mayor al interior de los sectores más dinámicos y estructurados de la economía. Esta correspondencia entre los sectores económico-ocupacionales y los segmentos del mercado de trabajo aportan elementos a favor de la existencia de una persistente heterogeneidad estructural durante el período bajo análisis.

En tercer lugar, tanto la composición sectorial del empleo -en la cual se manifiesta la existencia de un elevado porcentaje de ocupados en sectores de baja productividad- y la elevada vinculación entre los sectores económicos-ocupacionales (entendidos como inserciones de productividad dispar) y los segmentos del mercado de trabajo (distinguidos en base a los tipos de regulaciones involucradas y la calidad de empleos creados), presentan su correlato en la determinación diferenciada de los niveles de ingreso laboral. De este modo, el

funcionamiento de la estructura económica-ocupacional y del mercado de trabajo se expresa -a su vez- en las brechas de ingreso laboral según tipo de inserción.

De esta forma, la evidencia empírica presentada contradice la idea de que el crecimiento económico haya favorecido un proceso gradual de convergencia entre sectores con diferente productividad funcional. En primer lugar, los resultados observados dieron cuenta de una ausencia de cambio estructural del sistema económico-ocupacional. En segundo lugar, la distribución sectorial-categorial existente contribuye a reproducir la segmentación del mercado laboral, evidenciándose una importante vinculación entre los sectores económicos y los tipos de regulaciones y la calidad de los empleos generados en cada uno de ellos. Por último, la brecha de remuneraciones según sector y segmento tiende a confirmar la presencia de heterogeneidades estructurales persistentes.

Si bien este proceso de continuidad en las condiciones de heterogeneidad estructural está presente a lo largo de todo el período bajo estudio (1992-2010) evidencia algunas diferencias entre las fases político-económicas consideradas.

En el período de reformas estructurales/régimen de convertibilidad, tanto durante la expansión del modelo económico como en el contexto de recesión, se han sumado pruebas acerca de un proceso de profundización de la heterogeneidad estructural, la cual se manifiesta en la estratificación sectorial del empleo, la segmentación del mercado de trabajo y la disparidad remunerativa.

Durante la crisis de la convertibilidad y comienzo de reactivación persisten e incluso se siguen intensificando algunas tendencias del período anterior de la década de los noventa. Los sectores modernos continúan mejorando sus retribuciones concentrando así menores pérdidas relativas en tiempos de crisis y mayor recuperación al inicio de la reactivación.

En la fase de recuperación de la post convertibilidad, un elevado porcentaje de ocupados sigue insertándose en la informalidad y, asimismo, persiste la elevada vinculación entre los sectores y los segmentos del empleo (el tipo de regulaciones involucradas y la calidad de los empleos creados). Si bien no se evidencia una significativa intensificación de las brechas de remuneraciones entre sectores y segmentos del mercado laboral -tal como tuvo lugar en la década de los noventa-, tampoco se exhibe un debilitamiento significativo de la disparidad de los ingresos. La brecha continúa siendo elevada si se evalúan los sectores en términos agregados.

Durante la post convertibilidad los indicadores económicos, laborales y sociales presentan tendencias más favorables y alentadoras en comparación a las variaciones ocurridas durante la etapa previa, e incluso podría decirse que cede ligeramente el proceso de intensificación de la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional que tuvo lugar en la década de los noventa. Sin embargo, se ha especificado que este leve debilitamiento del proceso de profundización de la heterogeneidad estructural -durante la post convertibilidad- estaría más asociado a las tendencias que tuvieron lugar entre los no asalariados formales y el empleo público no regulado. Es decir, durante la fase de post convertibilidad se evidencia un empobrecimiento relativo de los no asalariados formales que estaría explicando una parte importante del debilitamiento del proceso de intensificación de la heterogeneidad estructural durante esta etapa. Sin embargo, el dinamismo económico continúa estando fuertemente concentrado entre los asalariados del sector formal.

Incluso, las alteraciones de ingresos acontecidas durante la post convertibilidad estarían muy lejos de compensar la fuerte pérdida de equidad sectorial que tuvo lugar durante la década de reformas estructurales de los noventa y la crisis de la devaluación. En otros términos, difícilmente podrían considerarse a las tendencias de post convertibilidad como una "resolución" de las condiciones de heterogeneidad estructural existentes.

Desde el enfoque propuesto, se sostiene que la evaluación del cambio institucional y regulatorio del empleo (Novick; 2006, Palomino; 2007) -el cual hace énfasis en su expansión durante la fase de post convertibilidad, en comparación al régimen de precarización existente en la década de los noventa- es insuficiente para asegurar las condiciones requeridas para un crecimiento sostenido con inclusión social.

Si bien se considera a la ampliación del alcance de las regulaciones laborales como un elemento de alta relevancia en lo correspondiente al funcionamiento del mercado de trabajo y la calidad de los empleos, la misma no brindaría elementos suficientes para lograr un quiebre del grado de heterogeneidad existente en la estructura económico-ocupacional. Esto dado que la disminución de los niveles de precariedad y el alcance de las políticas de empleo con protección social no estarían llegando suficientemente (o con el mismo grado) a los sectores menos dinámicos y productivos del mercado laboral. En este sentido, se señala que ni los ciclos de expansión económica ni los cambios en la institucionalidad o regulación del empleo son suficientes -por sí mismos- para que los procesos de crecimiento sean capaces de generar el desarrollo integral de una sociedad.

Distintos autores coinciden en señalar la insostenibilidad del régimen de crecimiento implementado post crisis del 2001, haciendo énfasis en la necesidad de una política integral de desarrollo que implique una consolidación de un sector industrial genuinamente moderno y dinámico (Graña, Kennedy y Valdez, 2008; Pérez, 2006; y CENDA, 2010). El presente capítulo aporta evidencia adicional en esta línea.

Es de esperar que, aún cuando se hayan exhibido mejoras en la distribución de los ingresos durante el período de post-convertibilidad, las mismas no estarían respaldadas por una transformación estructural en el sistema económico-ocupacional en dirección a un sistema económico más integrador de los distintos sectores de la estructura social.

Sin embargo, no se dispone aún de elementos de juicio ni pruebas empíricas suficientes que permitan sostener una regla de correspondencia necesaria entre condiciones de funcionamiento económico-ocupacional y los efectos socio-económicos observados. Los siguientes capítulos empíricos brindarán información adicional en dirección a esta línea de investigación.

CAPÍTULO V

EVALUACIÓN DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL A TRAVÉS DE LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS INGRESOS

Presentación

En el capítulo anterior se han presentado evidencias que avalan la hipótesis de heterogeneidades estructurales persistentes durante el período bajo estudio 1992-2010. Según se señaló, esto habría tenido lugar de manera diferenciada en las distintas fases político-económicas consideradas. Durante la década de reformas estructurales y crisis de la convertibilidad se habría producido un proceso de intensificación de la heterogeneidad estructural y la segmentación laboral. A su vez, los datos revelan que en la etapa de consolidación de la recuperación post convertibilidad se habría debilitado el proceso de profundización de la heterogeneidad estructural exhibido en el período previo. Sin embargo, la elevada heterogeneidad de la estructura económica no habría descendido significativamente -sino que, por el contrario, habría persistido- entre los años 2003 y 2010.

Las dimensiones abordadas en el capítulo anterior pueden ser enumeradas del siguiente modo: a) la distribución sectorial y ocupacional de los ocupados, b) la segmentación del mercado laboral, c) el análisis articulado entre la composición sectorial y los segmentos del empleo (en el cual se evidenció una fuerte asociación entre los sectores modernos y los empleos del segmento primario y viceversa), y finalmente, d) las brechas de remuneraciones laborales según tipo de inserción. Es de esperar que estas dimensiones -las cuales brindaron elementos a favor de una persistente heterogeneidad estructural durante el período bajo análisis- tengan

un impacto significativo en los niveles de ingresos laborales según sector y categoría, en la distribución sectorial de los recursos monetarios y en los cambios ocurridos en el volumen de los distintos tipos de ingreso.

El presente capítulo pretende profundizar en los procesos inherentes a la configuración de la estructura económica-ocupacional, entendiendo la misma como ámbito fundamental de generación de recursos económicos por parte de los hogares. De este modo, se busca examinar la variación que experimentó el volumen de ingresos laborales según el tipo de inserción sectorial y categorial de los perceptores, así como también los factores de contexto y reproductivos que explican tales variaciones en el tiempo. Los hallazgos obtenidos en esta línea de análisis serán de utilidad para ampliar el estudio acerca de las transformaciones ocurridas en la estructura económica-ocupacional.

Es sabido que bajo el avance secuencial de las políticas de estabilización, apertura y reformas estructurales, acompañadas por una dinámica de crecimiento y de crisis económico-financiera, con posterior reactivación productiva, se hizo presente un deterioro sistemático en las capacidades de consumo de una parte importante de la población. Por lo tanto, queda claro que el problema no es demostrar lo que ya es evidente, sino explicar el por qué y cómo tal dinámica tuvo lugar en condiciones de progreso económico. Asimismo, en un contexto de crecimiento económico y generación de empleo ocurrido durante el período de post convertibilidad (2003-2010), cabe preguntarse acerca de quiénes fueron aquellos que se beneficiaron -en mayor medida- de las tendencias favorables en las variables macroeconómicas y laborales.

Según esta investigación, corresponde esperar -tanto en las fases de convertibilidad, crisis y posterior reactivación- una desigual capacidad de los sectores y categorías de inserción económica-ocupacional de participar en la generación de la renta laboral. De ahí la relevancia de responder a la siguiente pregunta: ¿de qué manera los cambios estructurales y la dinámica político-económica, durante cada una de las etapas analizadas, alteraron el proceso de reproducción social como efecto de los cambios ocurridos en la participación de los sectores y categorías de inserción?

Desde esta línea de análisis, se busca examinar el comportamiento de los principales sectores y categorías de inserción a partir de las cuales los hogares procuran su subsistencia, reproducción y movilidad social. Esto conduce a una evaluación de la concentración y distribución funcional del ingreso familiar medido a través de encuestas de hogares, así como de los procesos que subyacen a los cambios en la misma. El análisis aquí propuesto permite

analizar el vínculo entre las reglas macroeconómicas involucradas en los distintos estilos de desarrollo y la distribución funcional inherente a los mismos.

Con el objetivo de abordar estos temas se siguen dos estrategias metodológicas centrales. En primer lugar, se examinan los modos en que los diferentes sectores-categorías participan en la producción de ingresos en cada una de las etapas político-económicas del período estudiado. En segundo lugar, se estudian las variaciones observadas en la masa de ingresos familiares a partir de tres factores explicativos: (i) el ingreso promedio a través del cual el contexto macroeconómico remunera la participación económica de los perceptores familiares en cada sector-categoría de inserción; (ii) la cantidad de perceptores por hogar que participan de la reproducción socio-económica por tipo de inserción; y (iii) la cantidad de hogares que reciben ingresos de cada sector-categoría.

El modo en que las estrategias de los hogares responden a los cambios en las pautas de producción, asignación y distribución de excedentes puede alterar tanto la dinámica de acumulación como de reproducción social. Si esto así ocurre, los cambios en la masa de ingresos generados por los hogares puede tener más de un determinante; siendo importante destacar al menos dos componentes claves: (a) la forma en que los decisores político-económicos del proceso de acumulación regulan los precios y las cantidades de los bienes y servicios producidos e intercambiados en mercados tanto nacionales como internacionales; y (b) el modo en que las estrategias familiares administran la organización doméstica, las capacidades económicas y las demandas de consumo en función de optimizar su bienestar.

En función de desentrañar los cambios operados en la evolución del ingreso laboral, este capítulo desarrolla los siguientes temas: (1) en primer lugar, se expone el modelo de análisis que será utilizado para reconocer el grado y sentido en que los cambios en las condiciones económico-ocupacionales, las condiciones socio-demográficas y las estrategias familiares habrían impactado sobre los ingresos laborales de los hogares; (2) en segundo lugar, se evalúan las variaciones exhibidas en la masa de ingresos y en la composición de los ingresos laborales según sector y categoría de inserción económico-ocupacional; y, (3), por último, se desarrolla un modelo de descomposición para explicar los cambios ocurridos en el volumen de ingreso laboral por tipo de sector-categoría, poniendo para ello en consideración factores económicos, estratégicos familiares y socio-demográficos.

Estos análisis están orientados a determinar el modo en que los sectores y categorías económico-ocupacionales -a través de los hogares y sus perceptores- participan en la generación de los ingresos laborales del Gran Buenos Aires durante el período 1992 y 2010.

Detrás de este interés subyace un problema primordial: ¿cuáles han sido los sectores-categorías "ganadores" y cuáles los "perdedores" durante las políticas de estabilización, apertura y reformas económicas y el período de post convertibilidad? El estudio a través de los ingresos laborales percibidos, y los factores que subyacen a los cambios en los mismos, brindan elementos adicionales al análisis de las condiciones de heterogeneidad existentes en la estructura económica-ocupacional.

V.1 MODELO DE ANÁLISIS: DESGLOSE DE INGRESOS SEGÚN SECTORES-CATEGORÍAS Y DESCOMPOSICIÓN DE FACTORES EXPLICATIVOS DEL CAMBIO EN LOS INGRESOS.

Un aspecto central a explorar es el sentido en que la dinámica económica y laboral impactó sobre los ingresos laborales de los hogares del Gran Buenos Aires durante las distintas fases económico-políticas bajo análisis. Para tal efecto, en función de determinar el papel de las cambiantes condiciones socio-económicas y productivas sobre la evolución del ingreso laboral familiar, el análisis empírico se apoya en el desglose de los ingresos laborales según sectores económicos y categorías de inserción que los generan. Se utiliza aquí la clasificación de sectores-categorías de ingreso presentadas en la tabla III.2.1.

Dado también que las diferentes fases-etapas político-económicas habrían ido introduciendo alteraciones distintas en la masa de ingresos laborales a lo largo de la dinámica de acumulación, el tiempo histórico deberá ser considerado como un elemento necesario del modelo teórico de desglose de dichos ingresos.

Este análisis habrá de permitirnos examinar los cambios ocurridos en la distribución funcional de los ingresos durante el período en clave de heterogeneidad estructural, sin perder al mismo tiempo de vista el particular papel desempeñado por las estrategias económico-demográficas de los hogares.

En este caso, se parte de considerar que el ingreso laboral de un hogar *h* determinado, en el tiempo *t*, $\boldsymbol{(YL_t)}$ se forma de los ingresos asalariados y no asalariados aportados por la ocupación principal de los perceptores laborales del hogar, cuya fuente puede ser el sector privado formal, el sector privado informal o el sector público, así como también del aporte residual formado por los ingresos laborales de las ocupaciones secundarias del hogar, cuyo origen no puede ser identificado o que constituyen errores de medición -tabla III.2.1-.

Excluido este último origen, un perceptor laboral sólo recibe ingresos de una determinada categoría-sector (ocupación principal); si bien el hogar puede percibir ingresos de más de una categoría-sector en la medida que cuente con perceptores con diferentes tipos de inserción laboral.

Según esto, la ecuación de desglose por sector-categoría puede escribirse del siguiente modo:

$$YL_t = SF_t + UF_t + GF_t + SI_t + UI_t + GI_t + DI_t + SP_t + OR_t \qquad (1)$$

$$(t = 1992,1994,..,2010)$$

En donde, SF_t ,UF_t y GF_t simbolizan respectivamente los sueldos y salarios, las utilidades por trabajos cuenta propia y las ganancias empresarias generados por un hogar a través de perceptores laborales insertos en unidades económicas del sector formal. Los elementos SI_t UI_t ,GI_t *y* DI_t corresponden al total de ingresos reunidos por un hogar específico en concepto de sueldos y salarios; utilidades por trabajos cuenta propia, ganancias microempresarias y remuneraciones a servicios domésticos, generados por perceptores laborales insertos en unidades económicas del sector informal u hogares particulares. El componente SP_t simboliza los ingresos laborales del hogar generados por sueldos y salarios obtenidos en el sector público nacional, provincial o municipal. Por último, el elemento OR_t refiere a un componente residual formado por otras remuneraciones familiares a cargo de los perceptores laborales generadas por ocupaciones secundarias de fuentes no identificadas o errores de medición. El subíndice *t* simboliza el tiempo.

Este modelo puede extenderse al conjunto de la masa de ingreso laboral que percibe la totalidad de los hogares de un sistema económico en un tiempo *t* (YLH_t), adicionando los ingresos percibidos por los hogares en cada sector-categoría. En este caso, el modelo puede escribirse del siguiente modo:

$$YLH_t = \sum_{h=1}^{H} YL_{h,t} = \sum_{h=1}^{H} (SF_{h,t} + UF_{h,t} + GF_{h,t} + SI_{h,t} + UI_{h,t} + GI_{h,t} + DI_{h,t} + SP_{h,t} + OR_{h,t}) \qquad (2)$$

$$(h = 1, 2,...., H)$$

$$(t = 1992, 1994,..,2010)$$

En donde, se adicionan SF_t, UF_t y GF_t de manera tal de simbolizar respectivamente la masa total de sueldos y salarios de medianos y grandes establecimientos, utilidades por trabajos profesionales y ganancias empresarias generadas en unidades económicas formales. Por su

parte, al extender los elementos SI_t, UI_t, GI_t y DI_t al conjunto de los hogares de la economía, los mismos corresponden a la masa total de ingresos provenientes de sueldos y salarios generados en pequeñas unidades económicas, utilidades por trabajos cuenta propia no profesionales, ganancias microempresarias y remuneraciones a servicios domésticos, en unidades económicas del sector informal, respectivamente. Asimismo, la extensión del componente SP_t al total de los hogares simboliza la masa de ingresos laborales generados en la economía por sueldos y salarios en el sector público nacional, provincial o municipal. Por último, el elemento OR_t extendido al conjunto de las unidades domésticas refiere a un componente residual formado por el total de ingresos generados a través de ocupaciones secundarias de fuentes no identificadas o derivados de errores de medición. El subíndice *t* simboliza el tiempo, lo cual resulta un factor decisivo para poder evaluar los cambios estructurales ocurridos en los mercados de ingresos y en la estructura productiva.

La tarea es también discriminar el efecto específico de las condiciones político-económicas, las estrategias micro-sociales y los factores socio-demográficos sobre las variaciones experimentadas en el volumen de ingresos de los diferentes sectores y categorías ocupacionales.

Siguiendo este modelo, los cambios en la masa de ingresos laborales pueden explicarse por: a) los cambios económico-productivos ocurridos al interior de cada sector-categoría expresados a través de las remuneraciones, b) la capacidad de cada sector-categoría de incrementar la demanda y permitir o restringir el acceso de perceptores de ingreso, y c) el comportamiento socio-demográfico expresado en las variaciones que experimentó el número de hogares a nivel general y la capacidad de los mismos de participar en uno o más sectores-categorías del sistema económico. El primer factor depende principalmente del proceso económico, tanto con referencia al ritmo de crecimiento como en cuanto a las políticas de transferencia de ingresos que desarrollen en primera instancia las agencias estatales, y, en segunda instancia, agentes privados (hogares, instituciones sociales, etc.). Los otros dos factores están determinados por las estrategias económicas familiares y las tendencias socio-demográficas.

Al respecto, debe tenerse en cuenta que un aumento o disminución en los ingresos laborales familiares de un determinado sector-categoría puede no deberse necesariamente a una mayor o menor remuneración por perceptor correspondiente, sino también a un mayor o menor número de perceptores por hogar generadores de ese tipo de ingresos; o, incluso, como resultado de una combinación de ambos factores. A nivel agregado, los cambios en un determinado tipo de ingreso laboral familiar pueden también ser afectados por variaciones

en el número de hogares que a través de sus perceptores participan de cada sector-categoría. De tal modo que la distribución de los ingresos a nivel general, así como por sector-categoría está determinada no sólo por el ingreso por perceptor sino también por el número de perceptores por hogar, la cantidad de hogares que participan de la distribución y, por último, por el efecto de las interacciones de primer y segundo orden entre estos factores.

La masa de ingresos de los hogares $\boldsymbol{YH_t}$ para un genérico sector-categoría *k*, se puede expresar como producto del ingreso medio por perceptor, el promedio de perceptores por hogar y el total de hogares con ingresos de un determinado tipo (aceptando que un mismo hogar puede percibir ingresos de más de un origen, a través de diferentes perceptores[103]). Esta nueva ecuación puede escribirse de manera genérica de la siguiente manera:

$$\boldsymbol{YH_{k,t} = (YH_{k,t} / P_{k,t}) (P_{k,t} / H_{k,t}) H_{k,t}} \qquad \textbf{(3)}$$

(k= 1, 2....., K)

(t = 1992, 1994, ..,2010)

Siendo en este caso $\boldsymbol{YH}$ el total de ingresos que reciben los hogares de un determinado sector-categoría *k*, *P* el número de perceptores por hogar que aportan ingreso, y *H* el total de los hogares con perceptores de ese mismo origen. Según esto, es de esperar que la masa de ingreso de un genérico sector-categoría varíe en el tiempo según la fuerza y el sentido con que los factores mencionados afectaron su comportamiento.

Una variación absoluta Δ, entre el tiempo t_0 y el tiempo *t*, en la masa de ingreso laboral familiar $\Delta\boldsymbol{YH}$ en algún sector-categoría *k*, no sólo puede depender del cambio en el ingreso por perceptor sino también de un cambio en el número de perceptores por hogar y de hogares perceptores de tales ingresos. Es decir, se trata de poder discriminar de manera precisa qué parte del cambio en el ingreso monetario de cada sector-categoría genérico *k*, se debe a los cambios ocurridos en el ingreso por perceptor, en el número de perceptores por hogar y en el número de hogares que contribuyen a formar la masa de ingresos. La ecuación que sigue permite descomponer este cambio en los ingresos[104]:

[103] La información correspondiente a estos tres factores explicativos de la masa de ingresos de cada sector-categoría: ingreso por perceptor, perceptores por hogar y hogares con cada tipo de ingresos -para cada uno de los años seleccionados-, se expone en el Apéndice 1.

[104] Se hace aquí un aplicación diferente del modelo de descomposición aplicado a las variaciones en el ingreso total familiar por deciles de hogares desarrollado por Cortés (1995, 2000c). El autor formuló este análisis con el objetivo de identificar el papel de los cambios en el número de hogares, el número de perceptores y los ingresos por perceptor sobre la masa de ingresos familiares para cada decil. En este caso, el modelo ha sido adaptado en función de explicar los cambios en la masa de ingresos laborales generada por cada sector-categoría de inserción.

$$\Delta\, YHk,t\text{-}to = YHk,o\ (r + p + h + rp + rh + ph + rph) \qquad (4)$$

(k= 1, 2....., K)

(t-to = 2001-1992,2003-2001..., 2010-2003)

El término inicial simboliza la variación de la masa del ingreso familiar por sector-categoría *k* entre el año base *0 y* el año *t*. $YH_{k,o}$ representa el ingreso del sector-categoría *k* en el año base; *r*, *p* y *h*, son las tasas de variación entre los años *0* y *t* del ingreso por perceptor, del número de perceptores por hogar y la cantidad de hogares perceptores, respectivamente. El resto de los términos muestran los efectos originados en la variación simultanea de estos factores tomados de a dos y de a tres.

De esta manera, la ecuación de descomposición (4) representa la conjunción de factores económicos, sociales y demográficos que deben ser evaluados en cuanto a su peso específico en la determinación de los cambios ocurridos. Dado que esta ecuación descompone linealmente los efectos considerados, las tasas de variaciones en el tiempo resultan aditivas. Esto puede ser representado de manera más precisa del siguiente modo:

$$TYH_{k,t\text{-}to} = \Delta YH_{k,t\text{-}to}/YH_{k,0}$$

$$TYH_{k,t\text{-}to} = r_{k,t\text{-}to} + p_{k,t\text{-}to} + h_{k,t\text{-}to} + r_{k,t\text{-}to}\, p_{k,t\text{-}to} + r_{k,t\text{-}to}\, h_{k,t\text{-}to} + p_{k,t\text{-}to}\, h_{k,t\text{-}to} + r_{k,t\text{-}to}\, p_{k,t\text{-}to}\, h_{k,t\text{-}to} \qquad \textbf{(5)}$$

(k= 1, 2, ..., K)

(t-to = 2001-1992,2003-2001,… 2010-2003)

Donde $TYH_{k,t\text{-}to}$ es la tasa de variación media de la masa de ingreso de un sector-categoría *k* del año *t* con respecto al año base *0*, y *r*, *p* y *h*, a igual que en (4), son las tasas de variación entre los años *0* y *t* del ingreso por perceptor, del número de perceptores por hogar y la cantidad de hogares de una determinado sector-categoría *k*; y, por último, el resto de los sumandos muestran los efectos originados en la variación simultanea de estos factores tomados de a dos y de a tres.

En definitiva, según la ecuación (5), la masa de ingresos familiares generados en un determinado sector-categoría habrá de variar entre dos momentos del tiempo debido a cambios en: a) el número de hogares que participan en cada uno de ellos (independiente del número de perceptores que contribuyen al mismo), b) la cantidad de perceptores por hogar generadores de tales ingresos, c) el ingreso medio obtenido por cada perceptor que participa

de dicho sector-categoría, o d) las interacciones de primer y segundo orden entre estos factores.

De este modo, se observa que las variaciones en el número de hogares que participan en cada sector-categoría ocupacional serán contabilizadas de manera independiente al cambio exhibido en el número de perceptores por hogar generadores de tales ingresos. Dicho de otro modo, aquellas estrategias que impliquen generar ingresos laborales familiares en un sector-categoría en el cual antes el hogar no tenía participación habrán de provocar un aumento en el número de hogares perceptores, pudiendo o no alterarse la cantidad de perceptores por hogar. Distinto es el caso de las estrategias familiares que impliquen sumar ingresos de un determinado sector-categoría en donde el hogar disponía ya de perceptores en el mismo. En este caso, el número de hogares no habrá de cambiar, aunque sí necesariamente lo hará el número de perceptores por hogar.

Dado que una misma unidad doméstica puede obtener ingresos de más de un sector-categoría, para la estimación de los niveles superiores de agregación del número de hogares perceptores (a nivel del total de la estructura ocupacional y de los subtotales correspondientes a los sectores privado formal e informal), se evalúa cada total-subtotal a partir de considerar de manera unitaria la cantidad de hogares correspondiente (y no por sumatoria de sectores o categorías que integran el total-subtotal)[105]. Por lo tanto, los subtotales de cantidad de hogares perceptores del sector formal e informal, así como el número total de hogares con ingresos laborales no expresarán la suma de los valores observados en cada categoría-sector[106].

En este sentido, la ecuación que sigue (6) expresa en el modo preciso en que debe interpretarse la descomposición de los cambios observados en los ingresos familiares a nivel agregado (a nivel general del mercado laboral; y de los sectores formal, informal y público) -la cual sigue la misma lógica expuesta en la ecuación (5)-.

$$TYH_{a,t\text{-}to} = \Delta YH_{a,t\text{-}to}/YH_{a,0}$$

$$TYH_{a,t\text{-}to} = r_{a,t\text{-}to} + p_{a,t\text{-}to} + h_{a,t\text{-}to} + r_{a,t\text{-}to}\, p_{a,t\text{-}to} + r_{a,t\text{-}to}\, h_{a,t\text{-}to} + p_{a,t\text{-}to}\, h_{a,t\text{-}to} + r_{a,t\text{-}to}\, p_{a,t\text{-}to}\, h_{a,t\text{-}to} \quad \textbf{(6)}$$

$$(a = 1, 2, ..., A)$$

$$(t\text{-}to = 2001\text{-}1992, 2003\text{-}2001 .., .2010\text{-}2003)$$

[105] Dado que por sumatoria se estaría duplicando la cantidad de hogares perceptores y sesgando, por ende, la estimación.

[106] Los datos que refieren a la cantidad de hogares con cada tipo de ingresos -para cada uno de los años seleccionados-, se exponen en el Apéndice 1.

Donde $\boldsymbol{TYH_{a,t\text{-}to}}$ es la tasa de variación media de la masa de ingreso laboral a nivel de un agregado *a* en el año *t* con respecto al año base *0;* y *r*, *p* y *h*, son las tasas de variación entre los años *0* y *t* del ingreso por perceptor, del número de perceptores por hogar y la cantidad de hogares correspondiente a dicho agregado *a* (de manera no aditiva en cuanto a las categorías que componen el sector); y, por último, al igual que la ecuación (5), el resto de los sumandos dan cuenta de los efectos originados en la variación simultanea de estos factores tomados de a dos y de a tres.

Este sistema de ecuaciones permite formular que si entre las estrategias familiares prevalece la búsqueda de sectores-categorías adicionales de ingreso laboral, en el supuesto de que se mantenga sin cambios el ingreso medio por perceptor, el factor explicativo del cambio en la masa de ingresos a nivel particular o agregado dependerá de una variación en la cantidad de hogares perceptores, el número de perceptores por hogar o de un cambio conjunto en ambos factores. Por lo tanto, a través de la descomposición propuesta, es posible evaluar el peso específico de los factores considerados sobre las variaciones ocurridas en los niveles de ingresos laborales y en la distribución sectorial de los mismos, considerando no sólo el papel de los factores económico-estructurales (ingreso por perceptor según sector-categoría), sino también los cambios socio-demográficos y socio-económicos expresados en el número de hogares perceptores y de perceptores por hogar de cada sector-categoría.

V.2 LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS INGRESOS LABORALES. COMPOSICIÓN Y EVOLUCIÓN.

En lo que sigue se evalúan las alteraciones exhibidas en los ingresos laborales generados por los hogares en función del comportamiento que han tenido -durante el período bajo estudio- los sectores y las categorías económico-ocupacionales, siguiendo para ello el modelo planteado anteriormente.

De esta manera, el apartado busca responder a la siguiente pregunta clave: ¿En qué medida los cambios en el bienestar de los hogares se explican por las condiciones de heterogeneidad estructural, entendiendo las mismas como componentes constitutivos de la estructura económica-ocupacional y el mercado de trabajo?

Para dar respuesta a este interrogante, 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 de los mismos[107]. En este sentido, el cuadro V.2.1a describe la evolución -desde el momento de la estabilización económica en 1992 y hasta la post-crisis de 2003- en términos de variaciones tanto absolutas como relativas en los ingresos laborales originados en cada sector-categoría ocupacional.

La información del cuadro confirma la existencia de un proceso selectivo de concentración sectorial del ingreso laboral. En particular, se destacan durante el período dos tendencias:

(a) Mayor concentración relativa de ingresos laborales originados en los sectores modernos, tanto en el privado formal (de 46,7% a 50,8%) como en el público -excluyendo el de asistencia- (de 10,4% a 14,6%). Esta mayor participación de los ingresos 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 (1992-1998); a partir de menores caídas absolutas en la fase de recesión (1998-2001); y, por último, a través de una mayor capacidad de absorción, por parte del sector público, del desempleo originado en el sector formal durante la fase crítica (2001-2003).

(b) Menor concentración de ingresos laborales en el sector informal (de 36,5% a 28%), sobre todo en las categorías de trabajadores cuenta propia -ex cuasi-informales tradicionales transformados en 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; una mayor pérdida de ingresos familiares de este tipo en las fases recesivas y en la etapa crítica, sin otra contención que la asistencia pública.

Así, ambas tendencias brindan algunos indicios de la profundización de la participación económica diferenciada que evidencian los distintos sectores. Esto estaría revelando un incremento en la desigualdad de la distribución funcional de los ingresos y un deterioro significativo y desigual en las condiciones de bienestar -medido a través de los cambios en la masa de ingresos familiares de cada sector/categoría-.

[107] Cabe aclarar que debido a la complejidad de la metodología de descomposición de masas de ingreso adoptada y al desarrollo propuesto, se considera que el empalme de datos entre la EPH "puntual" y "continua" ocasionaría importantes sesgos de estimación. Por este motivo, la información empírica del presente capítulo no ha incorporado el solapamiento de los microdatos de la EPH. Es por eso que en este análisis no se comparan directamente los datos relativos a la década de los noventa y aquellos correspondientes al período de consolidación de la recuperación post convertibilidad.

Cuadro V.2.1a. Masa absoluta y composición del ingreso laboral de los hogares según sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2003. En millones de pesos de mayo 2003 y en porcentajes respecto al total de ingresos laborales.

	1992		1994		1998		2001		2003	
Sectores/Categorías	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Sector Privado Formal	**2.092**	**46,7**	**2.405**	**49,1**	**2.641**	**53,4**	**2.401**	**53,8**	**1.579**	**50,8**
Asalariado	1.710	37,6	1.976	40,2	2.002	40,5	1.931	43,3	1.238	39,9
No asalariado	382	9,1	429	8,9	639	12,9	470	10,5	341	11,0
Patrón	238	5,6	245	5,1	337	6,8	262	5,9	180	5,8
Cuenta propia profesional	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 (exc. Prog. Soc.)[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**
Asalariado	475	10,4	526	10,4	435	8,8	431	9,7	281	9,0
No asalariado	1.181	26,1	1.312	26,3	1.033	20,9	837	18,8	590	19,0
Patrón	238	5,3	321	6,5	252	5,1	200	4,5	123	3,9
Cuenta propia no profesional	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
Ingresos de ocupaciones secundarias y errores de registro[2]	278	8,3	238	5,9	214	6,0	219	7,1	156	7,2
Total de Ingresos laborales	**4.492**	**100**	**4.941**	**100**	**4.942**	**100**	**4.464**	**100**	**3.106**	**100**

[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 baja incidencia de los mismos antes de ese año.
[2] Incluye los errores de registro y los sesgos originados por la diferencia entre las ventanas temporales de observación. Los ingresos remanentes 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.
Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Por su parte, en el cuadro V.2.1b se expone la evolución de la masa absoluta de ingresos y la participación relativa de los ingresos laborales según sector y categoría de inserción para los años seleccionados del período de post convertibilidad. En primer lugar, es pertinente destacar el incremento casi generalizado de los ingresos -medido en valores constantes del 2do trimestre de 2010- (a excepción de la caída que tiene lugar entre los cuenta propia profesionales, y la pérdida evidenciada en los Programas Sociales de Empleo[108]). Sin embargo, la intensidad de dichos aumentos difiere, en sentido tal que altera la composición sectorial de los ingresos laborales. A los fines de la investigación propuesta, cabe preguntarse si las variaciones exhibidas en las participaciones relativas de cada sector se alteran significativamente o continúan siendo similares a las tendencias que han tenido lugar durante la década de reformas estructurales.

(a) De manera similar a lo mencionado para el período 1992-2003, se evidencia una mayor concentración relativa de ingresos laborales originados en los sectores modernos, tanto en el

[108] Tal como se mencionó anteriormente, en la actual fase de post convertibilidad, fueron perdiendo relevancia los Programas Sociales de Empleo y fueron ganando participación las políticas de transferencias de ingresos y pensiones no contributivas.

privado formal (de 47,3% a 51,7%) como en el público -aunque en éste último es casi inexistente el cambio en términos relativos- (de 14,5% a 15,3%). La mayor participación de los ingresos formales se explica -fundamentalmente- por los comportamientos que tuvieron lugar entre los asalariados antes de la desaceleración económica ocurrida hacia el año 2007.

(b) Menor concentración de ingresos laborales familiares en el sector informal (de 30,2% a 27,0%), tanto en las categorías asalariadas como no asalariadas. Este proceso habría estado explicado -para los hogares del sector informal- de un menor aumento absoluto de los ingresos en los distintos ciclos económicos del período de recuperación post convertibilidad.

De este modo, la tendencia a una mayor concentración de los ingresos de los sectores modernos, simultánea a una menor participación relativa de los ingresos del sector menos estructurado de la economía -las cuales habían estado presentes durante la década de reformas estructurales y políticas de estabilización- sigue evidenciándose (aunque más ligeramente) durante la etapa de consolidación de la recuperación económica post convertibilidad.

La evolución diferenciada entre la concentración de ingresos formales, públicos e informales -en conjunto con el análisis presentado en el capítulo anterior- aporta elementos adicionales acerca de la persistencia de elevados niveles de heterogeneidad estructural también durante la fase de post convertibilidad.

Sin embargo, cabe desarrollar una evaluación más detallada de los factores que estarían provocando los cambios en los volúmenes de ingresos, de modo tal de controlar la validez de las conclusiones y evitar sesgos en el análisis. Este es el objetivo del apartado siguiente.

Cuadro V.2.1b. Masa absoluta y composición del ingreso laboral de los hogares según sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 2003/2010. En millones de pesos del 2do trimestre 2010 y en porcentajes del total de ingresos laborales.

	2003		2004		2006		2009		2010	
Sectores/Categorías	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Sector Privado Formal	**4.066**	**47,3**	**4.368**	**47,1**	**6.093**	**51,5**	**6.773**	**50,4**	**7.046**	**51,7**
Asalariado	3.237	37,7	3.649	39,4	5.095	43,1	5.840	43,5	6.056	44,4
No asalariado	828	9,6	718	7,8	999	8,4	934	7,0	989	7,3
Patrón	348	4,0	321	3,5	500	4,2	495	3,7	609	4,5
Cuenta propia profesional	480	5,6	398	4,3	499	4,2	438	3,3	380	2,8
Sector Público (exc. Prog. Soc)	**1.250**	**14,5**	**1.266**	**13,7**	**1.699**	**14,4**	**2.157**	**16,1**	**2.080**	**15,3**
Programas Sociales de Empleo	105	1,2	76	0,8	41	0,3	1	0,0	13,0	0,1
Sector Privado Informal	**2.591**	**30,2**	**2.870**	**31,0**	**3.284**	**27,8**	**3.692**	**27,5**	**3.683**	**27,0**
Asalariado	986	11,5	1.119	12,1	1.271	10,8	1.355	10,1	1.396	10,2
No asalariado	1.605	18,7	1.751	18,9	2.013	17,0	2.336	17,4	2.287	16,8
Patrón	324	3,8	318	3,4	449	3,8	429	3,2	508	3,7
Cuenta propia no profesional	1.000	11,6	1.202	13,0	1.297	11,0	1.579	11,8	1.446	10,6
Servicio doméstico	281	3,3	231	2,5	267	2,3	329	2,4	334	2,4
Ingresos de ocupaciones secundarias y errores de registro[1]	582	6,8	686	7,4	705	6,0	804	6,0	806	5,9
Total de Ingresos laborales	**8.594**	**100,0**	**9.265**	**100,0**	**11.822**	**100,0**	**13.427**	**100,0**	**13.627**	**100,0**

[1] Incluye los errores de registro y los sesgos originados por la diferencia entre las ventanas temporales de observación. Los ingresos remanentes 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.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, 3er trimestre 2003 y 2do trimestre de 2004, 2006, 2009 y 2010).

V.3 FACTORES QUE EXPLICAN LOS CAMBIOS EN LA MASA DE INGRESOS DE ORIGEN LABORAL SEGÚN SECTOR-CATEGORÍA DE PROCEDENCIA

Los hallazgos exhibidos en el apartado V.2 nada informan aún sobre los mecanismos económicos y sociales generadores de los cambios en la distribución funcional de los ingresos. Las variaciones en los volúmenes de ingreso familiar de cada sector y categoría económico-ocupacional pueden tener diferentes causas, las cuales llevan a distintas interpretaciones según sea el caso.

Tal como se ha planteado en el apartado V.1, la masa de ingresos laborales provenientes de un sector o categoría puede variar en dos momentos del tiempo debido a cambios en: a) el número de hogares que participan en la distribución de los mismos, b) la cantidad de perceptores por hogar generadores de tales ingresos, o c) el ingreso medio obtenido por cada perceptor que participa de dicho sector-categoría.

De este modo, los cuadros V.3.1 (a, b y c) brindan los datos necesarios para un análisis de los determinantes asociados al proceso de alteración en los ingresos laborales de los hogares del Gran Buenos Aires. Ahora bien, dadas las diferencias que caracterizan a las fases político-

económicas que conformaron el período 1992-2010, es necesario examinar por separado lo ocurrido en las distintas etapas (1992-2001, 2001-2003 y 2003-2010).

En los cuadros expuestos V.3.1 (a, b y c), la primera columna de los cuadros ofrece información de la variación exhibida en la masa de los distintos ingresos. Las columnas restantes dan cuenta de los factores subyacentes que explican esta variación. En primer lugar, se presentan los tres factores "puros" principales que intervienen en cada caso: (a) el ingreso por perceptor (y), (b) el número de perceptores por hogares (p), y (c) el número de hogares con esos ingresos (h). Las restantes columnas muestran los efectos originados en la variación simultánea entre dos o tres de estos factores. Tal como se indicó en el marco teórico-metodológico presentado, la información que surge de esta descomposición permite identificar los factores del cambio en el volumen de ingreso familiar originado en cada sector-categoría, entre dos momentos cualesquiera[109].

"Ciclos de oro" del programa de reformas estructurales y comienzo de la fase recesiva: 1992-2001

De acuerdo con el cuadro V.3.1a, los ingresos familiares reales generados en el mercado de trabajo casi no sufren alteraciones entre los años 1992 y 2001. Si bien esto puede observarse en términos agregados, la variación del volumen de ingresos es muy dispar al interior de la estructura económica-ocupacional: mientras que los sectores modernos (público y privado formal) incrementan su masa de ingresos, la correspondiente al sector privado informal disminuye -en todas sus categorías-. Esto implica, por ende, que la participación de los sectores modernos -tanto del sector privado formal como del sector público reformado- ganen participación relativa sobre el sector informal, cualquiera sea la categoría económico-ocupacional (véase Cuadro V.2.1a del apartado V.2).

En este marco, cabe la pregunta ¿qué papel juega la dinámica económica, las estrategias familiares socio-demográficas y las oportunidades socio-económicas en la particular orientación de estos procesos? En función de dar respuesta a este interrogante, corresponde evaluar el aporte que los factores definidos en las ecuaciones (5) y (6) -apartado V.1- realizan

[109] Cabe aclarar que se considera al ingreso por perceptor (y) y el número de hogares con ingreso (h) como los factores más relevantes estadísticamente para entender los cambios en la masa de ingresos de determinado sector-categoría. El cambio en el número de perceptores (p), así como las interacciones de primer y segundo orden son requeridos por la formalización del modelo y es por eso que son presentados en los cuadros correspondientes. El análisis de estos últimos factores mencionados se realizará sólo en los casos que se considera necesario para la interpretación de los procesos estudiados.

sobre los cambios ocurridos en la generación de ingresos para cada sector-categoría y a nivel agregado entre 1992 y 2001.

Cuadro V.3.1a. Descomposición de los cambios en la masa de ingresos familiares según sectores /categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2001. En variación porcentual.

Sectores/Fuentes/Categorías	Masa de ingreso Var. %	Ingreso x perceptor (y)	Perceptor x hogar (p)	Hogar c/ ingreso (h)	yp	yh	ph	yph
Sector Privado Formal	**14,8**	**14,4**	**-2,7**	**2,3**	**-0,4**	**0,3**	**-0,1**	**0,0**
Asalariado	12,9	13,0	-3,1	3,1	-0,4	0,4	-0,1	0,0
No asalariado	23,0	16,1	2,5	3,4	0,4	0,5	0,1	0,0
Patrón	10,1	8,6	10,4	-8,0	0,9	-0,7	-0,8	-0,1
Cuenta propia prof.	43,8	30,1	-1,6	12,5	-0,5	3,8	-0,2	-0,1
Sector Público (Asalariados)	**23,6**	**19,6**	**-0,1**	**3,5**	**0,0**	**0,7**	**0,0**	**0,0**
Sector Privado Informal	**-23,4**	**-25,2**	**0,4**	**2,2**	**-0,1**	**-0,5**	**0,0**	**0,0**
Asalariado	-9,3	-15,4	-2,6	10,1	0,4	-1,6	-0,3	0,0
No asalariado	-29,1	-28,8	0,9	-1,2	-0,2	0,3	0,0	0,0
Patrón	-16,0	-14,9	-6,3	5,7	0,9	-0,9	-0,4	0,1
Cuenta propia no prof.	-33,6	-32,1	1,7	-3,9	-0,5	1,2	-0,1	0,0
Servicio doméstico	-26,9	-30,2	4,1	0,5	-1,3	-0,2	0,0	0,0
Total ingresos laborales	**-0,6**	**-3,2**	**-3,2**	**6,0**	**0,1**	**-0,2**	**-0,2**	**0,0**

Nota: Los valores aquí presentados corresponden a la aplicación de las ecuaciones (5) y (6) desarrolladas en el apartado V.1. La descomposición del cambio absoluto en el ingreso (en millones de pesos de mayo 2003) y el peso de los factores que explican dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) se presentan en el Apéndice 2.
La información correspondiente a los factores explicativos de la variación en la masa de ingresos de cada sector-categoría (Ingreso por perceptor, perceptores por hogar y hogares con cada tipo de ingresos) se presenta en el Apéndice 1.
Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, Mayo 1992 y 2001).

(1) Se observa que el incremento en el volumen de ingresos del sector privado formal (14,8% frente a una casi inexistente variación de la masa de ingresos en el promedio) se explica -fundamentalmente- por un aumento en el ingreso promedio por perceptor (14,4%) -en un contexto, incluso, de descenso de la media de ingreso por perceptor en el agregado de la estructura económica-ocupacional (-3,2%)-. Esto es simultáneo a una disminución de la cantidad de perceptores por hogar con este tipo de ingresos, aunque se expande -en un 2,3%- la cantidad de unidades domésticas que acceden a los ingresos del sector privado formal. Sin embargo, cabe observar de todos modos que este comportamiento no fue homogéneo entre las categorías al interior del sector privado formal.

(2) Los cambios a nivel agregado en el sector formal describen lo ocurrido en los ingresos salariales del mismo -13% de aumento en el ingreso por perceptor, disminución del 3,1% en la cantidad de perceptores y expansión del 3,1% de los hogares perceptores-. En lo que respecta a las ganancias empresarias, el incremento del 10,1% en el volumen de las mismas se explica tanto por una suba de los ingresos promedio por perceptor (8,6%) como por un

incremento en la cantidad de perceptores por hogar (10,4%); sin embargo, disminuye la cantidad de hogares con este tipo de recursos (-8%).

En cuanto a los profesionales cuenta propia, éstos experimentan un aumento significativo del volumen de ingresos, siendo éste el más elevado en toda la estructura económico-ocupacional. Explica este hecho -principalmente- el importante incremento de los ingresos medios (30,1%), así como también el aumento de hogares perceptores (12,5%).

(3) El volumen de ingresos de los empleos en el sector público reformado registra cambios en línea con lo ocurrido en el sector privado formal -aunque con algunas diferencias en cuanto a las intensidades de variación-. También el sector público evidencia un incremento del volumen de ingresos (23,6%) -en un contexto en el cual esta tendencia no se observa en el agregado de la estructura ocupacional-. Tal como se señaló para el sector privado formal, detrás de esto operaron dos procesos: un incremento del ingreso medio por ocupado -incluso en una intensidad superior a la registrada en el sector formal (19,6%)- y un aumento en la cantidad hogares perceptores de este tipo de ingresos (3,5%).

(4) En el otro extremo de la estructura ocupacional, el descenso significativo de la masa de ingresos del sector informal entre los años 1992 y 2001 (-23,4%) se explica por la caída del ingreso promedio de los ocupados (-25,2%). Esto fue así a pesar del aumento en la cantidad de hogares perceptores con ingresos informales y en el número de perceptores por unidad doméstica (2,2% y 0,4%, respectivamente). Este comportamiento advierte sobre la existencia de un proceso con alta incidencia sobre las condiciones de reproducción social. La fuerte caída en el peso económico del sector acompañada de un aumento en la cantidad de hogares e individuos perceptores de estos ingresos, permite inferir sobre una alta exposición al empobrecimiento por parte de estas unidades domésticas. Es decir, a pesar del aumento en la cantidad de hogares e individuos perceptores de ingresos en el sector informal -en el contexto de "ciclos de oro" de la convertibilidad (1992-1998), recesión económica y crisis social (1998-2001)- estas estrategias no lograron constituir un verdadero refugio frente a la pérdida de empleos e ingresos de amplios sectores sociales (dada la pérdida significativa de los niveles de ingreso medio de estos sectores económico-ocupacionales).

(5) Los cambios ocurridos en el sector informal a nivel agregado no expresan el diferente comportamiento que han tenido los ingresos provenientes de las categorías asalariadas y no asalariadas al interior del mismo. Primero, se observa que el mayor desplome de la masa de ingresos informales se produce en los cuenta propia no profesionales. Esto, más que nada, porque son ellos los que evidencian un descenso de mayor intensidad en los ingresos medios

(-32,1%), acompañado también por una caída en la cantidad de hogares con este tipo de ingresos (-3,9%). Luego, en lo que respecta a la pérdida de ganancias cuasi-informales -del 16%-, cabe señalar que la misma se genera también como efecto de una caída del ingreso por perceptor (-14,9%), aunque con expansión de la cantidad de hogares perceptores de este tipo de ingresos (5,7%) y una reducción de los perceptores por hogar (-6,3%). Es de menor intensidad la caída en el volumen de ingresos salariales (-9,3%), aunque los factores que explican la misma no difieren sustancialmente de aquellos señalados para los microemprendimientos cuasi-informales: cae el ingreso medio de los asalariados informales (-15,4%), a la vez que se incrementa la cantidad de hogares con este tipo de ingresos (10,1%) y desciende el número de perceptores por hogar (-2,6%).

La evidencia examinada muestra que no sólo se genera menor volumen de ingresos en el sector informal, sino que esta menor masa se distribuye entre un número creciente de hogares y de perceptores. Estos hechos confirman el especial protagonismo que asumieron las estrategias familiares de subsistencia en la informalidad durante la fase de reformas estructurales de la década de los noventa. Por el contrario, durante dicho período sí se incrementa la masa de ingresos proveniente de los sectores modernos (público reformado y privado formal). Este comportamiento dispar en las masas absolutas de ingresos al interior de la estructura ocupacional encuentra explicación -fundamentalmente- en la diferente evolución de los ingresos promedios de cada sector-categoría.

Como resultado se hace robusta la explicación del mayor empobrecimiento relativo y absoluto que experimentan -bajo un contexto de reforma, liberalización y apertura económica- los excedentes de población refugiados en la informalidad. La mutación que sufre el sector informal aleja la posibilidad de convergencia sectorial, a la vez que aporta evidencias adicionales del proceso de profundización de la heterogeneidad económica-ocupacional que ha tenido lugar durante el período de reformas estructurales de la década de los noventa.

De la crisis a la reactivación post devaluación 2001-2003

Durante la etapa de crisis del modelo de convertibilidad (2001-2003), en el marco del derrumbe financiero y del tipo de cambio que impacta fuertemente sobre la economía real, y a pesar de la inmediata recuperación de la actividad, la masa de ingresos laborales de los hogares del Gran Buenos Aires cae un 30,4% entre 2001 y 2003. Los hogares perceptores de

todos los sectores ocupacionales pierden capacidad de consumo, aunque no por los mismos motivos ni en igual magnitud. La mayor pérdida de ingresos laborales tiene lugar en el sector privado formal (-34,2%) -sobre todo el trabajo asalariado y en los ingresos de los patrones (en su mayoría cuasi-informales) de medianas empresas-.

Por otra parte, si bien la pérdida de masa de ingresos en los hogares del sector informal es algo menor a la del sector formal (-31,3%), los microempresarios y los asalariados de estas empresas han sido los grandes perdedores (-38,5% y -34,8%). Por el contrario, el sector menos perjudicado es el sector público, con una caída del 19,6% en la masa de ingresos (excluidos los programas sociales de empleo), y, luego, los ingresos del trabajo cuenta propia informal (-24,6%). Como resultado de este proceso, han perdido participación relativa los salarios, a la vez que sólo la aumentaron los ingresos del sector público modernizado (véase Cuadro V.2.1a).

En el conjunto de la estructura ocupacional, el principal factor explicativo del desplome del volumen de ingresos es la caída del ingreso por perceptor (-33,1%), aunque este comportamiento no tiene el mismo alcance al interior de los sectores y categorías económico-ocupacionales.

Cuadro V.3.1b. Descomposición de los cambios en la masa de ingresos familiares según sectores /categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 2001/2003. En variación porcentual.

Sectores/Fuentes/Categorías	Masa de ingreso Var. %	Ingreso x perceptor (y)	Perceptor x hogar (p)	Hogar c/ ingreso (h)	yp	yh	ph	yph
Sector Privado Formal	**-34,2**	**-26,8**	**-2,4**	**-7,4**	**0,6**	**2,0**	**0,2**	**0,0**
Asalariado	-35,9	-27,5	-2,6	-9,2	0,6	2,6	0,2	-0,1
No asalariado	-27,4	-31,3	-2,5	8,6	0,8	-2,7	-0,2	0,1
Patrón	-31,3	-29,8	-2,7	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0
Cuenta propia prof.	-22,2	-31,5	0,7	12,3	-0,2	-3,9	0,1	0,0
Sector Público (Asalariados)	**-13,2**	**-43,3**	**0,0**	**53,0**	**0,0**	**-22,9**	**0,0**	**0,0**
Sector Público (exc. Prog. Soc)	-19,6	-24,7	3,4	3,3	-0,9	-0,8	0,1	0,0
Sector Privado Informal	**-31,3**	**-34,7**	**0,5**	**4,6**	**-0,2**	**-1,6**	**0,0**	**0,0**
Asalariado	-34,8	-33,9	-1,0	-0,7	0,3	0,2	0,0	0,0
No asalariado	-29,5	-35,4	1,5	7,6	-0,5	-2,7	0,1	0,0
Patrón	-38,5	-23,5	2,4	-21,4	-0,6	5,0	-0,5	0,1
Cuenta propia no prof.	-24,6	-35,6	-2,0	19,3	0,7	-6,9	-0,4	0,1
Servicio doméstico	-35,0	-36,1	1,2	0,3	-0,4	-0,1	0,0	0,0
Total ingresos laborales	**-30,4**	**-33,1**	**-1,0**	**4,9**	**0,3**	**-1,6**	**0,0**	**0,0**

Nota: Los valores aquí presentados corresponden a la aplicación de las ecuaciones (5) y (6) desarrolladas en el apartado V.1. La descomposición del cambio absoluto en el ingreso (en millones de pesos de mayo 2003) y el peso de los factores que explican dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) se presentan en el Apéndice 2.
La información correspondiente a los factores explicativos de la variación en la masa de ingresos de cada sector-categoría (Ingreso por perceptor, perceptores por hogar y hogares con cada tipo de ingresos) se presenta en el Apéndice 1.
Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, Mayo 2001 y 2003).

El cuadro V.3.1b da cuenta de los factores que explican estas variaciones según el sector-categoría económico-ocupacional de ingresos:

(1) Se observa que el descenso en el volumen de ingresos del sector privado formal (con una caída del 34,2% frente a una pérdida de masa de ingresos del 30,4% en el promedio) se explica -fundamentalmente- por una disminución en el ingreso promedio por perceptor (-26,8%) -en un contexto de caída incluso de mayor intensidad de la media de ingreso por perceptor si se tiene en cuenta el agregado de la estructura económica-ocupacional (-33,1%)-. Por lo tanto, lo que contribuye también a la pérdida de volumen de ingresos del sector formal es no sólo la caída en el ingreso promedio, sino también la contracción de la cantidad de personas y hogares capaces de percibir este tipo de recursos monetarios. Sin embargo, es pertinente destacar algunas especificidades que se observan al interior del sector privado formal.

(2) Los cambios a nivel agregado en el sector formal son relativamente similares -si bien con algunas diferencias en intensidad- a lo ocurrido en los ingresos salariales del mismo: una disminución de la masa de ingresos salariales formales mayor a la caída promedio de la estructura económica-ocupacional (-35,9% versus un -30,4% en el agregado), una caída del ingreso medio significativa -aunque menor a la evidenciada en el conjunto de la estructura económica-ocupacional-. Y finalmente, una contracción -mayor al promedio- de la cantidad de personas y hogares perceptores de ingresos salariales formales. En contraposición, el trabajo cuenta propia profesional funcionó como actividad refugio al interior de la formalidad, dado que a pesar de que redujo su ingreso medio por sobre la media de los asalariados formales (-31,5%), registró un importante aumento en la cantidad de hogares con este tipo de percepciones (12,3%). Por su parte, la caída del volumen de ingresos en los patrones de medianas empresas se explica casi exclusivamente por la pérdida de ingresos por perceptor (-29,8%), la cual si bien es menor a la ocurrida en el agregado de la estructura económica, es -por otra parte- de mayor intensidad si se tiene en cuenta al conjunto del sector formal. También se suma -como factor explicativo de la caída del volumen de ingresos de patrones formales- una pérdida de perceptores por hogar (-2,7%) de mayor intensidad a la que ocurre en el conjunto de la estructura ocupacional.

(3) Los datos revelan que (sea excluyendo o incluyendo los ingresos de los planes) los salarios del sector público son los que experimentan una menor pérdida relativa durante esta etapa -con una caída en el volumen de los ingresos menor a los restantes sectores y categorías-. Si se

excluyen los ingresos generados por programas sociales, esto se debe a que el ingreso por perceptor experimenta una menor caída que otras categorías (-24,7%), así como también a que el empleo público logra aumentar la cantidad de ocupados por hogar y de hogares perceptores -alrededor del 3% en ambos casos-. Por su parte, si se incluyen a los programas sociales de empleo al interior del sector público, se exhibe que el descenso en el volumen de ingresos de los mismos (-13,2%) se explica tanto por un efecto neto a la baja de los ingresos medios por perceptor (-43,3%), como por el efecto interacción entre la cantidad de hogares y el ingreso medio (-22,9%) -esto es, si bien se expande significativamente la cantidad de hogares con ingresos de empleo público (incluyendo planes sociales), estas unidades domésticas perciben muy bajos ingresos provenientes de este sector-.

(4) En el caso del sector informal, la pérdida registrada en la masa de ingresos se encuentra asociada en casi todas las categorías -a excepción de los microempresarios- a una más pronunciada caída en el ingreso promedio que lo ocurrido en la media del sector privado formal -un descenso del 34,7% en el sector informal contra una disminución del 26,8% en el sector formal-. Ahora bien, tal como se evidencia en el Cuadro V.3.1b, la disminución en la masa de ingresos informales -en términos agregados- ha sido incluso menor a la que registrara el sector privado formal; lo cual se explica por el aumento que exhibe la cantidad media de perceptores y de hogares perceptores de ingresos informales. De esta forma, se mantiene la tendencia señalada para el período anterior, dando cuenta -tal como se mencionó previamente- que la fuerte caída en el peso económico del sector informal acompañada de un aumento en la cantidad de hogares e individuos perceptores de estos ingresos, permite inferir sobre una alta exposición al empobrecimiento de las unidades domésticas que se encuentren solamente vinculadas al sector menos estructurado de la economía.

(5) El comportamiento del sector informal anteriormente mencionado -el cual remite al incremento del "peso social" del sector explicado por el incremento en la cantidad de hogares e individuos perceptores de los mismos- ha tenido como principal y casi único protagonista al empleo cuenta propia de subsistencia, surgido como refugio precarizado ante la crisis del mercado del mercado laboral asalariado -el mismo ha incrementado la cantidad de hogares perceptores en un 19,3%-. En igual sentido, igual función parecen haber cumplido los ingresos familiares surgidos de los programas sociales de empleo en el sector público[110].

[110] A fines de 2002, más de 2,5 millones de personas eran beneficiarias de alguno de los planes sociales del Estado. Son numerosos los estudios que dan cuenta de la proliferación de programas sociales de transferencia monetaria en el marco de la crisis de la convertibilidad (Galasso y Ravallion, 2003; Cortés, Groisman y Hoswoszki, 2003; Monza y Giacometti, 2003; Bogani et al, 2005; Svampa, 2005; Bertranou y Paz, 2007). El

Respecto a los asalariados informales, es pertinente resaltar que si bien los mismos han experimentado una pérdida del volumen de ingresos que no difiere significativamente de la correspondiente a los asalariados formales (-34,8% entre los asalariados informales versus -35,9% entre los asalariados formales), los factores que explican la variación sí presentan diferencias relevantes, las cuales dan cuenta de procesos divergentes para uno y otro sector. Mientras que el descenso de la media de ingreso por perceptor es más pronunciado entre los asalariados del sector informal, la pérdida en la cantidad de empleos es de menor intensidad en éstos -en comparación a los asalariados del sector formal-. Es decir, -durante una etapa de crisis y posterior recuperación- en términos de "cantidades" ha sido el sector asalariado formal más afectado que el informal, pero en términos de remuneraciones medias la relación se invierte, siendo el informal el que más ha sufrido el empobrecimiento de sus niveles de ingreso medio.

En síntesis, la información obtenida para el análisis del período 2001-2003 revela, en primer lugar, una pérdida del volumen de ingresos en todos los sectores, en un contexto de derrumbe económico-financiero y crisis político-social aunque con rápida recuperación de la actividad.

Si bien el sector privado formal es el que exhibe una mayor caída de su masa de ingresos -incluso con una disminución más pronunciada que en el sector informal- al evaluar los factores explicativos de dichas caídas continúa registrándose una situación más desfavorecida de la informalidad en lo que respecta a los niveles de ingresos medios de sus ocupados.

Aunque el sector informal haya disminuido su volumen de ingresos en intensidad menor a la caída ocurrida en el sector formal, los niveles de ingreso medio presentan una pérdida de intensidad superior, siendo ésta compensada con una expansión de la cantidad de personas y hogares vinculados a la informalidad. Es decir, puede inferirse que en un contexto de crisis y posterior recuperación, la informalidad actúa como sector refugio aunque con "éxito" muy limitado dada la significativa contracción de su ingreso promedio.

---

efecto del aumento de cobertura se observa al comparar los datos correspondientes al sector público con y sin programas sociales: la caída en la masa de estos ingresos se reduce de 19,6% a 13,2% al incluir los programas sociales, explicándose en forma exclusiva esta disminución por el aumento de hogares perceptores beneficiarios de estos programas (al mismo tiempo, cayó aún más el ingreso por perceptor).

Fase de consolidación de la recuperación económica post convertibilidad 2003-2010

De manera análoga al análisis de los períodos anteriores, el cuadro V.3.1c da cuenta de la variación porcentual del volumen de ingresos de cada sector-categoría, a la vez que proporciona elementos para evaluar en qué medida opera cada uno de los componentes de la descomposición de la masa para dar lugar a dicha variación. Este análisis -tal como se señaló anteriormente- permite profundizar y ampliar el estudio de la heterogeneidad estructural durante la fase de consolidación de la recuperación post convertibilidad, haciendo énfasis en el papel de los sectores y categorías ocupacionales, así como también en las estrategias familiares y el rol del Estado durante esta etapa.

En primer lugar, se observa que los ingresos reales familiares generados en el mercado de trabajo crecieron entre los años 2003 y 2010 en un 58,6%[111]. Sin embargo, los sectores modernos han incrementado su participación relativa por sobre el sector informal (véase Cuadro V.2.1b), lo cual estaría implicando alteraciones de distinta intensidad en la masa absoluta de ingresos. De manera similar a los análisis elaborados para las etapas previas, corresponde aquí evaluar el aporte de los factores involucrados en los cambios ocurridos en el volumen de ingresos de cada sector-categoría entre 2003 y 2010.

(1) En lo que respecta a la evolución porcentual de los ingresos privados formales durante el período 2003-2010, se evidencia un mayor crecimiento de los mismos en comparación a lo exhibido para el conjunto del mercado laboral (73,3% contra 58,6% en el promedio)[112]. Esto se explica -fundamentalmente- por un elevado incremento de los hogares con este tipo de ingresos (35%), y no tanto por un aumento del ingreso por perceptor (19,6%), lo cual estaría dando cuenta de una creciente demanda de empleos formales. Sin embargo, este comportamiento no es homogéneo entre las categorías al interior del sector privado formal.

[111] En el Apéndice 3 (cuadros A 3.1 y A 3.2) se exponen, asimismo, los resultados de la descomposición de los cambios porcentuales en la masa de ingresos laborales según sectores-categorías ocupacionales, distinguiendo los subperíodos 2003-2006 y 2006-2010. Esto permite diferenciar algunos procesos que tuvieron lugar -específicamente, o con mayor intensidad- al inicio de la post convertibilidad (2003-2006) o en los años subsiguientes (2006-2010).

[112] Esta tendencia más favorable en el volumen de ingresos formales -en comparación al agregado del mercado laboral- se evidencia con mayor intensidad entre los años 2003-2006, siendo menos intensa durante la fase 2006-2010 (debido fundamentalmente a la pérdida del volumen de ingresos de no asalariados profesionales durante esta segunda etapa de post convertibilidad). Al respecto, véase cuadros A 3.1 y A 3.2 del Apéndice 3.

Cuadro V.3.1c. Descomposición de los cambios en la masa de ingresos familiares según sectores/categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 2003/2010. En variación porcentual.

Sectores/Fuentes/Categorías	Masa de ingreso Var. %	Ingreso x perceptor (y)	Perceptor x hogar (p)	Hogar c/ ingreso (h)	yp	yh	ph	yph
Sector Privado Formal	**73,3**	**19,6**	**7,3**	**35,0**	**1,4**	**6,9**	**2,6**	**0,5**
Asalariado	87,1	25,7	8,8	36,8	2,3	9,5	3,2	0,8
No asalariado	19,4	6,3	-4,9	18,1	-0,3	1,1	-0,9	-0,1
Patrón	74,9	15,9	-8,0	64,0	-1,3	10,2	-5,1	-0,8
Cuenta propia prof.	-20,8	-11,2	-2,7	-8,3	0,3	0,9	0,2	-0,0
Sector Público (excl. P. soc).	**66,5**	**34,3**	**3,8**	**19,4**	**1,3**	**6,6**	**0,7**	**0,3**
Programas Sociales de Empleo	-88,1	148,8	14,4	-95,8	21,5	-142,6	-13,8	-20,6
Sector Privado Informal	**42,2**	**26,5**	**3,4**	**8,7**	**0,9**	**2,3**	**0,3**	**0,1**
Asalariado	41,6	27,1	-3,5	15,5	-0,9	4,2	-0,5	-0,1
No asalariado	42,5	26,1	1,7	11,2	0,4	2,9	0,2	0,0
Patrón	56,4	9,6	-11,2	60,6	-1,1	5,8	-6,8	-0,7
Cuenta propia no prof.	44,6	34,0	-2,8	11,0	-1,0	3,8	-0,3	-0,1
Servicio doméstico	18,8	1,2	2,0	15,0	0,0	0,2	0,3	0,0
Total ingresos laborales	**58,6**	**34,6**	**6,9**	**10,2**	**2,4**	**3,5**	**0,7**	**0,2**

Nota: Los valores aquí presentados corresponden a la aplicación de las ecuaciones (5) y (6) desarrolladas en el apartado V.1. La descomposición del cambio absoluto en el ingreso (en millones de pesos del 2do trimestre de 2010) y el peso de los factores que explican dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) se presentan en el Apéndice 2.
La información correspondiente a los factores explicativos de la variación en la masa de ingresos de cada sector-categoría (Ingreso por perceptor, perceptores por hogar y hogares con cada tipo de ingresos) se presenta en el Apéndice 1.
Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, 3er trimestre 2003 y 2do trimestre 2010).

(2) Los cambios a nivel agregado en el sector formal concuerdan con lo ocurrido en los ingresos salariales del mismo: menor crecimiento en el ingreso por perceptor -en comparación al agregado del mercado de trabajo- (25,7% de aumento del ingreso promedio entre los asalariados formales, frente a un incremento del 34,6% en el conjunto de la estructura ocupacional), mayor aumento de los hogares perceptores (36,8%) y, relativamente, una similar variación de la cantidad de perceptores por hogar -tomando al conjunto de la estructura ocupacional como parámetro de comparación-. En el caso de las ganancias empresarias es aún más significativo el aumento de los hogares con este tipo de ingresos (64%) e incluso desciende la cantidad de perceptores por hogar (-8%). Los profesionales cuenta propia son casi los únicos -junto a los programas sociales de empleo- que experimentan un descenso absoluto del volumen de sus ingresos, siendo éste explicado por los tres factores del ejercicio de desglose: una caída en el ingreso medio por perceptor, simultánea a descensos en la cantidad de hogares con estos ingresos y en el promedio de perceptores por hogar.

(3) El volumen de ingresos de los empleos en el sector público reformado -excluyendo los programas sociales- registra aproximadamente los mismos cambios que el conjunto de la

estructura ocupacional: una variación porcentual positiva del volumen de ingresos (66,5%), que es explicado principalmente por el aumento del ingreso medio por perceptor (34,3%) y, en menor medida, por la expansión de la cantidad de hogares con dichos ingresos (19,4%). Si bien aumenta también la cantidad de perceptores por hogar (3,8%), este incremento es de menor intensidad al ocurrido en el conjunto del mercado de trabajo. En este caso, es pertinente también destacar el efecto interacción entre el ingreso medio y la cantidad de hogares con estos ingresos, el cual evidencia una variación positiva del 6,6%. Esto estaría revelando que se expande la cantidad de hogares con ingresos de empleo público (excluyendo planes sociales de empleo), aumentando, particularmente en dichos hogares, el ingreso promedio por perceptor.

(4) En el otro extremo de la estructura ocupacional, se evidencia que el aumento de la masa de ingresos del sector informal es de menor intensidad al promedio (42,2% frente al 58,6% en el agregado)[113]. Este menor ascenso en el volumen de los ingresos informales se explica por dos factores. Por un lado, un menor incremento de los ingresos por perceptor en comparación al conjunto del mercado laboral (26,5% frente a un aumento del 34,6% en el agregado) y por otro lado, una menor intensidad en el incremento de la cantidad de hogares perceptores y perceptores por hogar -en comparación al conjunto de la estructura ocupacional-. Si bien se observa que el efecto neto del ingreso por perceptor parecería ser más significativo en el sector informal, en comparación al sector formal, cabe destacar -al respecto- dos cuestiones de relevancia: en primer lugar, la fase de crisis del período anterior (2001-2003) había afectado significativamente -y en mayor intensidad- los niveles de ingreso medio del sector informal (véase Cuadro VI.3.1b), partiendo los mismos -por este motivo- de un nivel particularmente bajo al comienzo de la fase 2003-2010. En segundo lugar, en el sector informal los efectos de interacción que involucran al ingreso medio por perceptor son de menor intensidad a los exhibidos para el sector formal. Esto estaría revelando que la evolución diferenciada de los ingresos promedio -entre el sector formal y el informal- no sería tan significativa como la que podría suponerse al observarse únicamente el ingreso por perceptor en su efecto neto. En el sector formal, la mayor intensidad en los efectos de interacción entre el ingreso y hogares-perceptores da cuenta que la incorporación de hogares-perceptores a la formalidad tiene lugar

[113] Tal como se indicó anteriormente, los cuadros A.3.1 y A.3.2 del Apéndice 3 distinguen los cambios porcentuales en la masa de ingresos laborales según sector-categoría para dos subperíodos de la post convertibilidad: 2003-2006 y 2006-2010. Los datos exhiben que la menor tasa de crecimiento en la masa de ingresos informales -en comparación al agregado del mercado de trabajo- se presenta con mayor intensidad entre los años 2003-2006, debilitándose esta diferencia en los resultados correspondientes a la variación 2006-2010.

con ingresos medios significativamente crecientes en el tiempo -en comparación a la evolución del promedio de ingresos de aquellos que se incorporan a la informalidad-.

(5) Es pertinente hacer algunas aclaraciones si se distinguen las categorías ocupacionales que integran el sector informal. En primer lugar, el volumen de los ingresos asalariados informales evidencia un incremento que no difiere considerablemente del mencionado para el agregado del sector (41,6% en los asalariados informales versus el 42,2% en el conjunto de la informalidad). En lo que respecta a los asalariados, es el mayor ingreso medio por perceptor (27,1%) y la expansión de hogares con este tipo de ingresos (15,5%) los factores que explican el cambio -aunque el crecimiento del número de hogares con estos ingresos no alcanza el registrado para los asalariados del sector formal (36,8%)-. Algo similar ocurre entre los cuenta propia no profesionales: en éstos, el incremento porcentual de la masa se explica fundamentalmente por un aumento significativo del ingreso medio (34%) y el aumento en la cantidad de hogares con estos ingresos (11%). Ahora bien, los microempresarios informales sí presentan mayores diferencias a los procesos mencionados anteriormente: éstos presentan un incremento en el volumen de los ingresos algo más elevado al resto de las categorías de la informalidad (56,4%), y esto se explica por la fuerte expansión en la cantidad de hogares con estos ingresos (60,6%).

(6) Por último, la caída significativa del volumen de ingresos de programas sociales se explica fundamentalmente por una disminución del número de hogares con estos ingresos y, a su vez, por el efecto interacción entre la cantidad de hogares y el ingreso medio[114].

La evidencia examinada continúa mostrando que no sólo se genera menor volumen de ingresos en el sector informal, sino que esta menor masa se distribuye entre un número creciente de hogares -aunque ese crecimiento no alcanza el incremento de la cantidad de hogares perceptores en el agregado de la estructura ocupacional-. Si bien la demanda de empleos del sector formal fue mayor que en el informal, la informalidad presenta un comportamiento pro-cíclico durante la fase de consolidación de la recuperación post convertibilidad 2003-2010 -en el sentido que aumenta la cantidad de perceptores promedio y el número de hogares con estos ingresos, aunque tal como se mencionó previamente, en menor intensidad a lo ocurrido en términos de "cantidades" en el sector formal-.

[114] Es decir, los hogares "sobrevivientes" en la percepción de programas sociales de empleo habrían visto incrementados los ingresos medios por perceptor.

A su vez, más allá que el ingreso medio por perceptor del sector informal -en su efecto neto- haya evidenciado un incremento porcentual mayor en comparación al sector formal, esto no necesariamente revela cambios significativos y estructurales en la persistente y elevada heterogeneidad del sistema económico-ocupacional. Por un lado, hay que tener en cuenta el bajo nivel de ingreso promedio del cual parte el sector informal en el período 2003-2010 -dada la fuerte pérdida absoluta y relativa que había evidenciado en la etapa anterior 2001-2003-. Asimismo, los efectos de interacción que involucran al ingreso medio tienden a emparejar las diferencias exhibidas en su efecto neto -entre el agregado del sector formal y el informal-. Esto estaría reflejando, tal como se mencionó previamente, que los hogares insertos en el sector formal perciben incrementos del ingreso promedio -durante la fase 2003-2010- superiores a los aumentos evidenciados para los hogares incorporados en la informalidad.

V.4 HALLAZGOS ACERCA DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL EVALUADA A TRAVÉS DE LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS INGRESOS

A través de distintas dimensiones de análisis (la estructura sectorial-ocupacional, la segmentación del mercado de trabajo y las brechas de remuneraciones), el Capítulo IV había proporcionado evidencia empírica a favor de la hipótesis de persistentes heterogeneidades estructurales existentes a lo largo del período bajo estudio. Es de esperar que estas condiciones de heterogeneidad incidan significativamente en los niveles de ingresos laborales según sector y categoría, en la distribución sectorial de los recursos monetarios y en los cambios ocurridos en el volumen de los distintos tipos de ingreso. En el presente capítulo se han analizado las características de la estructura económica-ocupacional, entendiendo la misma como ámbito fundamental de generación de recursos económicos por parte de los hogares.

En este marco, el capítulo ha ofrecido una evaluación de dos cuestiones fundamentales: (a) los cambios ocurridos en la masa absoluta y en la participación relativa que tuvo cada sector-categoría generador/a de ingresos en el presupuesto de los hogares; y (b) en qué medida las variaciones en los ingresos familiares provenientes de cada sector o categoría estuvieron asociados a cambios en la cantidad de hogares y de perceptores por hogar o en los ingresos medios por perceptor.

La evaluación de los cambios en el número de hogares, la cantidad de perceptores por hogar y el nivel medio de ingreso permite establecer un nexo entre las alteraciones en las condiciones macroeconómicas, las estrategias socio-demográficas de los hogares y sus efectos en los cambios (de nivel y sentido) ocurridos en la evolución y concentración de los ingresos de cada sector-categoría ocupacional. El análisis propuesto busca ampliar el reconocimiento de los factores político-económicos y socio-económicos intervinientes en la reproducción social.

Es de esperar que el proceso de profundización de la heterogeneidad estructural durante la etapa de reformas estructurales, que persiste y no se resuelve durante la fase de consolidación de la recuperación post convertibilidad, se manifieste en un determinado patrón de distribución funcional de los ingresos familiares. Desde esta lectura, podría suponerse que la persistencia de heterogeneidades en la estructura económica-ocupacional tenga su correlato en una elevada y continua desigualdad en la distribución sectorial de ingresos laborales.

Se ha dejado evidencia de la existencia de diferenciales de productividad intersectoriales a lo largo de todo el período de estudio, de la elevada asociación entre sectores y segmentos de empleo y de las brechas de remuneraciones entre los distintos tipos de inserción (véase Capítulo IV). En este contexto, el presente capítulo ha señalado que las actividades desarrolladas en el sector moderno, incluyendo el empleo público no asistencial, son las modalidades que más concentran ingresos -es decir, que representan una mayor proporción del volumen de ingresos generados al interior del mercado laboral[115]-. Ahora bien, es importante distinguir los factores que explican tanto el volumen como la variación de la masa de ingresos de cada sector-categoría, así como también los distintos procesos ocurridos durante cada fase político-económica considerada.

Durante la fase de reformas estructurales signada por las políticas neoliberales, en un contexto de profundización de la heterogeneidad estructural, se incrementa el volumen de ingresos proveniente de los sectores modernos debido al enriquecimiento relativo que se habría provocado en los mismos -evidenciado a través del ascenso en el nivel de remuneraciones promedio-. Las actividades informales son las que sufrieron mayor pérdida de ingresos -esto es, descensos más intensos en la masa de recursos generados-, incluso a pesar de los esfuerzos desplegados por los hogares. El sector informal habría funcionado como un sector "refugio" frente a los vaivenes de los cambios estructurales y los ciclos económicos -sin embargo, apropiándose de ingresos insuficientes para la subsistencia-. Según los datos presentados,

[115] Se está haciendo aquí referencia a la masa de ingresos de cada sector y categoría económica-ocupacional (absoluta y relativa).

podría inferirse que -durante el período de convertibilidad- es el sector no asalariado informal el que más sufre los cambios en la "función" y composición del sector cuasi-informal tradicional.

En un contexto de derrumbe económico-financiero y crisis político-social aunque con rápida recuperación de la actividad (fase de crisis de la convertibilidad y posterior reactivación), se produce una pérdida generalizada en la masa de ingresos de los distintos sectores-categorías ocupacionales. En este escenario continúa vigente el proceso de intensificación de la heterogeneidad estructural (véase Capítulo IV) y la informalidad sigue operando como sector refugio aunque con "éxito" muy limitado dada la significativa contracción de su ingreso promedio. Esto se encuentra vinculado a una serie de estrategias socio-económicas y socio-demográficas de "tipo defensivo" por parte de los hogares, los cuales a través de ajustes en los balances reproductivos -por reducción de las demandas de consumo o por aumento de la auto-explotación forzada de su fuerza de trabajo- habrían procurado compensar pérdidas de bienestar.

Se ha señalado que durante la etapa de consolidación de la recuperación económica post convertibilidad cede el proceso de intensificación de la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional que tuvo lugar en la década de los noventa. Sin embargo, más que un debilitamiento significativo en los diferenciales de productividad intersectoriales, se observa una persistencia de las condiciones de heterogeneidad anteriormente alcanzadas. En este escenario de recuperación de indicadores económicos y laborales, aunque sin un cambio estructural del sistema económico-ocupacional, casi todos los sectores y categorías ocupacionales ven incrementado el volumen de sus ingresos (a excepción de los cuenta propia profesionales y los programas sociales de empleo)-. Pero, bajo estas condiciones de persistente heterogeneidad, cabe destacar que el aumento de la masa absoluta de ingresos generada por la informalidad es de menor intensidad al experimentado entre los sectores modernos.

Asimismo, se ha evidenciado -durante el período 2003-2010- una expansión de los hogares perceptores y perceptores promedio, tanto de ingresos generados por el sector formal como por el informal. Incluso se ha enfatizado en la mayor tasa de crecimiento de hogares perceptores y promedio de perceptores de ingresos formales durante esta fase de recuperación económica y fuerte generación de empleos. Sin embargo, -aunque con intensidad menor- cabe destacar el carácter pro-cíclico de la informalidad, la cual también ha incrementado el número de perceptores por hogar y la cantidad de hogares perceptores.

Con respecto a la evolución del ingreso medio según sectores durante el período 2003-2010, los datos revelan que los ingresos promedios de los informales (en su efecto neto) crecen -incluso en mayor intensidad- en comparación a las medias correspondientes al sector formal. Esto estaría vinculado -en parte- al empobrecimiento relativo de los no asalariados formales durante esta etapa (véase -adicionalmente- Capítulo IV). Por otro lado, estas tendencias se explicarían -también- debido a que el desplome significativo que habían sufrido los ingresos del sector informal durante la crisis hace que los mismos exhiban post crisis -en el año 2003- valores muy bajos, presentando así un mayor margen de recuperación durante una fase de expansión económica. Esto es, si bien el sector informal recupera posiciones en lo que respecta a los niveles de ingresos medios durante el período 2003-2010, éste no se disuelve ni pierde significativa participación en la distribución sectorial (el Cuadro IV.1.1a del Capítulo IV revela que más del 40% de los ocupados continúan insertos en la informalidad). Es decir, siguen existiendo sectores económico-ocupacionales considerablemente disímiles en relación al tipo de regulaciones involucradas, la calidad de los empleos creados y la remuneración promedio percibida.

A manera de balance final, cabe destacar que cualquiera sea el recorte que se tome del período estudiado, el resultado en materia de distribución funcional-sectorial de la renta familiar generada por los diferentes sectores-categorías resulta consistente con las hipótesis de esta investigación: (a) creciente concentración del ingreso en el sector privado más dinámico de la economía (sobre todo trabajo asalariado y actividades profesionales independientes), e, incluso, en el sector público reconvertido (no vinculado a programas sociales de empleo), acompañado esto, en ambos casos, de una menor participación en la estructura social durante la fase de reformas estructurales (descenso de hogares y perceptores vinculados a estas actividades), aunque con expansión de los hogares perceptores y perceptores por hogar en la etapa de post convertibilidad; y (b) creciente pérdida en la participación económica del sector informal, la cual estuvo a su vez acompañada de una mayor y persistente participación de la informalidad en la estructura social (hogares dependientes de estas actividades)[116].

De esta manera, la intensificación y persistencia de la heterogeneidad estructural, con consecuencias significativas en la segmentación del mercado de trabajo (empleos de calidad

[116] Si bien el aumento de perceptores por hogar y hogares perceptores de ingresos informales durante el período 2003-2010 fue de menor intensidad a la creciente y mayor intensidad de demanda de empleos del sector formal, se ha señalado previamente que la informalidad ha tenido un comportamiento pro-cíclico durante un período de elevadas tasas de crecimiento económico y fuerte generación de empleos (2003-2010).

en los sectores modernos versus subempleos de subsistencia en el sector informal) habría generado efectos diferenciales en los ingresos de cada sector-categoría revelando un elevado nivel de desigualdad en la distribución sectorial de los ingresos. Es decir, la heterogeneidad estructural se manifiesta en la disparidad de oportunidades en el acceso a recursos monetarios dependiendo de la inserción ocupacional de los miembros del hogar.

En este sentido, la evidencia reunida reitera la validez de la tesis central de esta investigación: bajo un modelo de economía "abierta" la profundización y posterior persistencia de la heterogeneidad estructural cierra las puertas a la convergencia limitando las posibilidades de que el crecimiento económico se traduzca en una movilización de la fuerza de trabajo excedente hacia los sectores productivos más dinámicos y en un aumento generalizado e integral del bienestar.

El efecto de esta misma dinámica sobre la distribución familiar de los ingresos laborales se examina en el capítulo siguiente. A través del desarrollo del Capítulo VI, se busca dar cuenta de los efectos de la heterogeneidad estructural -aún existente en el modelo político-económico- sobre el comportamiento de la desigualdad en la distribución familiar de los ingresos laborales.

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS DE LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL EN FUNCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FAMILIAR DEL INGRESO LABORAL: EJERCICIO DE DESCOMPOSICIÓN DEL COEFICIENTE DE GINI

Presentación

En los capítulos anteriores se ha señalado que durante la década de los noventa han tenido lugar procesos simultáneos de cambios regresivos en la distribución de los ingresos entre los hogares y la población del Gran Buenos Aires (Capítulo I), intensificación de la heterogeneidad estructural y profundización de la segmentación en el mercado laboral (Capítulos IV y V). Es decir, se ha dejado 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.

Asimismo, la información presentada para el período de consolidación de la recuperación económica post convertibilidad (2003-2010) da cuenta de una tendencia favorable en los indicadores laborales y distributivos en un contexto de elevado crecimiento económico (Capítulo I). Sin embargo, se ha observado también que no se registran cambios significativos en las características de la estructura ocupacional y el funcionamiento del mercado de trabajo respecto al existente en la década anterior (Capítulos IV y V). La persistencia de elevados niveles de heterogeneidad y de segmentación económico-ocupacional puede hacer pensar que las mejoras en el mercado laboral y en el patrón de distribución familiar de los ingresos no serían estructurales y que serían, por ende, débiles en cuanto a su sostenibilidad en el mediano y largo plazo.

Ahora bien, la profundización de la heterogeneidad estructural durante el período de reformas estructurales, liberalización y apertura económica y la posterior persistencia de estas condiciones (y ausencia de un cambio estructural) durante la fase de post convertibilidad, no implica necesariamente que esto impacte en el patrón de distribución familiar de los ingresos laborales. 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 y persistencia de la desigualdad en la distribución sectorial de los ingresos laborales no necesariamente implican una mayor desigualdad económica entre los hogares.

De acuerdo con la propuesta elaborada por esta investigación, resulta importante establecer un nexo teórico-metodológico entre: a) los sectores económicos y categorías generadoras 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 uno o más sectores-categorías 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 evaluación precisa sobre las transformaciones ocurridas en la estructura ocupacional, pero estudiada ahora a través de los cambios que experimenta la distribución familiar de los ingresos -durante las distintas fases económico-políticas-. Para tal efecto, se aplica un método de descomposición por sector y categoría económico-ocupacional sobre el coeficiente de Gini laboral[117].

De este modo, se elaboran una serie de datos para evaluar en qué medida y en qué sentido la persistencia de condiciones de heterogeneidad estructural inciden en el nivel, y a su vez, en la evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso entre los hogares del Gran Buenos Aires a lo largo del período 1992-2010.

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[118]. A su vez, Medina y Galván (2008) lo desarrollan para distintos países de Latinoamérica[119] y Salvia (2009) retoma el ejercicio -

[117] 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).

[118] El método desarrollado por Cortés (2000a) para el estudio de los cambios en la desigualdad en México durante el período de políticas de estabilización y reformas estructurales -y el cual se adopta en esta investigación- se denomina "Método de descomposición de ecuaciones en diferencias finitas".

[119] Medina y Galván (2008), así como Leibbrandt y Woolard (1996), realizan un ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini por fuentes para evaluar la composición de la desigualdad en un año determinado (esto es, en términos estáticos). Es decir, en dichos desarrollos se omite el estudio de los cambios en el índice de Gini desglosado por fuentes de ingreso -el análisis dinámico-.

para la región del Gran Buenos Aires- ampliándolo y desagregando por sector económico y categoría de inserción ocupacional con el objeto de evaluar el efecto de la heterogeneidad estructural sobre la distribución del ingreso durante el período 1992-2003. En el presente capítulo de esta investigación se retoma el ejercicio allí propuesto.

De esta manera, el capítulo busca reconocer la matriz económica-ocupacional que determina los comportamientos distributivos. El tipo de análisis a desarrollar busca establecer un nexo entre las variaciones en el patrón 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, las preguntas que guían el desarrollo de este capítulo son las siguientes: ¿En qué sentido y magnitud los cambios estructurales ocurridos en la participación y composición de los sectores y categorías económico-ocupacionales incidieron sobre las alteraciones de la desigualdad distributiva?; y, más precisamente, ¿cuál ha sido el impacto sobre la distribución familiar del ingreso de una estructura ocupacional persistentemente heterogénea en donde amplios sectores sociales fueron movilizados hacia actividades laborales de subsistencia de baja productividad, alta rotación, baja remuneración e inestabilidad, a la vez que distantes de los mercados regulados de empleo y de capitales?

Para dar respuesta a estas preguntas, se sigue un modelo de descomposición aplicado sobre el coeficiente de desigualdad de Gini de ingresos laborales, tomando como base el desglose de los ingresos según sectores y categorías económico-ocupacionales, tal como se describió en el Capítulo III.2 -véase tabla III.2.1-.

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

De tal modo, se podrán verificar los factores o componentes que subyacen a las variaciones registradas en la desigualdad laboral y especificar si los mismos están asociados -en mayor o

menor medida- a: a) una mayor/menor polarización en los niveles de concentración de los ingresos según sector-categoría, b) una mayor/menor desigualdad al interior de cada tipo de ingreso, y/o c) una mayor/menor correspondencia entre la posición de los hogares en la estratificación social y la distribución de los ingresos percibidos de un determinado sector-categoría por dichos hogares.

Se postula que los procesos de desigualdad están asociados a determinantes estructurales que se relacionan con el modo en que se organiza la producción, distribución e intercambio de bienes y servicios al interior de una formación social. En este sentido, el método aplicado constituye una herramienta capaz de establecer el modo en que las condiciones económico-ocupacionales imperantes durante la década de los noventa y de post convertibilidad en la Argentina se ligaron con los cambios en la distribución familiar del ingreso laboral.

En el primer apartado se exhibe el modelo teórico-metodológico a partir del cual se desglosa el coeficiente de desigualdad de Gini laboral según sectores-categorías generadoras de ingreso. Los resultados estadísticos generados por el modelo de descomposición se analizan en el segundo y tercer apartado del presente capítulo. En el segundo apartado 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 tercer apartado, dada la importancia de conocer en cada caso el factor o componente que movilizó dichos cambios (concentración por fuentes -o lo que es lo mismo- 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- contribuyó al cambio de la desigualdad laboral en las distintas fases macroeconómicas 1992-2001, 2001-2003 y 2003-2010. Por último (cuarto apartado), se destacan las principales conclusiones que arrojan los análisis precedentes.

VI.1 EL MODELO DE ANÁLISIS: DESCOMPOSICIÓN DEL COEFICIENTE DE GINI POR SECTORES-CATEGORÍAS 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 familiar del ingreso y la polarización social -durante dicho período- se

encuentre asociada a tales procesos. Del mismo modo, las mejoras ocurridas en el patrón de distribución de los ingresos que comienzan a evidenciarse en el año 2003 no necesariamente estarán asociadas a cambios estructurales en términos económico-ocupacionales y en el funcionamiento del mercado de trabajo.

Para demostrar esta asociación se hace necesario determinar de qué manera los cambios ocurridos al interior de cada sector y forma de inserción aportaron a las alteraciones evidenciadas en la distribución familiar del ingreso.

Al respecto, debe tenerse en cuenta que el aporte que un sector-categoría de inserción *k*, en un tiempo *t*, haga a la desigualdad 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 sector-categoría al interior de la misma ($G_{k,t}$), y, por último, cuánto el ingreso generado en dicho sector o forma de inserción se correlaciona positivamente con la posición relativa del hogar en la distribución general ($R_{k,t}$)[120]. En el primer componente, una concentración más alta (baja) del ingreso en un sector-categoría habrá de favorecer una mayor (menor) desigualdad en la distribución[121]. 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 forma de inserción a la desigualdad general. Por último, cuanta mayor correlación positiva (mayor correlación negativa) exista entre los ingresos por parte de dicho sector y la distribución general, mucho más ese sector habrá de aportar con signo positivo (negativo) al nivel de desigualdad existente.[122]

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

[120] 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.

[121] Cabe aclarar que se denomina acá concentración del ingreso familiar en un determinado sector a la participación relativa que tenga el mismo en los ingresos laborales totales.

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

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

(k = 1, 2,...., K)
(t = 1992, 1994,..,2010)

En donde el efecto del sector-categoría 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 sector-categoría 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 los sectores económicos y categorías ocupacionales generadoras de recursos monetarios de los hogares[123].

2) La *participación del sector-categoría k en el total de ingresos ($S_{k,t}$),* es decir el peso relativo de cada 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 sector-categoría específica.

3) Por último, *la intradesigualdad del ingreso del sector-categoría k ($G_{k,t}$),* o, en otras palabras, la desigualdad interna que presenta cada sector o forma de inserción, lo cual también contribuye a la desigualdad general. Para su evaluación se consideran todos los ingresos, incluyendo los ingresos cero en cada forma de inserción.[124]

Cuanto mayor sea el producto de estos tres componentes, mayor será la contribución del ingreso del sector-categoría k a la desigualdad, 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 sector-categoría bajo análisis no

[123] 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 de ingresos-sector para pronosticar la jerarquía de los hogares con base en el ingreso monetario" (Cortés, 2000b: 277-279).

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

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 sector económico y categoría ocupacional. Retomando la apertura por sectores y categorías de ingresos laborales descripta en el Capítulo III.2 -véase tabla III.2.1-, el valor del coeficiente de Gini de ingresos laborales puede ser descompuesto de la siguiente forma:

$$GL_t = D_{SPt} + D_{SFt} + D_{UPt} + D_{GFt} + D_{SIt} + D_{UIt} + D_{GIt} + D_{DIt} + D_{OSt} \quad \textbf{(2)}$$

(t = 1992, 1994,..,2010)

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 secundarias[125]. 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_{GF} 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 sectores-categorías que contribuyen -en mayor y menor

[125] 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).

medida- al nivel de desigualdad existente en un momento determinado. A su vez, se señalaron los tres factores o componentes ($S_{k,t}$, $G_{k,t}$ y $R_{k,t}$) a través de los cuales se determina la contribución que cada sector-categoría *k* realiza a la desigualdad en un tiempo determinado *t* [126].

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: 58,282)[127].

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 ecuación:

$$\Delta G = G_t - G_0 = \sum_{k=1}^{K} R_{0,k}\, G_{0,k}\, S_{0,k} [r_k + g_k + s_k + r_k{*}g_k + r_k{*}s_k + g_k{*}s_k + r_k{*}g_k{*}s_k] \quad \textbf{(3)}$$

$$(k = 1, 2, ..., K)$$
$$(t = 1992, 1994, .., 2010)$$

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

[126] Los valores para cada año correspondientes al aporte de cada sector y categoría de inserción al nivel de desigualdad laboral y los componentes que conforman dicha contribución se presentan en el Apéndice 4.

[127] Es importante aclarar que el análisis dinámico asociado al ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini que aquí se adopta -el cual corresponde al trabajo de Cortés (2000a, 2000b)- no es el único posible. En Helfand *et al.* (2009), Hoffman (2006), Soares (2006), Milanovic (1998) y Trujillo y Villafañe (2011) se ha empleado una metodología alternativa para realizar el análisis dinámico calculando el aporte de cada una de las fuentes de ingreso a las variaciones en el coeficiente de Gini entre dos periodos de tiempo. Sin embargo, se considera más apropiado el método aquí empleado -correspondiente a los desarrollos de Cortés (2000a, 2000b)- por los siguientes motivos: a) la metodología alternativa de Helfand et al (2009), y los restantes trabajos mencionados, reconocen la existencia de un residuo, mientras que en la metodología desarrollada por Cortés (2000) -denominada "método de descomposición de ecuaciones en diferencias finitas"- todas las variaciones están incluidas en el modelo; b) En Helfand et al (2009), y demás trabajos anteriormente mencionados, el componente de intradesigualdad (G) y el de correlación (R) quedan integrados bajo un único factor -denominado factor concentración- dado que el método permite trabajar con dos factores, pero no con tres. Esto estaría ocultando procesos, y por ende, el modelo estaría perdiendo capacidad explicativa y c) En el método alternativo anteriormente mencionado, para evaluar en qué medida -o con qué intensidad- un efecto (concentración o participación) estaría siendo responsable de la variación de la contribución a la desigualdad, se mantiene el otro constante a través de una regresión a la media (es decir, mantiene fijo el otro factor a través del cálculo de la media entre los dos momentos del tiempo). En cambio, el método aquí empleado permite evaluar el efecto neto de cada factor, e incluso los efectos que surgen de la interacción de los mismos, sin necesidad de recurrir a la regresión a la media.

las tasas de crecimiento lineales simples para cada fuente de ingreso-sector de la correlación de Gini, de los índices de intradesigualdad y de las participaciones de las fuentes de ingreso-sectores en el ingreso monetario.

Dado que el coeficiente de desigualdad de Gini resulta aditivo según agregados socio-económicos (ecuación 2), el ejercicio de descomposición permite identificar en cuánto contribuye cada sector-categoría a la conformación del índice de desigualdad de Gini laboral. Asimismo, el ejercicio puede descomponer el aporte de un sector-categoría al índice de desigualdad en varios componentes (ecuación 3). 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 tres[128].

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 laboral se ligaron con las cambiantes condiciones macro-económicos y micro-sociales imperantes durante el período objeto de estudio.

De esta forma, dada una intensificación y persistencia de elevados niveles de heterogeneidad estructural en el sistema económico-ocupacional, cabe esperar que las variaciones de la desigualdad en la distribución familiar del ingreso laboral -medidas a través del coeficiente de Gini- encuentren 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 evolución relativa más desfavorable de la participación económica de los ingresos generados en los sectores informales y menos privilegiados (S), y (c) una caída de la intradesigualdad al interior de cada sector-categoría de ingreso que componen los recursos generados en el mercado de trabajo (G)[129].

[128] La ecuación (3) expresa la variación absoluta del coeficiente de Gini y los resultados de su aplicación se exhiben en el cuerpo del presente capítulo.

[129] Al analizar el patrón distributivo existente en cada sector-categoría económico-ocupacional se revelaría la siguiente tendencia: los cambios ocurridos no se encontrarían vinculados a aumentos de la desigualdad al interior, sino a procesos de empobrecimiento relativo diferenciados según sector-categoría de inserción, siendo éstos de mayor intensidad al interior del sector informal, y específicamente entre los cuenta propias.

VI.2. DESCOMPOSICIÓN DEL GINI LABORAL Y ANÁLISIS DE SU VARIACIÓN SEGÚN SECTORES Y CATEGORÍAS ECONÓMICO-OCUPACIONALES

El examen de la contribución que hace cada sector-categoría de inserción al coeficiente de desigualdad de Gini laboral -en puntos del índice- ofrece un primer reconocimiento del impacto que tiene la existencia de una estructura económica-ocupacional heterogénea sobre la desigualdad laboral. Tal como se planteó anteriormente, un análisis de la contribución de cada sector-categoría al coeficiente de desigualdad de Gini laboral habrá de permitir una evaluación del impacto que tuvieron los cambios ocurridos en los diferentes sectores económicos, las políticas sociales e, incluso, las estrategias familiares de subsistencia, sobre la distribución familiar del ingreso.

Durante el período de reformas estructurales y el régimen de convertibilidad, el índice de Gini de los ingresos de origen laboral pasa -entre 1992 y 2001- de 0,4003 a 0,4426 puntos. Siendo el mercado de trabajo el principal responsable del cambio regresivo que experimenta la distribución del ingreso entre los hogares del Gran Buenos Aires, cabe indagar en 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 1992-2010. Los cuadros VI.2.1a y VI.2.1b muestran el aporte -absoluto y relativo- de cada sector-categoría laboral al coeficiente. Este tipo de abordaje ofrece indicadores significativos en procura de comprender los factores subyacentes a los cambios distributivos ocurridos durante el período.

VI.2.1a: 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	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	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
Gini 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).

Una primera evidencia acerca del papel de la heterogeneidad estructural sobre los cambios en la distribución familiar del ingreso se verifica al comparar la dispar evolución que presenta el aporte sectorial al aumento que experimentó el coeficiente de Gini laboral entre los años 1992 y 2001 de reformas estructurales y régimen de la convertibilidad -véase cuadro VI.2.1a-. 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, contribuyen 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 hacen los ingresos generados por los empleos adicionales o secundarios -no principales- es de 0,0466 puntos (11,7%)[130]. Ahora bien, en 2001, una vez pasadas las reformas estructurales y las políticas de reconversión productiva, es evidente el cambio de composición que manifiesta el coeficiente de Gini:

[130] Es pertinente recordar que la categoría de ingresos laborales provenientes de la ocupación secundaria incluye también algunos sesgos de medición, por lo cual esta categoría se deja de lado en el análisis, haciendo énfasis en los ingresos generados por la ocupación principal.

Cuadro VI.2.1b: Coeficientes de Gini y su descomposición por sector y categoría económico-ocupacional. Gran Buenos Aires: 2003/2010. Valores absolutos y peso relativo de cada aporte al Gini laboral.

	2003 (3° T)		2004		2006		2009		2010	
	Aporte	**%**	**Aporte**	**%**	**Aporte**	**%**	**Aporte**	**%**	**Aporte**	**%**
Sector Formal	**0,2396**	**57,1**	**0,2460**	**53,9**	**0,2491**	**60,3**	**0,2163**	**55,1**	**0,2301**	**57,7**
Asalariados formales	0,1591	37,9	0,1788	39,2	0,1772	42,9	0,1693	43,1	0,1749	43,9
No asalariados formales	0,0772	18,4	0,0653	14,3	0,0696	16,8	0,0471	12,0	0,0548	13,7
Patrones formales	0,0325	7,7	0,0286	6,3	0,0355	8,6	0,0265	6,7	0,0353	8,9
Cuenta propia prof.	0,0448	10,7	0,0376	8,2	0,0339	8,2	0,0202	5,1	0,0177	4,5
Sector Público	**0,0705**	**16,8**	**0,0773**	**16,9**	**0,0695**	**16,8**	**0,0841**	**21,4**	**0,0741**	**18,6**
Sector Público.(sin.Prog.Soc.)	0,0729	17,4	0,0792	17,4	0,0704	17,0	0,0841	21,4	0,0741	18,6
Programas Sociales de Empleo	-0,0025	-0,6	-0,0019	-0,4	-0,0009	-0,2	0,0000	0,0	0,0001	0,0
Sector Informal	**0,0805**	**19,2**	**0,0963**	**21,1**	**0,0718**	**17,4**	**0,0609**	**15,5**	**0,0673**	**16,9**
Asalariados informales	0,0246	5,9	0,0240	5,3	0,0195	4,7	0,0187	4,8	0,0171	4,3
No asalariados informales	0,0556	13,2	0,0737	16,2	0,0537	13,0	0,0442	11,3	0,0499	12,5
Patrones informales	0,0276	6,6	0,0222	4,9	0,0253	6,1	0,0148	3,8	0,0229	5,8
Cta. propia informales	0,0278	6,6	0,0513	11,2	0,0279	6,8	0,0293	7,5	0,0269	6,7
Servicio doméstico	0,0004	0,1	-0,0014	-0,3	-0,0014	-0,3	-0,0020	-0,5	0,0003	0,1
Laborales de ocupac. no ppal	0,0293	7,0	0,0365	8,0	0,0228	5,5	0,0314	8,0	0,0269	6,7
Gini de Ing. Laboral	**0,4199**	**100,0**	**0,4562**	**100,0**	**0,4132**	**100,0**	**0,3927**	**100,0**	**0,3984**	**100,0**

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC. (GBA, 3er trimestre de 2003, y 2do trimestre de los años 2004, 2006,2009 y 2010).

(a) Los ingresos generados en el sector privado formal elevan su aporte absoluto, lo cual significa pasar a representar el 61,3% del coeficiente del Gini laboral (cuadro VI.2.1a);

(b) Del mismo modo, los ingresos generados en el empleo del sector público también incrementan su contribución, lo cual eleva su participación en el coeficiente al 13,8% (cuadro VI.2.1a); y

(c) los ingresos generados en el sector privado informal registran una fuerte retracción de su aporte -en puntos del Gini- . Dicha variación -simultánea a incrementos de los aportes al Gini de los restantes sectores- reduce la participación relativa de la informalidad en la constitución del coeficiente de desigualdad al 15,3% (cuadro VI.2.1a).

Antes de hacer referencia a los cambios ocurridos una vez ya establecida y consolidada la fase de recuperación post convertibilidad, cabe hacer breve referencia a lo sucedido en la etapa de agotamiento del régimen de convertibilidad y comienzo de recuperación (2001-2003). Durante esta fase de leve incremento del nivel de desigualdad laboral, se evidencia que el cambio más significativo en el aporte que los distintos sectores económicos-ocupacionales hacen al Gini, corresponde al experimentado en el sector público (véase Cuadro VI.2.1a). Mientras que el aporte absoluto al Gini laboral por parte del sector privado (formal e

informal) desciende o no registra cambios significativos, el sector público se comporta incrementando su contribución a la desigualdad -tanto en términos absolutos como relativos-. Esto implica que, en un contexto de agotamiento del modelo y devaluación de la moneda, mientras el sector privado formal se comporta de manera distinta a la evidenciada durante el período de reformas estructurales y disminuye ahora su contribución a la desigualdad laboral, no ocurre lo mismo entre los ingresos del sector público. Estos últimos se comportan -entre los años 2001 y 2003- intensificando el patrón regresivo de distribución de los ingresos.

Posteriormente, durante la fase de consolidación de la recuperación económica post convertibilidad (2003-2010) -véase cuadro VI.2.1b-, el coeficiente de Gini de ingresos familiares de origen laboral pasa de 0,4199 a 0,3984. Dada la relevancia de los ingresos laborales en el conjunto de los recursos monetarios generados en la economía, se pretende indagar en los procesos que estarían provocando que éstos sean generadores de menores desigualdades durante el período 2003-2010. Si se evalúan los años extremos de la fase de post convertibilidad estudiada, se evidencia un leve cambio en la composición de la desigualdad de los ingresos laborales. Sintetizando las variaciones ocurridas, cabe destacar los siguientes comportamientos (véase cuadro VI.2.1b):

(a) Los ingresos del sector privado formal disminuyen levemente su aporte absoluto al Gini contribuyendo a mejorar la distribución del ingreso.

(b) Distinto es el comportamiento del sector público, el cual incrementa su contribución absoluta y relativa a la desigualdad, contrarrestando en parte las tendencias de los restantes sectores y categorías que se comportan descendiendo los aportes al Gini.

(c) Los ingresos provenientes del sector informal son -en comparación a los sectores más estructurados anteriormente mencionados- los que registran una mayor retracción del aporte absoluto al Gini, significando esto una mayor contribución positiva en términos de mejoras del nivel de equidad.

Cuadro VI.2.2: Cambios en el Coeficiente de Gini laboral y su descomposición por sector y categoría económico-ocupacional. Gran Buenos Aires: 1992/2001, 2001/2003 y 2003/2010. Variaciones en puntos de Gini y participación en el cambio interanual de los subperíodos seleccionados.

	1992-2001		2001-2003		2003 -2010	
	V. Abs.	%	V.Abs.	%	V. Abs.	%
Sector Formal	**0,0783**	**185,2**	**-0,0078**	**-105,9**	**-0,0084**	**43,8**
Asalariados formales	0,0615	145,5	-0,0072	-97,7	0,0158	-82,7
No asalariados formales	0,0168	39,7	-0,0006	-8,2	-0,0242	126,5
Patrones formales	0,0007	1,6	-0,0018	-25,1	0,0029	-15,1
Cta propia prof.	0,0161	38,1	0,0012	16,8	-0,0270	141,6
Sector Público	**0,0213**	**50,5**	**0,0213**	**291,1**	**0,0036**	**-18,8**
Sector Público (sin Prog.Soc)			0,0249	339,3	0,0012	-6,1
Sector Informal	**-0,0534**	**-126,3**	**0,0001**	**0,9**	**-0,0131**	**68,7**
Asalariados informales	-0,0128	-30,2	0,0005	7,4	-0,0075	39,0
No asalariados informales	-0,0407	-96,2	-0,0005	-6,5	-0,0057	29,6
Patrones informales	-0,0112	-26,5	-0,0008	-11,4	-0,0047	24,4
Cuenta propia informales	-0,0273	-64,7	0,0006	8,7	-0,0009	4,8
Servicio doméstico	-0,0021	-5,0	-0,0003	-3,9	-0,0001	0,5
Laborales ocupación no principal	-0,0040	-9,4	-0,0063	-86,1	-0,0013	6,8
Gini de ingresos laborales	**0,0423**	**100,0**	**0,0073**	**100,0**	**-0,0191**	**100,0**

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 2001 y 2003; 3er trimestre de 2003 y 2do trimestre de 2010).

El cuadro VI.2.2 resume las variaciones ocurridas en la desigualdad de ingresos laborales, como así también los sectores y categorías que explican estos movimientos. A continuación se exponen los resultados principales:

Sobre una variación absoluta -entre los años 1992 y 2001 de reformas estructurales y régimen de la convertibilidad- de 0,0423 puntos en el aumento del Gini laboral, los sectores económico-ocupacionales modernos aportan al menos un 230% a dicho incremento, contra un descuento del 126,3% a cargo del sector informal o cuasi-informal tradicional. Es decir, el aumento de la desigualdad laboral durante el régimen de convertibilidad, tiene 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 operan como "compensadoras" o "reductoras" de la desigualdad laboral-. El análisis más detallado de estos cambios permite corroborar que el mayor aporte al crecimiento de la desigualdad proveniente de los ingresos generados en el sector privado formal se forma con la particular contribución de las remuneraciones asalariadas de este sector y de las utilidades profesionales. A diferencia de estos comportamientos, en el caso del sector informal, todas las fuentes de ingresos aportan de manera compensatoria a la intensificación de la desigualdad entre los años 1992 y 2001, siendo el sector cuenta propia no profesional el que tiene un papel

más protagónico en este sentido (véase Cuadro VI.2.2). Tal como hemos examinado en otros trabajos (Salvia, 2009; entre otros), este último proceso no es irrelevante en función de entender los cambios ocurridos en el mercado económico-ocupacional y la estructura social durante el período de reformas estructurales.

A su vez, durante la fase de crisis del modelo de convertibilidad y posterior recuperación (2001-2003), se evidencia que el tenue incremento del nivel de desigualdad laboral se explica por la incidencia del empleo público en la estructura distributiva. Mientras que el aporte absoluto al Gini laboral por parte del sector privado (formal e informal) incluso desciende o no registra cambios significativos, el empleo público incide intensificando el patrón regresivo de distribución de los ingresos (véase Cuadro VI.2.2).

Por último, durante la fase de crecimiento económico post devaluación (2003-2010) se evidencia que sobre una mejora de 0,0191 puntos en el nivel del Gini laboral, es el sector informal el que aporta aproximadamente un 69% a dicha disminución de la desigualdad. Por su parte, el sector privado formal contribuye con menor intensidad a una mejora en la equidad de la distribución, mientras que el sector público (con y sin planes sociales de empleo)[131] incluso contrarresta -en parte- esas tendencias positivas. En otras palabras, la disminución de la desigualdad laboral exhibida entre los años 2003 y 2010 se explica principalmente por el sector menos estructurado del empleo. Si bien el sector privado formal también contribuye a la disminución de la desigualdad laboral, lo hace con menor intensidad que el sector informal. Asimismo, cabe aclarar que el descenso del aporte a la desigualdad de los ingresos del sector informal deviene tanto del comportamiento de los ingresos salariales como no salariales dentro del mismo[132]. Distinto sucede al examinar las diversas categorías económico-ocupacionales del sector formal. Son los ingresos de los no asalariados formales (y específicamente los que devienen del trabajo cuenta propia profesional) los que explican la disminución del aporte absoluto del sector formal al Gini (véase cuadro VI.2.2). Por el contrario, entre los años 2003 y 2010 se incrementa el aporte absoluto que los ingresos

[131] Los datos obtenidos revelan que el sector público (con y sin planes sociales de empleo) aumentó su contribución a la desigualdad laboral durante el período 2003-2010. Al considerar los programas sociales de empleo, el sector público incluso aumenta con mayor intensidad su aporte al nivel del Gini laboral entre los años 2003 y 2010. Esto, dado que -durante la fase de consolidación de las reglas macroeconómicas de post convertibilidad- los planes sociales de empleo van perdiendo la relevancia que tenían anteriormente. Tal como se mencionó previamente, muchos autores coinciden en sostener que se ha implementado -a partir del año 2003- un nuevo paradigma en política social (Abal Medina; 2010, Beccaria y Danani; 2011, entre otros), durante el cual han ganado participación los programas sociales de transferencias monetarias.

[132] Los datos revelan que todas las categorías del sector informal aportan de manera favorable a la reducción de la desigualdad laboral, descendiendo así los niveles de los aportes absolutos correspondientes.

salariales formales hacen al Gini laboral, de igual modo que ocurre con los recursos monetarios del sector público. Estos comportamientos dan cuenta de que los asalariados de los sectores modernos -aún en un contexto de reactivación, fuerte crecimiento económico y mejora de los indicadores de empleo- no se comportan de forma tal de contribuir favorablemente a una mejora en la desigualdad. Dicha mejora se origina así en otros mercados, otras fuentes y categorías ocupacionales de la estructura económica.

Hasta aquí los datos presentados revelan los sectores y categorías ocupacionales que incidieron en las variaciones absolutas del índice de Gini, así como también en la alteración de la composición del mismo. En el apartado siguiente se presentarán resultados más detallados del ejercicio de desglose del Gini, los cuales serán de utilidad para profundizar acerca de los procesos subyacentes a los cambios ocurridos en el patrón de distribución familiar de los ingresos laborales.

VI.3. COMPONENTES QUE EXPLICAN LOS CAMBIOS ABSOLUTOS EN EL COEFICIENTE DE GINI LABORAL (1992-2001, 2001-2003 Y 2003-2010).

El aumento de la desigualdad en la distribución familiar del ingreso durante la fase de convertibilidad 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 "compensatorio" que tuvieron los sectores informales y cuasi-informales tradicionales -en especial, a partir del comportamiento de los empleos cuenta propia de subsistencia-[133].

Por su parte, durante la fase de post convertibilidad, de fuerte crecimiento económico, tendencias favorables en los indicadores de empleo e incluso distributivos, se evidencia -tal como se mencionó previamente- que la mejora distributiva no proviene de los ingresos salariales generados en los sectores modernos de la economía, sino -principalmente- del comportamiento observado en los recursos monetarios del sector informal y, adicionalmente, de los ingresos de los cuenta propia formales.

Hasta acá se han presentado los resultados del ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini que dan cuenta de los sectores-categorías que contribuyen -en mayor y menor medida- al

[133] Es decir, los resultados presentados hasta el momento reflejan que la desigualdad económica en el Gran Buenos Aires aumenta durante la etapa de reformas y apertura económica como expresión de la heterogénea capacidad de los agentes socio-económicos para acoplarse a los cambios ocurridos en materia político-económica.

nivel de desigualdad de ingresos laborales existente en un momento determinado. Cabe recordar que el modelo teórico-metodológico de descomposición empleado indica -adicionalmente- que la contribución que cada sector-categoría *k* realiza a la desigualdad en un tiempo determinado *t* está determinada por tres componentes: la participación de la fuente-sector k en el total de ingresos (S_k); la desigualdad del ingreso de la fuente-sector k (G_k) y la correlación entre el ingreso de la fuente-sector k y el ingreso total (R_k). Asimismo, se ha mencionado que el ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini conforma una herramienta sumamente valiosa para el análisis dinámico de la distribución del ingreso monetario (véase apartado VI.1, y -específicamente- ecuación (3)).

Si bien ya ha sido mencionado que los diversos sectores y categorías económico-ocupacionales no presentan las mismas tendencias en cuanto a su incidencia en los patrones de distribución, resulta más relevante preguntarse acerca de los factores que determinan estos comportamientos en cada caso. Este análisis no sólo es relevante en función de entender los factores que mueven 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. Cabe aclarar que 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 existido[134].

Tal como se indicó más arriba, el presente apartado exhibe los resultados de la aplicación del modelo de descomposición -ecuación (3) del apartado VI.1- buscando dar cuenta de los cambios ocurridos en el coeficiente de desigualdad de Gini laboral[135]. Con la finalidad de alcanzar una minuciosa representación de los cambios en la dinámica de acumulación y reproducción social durante distintas fases macroeconómicas, se examinan las variaciones

[134] Al respecto, es pertinente recordar que la concentración de ingresos en un sector refiere a la participación del mismo en los ingresos totales de la economía. La mayor concentración del ingreso familiar en los sectores modernos de la economía, no agota la explicación sobre las causas que llevaron al aumento de la contribución que dicho sector realiza 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 y su incidencia en el patrón de distribución.

[135] Los valores para cada año correspondientes al aporte de cada sector y categoría de inserción al nivel de desigualdad laboral y los componentes que conforman dicha contribución se presentan en el Apéndice 4. A partir de esa 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 (3)-. Esta información es la que se analiza en el presente apartado.

entre los extremos de períodos distintos: 1992-2001, 2001-2003 y 2003-2010. Los cuadros VI.3.1a-VI.3.1b-VI.3.1c dan cuenta de estos valores[136].

El período de reformas estructurales y régimen de convertibilidad: 1992-2001

En primer lugar, cabe destacar que el aumento en 0,0423 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 registra 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 el aporte del mercado de trabajo al aumento de la desigualdad hubiese sido bastante superior al efectivamente registrado. Ahora bien, 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 VI.3.1a. Descomposición del cambio absoluto del Coeficiente de Gini por fuente de ingreso laboral. Gran Buenos Aires: 1992/2001. Variación interanual en valores absolutos.

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Sector Formal	**0,0783**	**0,0431**	**0,0215**	**0,0051**	**0,0063**	**0,0015**	**0,0006**	**0,0002**
Asalariados formales	0,0615	0,0357	0,0142	0,0052	0,0041	0,0015	0,0006	0,0002
No asalariados formales	0,0168	0,0074	0,0072	0,0000	0,0022	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones formales	0,0007	0,0000	0,0007	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia profesionales	0,0161	0,0074	0,0065	0,0000	0,0022	0,0000	0,0000	0,0000
Sector Público	**0,0213**	**0,0114**	**0,0083**	**-0,0005**	**0,0024**	**-0,0001**	**-0,0001**	**0,0000**
Sector Informal	**-0,0534**	**-0,0327**	**-0,0292**	**0,0019**	**0,0076**	**-0,0005**	**-0,0007**	**0,0002**
Asalariados informales	-0,0128	-0,0111	-0,0027	-0,0002	0,0011	0,0001	0,0000	0,0000
No asalariados informales	-0,0407	-0,0216	-0,0265	0,0021	0,0064	-0,0005	-0,0007	0,0002
Patrones informales	-0,0112	-0,0054	-0,0070	0,0002	0,0010	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia informales	-0,0273	-0,0140	-0,0191	0,0019	0,0048	-0,0005	-0,0007	0,0002
Servicio doméstico	-0,0021	-0,0022	-0,0005	0,0000	0,0006	0,0000	0,0000	0,0000
Laborales ocupación no principal	-0,0040	0,0177	-0,0283	0,0178	-0,0133	0,0024	-0,0003	-0,0001
Gini de ingresos laborales	**0,0423**	**0,0395**	**-0,0278**	**0,0244**	**0,0030**	**0,0033**	**-0,0005**	**0,0002**

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

(i) En primer lugar, se confirma que el sector privado formal es el que más incrementa -en términos tanto relativos como absolutos- su aporte al Gini laboral entre 1992 y 2001, dado

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

que dicha fuente aumenta su contribución al coeficiente de Gini en 0,0783 puntos. Al respecto, el cuadro VI.3.1a 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 es 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. El efecto de correlación estaría indicando que a menor pérdida o incluso mayor concentración -en una determinada unidad doméstica- de ingresos provenientes de actividades del sector formal, mejor habría sido la posición en la estratificación social por parte de los hogares que pudieron acceder a los mismos[137]. 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[138].

(ii) En forma complementaria, el empleo en el sector público "modernizado" habría operado en igual sentido, es decir, incrementando su aporte -tanto absoluto como relativo- al coeficiente de Gini durante el período 1992-2001. En términos generales, el comportamiento de los factores que estructuran este resultado es relativamente similar al del sector privado formal asalariado. En efecto, el aumento observado encuentra explicación tanto en su mayor correlación positiva con la distribución general del ingreso familiar (R), como en el incremento de la concentración de los ingresos lograda por los hogares perceptores de los mismos (S). Es decir, también aquí es razonable suponer que los hogares con acceso a estos ingresos laborales logran una tasa más alta de movilidad económica ascendente.

(iii) En dirección opuesta al comportamiento de los "sectores modernizados", el sector informal empobrecido tiende a neutralizar durante el período 1992-2001 una buena parte de

[137] 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.

[138] Esto se hace también observable a través del efecto de interacción entre la participación relativa (concentración) de cada tipo de ingreso y su correlación.

los aumentos generados en la desigualdad laboral[139]. En cuanto a las fuentes de este comportamiento (aporte con signo negativo al aumento del índice de Gini), se destaca el hecho de que si bien el mismo se encuentra movilizado por las cuatro categorías consideradas, la mayor variación tiene lugar en las utilidades generadas por los trabajadores cuenta propia. Respecto 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-sectores 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 los bajos ingresos, 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.

En síntesis, durante el período de reformas estructurales y vigencia de la convertibilidad (1992-2001), se incrementó la desigualdad en la distribución del ingreso laboral entre los hogares. Los datos expuestos revelan que dicho aumento se originó, principalmente, por el comportamiento evidenciado al interior del sector privado formal, y adicionalmente, por los cambios del sector público. De este modo, mientras que los sectores modernos contribuyeron a aumentar el índice de Gini laboral, los ingresos informales operaron en sentido inverso.

El balance final del período 1992-2001 describe una clara tendencia: la política económica promotora de una activa modernización de sectores dinámicos a nivel internacional y 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. Esto ocurrió al mismo tiempo que tenía lugar un desplazamiento a la marginalidad económica y político-institucional de amplios sectores cuasi-informales e informales tradicionales, sin que opere un proceso de

[139] Si bien los sectores modernos aportan en su conjunto aproximadamente 0,10 puntos al aumento del coeficiente de Gini (representando este aporte alrededor del 230% del aumento total), el sector informal opera en sentido opuesto restando 0,0534 puntos al cambio del Gini (es decir, contribuyendo en un 126,3% en un sentido opuesto) -véase también Cuadro VI.2.2-.

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 del patrón de distribución.

A partir de los datos expuestos, se puede inferir que no solamente ganaron en participación económica los sectores modernos -privado formal y público-[140] *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.*

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

Por su parte, 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 experimenta la economía, se reduce fuertemente el bienestar material de los hogares, al mismo tiempo que la desigualdad en los ingresos laborales, medida a través del coeficiente de Gini, crece, pero por debajo del promedio registrado en la fase de reactivación y expansión del modelo[141].

Cuadro VI.3.1b. 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 2001 y 2003).

[140] Esto ya se había observado también en el capítulo anterior (Capítulo V) a través de la información correspondiente a la masa absoluta de los ingresos y la composición de ingresos laborales según sector-categoría ocupacional. Véase Cuadro V.2.1a del Capítulo V.

[141] Los ingresos generados en el mercado de trabajo incrementan su aporte al coeficiente de desigualdad en 0,0073 puntos del Gini (cuadro VI.2.2).

De todos modos, los factores que componen el cambio presentan un comportamiento dispar. En esta etapa, mientras que una menor participación por parte del ingreso laboral en el total (S) genera una contribución compensatoria al proceso de intensificación de la desigualdad, el aumento de la desigualdad interna (G) y de la correlación (R) opera en sentido contrario, generando la variación final de signo positivo.

Por otra parte, tal como se evidencia en los datos, el aporte más importante lo brinda el empleo en el sector público -incluso, a pesar de la expansión de los programas asistenciales-, mientras que las unidades económicas privadas operan en sentido inverso.

El cuadro VI.3.1b permite examinar con mayor precisión los factores o componentes que determinan -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 deja de contribuir -con signo positivo- a la intensificación de la desigualdad tal como lo venía haciendo en la etapa anterior, 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 hace 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[142]. Por otra parte, son también consistentes las evidencias que muestran que el trabajo profesional independiente se habría constituido en una actividad refugio 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 desigualdad[143].

(ii) En cuanto al particular protagonismo del sector público, se destaca el hecho de que los tres componentes contribuyen 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

[142] Sin embargo, al mismo tiempo, como manifestación del proceso de concentración generado por la crisis, los ingresos familiares de origen asalariado continúan 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). Tendencias que no son muy distintas a las del período anterior.

[143] Según la evidencia de investigaciones cualitativas, si bien los hogares profesionales no dejan de estar afectados por el proceso de empobrecimiento generalizado de la crisis 2001-2002, muestran estar socialmente más protegidos frente a la crisis que otros sectores sociales. Véase, al respecto, Boso y Salvia (2005).

la intradesigualdad (G), en tercer lugar. Resulta relevante observar que los programas de empleo a cargo del sector público tienen 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 comparado con el observado al incluir los programas de empleo (de 0,0213 a 0,0249 puntos)[144], lo cual da cuenta de que el empleo en el sector público modernizado siguió contribuyendo de manera importante al aumento de la desigualdad.

(iii) El derrumbe económico y los cambios macroeconómicos de 2001-2002 afectaron también el modo de funcionamiento del sector informal. En términos generales, el aporte a la desigualdad por parte de la informalidad -considerada a nivel agregado- pasa a ser casi nulo. Sin embargo, esto ocurre como resultado de factores que operan en diferente sentido según tipo de inserción ocupacional. En primer lugar, se destaca el hecho de que en los ingresos de casi todas las categorías del sector informal -a excepción de los ingresos por cuenta propia- se reduce el componente de participación en los ingresos totales (S). Adicionalmente, las ganancias de microempresarios y empresas familiares y los salarios de los trabajadores de esas empresas tienden 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 contribuye con signo positivo a la desigualdad a través del componente de participación (S)[145]. Por otra parte, tal como fue ocurriendo a lo largo del período previo, la categoría cuenta propia vuelve a perder correlación con la distribución general (R).

Durante la etapa de graves crisis bancarias, cambiarias y de deuda (y posterior recuperación) que dieron por finalizado el período de reformas estructurales y el régimen de convertibilidad (2001-2003), se incrementó levemente el coeficiente de Gini de ingresos laborales. Esto ocurrió fundamentalmente por lo sucedido en el sector público: dicho sector continuó contribuyendo de manera significativa a la configuración de un patrón regresivo de distribución de ingresos. Esto encuentra explicación en la evolución de los tres componentes

[144] 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 (S) 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.

[145] Cabe destacar que este incremento no es absoluto sino relativo, es decir, su participación se incrementa en realidad por la mayor caída absoluta que experimenta la participación de los ingresos del sector formal. Para evaluar las disminuciones de la masa absoluta de ingresos de cada sector-categoría ocupacional durante la fase 2001-2003, remitirse al Cuadro V.3.1b del Capítulo V. Para los datos acerca de la participación relativa de cada sector-categoría en la masa de ingresos laborales, véase Cuadro V.2.1a del Capítulo V.

que integran el ejercicio de desglose del Gini (la participación en el ingreso total, la correlación y la intradesigualdad).

A diferencia del período anterior, el sector formal operó descendiendo el Gini laboral, debido a una pérdida de su participación en los ingresos totales durante el período de grave crisis económica, política y social. Sin embargo, la inserción en la formalidad sigue concentrándose -y aún con mayor intensidad durante esta fase- en los sectores sociales más favorecidos de la estructura social. Por su parte, el sector informal también se vio afectado negativamente en lo que respecta al peso relativo de los mismos en los ingresos totales. En términos agregados, la informalidad casi no varía su nivel de aporte al Gini en esta fase de crisis y posterior recuperación.

El período de consolidación de la recuperación económica post convertibilidad: 2003-2010

A diferencia de la tendencia señalada durante la fase de reformas estructurales y régimen de la convertibilidad, los ingresos del mercado laboral descienden su aporte absoluto a la desigualdad entre los años 2003 y 2010. Si bien la dirección del movimiento es contraria a lo ocurrido en las etapas previas, las modificaciones en la estructura económica-ocupacional que dan cuenta de este movimiento no difieren significativamente.

Tal como se mencionó anteriormente, la distinción de estos indicadores según sector y categoría económico-ocupacional permite un análisis de los procesos que subyacen a los cambios en la desigualdad, no desvinculando estos cambios distributivos de las alteraciones en la estructura económica-productiva.

Cuadro VI.3.1c. Descomposición del cambio absoluto del Coeficiente de Gini por fuente de ingreso laboral. Gran Buenos Aires: 2003/2010. Variación interanual en valores absolutos.

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Sector Formal	**-0,0084**	**-0,0174**	**0,0188**	**-0,0113**	**0,0037**	**0,0004**	**-0,0025**	**0,0001**
Asalariados formales	0,0158	-0,0053	0,0356	-0,0113	-0,0012	0,0004	-0,0025	0,0001
No asalariados formales	-0,0242	-0,0121	-0,0169	0,0000	0,0049	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones formales	0,0029	-0,0016	0,0047	0,0000	-0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia profesionales	-0,0270	-0,0105	-0,0216	0,0000	0,0051	0,0000	0,0000	0,0000
Sector Público (sin Prog.Soc)	**0,0012**	**-0,0057**	**0,0065**	**0,0009**	**-0,0005**	**-0,0001**	**0,0001**	**0,0000**
Programas Sociales de Empleo	0,0025	0,0030	0,0023	-0,0003	-0,0028	0,0003	0,0003	-0,0003
Sector Informal	**-0,0131**	**-0,0116**	**-0,0027**	**0,0011**	**0,0004**	**-0,0002**	**-0,0001**	**0,0000**
Asalariados informales	-0,0075	-0,0066	-0,0018	0,0007	0,0005	-0,0002	0,0000	0,0000
No asalariados informales	-0,0057	-0,0050	-0,0009	0,0005	-0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones informales	-0,0047	-0,0052	0,0007	0,0000	-0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia informales	-0,0009	0,0002	-0,0015	0,0005	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Servicio doméstico	-0,0001	0,0000	-0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Laborales ocupación no principal	-0,0013	0,0132	-0,0074	-0,0094	0,0030	-0,0011	0,0002	0,0002
Gini de ingresos laborales	**-0,0191**	**-0,0185**	**0,0174**	**-0,0190**	**0,0037**	**-0,0006**	**-0,0021**	**0,0000**

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, 3er trimestre de 2003 y 2do trimestre de 2010).

(i) En primer lugar, tal como se expuso en el primer apartado, los datos exhiben que el sector formal incide en sentido de disminuir el nivel de desigualdad laboral entre 2003 y 2010. Sin embargo, cabe mencionar que la disminución del aporte de los ingresos formales al Gini no es de gran magnitud, siendo este descenso absoluto de menor intensidad que el observado en los ingresos informales. Es relevante la distinción entre los procesos ocurridos en las distintas categorías ocupacionales del sector, dado que las mismas presentan cambios muy divergentes. Entre los ingresos salariales, las variaciones a la baja de la correlación (R) e intradesigualdad (G) se "compensan" con un fuerte incremento de la participación relativa de estos ingresos (S)[146] que aporta -con signo positivo- al incremento del Gini laboral. Por ende, se observa que el descenso del aporte absoluto de los ingresos formales al índice de desigualdad deviene fundamentalmente de los ingresos no asalariados, y específicamente, de los generados por trabajo cuenta propia. Este descenso se explica por una disminución de la correlación de la distribución de los ingresos cuenta propia formales con la distribución general (R) y, asimismo, por una pérdida relativa de esta categoría en el total de recursos monetarios

[146]En una fase de crecimiento económico y mejoras en el mercado laboral, son los trabajadores en relación de dependencia del sector formal los que se benefician -en mayor medida- del contexto económico. Entre los años 2003 y 2010 si bien se exhibe un incremento casi generalizado de las masas de ingreso de los distintos sectores y categorías económico-ocupacionales, es el sector asalariado formal el que evidencia un aumento de su volumen de ingresos de mayor intensidad (véase Cuadro V.3.1c del Capítulo V).

generados (S)[147]. La disminución de la correlación mencionada da cuenta de un mayor distanciamiento entre el ordenamiento de los hogares según el ingreso generado por trabajo cuenta propia profesional y el ordenamiento de los mismos según el ingreso total del hogar. Este mayor distanciamiento estaría revelando, a su vez, una caída de ingresos o un descenso en la estructura social de las unidades domésticas con ingresos de profesionales independientes entre los años 2003 y 2010[148].

(ii) En contrapartida al comportamiento del agregado del sector privado formal, el empleo en el sector público (excluyendo planes sociales de empleo) habría operado incrementando levemente el Gini laboral. Si bien la distribución de hogares según los ingresos del sector público se distancia -entre 2003 y 2010- de la distribución de hogares según el ingreso total percibido (disminuyendo así la correlación -R-), la ganancia de participación de estos ingresos en el total de recursos generados (S) opera aumentando su aporte al Gini. Por su parte, los programas sociales de empleo habrían aumentado su contribución a la desigualdad entre los años 2003-2010 -fundamentalmente- por el efecto neto de la correlación y la participación en los ingresos totales, aunque con un efecto interacción entre dichos componentes de signo contrario. Los planes sociales de empleo se concentran más en los más pobres, pero dichos ingresos pierden peso entre los años 2003 y 2010 (ganando -en contrapartida- participación los programas sociales de transferencias monetarias). El efecto de los planes de empleo es de signo positivo en los desigualdad (incrementando el coeficiente de Gini) debido -en parte- a que pierden el volumen de ingresos que presentaban al inicio de la post convertibilidad.

(iii) Por su parte, se evidencia que el sector privado informal es el que más disminuye (en términos absolutos y relativos) su aporte al Gini laboral entre 2003 y 2010. Este comportamiento está sobre todo asociado al descenso de la correlación de estos ingresos con la distribución general (R)[149]. Esto estaría indicando que la asociación entre informalidad y bajos ingresos que se había intensificado durante la fase de reformas estructurales (1992-

147 Exhibiendo una tendencia contraria a los restantes sectores y categorías económico-ocupacionales, el volumen de ingresos proveniente del trabajo cuenta propia profesional disminuye entre los años de recuperación económica 2003-2010, descendiendo la participación de los mismos en el total de ingresos laborales de la economía (véase Cuadro V.3.1c del Capítulo V).

148 Si bien no se pretende hacer un análisis de trayectoria y seguimiento de un determinado individuo a lo largo del período bajo estudio, esta variación de la correlación simultánea a una pérdida de participación relativa de los ingresos de trabajo cuenta propia formales podría estar reflejando que aquellos profesionales mejor posicionados en la estructura social se habrían trasladado a ocupar puestos de trabajo asalariados en el mercado laboral formal.

149 De manera similar al proceso evidenciado durante la década de los noventa, el alejamiento entre la distribución general de los ingresos y la distribución de hogares según los ingresos informales percibidos, da cuenta de una mayor concentración de ingresos del sector informal en los hogares más desfavorecidos de la estructura social.

2001) no cesa ni se aminora durante la fase de post convertibilidad (2003-2010). A su vez, es pertinente mencionar que el descenso del aporte que realizan los ingresos informales al Gini se debe, no sólo a la disminución de la correlación anteriormente mencionada (R), sino también a una pérdida de participación de los ingresos generados en este sector entre los años 2003 y 2010 (S). En cuanto a las categorías ocupacionales específicas que dan cuenta de estos comportamientos, se evidencia que -con distintas intensidades de variación- la totalidad de las categorías del sector informal comparten estas tendencias, siendo más pronunciadas entre los asalariados. Es decir, son los ingresos salariales informales los que exhiben un mayor descenso del aporte al Gini, debido a una disminución mayor -en términos absolutos- de la correlación (R) y la participación relativa de los ingresos en el total (S).

El balance final del período 2003-2010 da cuenta de una fase en la cual -si se comparan los años extremos seleccionados- se evidencia una mejora en el nivel de desigualdad de los ingresos generados en el mercado de trabajo. Sin embargo, esto ocurrió principalmente por lo ocurrido en el sector menos estructurado de la economía. Continúa exhibiéndose una estrecha asociación entre la informalidad y los bajos ingresos, a la vez que los recursos generados en el sector informal continúan perdiendo participación relativa. Si bien el sector formal también operó en sentido de apaciguar los niveles de desigualdad laboral existentes en 2003, esto se debió sólo a procesos ocurridos en relación al trabajo independiente, el cual se empobreció y perdió participación en el total de recursos generados. En contrapartida, los ingresos que devienen del trabajo en relación de dependencia en el sector formal incidieron aumentando el nivel de desigualdad laboral -tal como había ya ocurrido durante el período de reformas estructurales 1992-2001-, ubicando así dicha categoría como "incrementadora" de la desigualdad en un contexto de crecimiento económico y mejora en los indicadores laborales. De manera similar operaron los ingresos generados en el sector público.

VI.4.HALLAZGOS ACERCA DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL ANALIZADA EN FUNCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FAMILIAR DEL INGRESO.

En los capítulos anteriores se presentaron evidencias que avalan la idea de un proceso de persistente heterogeneidad en la estructura económica-ocupacional de la región del Gran Buenos Aires. A lo largo de todo el período 1992-2010 -en el cual se distinguen patrones de crecimiento de rasgos diferenciados- se exhibe una coexistencia de sectores en el sistema económico-ocupacional con productividades disímiles. De este modo, se contradice la idea de

que durante la última década se habría producido un proceso gradual de convergencia entre sectores con diferente productividad funcional.

A través de distintas dimensiones de análisis, en el Capítulo IV se aportaron elementos que avalan la hipótesis de ausencia de un cambio estructural del sistema económico-ocupacional durante los últimos años bajo estudio (fase de consolidación de la recuperación post convertibilidad). Adicionalmente, se señaló que la distribución sectorial-categorial existente contribuye a reproducir la segmentación del mercado laboral, evidenciándose una importante vinculación entre los sectores económicos y segmentos del mercado de trabajo. Por último, los datos exhibidos respecto a la brecha de remuneraciones según sector y segmento tendieron a confirmar la presencia de heterogeneidades estructurales persistentes.

En este marco, en el Capítulo V se profundizó el análisis de la estructura económica-ocupacional pero entendiendo ahora la misma como ámbito fundamental de generación de recursos económicos por parte de los hogares. Es así que en el Capítulo V se evaluó la distribución sectorial de los recursos monetarios provenientes del mercado laboral, la variación de la masa de los ingresos según sector-categoría, así como también los factores socio-ocupacionales y macroeconómicos explicativos de dicha variación. Este análisis permitió distinguir los procesos de empobrecimiento y/o enriquecimiento -absoluto y relativo- de cada sector-categoría y aquellos factores (económicos, laborales y sociales) que provocaron dichos procesos.

Ahora bien, resulta interesante preguntarse: ¿Cómo incidieron los procesos enunciados hasta aquí (véase Capítulos IV y V) sobre los niveles de desigualdad en la distribución de ingresos laborales entre los hogares del Gran Buenos Aires? El abordaje teórico-metodológico propuesto en este capítulo permite desarrollar un análisis que vincula los procesos de heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional -y el empobrecimiento y/o enriquecimiento diferenciado según sector-categoría de inserción- con los cambios ocurridos en los niveles de desigualdad en la distribución familiar de ingresos laborales.

Si bien el proceso de continuidad en las condiciones de heterogeneidad estructural está presente a lo largo de todo el período bajo estudio (1992-2010), la evolución de la desigualdad en la distribución de ingresos laborales entre los hogares presenta fuertes diferencias según la fase político-económica considerada (véase Capítulo I.2).

En primer lugar, los hallazgos de este capítulo -correspondientes al período 1992-2001- han mostrado que el aumento de la desigualdad económica durante el período de reformas

estructurales y régimen de la convertibilidad constituye una expresión de los cambios que operaron sobre la estructura económica y sobre los procesos de reproducción social a través de la inserción sectorial y ocupacional. La manera en que funciona el régimen de acumulación y el modelo político-institucional da lugar a procesos complejos de transformación del mercado de trabajo con significativos cambios estructurales en el sistema socioeconómico.

Se ha señalado anteriormente que la política económica promotora de una activa modernización de sectores dinámicos a nivel internacional y de carácter oligopólico a nivel del mercado interno -incluyendo al propio Estado modernizado- ha ido generando una mayor concentración del ingreso familiar a favor de los hogares vinculados directa o indirectamente a dichas actividades. No solamente los sectores modernos -privado formal y público- ganan en participación económica sino que los mismos están cada vez más vinculados a los sectores sociales más favorecidos de la estructura social. De este modo, los sectores modernos se habrían vuelto más "pro-inequidad", no pudiendo incluir a los excedentes de fuerza de trabajo a la dinámica de acumulación primaria.

Esto ocurre al mismo tiempo que la informalidad pierde participación relativa en los ingresos totales y se relaciona -cada vez con mayor intensidad- con los estratos más pobres de la estratificación social. De este modo, tal como se ha señalado anteriormente, tiene lugar un desplazamiento a la marginalidad económica y político-institucional de amplios sectores cuasi-informales e informales tradicionales, sin que opere un proceso de absorción de los recursos humanos y productivos concentrados en los mismos.

En un contexto de grave crisis político-social aunque con rápida recuperación de la actividad (fase de crisis de la convertibilidad y posterior reactivación), tal como se ha mencionado previamente, continúa vigente el proceso de intensificación de la heterogeneidad estructural de la etapa anterior, al tiempo que la informalidad sigue operando como sector refugio aunque con "éxito" muy limitado dada la significativa contracción de su ingreso promedio (véase Capítulos IV y V). En este escenario de pérdidas generalizadas en el volumen de ingresos laborales, se incrementa -aunque levemente- el nivel de desigualdad. El aumento de la desigualdad encuentra explicación en el comportamiento del sector público -el cual incrementa su aporte al Gini- fundamentalmente debido a que aumenta su participación en los ingresos totales (son los que experimentan una menor pérdida relativa de ingresos en el contexto de la crisis) y, en segundo lugar, dado que se concentran cada vez más en los estratos más favorecidos de la estructura social. Si bien el sector privado formal, en fase de crisis de la convertibilidad y posterior reactivación, pierde participación relativa en el total de los

ingresos laborales, los ingresos formales se siguen concentrando -y aún con mayor intensidad en esta etapa- en los sectores más favorecidos de la estructura social.

Luego de un período de reformas estructurales y crisis de la convertibilidad -durante la fase de consolidación del crecimiento post convertibilidad 2003-2010- se evidencia un descenso de la desigualdad en la distribución familiar de ingresos provenientes del mercado de trabajo. Aunque cede el proceso de intensificación de las condiciones de heterogeneidad estructural que había estado presente durante las fases anteriores, se ha señalado anteriormente la persistencia de dichas condiciones -lejos de observarse un significativo descenso de la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional entre los años 2003 y 2010- (Capítulo IV y V). A lo fines de esta investigación, resulta relevante indagar en el efecto que habrían tenido las condiciones existentes de heterogeneidad estructural sobre el patrón distributivo de ingresos entre los hogares.

A pesar de algunas tendencias cambiantes del sector formal -fundamentalmente del cuentapropismo profesional- respecto a los datos evidenciados para la década de los noventa, se puede inferir -a partir de los resultados expuestos- que los sectores modernos -privado formal y público- siguen revelando fuertes características que los colocan como sectores "pro-inequidad", no pudiendo incluir los excedentes de fuerza de trabajo a la dinámica de acumulación primaria. En este sentido, en un contexto de crecimiento económico y generación de empleos, los ingresos asalariados de los sectores más dinámicos no estarían operando a favor de una estructura social más equitativa e integrada.

Por su parte, la informalidad no presenta fuertes cambios de comportamiento respecto a la evidencia exhibida en trabajos previos y focalizados en la década del noventa (Salvia; 2009, Donza, Philipp, Salvia, Pla y Vera; 2007, entre otros). El sector informal continúa constituyéndose como un mecanismo de supervivencia para los hogares más pobres, de manera tal que opera como "compensador" -aunque de manera limitada- de las desigualdades existentes.

Más allá de que los niveles de desigualdad incluso hayan disminuido durante la etapa post-reformista, los datos revelan que la inequidad distributiva continuaría estando explicada por la persistente heterogeneidad económica-ocupacional. En otros términos, aún en una fase de evoluciones favorables en las variables económicas, laborales y sociales, la disminución de la desigualdad en la distribución familiar de los ingresos no proviene de la integración impulsada por los sectores más dinámicos de la economía, sino que la misma se genera -en mayor parte- por mecanismos "compensadores" vinculados a estrategias de supervivencia

desarrolladas por lo hogares o a tendencias exhibidas en el sector menos estructurado de la economía.

El presente capítulo hizo así hincapié en la incidencia que habrían tenido los comportamientos sectoriales y categoriales sobre los cambios en los niveles de desigualdad de la distribución familiar de los ingresos. Identificar los sectores involucrados en la disminución del Gini laboral permite dar cuenta de la (in)sostenibilidad de las mejoras distributivas en el mediano y largo plazo.

CAPÍTULO VII

REFLEXIONES FINALES

Este trabajo abordó los cambios ocurridos durante las últimas dos décadas en la estructura sectorial del empleo en el Gran Buenos Aires y sus efectos sobre la distribución del ingreso a nivel de los hogares. Los datos estadísticos examinados dieron cuenta del sentido asumido por esta relación a lo largo de distintas etapas macroeconómicas y político-sociales (la fase de reformas estructurales/régimen de convertibilidad -1992-2001-, la crisis y reactivación post devaluación -2001-2003-, y por último, la consolidación de la recuperación económica post convertibilidad -2003-2010-).

De este modo, se buscó hacer observables las condiciones de heterogeneidad estructural que operan sobre la estructura productiva y de reproducción social, entendiendo las mismas como factores explicativos de la desigualdad estructural que caracteriza a la sociedad argentina de las últimas décadas. Desde la perspectiva adoptada, se sostiene que la organización socio-económica resultante de la heterogeneidad estructural constituye un factor decisivo para explicar la evolución de la demanda de empleo, la calidad de los puestos de trabajo y el nivel de remuneraciones, teniendo esta dinámica efectos directos sobre el comportamiento económico de los hogares, la distribución del ingreso y la reproducción de la desigualdad económica.

Siguiendo este enfoque, la relación entre estilo de desarrollo y distribución del ingreso fue estudiada haciendo hincapié en el sistema económico-ocupacional y sus efectos sobre la estratificación sectorial del empleo. Es decir, se ha abordado el problema no a partir de las características de la oferta de la fuerza de trabajo sino desde la perspectiva de los procesos que determinan la demanda de empleo.

El examen sistemático de la relación entre estructura económica-ocupacional, mercado de trabajo y desigualdad económica, para los diferentes períodos considerados, se hizo siguiendo dos ejes fundamentales de análisis:

a) El vínculo entre ciclos económicos, composición sectorial del empleo, modos de regulación del mercado de trabajo y brechas de ingresos laborales. Esta relación se abordó a través de una particular construcción de datos estadísticos en el Capítulo IV.

b) La relación entre ciclos económicos, cambios económico-ocupacionales, distribución sectorial de la masa de ingresos laborales de los hogares, procesos sociales subyacentes y composición sectorial de la desigualdad económica. Esta temática fue abordada en los capítulos V y VI a través de datos elaborados a nivel agregado y sometidos a una serie de ejercicios de descomposición estadística.

Tal como se ha mencionado más arriba, el supuesto fundamental que ha acompañado estos análisis ha sido que los procesos de segmentación del mercado de trabajo y la configuración de un determinado patrón de distribución y las variaciones experimentadas en los niveles de desigualdad económica y, específicamente, en la distribución de ingresos laborales a nivel de los hogares se reconocen como la expresión visible de una serie de otros procesos sociales que tienden a encontrar una explicación más precisa si se reconoce la "heterogeneidad estructural" bajo la cual se reproduce el régimen económico y se condiciona el sistema político.

De esta manera se considera que la investigación hace aportes teóricos, metodológicos y empíricos fundamentales a este campo de estudio.

En el terreno teórico, la investigación retoma y pone en duda -aunque cabe aclarar que sólo a nivel de estudio de caso- las predicciones de convergencia neoliberal y de desarrollo con inclusión social según la perspectiva heterodoxa clásica, en tanto no se resuelvan los límites estructurales que impone a las economías periféricas la dinámica de concentración de los recursos financieros, tecnológicos, naturales y humanos y el carácter subordinado y desigual del sistema capitalista periférico. La tendencia hacia la configuración de modelos de desarrollo con elevados niveles de concentración económica se ha visto agravada en el actual contexto de globalización.

En el terreno metodológico, la ingeniería elaborada permite articular dos procesos económico-sociales: los cambios o continuidades que se evidencian en términos de heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional y la evolución de la desigualdad en la distribución de ingresos entre los hogares. Con este objetivo de articulación entre ambos procesos, se aplican dos ejercicios de descomposición: 1) desglose de los ingresos laborales según sectores y categorías económico-ocupacionales, distinguiendo a su vez los factores macroeconómicos y socio-ocupacionales que influyen en el volumen y la variación de cada tipo de ingresos; y 2) descomposición del coeficiente de Gini según sectores y categorías de inserción, haciendo factible establecer la magnitud y el sentido en que cada sector y categoría económico-ocupacional aporta a las variaciones registradas en la desigualdad económica. El abordaje teórico-metodológico adoptado posibilita el análisis relacional de los cambios ocurridos en la

heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional, la segmentación del mercado de trabajo y la desigualdad en la distribución familiar de los ingresos laborales.

Por último, esta investigación ofrece evidencia empírica sobre las particulares condiciones de heterogeneidad estructural bajo las cuales se reproduce el mercado de trabajo y el patrón de distribución de ingresos entre los hogares -durante el período 1992-2010-. En este sentido, el estudio da cuenta de una serie de mecanismos a través de los cuales el proceso económico -aunque variable según ciclos y políticas macro-económicas- se tradujo en una creciente segmentación del mercado de trabajo y elevada desigualdad distributiva a nivel de la estratificación social.

***

Particularmente, los capítulos IV, V y VI aportaron evidencia empírica tendiente a confirmar la hipótesis general de trabajo formulada: durante el periodo bajo análisis (1992-2010) habrían tenido lugar procesos de empobrecimiento y concentración de ingresos diferenciados según sectores y categorías de inserción laboral generadoras de ingresos, dando cuenta así de una profundización o persistencia en la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional. Esto habría incidido -a su vez- en el grado de segmentación del mercado de trabajo con un impacto regresivo en los niveles de desigualdad o, en el mejor de los casos, poniendo un freno a las mejoras evidenciadas en el patrón distributivo de los ingresos laborales. Esto habría sucedido con ciertas diferencias entre las fases político-económicas consideradas (1992-2001, 2001-2003 y 2003-2010).

En primera instancia, los hallazgos presentados dejan entrever que la propia dinámica de acumulación que tuvo lugar durante la fase de reformas estructurales y régimen de la convertibilidad (1992-2001), dadas las características disímiles de los agentes económicos involucrados, hizo imposible que el crecimiento convergiera en una mayor equidad distributiva. El análisis de las transformaciones ocurridas en la estructura económica-ocupacional y el mercado de trabajo dieron cuenta de una intensificación de la segmentación de los empleos asociada a diferencias sectoriales durante la década de los noventa -procesos de relevancia para comprender el significativo aumento de la desigualdad económica en este período-.

En un escenario de grave crisis político-social aunque con rápida recuperación de la actividad (2001-2003) continuó vigente el proceso de intensificación de la heterogeneidad estructural de la etapa anterior. Se produjo una pérdida generalizada en la masa de ingresos de los distintos

sectores-categorías ocupacionales, aunque con intensidades de empobrecimiento altamente disímiles al interior de la estructura sectorial-ocupacional. Los sectores modernos continuaron concentrando menores pérdidas relativas en tiempos de crisis y mayor recuperación al inicio de la reactivación. En contraposición, la informalidad sufrió una significativa contracción de los ingresos promedios. En este contexto, se incrementó -aunque levemente- el nivel de desigualdad, debido fundamentalmente al comportamiento del sector público, el cual siendo un sector históricamente vinculado a los hogares de los estratos más favorecidos de la estratificación social, experimentó las menores pérdidas relativas de ingresos durante esta fase de derrumbe económico-financiero y crisis político-social.

Durante la última etapa estudiada (consolidación de la recuperación económica post convertibilidad 2003-2010), más allá de que los niveles de desigualdad en la distribución familiar de los ingresos hayan disminuido, los hallazgos presentados revelan que la inequidad continuaría estando explicada por la persistente heterogeneidad económica-ocupacional existente también en la etapa post reformista[150]. En otros términos, aún en una fase de mejoras de los indicadores económicos, laborales y sociales, la disminución de la desigualdad en la distribución familiar de los ingresos no había estado originada en la integración impulsada por la demanda de empleo proveniente de los sectores más dinámicos de la economía. La disminución de la desigualdad se generó -en mayor parte- por mecanismos "compensadores" vinculados a estrategias de supervivencia desarrolladas por lo hogares o a tendencias exhibidas en el sector menos estructurado de la economía. Esta línea de análisis permite dar cuenta de la debilidad que podrían tener estas mejoras distributivas en lo que respecta tanto a su sostenibilidad en el mediano y largo plazo, como también a su capacidad para superar la heterogeneidad estructural y lograr un proceso de convergencia económica con inclusión social.

***

El estudio comparativo de este proceso socio-económico fue abordado en forma sistemática a través de los Capítulos IV, V y VI aportando cada uno de ellos evidencias particulares y acumulativas sobre la evolución que fue experimentando la heterogeneidad estructural para el caso del Gran Buenos Aires. De este modo, cada capítulo permitió ir sumando y acumulando evidencias sobre el particular contenido y sentido de las tendencias dominantes en cada

[150] Si bien durante la post convertibilidad no continuó el proceso de intensificación que había tenido lugar en las etapas previas, tampoco se evidencia un significativo debilitamiento de la heterogeneidad estructural entre los años 2003 y 2010.

período, en cuanto a sus particulares efectos sobre la desigualdad económica del mercado de trabajo y de la estratificación social.

La exposición y evaluación de la información empírica elaborada comenzó haciendo referencia -en el capítulo IV- a los cambios ocurridos en la distribución sectorial del empleo, la segmentación del mercado de trabajo y la disparidad remunerativa según sectores y segmentos. En este capítulo, se hizo referencia a los cambios y continuidades que tuvieron lugar en la estructura económica-ocupacional y el mercado de trabajo durante las distintas fases político-económicas analizadas.

De esta manera, los hallazgos presentados en el Capítulo IV corroboraron la profundización y persistencia de altos niveles de heterogeneidad estructural, a través de los siguientes procesos asociados:

i) Una elevada participación de la informalidad en la estructura sectorial. Con leves ascensos y descensos de su peso relativo a lo largo del período bajo estudio, la participación del sector informal en la estructura económica-ocupacional no fue menor al 43% -en ninguno de los años seleccionados para el análisis-. Es decir, casi la mitad de los ocupados del Gran Buenos Aires se encontraban insertos en un sector menos estructurado y de bajo nivel de productividad -tanto durante el período de reformas estructurales como en la fase de crecimiento económico de post convertibilidad-.

ii) En contrapartida, si bien la participación de los sectores más dinámicos de la economía en la estructura económica-ocupacional evidenció una tendencia creciente durante la fase de crecimiento económico y generación de empleos de 2003-2010 -a diferencia del descenso relativo de los mismos entre los años 1992-2001 y 2001-2003-, la baja representación de los sectores privado formal y público en la estructura ocupacional revelan la incapacidad de los sectores modernos para la absorción del conjunto de fuerza de trabajo disponible.

iii) Los sectores y categorías económico-ocupacionales mantuvieron de manera sistemática sus diferencias en términos de acceso a los distintos segmentos del empleo: los empleos regulados se hicieron más frecuentes en los sectores formal y público de la economía. Mientras que los empleos sin regulación de sus relaciones laborales se asociaban -con mayor intensidad- a los sectores más estructurados (sector informal).

iv) Las brechas de ingreso horario exhibidas entre los sectores más y menos estructurados de la economía tienden a confirmar la existencia de considerables diferenciales de productividad entre los mismos. El sector informal sufrió -a lo largo de las fases de reformas

estructurales y crisis de la convertibilidad- 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. Esto no se alteró de manera significativa durante la fase de consolidación de la recuperación post convertibilidad.

Ahora bien, en esta instancia (Capítulo IV) sólo se recurrió a los ingresos percibidos en cada sector y categoría ocupacional para dar cuenta de los diferenciales de remuneraciones al interior de la estructura económica-ocupacional y el mercado laboral, considerando así al ingreso medio horario como un proxy de los niveles de productividad. Es en este marco que el Capítulo V proporciona evidencia adicional a través del estudio de los ingresos laborales de los hogares distinguiendo el sector y la categoría de inserción generadora de los mismos.

De este modo, el Capítulo V se propuso profundizar en los procesos inherentes a la configuración de la estructura económica-ocupacional entendiendo la misma como ámbito fundamental de generación de recursos económicos por parte de los hogares. Por este motivo, se pretendió ampliar y profundizar el estudio acerca de las transformaciones ocurridas en la estructura económica-ocupacional, pero -esta vez- a través de una evaluación de la distribución sectorial de los ingresos, de la variación que experimentó el volumen de ingresos según el tipo de inserción sectorial y categorial de los perceptores (en las distintas fases político-económicas consideradas), así como también los factores socio-económicos y socio-demográficos que explican tales variaciones en el tiempo.

La propuesta teórica-metodológica adoptada en este caso permitió desarrollar un análisis que reconoce los nexos y articulaciones entre las condiciones macroeconómicas y sociales, las estrategias socio-demográficas y socio-económicas de los hogares y los efectos de estos procesos en la configuración de la distribución sectorial de los ingresos. A través del ejercicio de descomposición de la masa de ingresos según sectores-categorías de inserción -y, asimismo, del reconocimiento de los factores que subyacen a las variaciones en el volumen de ingresos de cada uno de los mismos- se ha podido indagar en cuáles han sido los sectores-categorías "ganadores" o "perdedores" en términos de ingresos -así como también en los factores que los colocan como tales-. A través de la evidencia presentada, se confirmó que la persistencia de heterogeneidades en la estructura económica-ocupacional habría tenido su correlato en una elevada y continua desigualdad en la distribución sectorial de ingresos laborales.

El estudio de las condiciones de heterogeneidad estructural a través de la distribución sectorial de los ingresos -desarrollado en el Capítulo V- ha permitido dar cuenta de los siguientes procesos:

i) El elevado peso relativo de la informalidad en la estructura sectorial -exhibida en el Capítulo IV- se dio de manera conjunta a un descenso en el volumen de ingresos que genera dicho sector o a un menor incremento en términos relativos (dependiendo de la fase del ciclo económico). Es decir, la mayor y persistente participación de la informalidad en la estructura social (ocupados en el sector formal y hogares dependientes de estas actividades) estuvo a su vez acompañada de una creciente pérdida en la participación económica de dicho sector. Esto permite inferir que -a lo largo de todo el período bajo análisis- continúan vigentes las condiciones de empobrecimiento que deben afrontar los hogares perceptores de ingresos de los sectores menos estructurados de la economía.

ii) En el Capítulo IV se había dejado ya evidencia del bajo peso relativo de los sectores privado formal y público en el total de la población ocupada -cualquiera sea el año seleccionado-, lo que da cuenta de cierta incapacidad de los mismos para la absorción del conjunto de fuerza de trabajo disponible. Ahora bien, en el Capítulo V se ha señalado que dicho proceso fue simultáneo a una creciente concentración del ingreso en el sector privado más dinámico de la economía (sobre todo trabajo asalariado y actividades profesionales independientes), e, incluso, en el sector público reconvertido (no vinculado a programas sociales de empleo). De este modo, en contraposición a lo ocurrido en el sector informal, los sectores modernos concentraron un mayor enriquecimiento o menor empobrecimiento relativo (dependiendo de la fase político-institucional) que no se ha logrado difundir al resto de la estructura económica-ocupacional.

iii) La persistencia de la heterogeneidad estructural generó efectos diferenciales en los ingresos de cada sector-categoría revelando un elevado nivel de desigualdad en la distribución sectorial de los ingresos. Es decir, la heterogeneidad estructural se manifestó en la disparidad de oportunidades en el acceso a recursos monetarios dependiendo de la inserción ocupacional de los miembros del hogar.

De esta forma, los capítulos precedentes dejaron evidencia -para el caso del Gran Buenos Aires durante el período bajo estudio 1992-2010- de las elevadas condiciones de heterogeneidad existentes en la estructura económica-ocupacional (Capítulo IV y V). Los análisis han sido desarrollados tanto a partir de la información empírica referente a la estructura sectorial del empleo, la segmentación del mercado de trabajo y las brechas de

remuneraciones (Capítulo IV) como, adicionalmente, a través del estudio de los cambios ocurridos en la distribución sectorial de los ingresos y los factores que subyacen a los mismos (Capítulo V).

Sin embargo, los procesos en los que se ha hecho énfasis hasta aquí no necesariamente ocasionarían un incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso a nivel de los hogares.

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 VI fue buscar vincular lo sucedido en la estructura económica-ocupacional con la evolución en el nivel de desigualdad en la distribución familiar de los ingresos.

Con este propósito, se realizó un ejercicio de descomposición del coeficiente de Gini laboral según sectores y categorías económico-ocupacionales. El desglose del indicador de desigualdad logró reconocer los factores que movieron el aumento de la desigualdad económica durante el período de reformas estructurales y crisis de la convertibilidad, y -asimismo- distinguir los "motores" o procesos subyacentes a la mejora exhibida en el patrón de distribución de ingresos laborales familiares entre los años 2003 y 2010. La propuesta teórica-metodológica propuesta en el Capítulo VI ha permitido distinguir, no sólo los sectores-categorías económico-ocupacionales que movieron los niveles de desigualdad laboral, sino también los factores o procesos que, según sector y categoría, estuvieron por detrás de estos movimientos. Así, se buscó establecer un nexo entre las transformaciones ocurridas en la estructura económica-ocupacional y los cambios en el patrón de distribución.

Los resultados de la aplicación del desglose del coeficiente de desigualdad según sectores y categorías económico-ocupacionales (Capítulo VI) permiten sistematizar una serie de procesos de relevancia a los fines de esta investigación:

i) Las variaciones ascendentes del Gini laboral tuvieron como principales "disparadores" al sector privado formal y público. No sólo porque -tal como se mencionó anteriormente- estos sectores tienen fuerte y creciente relevancia en el total del presupuesto de los hogares, sino también por la forma en que los mismos se distribuyen al interior de la estructura social (siendo más frecuentes entre los hogares de estratos más altos). Aún durante la fase de post convertibilidad de fuerte crecimiento

económico y generación de empleo, a pesar de algunas tendencias cambiantes al interior del sector formal –fundamentalmente en lo que respecta al cuentapropismo profesional- los sectores modernos (público y privado formal) continúan revelando ciertas características que los colocan como sectores "pro-inequidad", con débil capacidad de inclusión de los excedentes de fuerza de trabajo a la dinámica de acumulación primaria.

ii) El proceso contrario se exhibe 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 empobrecieron y vincularon a los estratos más desfavorecidos, constituyéndolo como un mecanismo de supervivencia para los hogares más pobres. Aún durante una fase de tendencias favorables en los indicadores económicos, laborales y sociales (2003-2010), el descenso de la desigualdad de ingresos laborales no provino de la capacidad de demanda de empleo por parte de los sectores más dinámicos de la economía.

iii) Es así que la disminución de la desigualdad distributiva encuentra explicación en los mecanismos "compensadores" vinculados a estrategias de supervivencia de los hogares o a tendencias exhibidas en el sector menos estructurado de la economía. Sin embargo, se ha 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.

***

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"- se hace evidente un proceso de agravada heterogeneidad en la estructura económica-ocupacional tanto durante el período de reformas estructurales como durante la posterior recuperación con crecimiento del empleo. Esta situación explica la persistente segmentación sectorial del mercado de trabajo y sus efectos sobre la desigualdad distributiva a nivel de la estratificación social.

Los análisis efectuados dejaron entrever las transformaciones y continuidades evidenciadas en la estructura económico-ocupacional con consecuencias en el desenvolvimiento del mercado de trabajo y en el patrón de distribución familiar de los ingresos laborales. Si bien el proceso de heterogeneidad estructural, segmentación del mercado laboral y cambios en el patrón de distribución de los ingresos durante la década del noventa fue ampliamente estudiado, así como también lo han sido los cambios ocurridos en términos económicos, laborales y

distributivos en el contexto de recuperación post convertibilidad, la vinculación entre los distintos procesos requiere de herramientas teórico-metodológicas más difíciles de establecer.

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 familiar 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 y los niveles de desigualdad económica difícilmente cambien 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 y estructural 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.

Desde el enfoque propuesto, la actual etapa político-económica estaría 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.

Es de suponer que, aún cuando se hayan exhibido mejoras en la distribución de los ingresos durante el período post convertibilidad de reactivación económica con crecimiento del mercado interno y el empleo, las mismas no estarían "respaldadas" por una transformación

cualitativa en la estructura económico-ocupacional en dirección a un sistema económico más integrador de los distintos sectores de la estructura social.

Por último, es importante señalar que la evidencia obtenida es específica al particular contexto y el tiempo histórico estudiado, y, por lo tanto, no es generalizable ni histórica ni regionalmente. Sin embargo, cabe sospechar que los hallazgos, métodos aplicados y conclusiones constituyen un aporte significativo para abordar y comprender procesos "similares" ocurridos en otros países latinoamericanos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abal Medina, J.M (2010), "La asignación básica universal en Argentina: un nuevo paso hacia la inclusión social", ponencia presentada en el III Foro de Pensamiento Social y Estratégico de América Latina, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), New York, EEUU.

Acosta, S (2010), "Las PyMI argentinas en el escenario post convertibilidad", en Boletín Informativo Techint 332.

Andrenacci, L (2007) (Compilador) *Problemas de política social en la Argentina contemporánea.* Universidad Nacional General Sarmiento. Prometeo Libros.

Andrenacci, L (2001), "Desigualdad social, fragmentación espacial: la cuestión social contemporánea en Buenos Aires". Documento disponible en: http://unsam.academia.edu/LucianoAndrenacci/Papers/440817/Desigualdad_Social_Fragmentacion_Espacial_La_Cuestion_Social_Contemporanea_En_Buenos_Aires

Anlló, G; Lugones, G; Peirano, F (2007), "La innovación en la Argentina post-devaluación, antecedentes previos y tendencias a futuro", en Kosacoff. B (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007.* CEPAL.

Arceo, N y González, M (2011), "El estancamiento en los niveles de empleo en Argentina y su relación con las modificaciones acontecidas en el patrón de crecimiento en los últimos años", ponencia presentada en el III Congreso Anual de Economía para el Desarrollo de la Argentina -AEDA-. Buenos Aires, 29 al 31 de agosto de 2011.

Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer (2008), *Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo.* Claves para Todos.

Arceo, N., González, M. y Mendizábal, N. (2010): *"Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad"*, CIFRA, Documento de Trabajo Nº 4, Buenos Aires.

Azpiazu, D y Schorr, M (2010), *Hecho en Argentina. Industria y Economía 1976-2007.* Buenos Aires, Siglo XXI Editores.

Azpiazu, D. (2011): *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*. Cara o Ceca, Buenos Aires.

Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): *Concentración y extranjerización. La Argentina en posconvertibilidad.* Capital Intelectual, Buenos Aires.

BANCO MUNDIAL (1997), *Informe sobre Desarrollo Mundial 1997. El Estado en un Mundo en Transformación.* Banco Mundial, Cap. 9.

Basualdo, E (2011), *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual.* Cara o Ceca.

Beccaria, L; Esquivel, V y Maurizio, R (2005), "Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina", en Revista Desarrollo Económico, vol.45, N° 178 (julio-setiembre 2005).

Beccaria, L y Groisman, F (2008) (editores), *Argentina desigual.* Universidad Nacional de General Sarmiento.

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).

Bertranou, F. y J. Paz (2007), "Políticas y programas de protección al desempleo en la Argentina", Buenos Aires: Oficina Internacional del Trabajo.

Bielschowsky, R. (2009), "Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo", en Revista de la CEPAL N° 97.

Birdsall, N y De la Torre, A (2001), *El Disenso de Washington. Políticas económicas para la equidad social en Latinoamérica.* Fondo Carnegie para la Paz Internacional y Diálogo Interamericano.

Boso, R y Salvia, A. (2005*), Crisis del mundo del trabajo y subjetividad.* Ed. Biblos, Buenos Aires.

Bour J.L, Susmel, N y Roccatagliata, P (2010), "Informalidad laboral en la Argentina". Documento de Trabajo N° 102. Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL).

Braun, O. (1970), *Desarrollo del capitalismo monopolista en Argentina*. Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.

Braun, O y Joy, L (1968), "A Model f Economic Stagnation. A Case Study of the Argentine Economy", en *The Economic Journal*, 78(312), pp. 868-887.

Bresser Pereira, L.C (2007), "Estado y mercado en el nuevo desarrollismo". Revista NUEVA SOCIEDAD No 210, julio-agosto de 2007, ISSN: 0251-3552.

Bresser Pereira, L. (2009). From Old to New Developmentalism in Latin America. *Escola de Economía de Sao Paulo Textos para Discussao*, 193, 1 - 37. Documento disponible en: http://www.bresserpereira.org.br

Burgos, M (2011), "La industrialización en la des-convertibilidad", ponencia presentada en el III Congreso Anual de la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina -AEDA-. Buenos Aires, 29 al 31 de agosto de 2011.

Bustelo, P (1989), *Los nuevos países industriales asiáticos desde 1945. ¿Milagros económicos o modelos de desarrollo?*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.

Canitrot, A (1975), "La experiencia populista de distribución de ingresos", en *Revista Desarrollo Económico,* Vol. 15, Núm.59, pp.331-371.

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.

CENDA (2010), *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010.* Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino. Cara o Ceca.

CEPAL (2009), "La actual crisis financiera internacional y sus efectos en América Latina y el Caribe".

CEPAL (2010), "Heterogeneidad estructural y brechas de productividad: de la fragmentación a la convergencia", en *La hora de la igualdad: brechas por cerrar caminos por abrir*, elaborado por la CEPAL para su trigésimo tercer período de sesiones, Brasilia, 30 de mayo a 1 de junio de 2010.

Cetrángolo, O; Heymann, D y Ramos, A (2007) "Macroeconomía en recuperación: La Argentina post crisis". Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007. CEPAL.

Chena, P (2010), "La heterogeneidad estructural vista desde tres teorías alternativas: el caso de Argentina". Revista Comercio Exterior, Vol. 60, Nº 2, febrero, México D. F. pp. 99-115.

Chena, P (2011), "Heterogeneidad estructural, crecimiento económico y distribución del ingreso. El caso de Argentina 1991-2006". Tesis de doctorado en cotutela para optar por el título de Doctor en Ciencias Sociales (Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de Buenos Aires). Doctor en Ciencias Económicas (Facultad de Economía y Gestión- Universidad de Picardie Jules Verne). Directores: Pérez, P y Marques Pereira, J.

Chena, M. y Pérez Candreva, L (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.

Chhibber, A (1997), "The State in a Changing World". World Bank. Finance & Development / September 1997. Documento disponible en: http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1997/09/pdf/chhibber.pdf

CIFRA-CTA (2011), "El nuevo patrón de crecimiento. Argentina 2002-2010". Informe de Coyuntura N° 7. Centro de Investigación y Formación de la República Argentina-CIFRA.

Cimoli, M. Porcile, G. Primi, A. y Vergara, S. (2005), "Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina", en Cimoli (Ed.) *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina.* CEPAL-BID, LC/W 35, Santiago de Chile.

Cimoli, M.; Primi, A.; Pugno, M (2006): "Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural". Revista de la CEPAL. Santiago de Chile, Nº 88.

Coatz, D; García Díaz, F y Woyecheszen, S (2011), “Desafíos para la densidad industrial en Argentina: un análisis exploratorio a partir de la matriz insumo producto”, ponencia presentada en el III Congreso Anual de la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina -AEDA-. Buenos Aires, 29 al 31 de agosto de 2011.

Coatz, D; García Díaz, F y Woyecheszen, S (2010), “Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la argentina. Un aporte para repensar las políticas públicas”, en Boletín Informativo Techint.

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. Porrua Grupo Editorial.

Cortés, F (2011), “Desigualdad económica y poder”, mimeo, CES-COLMEX.

Cortés, F. y Cuellar, O (1990), *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal,* México: FLACSO y M.A. Porrua Editores.

Damill, M. y Frenkel. R (2006), “El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”, en Revista de la *CEPAL* Nº88, CEPAL, Santiago de Chile.

Damill, M., Fanelli, J.M, Frenkel, R y Rozenwursel, G (1993), “Crecimiento económico en América Latina: experiencia reciente y perspectivas”, en Revista *Desarrollo Económico,* Vol. 33, No. 130 (Jul. - Sep., 1993), pp. 237-264.

Danani, C y Beccaria, A (2011), “La (contra)reforma previsional argentina 2004-2008: aspectos institucionales y político-culturales del proceso de transformación de la protección”. En Danani, C y S. Hintze (coords), *Protecciones y desprotecciones. La seguridad social en la Argentina 1990-2010.* Universidad Nacional de General Sarmiento. Colección Política, políticas y sociedad.

De Ferranti, D; Perry, G; Ferreira, F y Walton, M (2003), *Desigualdad en América Latina y el Caribe: ¿ruptura con la historia?*. Banco Mundial, Washington, D.C.

Deininger, K. y Squire, L. (1996), A new data set measuring income inequality, World Bank Economic Review, 10(3), 565-591.

DESAL (1965), *América Latina y desarrollo social*. Barcelona: Herder.

Diamand, M. (1972), "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio", en *Revista Desarrollo Económico, Nº45*.

Di Filippo, A y S. Jadue (1976), "La heterogeneidad estructural. Concepto y dimensiones", en *El Trimestre Económico,* 169, págs. 167-214.

Díaz Alejandro, C (1963), “A note on the impact f devaluation and the redistributive impact”, en *Journal of Political Economy*, Vol. 71, Núm. 6, University of Chicago, pp. 577-580.

Doeringer, P. y M. Piore (1979), Mercados internos de trabajo y análisis laboral. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. España.

Dos Santos, T (1979): “La cuestión de la teoría de la dependencia”, en Villareal, R , Vol 1, t 2, pp 216-226.

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* Nº 13, Lima: Pontífica Universidad Católica del Perú.

Esquivel, V y Maurizio, R (2006), “Nuevo régimen económico y equidad”, en Revista Lavboratorio Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social, año 8, N° 19. Facultad de Ciencias Sociales, UBA.

Fabris, J y Villadeamigo, J (s/f), “El modelo productivo argentino. Fortalezas y debilidades de un modelo económico con aristas heterodoxas”. www.uba.ar/archivos_secyt/.../Paper%20AHE%202011%20Castellano.doc

Fajnzylber, F. (1983), La Industrialización trunca de América Latina, México, D.F., Centro de Economía Transnacional/Editorial Nueva Imagen, 416 p.

Fajnzylber, F. (1990), “Industrialización en América Latina: de la ‘caja negra’ al ‘casillero vacío’: comparación de patrones contemporáneos de industrialización”, Cuadernos de la CEPAL, Nº 60 (LC/G.1534/Rev.1-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.89.II.G.5.

Fanelli, J.M (2004), “Desarrollo financiero, Volatilidad e Instituciones. Reflexiones sobre la Experiencia Argentina”. Documento de Trabajo de la Fundación Pent, Julio, 2004.

Fanelli, J.M; Bebczuk, R y Pradelli, J (2002), “Determinants and Consequences of Financial Constraints Facing Firms in Argentina”. Banco Interamericano de Desarrollo. Red de Centros de Investigación. Research Network Working paper #R-453.

Fernández Bugna, C y Porta, F (2008): El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural” Revista Realidad Económica Nº 233.

Ferrer, A (1963), *La economía argentina: las etapas de su desarrollo y problemas actuales.* México, Fondo de Cultura Económica.

Ferrer, A (1969), “Desarrollo Industrial y Sector Externo”, en T. Di Tella y T. Halperín Donghi (eds.), *Los Fragmentos del Poder. De la oligarquía a la poliarquía argentina,* Buenos Aires, Editorial Jorge Alvarez.

FIDE (2008), Coyuntura y desarrollo. Informe N° 321. Edición especial 30° Aniversario. Fundación de Investigaciones para el Desarrollo (FIDE).

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 (2003): “Globalización y crisis financieras en América Latina”. Revista de la CEPAL N° 80.

Furtado, C (1972), *Teoría y política del desarrollo económico,* Siglo XXI, México (1era Ed. 1967).

Gasparini, L, Cruces, G y Tornarolli, L (2009), "Recent Trends in Income Inequality in Latin America". Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS), Universidad de La Plata.

Gerchunoff, P. y Llach, L (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.

Germani, G. (1962), *Política y sociedad en una época de transición*. Buenos Aires: Paidós, Serie Menor, Nº 13.

Gerschenkron, A (1968), *El atraso económico en perspectiva histórica,* Ariel, Barcelona (1era Ed. 1962).

Giner de los Ríos, F. (1987), "Very Small Manufacturing Enterprises in Mexico: Stagnation, Disappearance and Growth (a Tipology 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 (2011), "Los límites del patrón de crecimiento para la creación de empleo", en Apuntes para el cambio (Revista digital de economía política) Año 1. N° 1. Buenos Aires, noviembre-diciembre de 2011.

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.

Graña, Kennedy y Valdez (2008), El "modelo" de la post Convertibilidad: contenido, límites y perspectivas. II Jornadas de Economía Política, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, 10 y 11 de noviembre.

Grompone, R (1986), *Talleristas y vendedores ambulantes en Lima*, DECSO, Lima.

Helfand, S.; Rocha, R.; Vinhais, H. (2009) "Pobreza e desigualdade de renda no Brasil rural: Uma análise da queda recente". Pesquisa e planejamento econômico, vol. 39, No 1.

Hernández Laos, E. (2005*), Mercado laboral, desigualdad y pobreza en América Latina.* México: Ed. Porrúa.

Herrera, G y Tavosnanska, A (2011), "La industria argentina a comienzos del siglo XXI", en Revista de la CEPAL N° 104.

Heymann, D y Ramos, A (2006), "Convergencia arriba, divergencia abajo: ¿A quién le fue tan mal en la economía argentina?".

Hidalgo, A (1998), *El pensamiento económico sobre desarrollo. De los Mercantilistas al PNUD.*

Hirschman (1958), *The strategy of economic development*, Yale University Press, New Haven.

Hoffman, R. (2006) "Transferências de renda e a reduto da desigualdade no Brasil e cinco regiões entre 1997 e 2004". Econômica, vol. 8, No 1. Rio de Janeiro.

Holland, M y G. Porcile (2005), "Brecha Tecnológica y Crecimiento en América Latina", en Cimoli, M. (ed) *Heterogeneidad Estructural, Asimetrías Tecnológicas y Crecimiento en América Latina*. Santiago: BID-CEPAL.

Hoselitz, B. F. (1960), *Sociological Factors in Economic Development*. Colorado: Westview Boulder.

Jiménez Ruiz, F (2003), Reseña de "After the Washington Consensus. Restarting growth and reform y Latin America" de Kuczynski, P y Williamson, J (Comps.). *Perfiles Latinoamericanos*, junio, número 022, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Distrito Federal, México, pp. 223-229.

Joll, C. et. al. (1983), *Developments in labor markets análisis*. Ed. George Allen and Unwin. Sydney.

Katz, C (2007), "El curso neo-desarrollista". *Informes especiales*, Argenpress, Buenos Aires.

Katz, C (2001): "Las crisis recientes de la periferia". Revista Realidad Económica núm. 183 octubre-noviembre de 2001.

Katz, J (2000), *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina,* Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Fondo de Cultura Económica.

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 (2010), "Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008)". Documento de proyecto de la CEPAL.

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.

Kuczynski, P y Williamson, J (2003), *After the Washington Consensus. Restarting growth and reform y Latin America.* Washington, D.C, Institute for International Economics, 373 pp

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.

Kulfas, M (2009), “Las PyMEs argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectivas”. Documento de Trabajo N° 40. 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; Woolard, C. y Woolard, I (1996), “The contribution of income components to income inequality in South Africa: A decomposable Gini Analysis”. LSMS Working Paper Nº 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 Danani, C (coord..) (2003), Entre el trabajo y la política. Las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparativa. Biblos. Buenos Aires.

Lo Vuolo, R (2003), *Estrategia económica para la Argentina. Propuestas*. CIEPP, Siglo XXI. Capítulo 7: Una estrategia de desarrollo económico gradual, armónico y sostenido.

Lo Vuolo, R (2009), *Distribución y crecimiento. Una controversia persistente.* CIEPP- Miño y Dávila Editores.

Lo Vuolo, R y Barbeito, A (1998), *La nueva oscuridad de la política social. Del Estado populista al neoconservador.* Buenos Aires-Madrid. CIEPP-Miño y Dávila Editores.

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.

Manzanelli, P (2011), “Peculiaridades en el comportamiento de la formación de capital en las grandes empresas durante la postconvertibilidad”, en Apuntes para el cambio (Revista digital de economía política) Año 1. N° 1. Buenos Aires, noviembre-diciembre de 2011.

Medina, F y Galván, M. (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.

Mezzera, 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

Milanovic, B. (1998) Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy. World Bank. Washington D.C.

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.

Naim, M (1994), Fads and fashion in economic reforms: Washington Consensus or Washington Confusion?. Third World Quarterly; Vol 21, No 3; pp 505-528, Research Library

Nochteff, H. (1999), "La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto", en *Revista Epoca,* Año 1, Nro. 1.

Nohlen, D y Sturm, R (1982), "La heterogeneidad estructural como concepto básico en la teoría de desarrollo". Revista de Estudios Políticos (Nueva Epoca) Número 28 julio-agosto 1982.

Novick, M. (2006), "¿Emerge un nuevo modelo económico y social? El caso argentino 2003-2006, en la Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo. Año 11, N° 18.

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.

Nurkse, R. (1963), *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Basil Blackwell: New York, Oxford.

Observatorio de la Deuda Social Argentina (UCA), Informe de Prensa (2011) correspondiente a la situación de pobreza e indigencia en los grandes centros urbanos 2006-2010.

Ocampo, J (2001), "Retomar la agenda del desarrollo". Revista de la CEPAL N° 74.

Ocampo, J (2009), "Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina", en Revista de la CEPAL N° 97.

Orlansky, D (2005), "El concepto de desarrollo y las reformas estatales: visiones de los noventa". *Doc. aportes adm. pública gest. estatal* [online], n.6, pp. 41-61. ISSN 1851-3727.

Oszlak,O (1999), "De menor a mejor: el desafío de la "segunda" reforma del Estado". *Revista Nueva Sociedad,* No. 160: Venezuela.

Palomino, H. (2007), "La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina: de la precarización a la regulación". Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo. Año 12, N° 19.

Panigo, D y Neffa, J.C (2009), "El mercado de trabajo argentino en el nuevo modelo de desarrollo". Dirección Nacional de Programación Macroeconómica. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Panigo, D y Chena, P (2011), “Del neo-mercantilismo al tipo de cambio múltiple para el desarrollo. Los dos modelos de la post-Convertibilidad”, en Chena, P; Crovetto, N y Panigo, D (Compiladores) *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional.* CEIL-PIETTE y Universidad Nacional de Moreno. Miño y Dávila Editores.

Pérez, P (2006), “Tensiones entre la política macroeconómica y la política de ingresos en la Argentina post-Convertibilidad”, en Revista Lavboratorio Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social, año 8, N° 19. Facultad de Ciencias Sociales, UBA.

Pérez, P (2011), “¿Nueva política económica, viejos problemas? Viabilidad económica y distribución de ingresos en la postconvertibilidad”, en Chena, P; Crovetto, N y Panigo, D (Compiladores) *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional.* CEIL-PIETTE y Universidad Nacional de Moreno. Miño y Dávila Editores.

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), Nº 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, Nº 145, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

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 (1952), *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico* (CEPAL-UN), Nueva York.

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 (1976), “Crítica al capitalismo periférico”, en Revista de la CEPAL, págs, 7-73.

Prebisch, R (1981), En la introducción del libro "Capitalismo Periférico, Crisis y Transformación", FCE, México.

Pucciarelli, A (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, A (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.

Puerto Sanz, L. M (coord.) (2008), *Economía para el desarrollo. Lecturas desde una perspectiva crítica.* Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación-La Catarata, Madrid.

Rodríguez, O (1998), "Heterogeneidad estructural y empleo". Revista CEPAL Nº Número Extraordinario, pp. 315-321. Versión revisada de un documento preparado para el seminario "Modelo y políticas de desarrollo: Un tributo a Aníbal Pinto", organizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Nacional de Desenvolvimento Económico (BNDE). Río de Janeiro, 22 y 23 de junio de 1998.

Rodríguez, O (2001), "Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas". Revista de la CEPAL 75.

Rodríguez, O (2006), *El estructuralismo latinoamericano.* México, Siglo XXI Editores. CEPAL, 496 p.

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.

Rostow, W (1960), *Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista*, México, FCE, 1970 (1ª edición en ingles: 1960, en español: 1961).

Salama, P (2009) "Argentina, Brasil y México frente a la crisis internacional", en Arceo, E y Basualdo, E (comps.) *Los condicionantes de la crisis en América Latina. Inserción internacional y modalidades de acumulación*, CLACSO, Buenos Aires.

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; 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 Vera, J (2010), "Heterogeneidad estructural, mercado laboral y desigualdad social: el patrón de distribución de los ingresos y los factores subyacentes durante dos fases de distintas reglas macroeconómicas", ponencia presentada en el IV Congreso de la Asociación Latinoamericana de Población, ALAP. La Habana, Cuba.

Santarcángelo, Fal y Pinazo (2008), “Motores del crecimiento y sustentabilidad en la post convertibilidad”. II Jornadas de Economía Política. Universidad Nacional General Sarmiento.

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 CESPA, *Documento de trabajo* Nº15

Singer, H.W. (1950), “The distribution of gains between investing and borrowing countries”, en *The American Economic Review*, vol. 40, Nº2, Nashville, Tennessee: American Economic Association.

Soares, S. (2006) “Distribuição de renda no Brasil de 1976 a 2004 com ênfase no período entre 2001 e 2004”. Texto para Discussão No. 1166. Brasilia.

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.

Stiglitz, J (2003), “El mundo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina”. Revista de la CEPAL 80.

Stulz, R (2000), “Does financial structure matter for economic growth? A corporate finance perspective”.

Sundrum, R. M. (1990), *Income Distribution in Less Developed Countries*, Londres: Routledge.

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.

Tavosnanska, A. y G. Herrera (2008), “La industria argentina a comienzos del siglo XXI. Aportes para una revisión de la experiencia reciente”, mimeo, Buenos Aires.

Todaro, M. P (1988), *El desarrollo económico del Tercer Mundo*, Alianza, Madrid, (1era ed. 1983).

Tokman, V (Comp.) (1991), *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis.* Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Trujillo, L y Villafañe, S. (2011), “Dinámica Distributiva en la Argentina Reciente. Descomposición del Coeficiente de Gini por Fuentes de Ingreso”, ponencia presentada en el 10° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo-ASET-. Buenos Aires, 3 al 5 de agosto de 2011.

Vercesi, A (1999), "La doctrina y la política económica del desarrollismo en Argentina". Dto de Economía. Universidad Nacional del Sur. Sitio web de la Asociación Argentina de Economía Política

Villanueva, J (1964), "Problemas de Industrialización con Restricciones en el Sector Externo", en *Revista Desarrollo Económico*, 4(14-15), pp. 171-182.

Weitzman, M. (1989), "A theory of wage dispersión and job market segmentation" en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CIV, Nº1, págs. 121-137.

Williamson, J (1990), "Latin American Adjustment: How Much Has Happened?" (Washington: Institute for International Economics).

Williamson, J (2002), "Did the Washington Consensus Fail?". Outline of speech at the Center for Strategic & International Studies Washington, DC. Documento disponible en: http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=488

Williamson, J (2004), "A Short Story of the Washington Consensus". 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.

Wydler, A (2011), "Estructura y dinámica industrial en la posconvertibilidad: cambios y continuidades", ponencia presentada en el III Congreso Anual de la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina -AEDA-. Buenos Aires, 29 al 31 de agosto de 2011.

Zapata, F (1976), "¿Ideólogos, sociólogos, políticos? Acerca del análisis sociológico de los procesos sociales y políticos en América Latina". Documento disponible en: http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/UBLY2NFSGP9X2RM72U8XG21GFYSRKA.pdf

APÉNDICES DE INFORMACIÓN EMPÍRICA ADICIONAL

APÉNDICE 1

FACTORES DETERMINANTES DE LA MASA DE INGRESOS SEGÚN SECTOR/CATEGORÍA: INGRESO POR PERCEPTOR, PERCEPTORES CADA 100 HOGARES Y CANTIDAD DE HOGARES PERCEPTORES

Cuadro A 1.1a. Ingreso medio por perceptor según principales sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2003. En pesos de mayo de 2003.

Fuentes de ingreso laboral	1992	1994	1998	2001	2003 [1]
Sector Privado Formal	**1.038**	**1.258**	**1.245**	**1.187**	**869**
Asalariado	920	1.123	1.041	1.040	754
No asalariado	2.436	2.833	3.231	2.827	1.941
Patrón	2.958	3.221	3.930	3.212	2.254
Cuenta propia profesional	1.887	2.440	2.695	2.455	1.681
Sector Público (Asal.)	**915**	**1.080**	**1.094**	**1.094**	**620**
Sector Público (excluye Programas Soc.)[2]					824
Sector Privado Informal	**889**	**934**	**781**	**665**	**434**
Asalariado	715	749	614	605	400
No asalariado	985	1.037	883	701	453
Patrón	1.967	2.148	1.870	1.674	1.280
Cuenta propia no profesional	1.017	1.027	900	691	445
Servicio doméstico	520	510	391	363	232
Ingreso por perceptor laboral	**1.020**	**1.144**	**1.079**	**988**	**661**

[1] Los datos para el año 2003 exhibidos en los Cuadros A 1.1a, 1.2a y 1.3a del presente apéndice se obtienen a través del trabajo con la base EPH "puntual" de dicho año (onda mayo) para la región del Gran Buenos Aires.

[2] El cálculo del Sector Público excluyendo los Programas Sociales de Empleo se realizó únicamente para el año 2003 debido a la irrelevancia de su participación en los años anteriores de la serie.

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 1.1b. Ingreso medio por perceptor según principales sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 2003/2010. En pesos del 2do trimestre de 2010.

Fuentes de ingreso laboral	2003 [1]	2004	2006	2009	2010
Sector Privado Formal	**2.343**	**2.314**	**2.712**	**2.765**	**2.802**
Asalariado	2.093	2.135	2.470	2.626	2.630
No asalariado	4.403	4.025	5.429	4.141	4.681
Patrón	4.929	3.911	6.443	5.120	5.713
Cuenta propia profesional	4.087	4.122	4.689	3.406	3.630
Sector Público (Asal.)	**2.209**	**2.312**	**2.621**	**3.110**	**2.967**
Sector Público (excluye Programas Soc.)	401	381	322	181	998
Sector Privado Informal	**1.247**	**1.298**	**1.421**	**1.546**	**1.577**
Asalariado	1.236	1.220	1.429	1.529	1.570
No asalariado	1.253	1.353	1.415	1.556	1.581
Patrón	3.431	2.741	3.558	3.305	3.761
Cuenta propia no profesional	1.184	1.417	1.427	1.656	1.587
Servicio doméstico	822	701	691	785	832
Ingreso por perceptor laboral	**1.757**	**1.811**	**2.140**	**2.362**	**2.364**

[1] Los datos para el año 2003 exhibidos en los Cuadros A 1.1b, 1.2b y 1.3b del presente apéndice se obtienen a través del trabajo con la EPH "continua" de dicho año (3er trimestre) para la región del Gran Buenos Aires. La misma fue republicada por INDEC a fines del año 2009 -incluyendo la imputación de los ingresos no declarados- (véase Capítulo III.3).

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, 3er trimestre de 2003 y 2dos trimestres de 2004, 2006, 2009 y 2010).

Cuadro A 1.2a. Cantidad de perceptores según principales sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2003. Perceptores cada 100 hogares[1].

Fuentes de ingreso laboral	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Privado Formal[l]	**132**	**130**	**133**	**129**	**126**
Asalariado	130	129	130	126	123
No asalariado	107	110	115	109	107
Patrón	102	110	113	112	109
Cuenta propia profesional	106	104	113	104	105
Sector Público (Asal.)	**116**	**110**	**114**	**116**	**116**
Sector Público (excluye Programas Soc.)[2]					120
Sector Privado Informal[l]	**132**	**137**	**133**	**133**	**134**
Asalariado	124	125	121	120	119
No asalariado	117	121	118	118	120
Patrón	114	113	112	107	109
Cuenta propia no profesional	114	117	114	116	114
Servicio doméstico	106	109	105	111	112
Total de perceptores laborales[1]	**165**	**164**	**162**	**159**	**158**

[1] Se considera el número de perceptores cada 100 hogares que perciben ingresos de este tipo. Se procede así con cada sector/categoría, calculando el promedio de perceptores sobre el número de hogares según tipo de ingreso. Dado que un mismo hogar puede obtener ingresos de más de un sector/categoría, los subtotales y el total general del cuadro también se estiman a partir de considerar de manera unitaria la cantidad de hogares correspondiente. Por lo tanto, los totales formal, informal, público y general no expresan la suma ponderada de los valores observados en cada sector/categoría.

[2] El cálculo del Sector Público excluyendo los Programas Sociales de Empleo se realizó únicamente para el año 2003 debido a la irrelevancia de su participación en los años anteriores de la serie.

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 1.2b. Cantidad de perceptores según principales sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 2003/2010. Perceptores cada 100 hogares[1].

Fuentes de ingreso laboral	2003	2004	2006	2009	2010
Sector Privado Formal[l]	**125**	**126**	**131**	**130**	**134**
Asalariado	122	124	129	128	132
No asalariado	113	110	111	111	108
Patrón	112	111	111	112	103
Cuenta propia profesional	111	106	109	108	108
Sector Público (Asal.)	**111**	**115**	**117**	**116**	**115**
Sector Público (excluye Programas Soc.)	103	106	104	100	118
Sector Privado Informal[l]	**130**	**135**	**135**	**131**	**134**
Asalariado	115	118	118	115	111
No asalariado	120	121	120	118	121
Patrón	120	112	113	108	107
Cuenta propia no profesional	118	121	118	114	115
Servicio doméstico	104	107	106	104	106
Total de perceptores laborales[1]	**160**	**165**	**170**	**168**	**171**

[1] Se considera el número de perceptores cada 100 hogares que perciben ingresos de este tipo. Se procede así con cada sector/categoría, calculando el promedio de perceptores sobre el número de hogares según tipo de ingreso. Dado que un mismo hogar puede obtener ingresos de más de un sector/categoría, los subtotales y el total general del cuadro también se estiman a partir de considerar de manera unitaria la cantidad de hogares correspondiente. Por lo tanto, los totales formal, informal, público y general no expresan la suma ponderada de los valores observados en cada sector/categoría.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, 3er trimestre de 2003 y 2dos trimestres de 2004, 2006, 2009 y 2010).

Cuadro A 1.3a. Cantidad de hogares perceptores según principales sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2003. En miles de hogares.

Fuentes de ingreso laboral	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Privado Formal[l]	**1.535**	**1.474**	**1.603**	**1.570**	**1.453**
Asalariado	1.426	1.366	1.474	1.470	1.331
No asalariado	147	138	172	152	165
Patrón	79	69	76	73	73
Cuenta propia profesional	72	72	99	81	91
Sector Público (Asal.)	**440**	**387**	**496**	**455**	**696**
Sector Público (excluye Programas Soc.)[2]					470
Sector Privado Informal[l]	**1.406**	**1.428**	**1.414**	**1.437**	**1.503**
Asalariado	537	563	588	592	588
No asalariado	1.022	1.042	996	1009	1086
Patrón	106	132	120	112	88
Cuenta propia no profesional	675	695	647	649	774
Servicio doméstico	289	275	282	291	292
Total de hogares con ingresos laborales[1]	**2.675**	**2.634**	**2.834**	**2.836**	**2.976**

[1] Dado que un mismo hogar puede obtener ingresos de más de un sector/categoría, los subtotales y el total general del cuadro se estiman a partir de considerar en cada caso de manera unitaria la cantidad de hogares con ingresos correspondientes. Por lo tanto, los totales formal, informal, público y total laboral no constituyen una suma ponderada de las cantidades observadas en cada categoría.

[2] El cálculo del Sector Público excluyendo los Programas Sociales de Empleo se realizó únicamente para el año 2003 debido a la irrelevancia de su participación en los años anteriores de la serie.

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 1.3b. Cantidad de hogares perceptores según principales sectores y categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 2003/2010. En miles de hogares.

Fuentes de ingreso laboral	2003	2004	2006	2009	2010
Sector Privado Formal[l]	**1.393**	**1.493**	**1.712**	**1.890**	**1.880**
Asalariado	1.272	1.380	1.595	1.735	1.740
No asalariado	166	162	165	203	196
Patrón	63	74	70	86	104
Cuenta propia profesional	106	91	97	120	97
Sector Público (Asal.)	**511**	**475**	**553**	**597**	**610**
Sector Público (excluye Programas Soc.)	255	188	123	6	11
Sector Privado Informal[l]	**1.599**	**1.642**	**1.708**	**1.817**	**1.737**
Asalariado	691	776	751	769	798
No asalariado	1.072	1.070	1.183	1.268	1.191
Patrón	79	104	112	120	126
Cuenta propia no profesional	715	703	770	835	794
Servicio doméstico	330	309	366	401	380
Total de hogares con ingresos laborales[1]	**3.065**	**3.106**	**3.247**	**3.388**	**3.377**

[1] Dado que un mismo hogar puede obtener ingresos de más de un sector/categoría, los subtotales y el total general del cuadro se estiman a partir de considerar en cada caso de manera unitaria la cantidad de hogares con ingresos correspondientes. Por lo tanto, los totales formal, informal, público y total laboral no constituyen una suma ponderada de las cantidades observadas en cada categoría.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, 3er trimestre de 2003 y 2dos trimestres de 2004, 2006, 2009 y 2010).

APÉNDICE 2

DESCOMPOSICIÓN DEL CAMBIO ABSOLUTO EN EL INGRESO SEGÚN SECTORES/CATEGORÍAS DE INSERCIÓN

Cuadro A 2.1. Variaciones en la masa de ingresos familiares según sectores productivos/categorías económico-ocupacionales y factores que la explican. Gran Buenos Aires: 1992/2001. Variación en millones de pesos de mayo 2003.

Sectores / Categorías	Masa de ingreso var.abs	Ingreso x perceptor (y)	Percep. x hogar (p)	Hogar c/ ingreso (h)	yp	yh	ph	yph
Sector Formal	**309,0**	**300,3**	**-56,1**	**47,8**	**-8,1**	**6,9**	**-1,3**	**-0,2**
Asalariados	221,0	223,0	-52,9	53,0	-6,9	6,9	-1,6	-0,2
No asalariados	88,0	61,3	9,6	13,0	1,5	2,1	0,3	0,1
Patrones	24,0	20,4	24,7	-19,0	2,1	-1,6	-2,0	-0,2
Cuenta propia prof.	63,0	43,3	-2,4	18,0	-0,7	5,4	-0,3	-0,1
Sector Público	**110,0**	**91,2**	**-0,5**	**16,3**	**-0,1**	**3,2**	**0,0**	**0,0**
Sector Informal	**-388,0**	**-417,3**	**6,6**	**35,9**	**-1,7**	**-9,0**	**0,1**	**0,0**
Asalariados	-44,0	-73,1	-12,2	47,9	1,9	-7,4	-1,2	0,2
No asalariados	-344,0	-340,5	10,0	-14,1	-2,9	4,1	-0,1	0,0
Patrones	-38,0	-35,5	-15,1	13,7	2,2	-2,0	-0,9	0,1
Cuenta propia inf.	-263,0	-251,0	13,0	-30,3	-4,2	9,7	-0,5	0,2
Servicio doméstico	-43,0	-48,3	6,6	0,9	-2,0	-0,3	0,0	0,0
Total ingresos laborales	**-28,0**	**-141,6**	**-143,3**	**269,9**	**4,5**	**-8,5**	**-8,6**	**0,3**

Nota: Los resultados presentados en los cuadros de este apéndice corresponden a la aplicación de la ecuación (4) exhibida en el apartado V.1. Los valores de masa de ingresos, ingreso por perceptor, cantidad de perceptores por hogar y número de hogares perceptores sobre los cuales se reconstruyen los datos se exponen en el Apéndice 1.

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

Cuadro A 2.2. Variaciones en la masa de ingresos familiares según sectores productivos/categorías económico-ocupacionales y factores que la explican. Gran Buenos Aires: 2001/2003. Variación en millones de pesos de mayo 2003.

Sectores / Categorías	Masa de	Ingreso x	Percep.	Hogar c/	yp	yh	ph	yph
Sector Formal	**-811,5**	**-643,5**	**-57,6**	**-177,7**	**14,4**	**48,0**	**4,8**	**0,0**
Asalariados	-695,2	-531,0	-50,2	-177,7	11,6	50,2	3,9	-1,9
No asalariados	-127,8	-147,1	-11,8	40,4	3,8	-12,7	-0,9	0,5
Patrones	-83,1	-78,1	-7,1	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0
Cuenta propia prof.	-46,6	-65,2	1,4	25,5	-0,4	-8,1	0,2	0,0
Sector Público	**-76,0**	**-249,4**	**0,0**	**305,3**	**0,0**	**-131,9**	**0,0**	**0,0**
Sec.Públ(exc.Pro.Soc.)	-112,9	-142,3	19,6	19,0	-5,2	-4,6	0,6	0,0
Sector Informal	**-398,2**	**-440,0**	**6,3**	**58,3**	**-2,5**	**-20,3**	**0,0**	**0,0**
Asalariados	-151,3	-146,1	-4,3	-3,0	1,3	0,9	0,0	0,0
No asalariados	-246,1	-296,3	12,6	63,6	-4,2	-22,6	0,8	0,0
Patrones	-77,0	-47,0	4,8	-42,8	-1,2	10,0	-1,0	0,2
Cuenta propia inf.	-129,0	-185,1	-10,4	100,4	3,6	-35,9	-2,1	0,5
Servicio doméstico	-41,1	-42,2	1,4	0,4	-0,5	-0,1	0,0	0,0
Total ingresos laborales	**-811,5**	**-643,5**	**-57,6**	**-177,7**	**14,4**	**48,0**	**4,8**	**0,0**

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

Cuadro A 2.3. Variaciones en la masa de ingresos familiares según sectores productivos/categorías económico-ocupacionales y factores que la explican. Gran Buenos Aires: 2003/2010. Variación en millones de pesos del 2do trimestre de 2010.

Sectores / Categorías	**Masa de ingreso var.abs**	Ingreso x perceptor (y)	Percep. x hogar (p)	Hogar c/ ingreso (h)	yp	yh	ph	yph
Sector Formal	**2980,0**	**796,1**	**298,4**	**1423,5**	**58,4**	**278,7**	**104,5**	**20,5**
Asalariados	2819,2	830,7	284,9	1192,6	73,1	306,0	104,9	26,9
No asalariados	160,8	52,2	-40,3	149,7	-2,5	9,4	-7,3	-0,5
Patrones	260,8	55,3	-27,8	222,9	-4,4	35,4	-17,8	-2,8
Cuenta propia prof.	-99,9	-53,7	-13,1	-40,0	1,5	4,5	1,1	-0,1
Sector Público	**830,5**	**428,5**	**47,9**	**242,2**	**16,4**	**83,1**	**9,3**	**3,2**
Sec.Públ(exc.Pro.Soc.)	-92,9	156,9	15,2	-101,1	22,7	-150,4	-14,6	-21,7
Sector Informal	**1092,2**	**685,9**	**89,2**	**224,3**	**23,6**	**59,4**	**7,7**	**2,0**
Asalariados	410,3	266,9	-34,4	152,6	-9,3	41,3	-5,3	-1,4
No asalariados	681,8	418,9	26,5	179,0	6,9	46,7	3,0	0,8
Patrones	183,1	31,2	-36,2	196,8	-3,5	18,9	-21,9	-2,1
Cuenta propia inf.	446,1	340,3	-28,3	110,4	-9,6	37,6	-3,1	-1,1
Servicio doméstico	52,7	3,4	5,7	42,2	0,1	0,5	0,9	0,0
Total ingresos laborales	5033,3	2971,0	596,5	875,2	206,2	302,6	60,7	21,0

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (GBA, 3er trimestre de 2003 y 2do trimestre de 2010).

APÉNDICE 3

DESCOMPOSICIÓN DEL CAMBIO PORCENTUAL EN EL INGRESO SEGÚN SECTORES/CATEGORÍAS DE INSERCIÓN PARA LAS SUBFASES DE LA POST CONVERTIBILIDAD (2003-2006 y 2006-2010)

Cuadro A 3.1 Descomposición de los cambios en la masa de ingresos familiares según sectores/categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 2003/2006. En variación porcentual.

Sectores/Fuentes/Categorías	Masa de ingreso Var. %	Ingreso x perceptor (y)	Perceptor x hogar (p)	Hogar c/ ingreso (h)	yp	yh	ph	yph
Sector Privado Formal	**49,9**	**15,7**	**5,3**	**22,9**	**0,8**	**3,6**	**1,2**	**0,2**
Asalariado	57,4	18,0	6,3	25,5	1,1	4,6	1,6	0,3
No asalariado	20,5	23,3	-1,7	-0,5	-0,4	-0,1	0,0	0,0
Patrón	43,6	30,7	-0,9	10,9	-0,3	3,4	-0,1	0,0
Cuenta propia prof.	3,8	14,7	-1,8	-7,9	-0,3	-1,2	0,1	0,0
Sector Público (excl. P. soc).	**36,0**	**18,6**	**6,0**	**8,1**	**1,1**	**1,5**	**0,5**	**0,1**
Programas Sociales de Empleo	-61,0	-19,8	0,7	-51,7	-0,1	10,2	-0,3	0,1
Sector Privado Informal	**26,7**	**14,0**	**4,1**	**6,8**	**0,6**	**1,0**	**0,3**	**0,0**
Asalariado	28,9	15,7	2,5	8,7	0,4	1,4	0,2	0,0
No asalariado	25,4	12,9	0,6	10,4	0,1	1,3	0,1	0,0
Patrón	38,2	3,7	-6,4	42,5	-0,2	1,6	-2,7	-0,1
Cuenta propia no prof.	29,7	20,5	-0,1	7,7	0,0	1,6	0,0	0,0
Servicio doméstico	-4,8	-16,0	2,2	10,8	-0,4	-1,7	0,2	0,0
Total ingresos laborales	**37,6**	**21,8**	**6,6**	**6,0**	**1,4**	**1,3**	**0,4**	**0,1**

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, 3er trimestre 2003 y 2do trimestre 2006).

Cuadro A 3.2 Descomposición de los cambios en la masa de ingresos familiares según sectores/categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 2006/2010. En variación porcentual.

Sectores/Fuentes/Categorías	Masa de ingreso Var. %	Ingreso x perceptor (y)	Perceptor x hogar (p)	Hogar c/ ingreso (h)	yp	yh	ph	yph
Sector Privado Formal	**15,6**	**3,3**	**1,9**	**9,8**	**0,1**	**0,3**	**0,2**	**0,0**
Asalariado	18,9	6,5	2,4	9,1	0,2	0,6	0,2	0,0
No asalariado	-0,9	-13,8	-3,2	18,7	0,4	-2,6	-0,6	0,1
Patrón	21,8	-11,3	-7,1	47,9	0,8	-5,4	-3,4	0,4
Cuenta propia prof.	-23,7	-22,6	-1,0	-0,5	0,2	0,1	0,0	0,0
Sector Público (excl. P. soc).	**22,4**	**13,2**	**-2,1**	**10,4**	**-0,3**	**1,4**	**-0,2**	**0,0**
Programas Sociales de Empleo	-69,6	210,3	13,7	-91,4	28,8	-192,2	-12,5	-26,3
Sector Privado Informal	**12,2**	**11,0**	**-0,6**	**1,7**	**-0,1**	**0,2**	**0,0**	**0,0**
Asalariado	9,8	9,9	-5,9	6,2	-0,6	0,6	-0,4	0,0
No asalariado	13,6	11,7	1,1	0,7	0,1	0,1	0,0	0,0
Patrón	13,2	5,7	-5,1	12,8	-0,3	0,7	-0,6	0,0
Cuenta propia no prof.	11,5	11,2	-2,7	3,1	-0,3	0,3	-0,1	0,0
Servicio doméstico	24,8	20,4	-0,2	3,8	0,0	0,8	0,0	0,0
Total ingresos laborales	**15,3**	**10,5**	**0,3**	**4,0**	**0,0**	**0,4**	**0,0**	**0,0**

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, 2dos trimestres 2006 y 2010).

APÉNDICE 4

DESCOMPOSICIÓN DEL COEFICIENTE DE GINI SEGÚN SECTOR/CATEGORÍA

Cuadro A 4.1 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores/categorías. 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 4.2 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores/categorías. 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 4.3 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores/categorías. 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 4.4 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores/categorías. 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 4.5 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores/categorías. 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).

Cuadro A 4.6 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores/categorías. Gran Buenos Aires: 3er trimestre de 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	**0,380**	**0,778**	**0,811**	**0,2396**	**48,9**
Asalariados	0,302	0,777	0,677	0,1591	32,5
No asalariados	0,077	0,999	0,999	0,0772	15,8
Patrones formales	0,033	0,999	0,999	0,0325	6,6
Cta. Propia Profesionales.	0,045	0,999	0,999	0,0448	9,1
Sector Privado Informal	**0,242**	**0,751**	**0,443**	**0,0805**	**16,4**
Asalariados	0,092	0,857	0,311	0,0246	5,0
No asalariados	0,124	0,873	0,514	0,0556	11,3
Patrones informales	0,030	0,999	0,912	0,0276	5,6
Cta. Propia informales	0,093	0,876	0,339	0,0278	5,7
Servicio doméstico	0,026	0,952	0,015	0,0004	0,1
Sector Público (excluye Prog. Soc)	**0,117**	**0,905**	**0,690**	**0,0729**	**14,9**
Sector público de asistencia	0,010	0,896	-0,278	-0,0025	-0,5
Laborales no ocup. ppal	0,054	0,910	0,592	0,0293	6,0

[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, 3er trimestre de 2003).

Cuadro A 4.7 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores/categorías. Gran Buenos Aires: 2do trimestre de 2004. -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	**0,413**	**0,764**	**0,779**	**0,2460**	**50,1**
Asalariados	0,345	0,778	0,666	0,1788	36,4
No asalariados	0,068	0,961	0,999	0,0653	13,3
Patrones formales	0,030	0,962	0,981	0,0286	5,8
Cta. Propia Profesionales.	0,038	0,999	0,999	0,0376	7,7
Sector Privado Informal	**0,272**	**0,761**	**0,466**	**0,0963**	**19,6**
Asalariados	0,106	0,870	0,261	0,0240	4,9
No asalariados	0,144	0,887	0,578	0,0737	15,0
Patrones informales	0,030	0,999	0,739	0,0222	4,5
Cta. Propia informales	0,114	0,897	0,503	0,0513	10,5
Servicio doméstico	0,022	0,953	-0,069	-0,0014	-0,3
Sector Público (incluye Prog. Soc)	**0,120**	**0,929**	**0,712**	**0,0792**	**16,2**
Sector público de asistencia	0,007	0,977	-0,272	-0,0019	-0,4
Laborales no ocup. ppal	0,065	0,923	0,610	0,0365	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, 2do trimestre de 2004).

Cuadro A 4.8 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores/categorías. Gran Buenos Aires: 2do trimestre de 2006. -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	**0,433**	**0,737**	**0,780**	**0,249**	**56,6**
Asalariados	0,362	0,742	0,659	0,177	40,2
No asalariados	0,071	0,981	0,999	0,070	15,8
Patrones formales	0,036	0,999	0,999	0,035	8,1
Cta. Propia Profesionales.	0,035	0,999	0,955	0,034	7,7
Sector Privado Informal	**0,233**	**0,756**	**0,407**	**0,072**	**16,3**
Asalariados	0,090	0,869	0,248	0,020	4,4
No asalariados	0,124	0,882	0,490	0,054	12,2
Patrones informales	0,032	0,999	0,794	0,025	5,7
Cta. Propia informales	0,092	0,879	0,344	0,028	6,3
Servicio doméstico	0,019	0,932	-0,079	-0,001	-0,3
Sector Público (incluye Prog. Soc)	**0,121**	**0,908**	**0,642**	**0,070**	**16,0**
Sector público de asistencia	0,003	0,979	-0,307	-0,001	-0,2
Laborales no ocup. ppal	0,050	0,922	0,494	0,023	5,2

[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, 2do trimestre de 2006).

Cuadro A 4.9 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores/categorías. Gran Buenos Aires: 2do trimestre de 2009. -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	**0,418**	**0,717**	**0,722**	**0,216**	**51,1**
Asalariados	0,360	0,734	0,640	0,169	40,0
No asalariados	0,058	0,980	0,834	0,047	11,1
Patrones formales	0,031	0,999	0,867	0,026	6,3
Cta. Propia Profesionales.	0,027	0,991	0,752	0,020	4,8
Sector Privado Informal	**0,228**	**0,747**	**0,358**	**0,061**	**14,4**
Asalariados	0,084	0,877	0,255	0,019	4,4
No asalariados	0,124	0,876	0,407	0,044	10,4
Patrones informales	0,026	0,999	0,558	0,015	3,5
Cta. Propia informales	0,097	0,892	0,337	0,029	6,9
Servicio doméstico	0,020	0,944	-0,102	-0,002	-0,5
Sector Público (incluye Prog. Soc)	**0,133**	**0,908**	**0,695**	**0,084**	**19,9**
Sector público de asistencia	0,000	0,999	-0,494	0,000	0,0
Laborales no ocup. ppal	0,050	0,927	0,683	0,031	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, 2do trimestre de 2009).

Cuadro A 4.10 Componentes determinantes del Coeficiente de Gini y descomposición del índice según sectores/categorías. Gran Buenos Aires: 2do trimestre de 2010. -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	**0,431**	**0,716**	**0,746**	**0,230**	**56,0**
Asalariados	0,370	0,722	0,654	0,175	42,6
No asalariados	0,060	0,999	0,907	0,055	13,3
Patrones formales	0,037	0,999	0,951	0,035	8,6
Cta. Propia Profesionales.	0,023	0,999	0,764	0,018	4,3
Sector Privado Informal	**0,225**	**0,771**	**0,388**	**0,067**	**16,4**
Asalariados	0,085	0,880	0,228	0,017	4,2
No asalariados	0,119	0,885	0,472	0,050	12,1
Patrones informales	0,031	0,999	0,740	0,023	5,6
Cta. Propia informales	0,088	0,890	0,341	0,027	6,5
Servicio doméstico	0,020	0,971	0,015	0,000	0,1
Sector Público (incluye Prog. Soc)	**0,127**	**0,916**	**0,636**	**0,074**	**18,0**
Sector público de asistencia	0,001	0,999	0,066	0,000	0,0
Laborales no ocup. ppal	0,049	0,906	0,602	0,027	6,5

[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, 2do trimestre de 2010).