

Reversión y continuidades bajo dos regímenes macroeconómicos diferentes. Mercado de trabajo e ingresos en Argentina desde los noventa hasta el presente

Luis Beccaria* y Roxana Maurizio**

Resumen

Luego del colapso del régimen de convertibilidad –experimentado a comienzos de 2002– se inició en Argentina un período de fuerte y sostenido crecimiento económico. Esta dinámica impactó positivamente en los indicadores laborales y sociales lo cual significó una reversión de la tendencia de continua desmejora vigente desde mediados de los setenta. El objetivo de este documento es analizar la evolución del mercado de trabajo y de la situación distributiva durante el primer decenio del presente siglo, enfatizando el contraste con lo sucedido en la década anterior. Se intenta mostrar no sólo como las marcadas diferencias en términos de los esquemas macroeconómicos, así como de las políticas aplicadas en campos tales como el comercial, el productivo, el laboral, y el de la protección social, dan cuenta de las disímiles dinámicas, sino también argumentar acerca de la limitación que enfrentaría este proceso de mejora en el futuro dado que no obstante los avances, aún subsisten déficits importantes.

Clasificación JEL: J01, D31, E24.

Palabras claves: mercado de trabajo, distribución del ingreso, régimen macroeconómico, Argentina.

* Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina.

** Universidad Nacional de General Sarmiento y CONICET, Argentina.

Introducción

Pocos meses después del colapso del régimen de convertibilidad –experimentado a comienzos de 2002– se inició en Argentina un período de fuerte y sostenido crecimiento económico que se extiende hasta el presente. Esta dinámica impactó positivamente en los indicadores laborales y sociales lo cual significó una reversión de la tendencia vigente desde mediados de los setenta de continua desmejora que afectó inicialmente a las remuneraciones reales y, durante los ochenta, también a la calidad del empleo. A su vez, las transformaciones macroeconómicas y estructurales de los noventa mantuvieron deprimido el poder de compra de los ingresos, y llevaron a que continuase aumentando la precariedad laboral y el desempleo abierto, los que alcanzaron niveles inéditos en el país. Las tensiones acumuladas por el régimen macroeconómico prevaleciente en esta década terminaron por hacer imposible su continuidad, derivando en una crisis económica y social de profundidad desconocida en el país.

Pero de la misma manera que esta crisis no cuenta con antecedentes en el país, también fue intensa la recuperación que se inició hacia la segunda parte de 2002. La consolidación del proceso de crecimiento económico, así como el efecto de ciertas políticas, llevó a un crecimiento del empleo agregado muy significativo –incluso comparado con el del nivel de actividad– que estuvo, a su vez, acompañado de cierta mejora en la calidad de las ocupaciones generadas, así como en las remuneraciones y en la desigualdad de su distribución. Si bien el comportamiento positivo de las variables laborales y distributivas se extendió ininterrumpidamente desde 2002, se aprecia una desaceleración en algunas de ellas hacia fines de 2007 o 2008.

Este documento aborda el análisis del mercado de trabajo y de la situación distributiva durante el primer decenio del presente siglo, enfatizando el contraste con lo sucedido en la década anterior pero también señalando las continuidades y los déficits que aún persisten en materia laboral y social. Los párrafos previos sugieren que estos veinte años de la realidad económica Argentina constituyen un caso muy particular aún dentro de la frecuentemente inestabilidad latinoamericana. Ellos abarcan políticas y comportamientos macroeconómicos, así como del mercado de trabajo, bien diferenciados y que incluyeron agudos episodios coyunturales con impactos que trascendieron la esfera económica y social y repercutieron sobre la situación política. En 1991 se estableció un régimen de tipo de cambio fijo y se llevaron a cabo importantes reformas estructurales. Sin embargo, no se avanzó en la promoción de una estrategia que mejorase la competitividad de la economía argentina mientras que el esquema cambiario y monetario no tuvo la flexibilidad suficiente para enfrentar la fluctuante realidad de la economía mundial. El drástico giro en la política macroeconómica de principios de los 2000, acompañado por una también importante modificación del papel del estado en la economía, dio inicio al período de crecimiento prolongado más intenso de posguerra que aprovechó un contexto internacional muy favorable y durante el cual se implementaron medidas que aceleraron el crecimiento económico y el empleo. Pero en tales políticas se aprecia la ausencia de una visión estratégica que buscara la remoción de los déficits estructurales que permitan mantener este sendero de crecimiento con equidad sobre bases más firmes.

A continuación se analiza la evolución macroeconómica y de la actividad productiva durante esos dos regímenes macroeconómicos. En la sección 2 se presentan las tendencias de mediano plazo de los indicadores laborales y sociales, La sección 3 discute más detalladamente lo acontecido en materia laboral durante la fase de expansión económica que siguió al colapso de la convertibilidad. Los impactos de la dinámica del mercado de

trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza son analizados en la sección 4. Por último, en la sección 5 se presentan las conclusiones.

1. Régimen macroeconómico, volatilidad y crecimiento desde la convertibilidad hasta el presente

Desde comienzos de la década de los noventa se llevó a cabo en el país un amplio conjunto de reformas de política económica que no sólo transformaron el funcionamiento macroeconómico de corto plazo y el sendero de evolución de mediano plazo de la economía, sino que además afectaron decisivamente las condiciones de vida de la población. Luego de décadas de inestabilidad macroeconómica, se puso en marcha en 1991 el “Plan de Convertibilidad”, donde el tipo de cambio fijo funcionaba como ancla nominal de precios que promovería la convergencia de la inflación doméstica a la internacional. Las medidas de liberalización comercial y financiera puestas en marcha conjuntamente con un amplio programa de reformas pro-mercado en distintos sectores de la economía, también contribuirían a este objetivo.

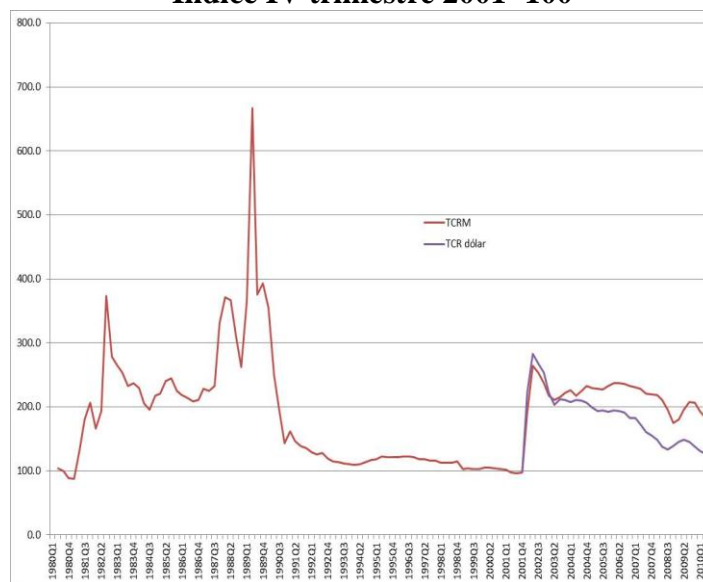
El plan logró rápidamente el objetivo de desacelerar la inflación, la que se mantuvo en valores muy bajos a lo largo de toda la década. Sin embargo, la dinámica distó de ser positiva en términos del nivel de actividad y cuentas externas. Si bien en los primeros años del régimen se alcanzaron elevadas tasas de expansión del PIB –de alrededor del 8% anual en promedio–, que contrastaban significativamente con el estancamiento de la década de los ochenta, los desequilibrios externos que se fueron acumulando no permitieron lograr un sendero sostenido de crecimiento y desembocaron en una crisis macroeconómica sin precedentes hacia fines de 2001, luego de casi cuatro años consecutivos de reducción del nivel de actividad.¹

Como se describe en Damill et al. (2003), esta inestabilidad del crecimiento parece inherente a una política de estabilización basada en un tipo de cambio fijo dentro de un marco de completa y rápida apertura comercial y de los movimientos de capitales. En el caso argentino, ésta se vio acentuada por la estrecha relación entre el resultado del balance de pagos y la dinámica macroeconómica propia del régimen de caja de conversión. Así, en la fase expansiva inicial los ingresos de capitales superaron al déficit en cuenta corriente por lo que se acumularon reservas y se expandió la cantidad de dinero y crédito, favoreciendo el aumento de la demanda agregada doméstica y el PIB (Cuadro 1). Sin embargo, dado que esta rápida expansión de la demanda no sólo implicó un crecimiento del producto sino también aumentos en los precios (especialmente de ciertos bienes y servicios no transables), el tipo de cambio real terminó cayendo (Gráfico 1). Ello, conjuntamente con la disminución de la protección arancelaria, impactó negativamente en la estructura productiva local, particularmente sobre la competitividad de la industria nacional. Argentina fue, entonces, un típico caso de estos procesos en los cuales el desmejoramiento de la balanza comercial es compensado por fuertes entradas de capitales que contribuyen a la acumulación de deuda externa del país. La cuenta de servicios financieros se volvió entonces cada vez más negativa y la creciente incapacidad para generar divisas netas elevó los intereses que deben pagarse por los capitales que se obtenían del exterior. En este contexto, la vulnerabilidad financiera externa de la economía aumentó, lo que la hizo más proclive a verse afectada por los shocks externos negativos como lo fueron la crisis mexicana de 1994, la rusa de 1998 o la brasilera de 1999. La economía se volvió, entonces,

¹ Para un análisis del comportamiento macroeconómico del período, véase, por ejemplo, Heymann (2001), Damill et al. (2003).

cada vez más dependiente de la afluencia de capitales externos y, dado que la rigidez del régimen de caja de conversión hace extremadamente dificultosa la corrección de la apreciación cambiaria, ésta transitó una fase contractiva que desembocó en la crisis económica asociada al abrupto abandono, a fines de 2001, del régimen de tipo de cambio fijo.

Gráfico 1
Tipo de cambio real multilateral y bilateral con el dólar
Índice IV trimestre 2001=100



Fuente: Elaboración propia en base a Damill y Frenkel (2012)

La significativa depreciación del peso que se verificó en ese momento trajo aparejado un fuerte crecimiento de los precios internos. Sin embargo, esta coyuntura se diferencia de experiencias previas; por un lado, el aumento fue menos intenso que el de la devaluación de la moneda –lo cual llevó a que el tipo de cambio real se duplicase hacia junio de 2002–; por el otro lado, la fase de alta inflación resultó breve. Tales resultados obedecieron a la aguda depresión económica y a la ya muy compleja situación laboral y social prevaleciente antes del cambio de régimen que debilitaron los mecanismos de propagación de los impulsos inflacionarios característicos de devaluaciones previas. También contribuyó la falta de liquidez derivada del mantenimiento de las restricciones al uso de los depósitos bancarios así como de las políticas de control de cambios y la disminución de la asistencia financiera a los bancos, que acotó –en intensidad y en el tiempo– la devaluación del peso.

El efecto de la alta inflación prevaleciente a principios del 2002 en el contexto de ingresos nominales estancados y elevada incertidumbre agudizó el descenso del PIB, que cayó a una tasa anualizada del 15% en el primer trimestre de ese año. La paulatina estabilización de los precios permitió, sin embargo, que el nivel de actividad no volviese a caer el trimestre siguiente y comenzase a crecer en el posterior.

La elevación del tipo de cambio real fue un factor determinante de la rápida e intensa recuperación del nivel de actividad ya que permitió aumentar la competitividad de los sectores productores de bienes transables. En particular, se produjo una sustitución de importaciones en varias ramas manufactureras que habían sido afectadas durante el período de apertura comercial y tipo de cambio apreciado. Ello estuvo acompañado de una importante dinámica exportadora. Esa recuperación de la producción agregada fue

inicialmente reforzada por los efectos del Plan Jefes y Jefas de Hogares² (PJJHD), el crecimiento del empleo y las políticas de ingreso que aumentaron el poder de compra de las remuneraciones (véase próximas secciones). También se revirtió el comportamiento de la inversión en construcción, promovida por los efectos riqueza, las limitadas alternativas de inversión financiera y el paulatino aumento del consumo.

La continuidad de la política de tipo de cambio real en el marco de una situación favorable de los mercados internacionales de los bienes que exporta el país se encuentran en la base del sostenido crecimiento que se verificó desde 2003. Ello fue apuntalado por el continuo aumento del gasto y la inversión pública, así como por diversas políticas de ingresos que favorecieron la expansión del consumo privado. La acelerada expansión de las exportaciones –en buena parte derivado de la fuerte alza de las cotizaciones internacionales de la soja y otras *commodities* registrado desde mediados de la década- reforzó la dinámica de la demanda agregada y llevó a una significativa mejora de las cuentas externas. Un crecimiento sostenido, y el restablecimiento de los derechos de exportación, permiten entender los positivos resultados fiscales logrados no obstante la comentada dinámica del gasto público.

Pero un factor que no puede dejar de mencionarse al explicar el buen comportamiento de las cuentas externas y fiscales fueron los efectos del default de la deuda externa declarado hacia fines de 2001 y, posteriormente, de la favorable negociación de la misma. Como consecuencia de la suspensión de pagos relacionados con una parte significativa de la deuda, se redujo significativamente el monto de los servicios transferidos –de aproximadamente 4% del PIB en 2001 a algo más del 1% en 2004, a la vez que el stock total de la deuda pasó del 113% del PIB al 72% del PIB³ luego de la negociación de la misma. En definitiva, estos desarrollos facilitaron el afianzamiento de la estabilización macroeconómica.

Dado lo señalado más arriba, a lo largo de todo este período de crecimiento se destaca el dinamismo de las actividades manufactureras; se mencionaron también algunas de las razones que explican la rápida expansión de la construcción. Por su parte, el acelerado aumento del consumo benefició a sectores como el comercio y los servicios personales.

La primera década del siglo XXI y los inicios de la siguiente se caracterizan entonces por un elevado ritmo de crecimiento productivo pero también por un contexto macroeconómico estable fundado en desempeños positivos de las cuentas públicas y del balance de pagos. Esta reducida volatilidad contrasta con períodos anteriores, rasgo que en sí mismo favorece el crecimiento y también el bienestar general al tener un efecto positivo sobre la variabilidad del empleo y de los ingresos reales. Cabe, sin embargo, efectuar una precisión relacionada con el comportamiento de los precios domésticos ya que se acelera su crecimiento desde 2007. El experimentó desde ese momento las repercusiones de los aumentos de los precios de las *commodities* pero, también se advierte, una elevación del ritmo de crecimiento de los correspondientes a otros bienes y también de los servicios. Más aún, el comportamiento de la inflación en Argentina fue diferente al de prácticamente todo el resto de América Latina: por un lado, ella fue más elevada durante el período de alza de las cotizaciones internacionales y, por el otro, se mantienen las altas tasas hasta el presente, mientras que en el resto de la región se produjo una marcada desaceleración a partir de

² El Plan Jefes y Jefas de Hogares Desocupados fue implementado en 2002 por el Gobierno Nacional en respuesta a la crítica situación social imperante en el país. El mismo establecía un monto fijo de \$150 destinado a jefes/as de hogar desocupados con hijos de hasta 18 años de edad. En el año 2003 alcanzó a cerca de 2 millones de hogares para luego reducir sistemáticamente su cobertura. Véase, por ejemplo, Golbert (2004)

³ Damill et al. (2005)

fin de 2008.⁴ La situación de Argentina respondería, entonces, al rápido aumento de la demanda agregada en relación al incremento de la oferta. Tal desarrollo parece haber afectado en alguna medida uno de los aspectos centrales de la política económica como es el mantenimiento de un tipo de cambio elevado ya que a fin de aminorar los impactos de una de las fuentes inflacionarias, se ha dejado reevaluar el peso. Esto se advierte claramente cuando se examina la paridad real respecto del dólar (Gráfico 1), pero aún el tipo de cambio real multilateral –que refleja el promedio de las relaciones con todas las monedas tomando en cuenta la estructura del comercio exterior– ha registrado una tendencia decreciente desde 2007. Ello no tuvo efecto sobre las exportaciones de bienes primarios dado los altos (y crecientes) precios vigentes en los mercados internacionales, pero podría estar teniendo una influencia negativa sobre la competitividad de ciertos sectores productivos domésticos.

2. Una mirada de mediano plazo: tendencias contrastantes en el mercado de trabajo y la distribución del ingreso⁵

No obstante la acelerada expansión del PIB, el empleo creció lentamente durante los primeros años de la convertibilidad dado los efectos negativos que sobre la ocupación de ciertas ramas, principalmente del sector manufacturero privado, tuvo la reestructuración productiva ligada a la apertura comercial y la apreciación cambiaria.⁶ Este hecho, junto con una creciente oferta laboral llevó a que la desocupación alcanzase niveles muy elevados, nunca antes registrados en el país (Cuadro 1). En efecto, el abaratamiento relativo de los precios de los bienes de capital, y un contexto global favorable, promovió la rápida introducción de equipamiento en una estructura productiva caracterizada por un evidente atraso tecnológico derivado de la muy baja inversión (incluso negativa en algunos años) registrada durante los años de inestabilidad macroeconómica.

La temprana aparición de esta configuración del mercado de trabajo, aún en momentos de expansión de la actividad económica, fue uno de los rasgos característicos de la década. En la segunda mitad de los noventa, cuando el impacto de la nueva estructura de precios relativos ya había operado, el empleo comenzó a mostrar el habitual comportamiento pro - cíclico. Sin embargo, las sucesivas crisis macroeconómicas hicieron que no fuera posible recuperar los niveles de ocupación y desempleo de la etapa previa, a la vez que otros indicadores del mercado de trabajo, y los de bienestar de la población,

⁴ La tasa anual de crecimiento de los precios al consumidor registrada entre diciembre de 2006 y junio de 2008 en Argentina fue de 27.2% mientras que el promedio simple de las tasas de países de América Latina (excluida Argentina) fue de 9.4%. A su vez, estas variaciones fueron respectivamente de 19.3% y 5.1% entre junio de 2008 y diciembre de 2010. Acerca del indicador para Argentina, véase llamada al pie 13; los datos para los países de la región son estimaciones propias sobre la base de datos nacionales (que se pueden encontrar, por ejemplo, en www.cepal.org/estadisticas).

⁵ La fuente de información utilizada en el análisis del mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza proviene de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). La misma releva información sociodemográfica y laboral en aglomerados urbanos del país. En el año 2003 la EPH experimentó un cambio sustancial ya que se transformó en un relevamiento continuo (EPH Continua) que sustituyó al de tipo puntual (EPH Puntual), cuya última onda fue la de mayo de ese año (ver www.indec.mecon.gov.ar). Por lo tanto, la información a utilizar surge de empalmar ambas series. A su vez, como la encuesta releva al total de 28 aglomerados sólo desde 1995, la información correspondiente a 1990-1994 es una estimación que se deriva de extrapolar los valores de 1995 según la variación que las variables registran en el Gran Buenos Aires.

⁶ El proceso de privatizaciones también generó una reducción de los planteles de empresas de servicios y otros sectores.

empeoraron sostenidamente. Hacia fines de 2001 la tasa de desempleo, por ejemplo, ya había alcanzado el 21% en el conjunto de los aglomerados urbanos relevados.⁷

Luego del abandono del régimen de caja de conversión la tasa de empleo experimentó cuatro fases claramente diferenciadas. La primera de ellas cubre el semestre inmediato posterior a este cambio de régimen entre octubre de 2001 y mayo de 2002, el cual estuvo caracterizado por una contracción muy importante del empleo que reflejaba los efectos rezagados del colapso de la convertibilidad. En la segunda, entre mayo de 2002 y el cuarto trimestre de ese mismo año se generó un volumen muy significativo de nuevos puestos de trabajo, la mayor parte derivados de la puesta en marcha y expansión del PJJHD, pero también durante esos meses el empleo “genuino”, o neto de las políticas de empleo, detuvo su caída. La tercera fase comenzó a fines de 2002 y se extendió hasta mediados de 2007 y se caracterizó por un acelerado crecimiento ocupacional donde la tasa de empleo genuino creció 8 puntos porcentuales (p.p.), lo que representa un aumento promedio anual del 4.9% (Cuadro 1). Este último proceso ha estado caracterizado por una elevada creación de nuevas ocupaciones genuinas que más que compensó la reducción de la cantidad de beneficiarios de los planes que se venía verificando desde mediados de 2003.⁸ Por último, desde la segunda mitad de 2007 se observa una marcada desaceleración del ritmo de crecimiento de la tasa de ocupación. Si bien este período incluye a la crisis internacional, la modificación de la tendencia del empleo no parece obedecer a los efectos de este episodio ya que se produjo antes que ella irrumpiese. Por otra parte, los impactos de la crisis, en términos del PIB, fueron breves.

La evolución de la situación macroeconómica y la del empleo tuvieron un fuerte impacto sobre los ingresos laborales. Durante la primera etapa de la convertibilidad éstos lograron elevar su poder adquisitivo –28% entre mayo de 1991 y mayo de 1994– ante la fuerte disminución en los niveles de inflación doméstica.⁹ Pero la crisis del “tequila” detuvo esta dinámica positiva y erosionó su valor real en más de la mitad de ese porcentaje entre mayo de 1994 y octubre de 1996. A lo largo de los tres años siguientes los ingresos se recuperaron levemente pero sin alcanzar el máximo registrado en el primer semestre de 1994. Durante la crisis final de la convertibilidad los salarios experimentaron una nueva fase descendente, provocando que hacia octubre de 2001 superasen sólo en 8% el valor de comienzos de la década, lo que representa una caída de 14% respecto del máximo de 1994 (Cuadro 2).

Esta evolución de los salarios medios no fue homogénea al interior del conjunto de los ocupados, lo cual se refleja en el hecho que los niveles de concentración de los ingresos laborales sólo lograron mantenerse relativamente constantes en la primera fase –entre 1991 y 1994– para luego crecer sostenidamente.¹⁰ Entre 1991 y 2001 el índice de Gini aumentó casi 7 p.p (Cuadro 2).¹¹

⁷ Para un mayor detalle del funcionamiento del mercado de trabajo durante la convertibilidad véase, por ejemplo, Lindemboin (1996), Monza (2002), Beccaria y Maurizio, eds. (2005).

⁸ Los beneficiarios del PJJHD que realizaban contraprestación laboral representaban alrededor del 8% del empleo urbano total en 2003 mientras que en 2006 su participación se había reducido al 3%.

⁹ Sin embargo, desde una perspectiva de más largo plazo debe tenerse en cuenta que las remuneraciones reales se redujeron fuerte y persistentemente durante los ochenta en el marco de la elevada inestabilidad macroeconómica, con muy levada inflación. Se estima que entre principios y fines de esa década, el salario medio real cayó más de 35%.

¹⁰ Para un análisis del comportamiento de la distribución del ingreso durante la convertibilidad véase, por ejemplo, Altimir y Beccaria (1999), Altimir et al. (2002), Gasparini (2003).

¹¹ El mismo panorama se observa al analizarse la distribución decílica de las remuneraciones: mientras que en 1991 la relación de ingresos medios entre el último y el primer decil era de 12,5 veces, dicha brecha se elevó a 33 veces en octubre de 2001.

Acompañando la evolución de los ingresos laborales y del empleo, la desigualdad de los ingresos familiares también exhibió una tendencia creciente a lo largo de la década de los noventa. Mientras que al comienzo de este período la relación entre los ingresos per cápita familiares (IPCF) medios del primero y del último quintil era de 12 veces, ésta se elevó a 20 veces hacia el final del régimen de caja de conversión. Este empeoramiento distributivo se explicó, por un lado, por la mayor concentración de las remuneraciones de los ocupados y, por el otro, por la creciente influencia del desempleo, distribuido desigualmente entre los hogares.

Todos estos comportamientos impactaron, a su vez, sobre la pobreza. Entre 1991 y 1994, la incidencia de la pobreza¹² logró reducirse de manera importante como consecuencia del incremento del empleo y de las remuneraciones reales. Sin embargo, a partir de 1998 se observa una tendencia fuertemente creciente de manera tal que hacia octubre de 2001, antes del colapso de la convertibilidad, alcanzó al 39% de las personas en el conjunto de aglomerados urbanos (Cuadro 2).

La reversión de las tendencias observadas en el empleo y el desempleo luego de la salida de la convertibilidad también se manifestó en los ingresos medios y en su distribución. En particular, el aumento de los precios internos después de la devaluación tuvo un efecto negativo directo sobre el poder adquisitivo de los ingresos laborales. Durante la primera parte de 2002 éstos se redujeron alrededor del 30% para luego estabilizarse hasta aproximadamente el segundo trimestre de 2003. A partir de ese momento se observa una sostenida recuperación hasta principios 2007, período durante el cual crecieron 42% acompañando el elevado dinamismo de la demanda de mano de obra y la estabilidad de precios. Como se verá más adelante, algunas políticas de ingresos también tuvieron un efecto positivo sobre este crecimiento de las remuneraciones. No obstante, dada la fuerte reducción anterior, los niveles alcanzados a principios de 2007 todavía eran similares a los vigentes hacia el final de la convertibilidad. La aceleración de la inflación observada a partir de ese año puso,¹³ sin embargo, un freno a la recuperación del poder adquisitivo medio de las remuneraciones que entre ese año y 2010, se mantuvieron relativamente constante. Como consecuencia de ello, los ingresos laborales de fines de 2010 continuaban siendo alrededor de 5% inferiores al valor de 1998.

La recuperación del poder de compra de los salarios medios ha sido acompañado por una reducción en su desigualdad, la cual ha sido intensa durante los primeros años –hasta principios de 2005– para luego seguir decreciendo pero a un ritmo moderado, el que tiende a estancarse luego de 2008 (Cuadro 2).

Por su parte, los ingresos familiares siguieron una tendencia similar a la observada en los ingresos provenientes del trabajo pero con una mayor intensidad producto, principalmente, del importante crecimiento del empleo. Tal desempeño favorable de los ingresos de los hogares también fue acompañado de la reducción en el grado de desigualdad de su distribución. A este resultado parecen haber contribuido la disminución de la desigualdad de los ingresos laborales recién comentada, la elevación de valor real de los haberes jubilatorios así como la ampliación de la cobertura previsional, desarrollos todos que tuvieron un impacto positivo especialmente en los grupos más vulnerables. Hacia el final del período debe también contemplarse el efecto de la Asignación Universal por

¹² Se trata del indicador basado en la medición absoluta de pobreza por ingreso.

¹³ Hasta diciembre de 2006 se emplea como indicador de inflación (y para el cómputo de los ingresos reales y de la pobreza) a la variación del índice de precios al consumir del Gran Buenos Aires que produce el INDEC. A partir de ese momento, se lo empalma con el promedio de las variaciones de los índices de precios al consumidor calculados por las oficinas provinciales de estadística de siete provincias.

Hijo (AUH) del que se benefician los hogares con niños, sin ningún ocupado en un puesto asalariado registrado y con bajos ingresos (inferiores a un salario mínimo). Sobre estos aspectos se volverá en la sección 4.

La mejora del ingreso medio y la disminución de la concentración permitieron que la incidencia de la pobreza se reduzca a más de la mitad, entre el fines de 2002 y principios de 2007. A partir de mediados de este momento, sin embargo, la dinámica altamente positiva se morigeró al compás de la aceleración del ritmo de crecimiento de los precios. En efecto, la incidencia de la pobreza entre las personas sólo se redujo 4 pp adicionales entre ese período y el cuarto de 2010. Sin bien es un dato altamente positivo que la pobreza y la indigencia no hayan experimentado incrementos en el contexto de crisis macroeconómica, se observa un debilitamiento de mediano plazo en la capacidad de la economía de generar los medios para que los hogares pobres puedan salir de esa situación a la vez que prevenir que otros transiten hacia ella.

3. Un período de intensa mejora de la situación laboral: el mercado de trabajo desde la salida de la convertibilidad

Se discutirá aquí con mayor detalle que lo efectuado en la sección anterior la dinámica del mercado de trabajo urbano de Argentina durante el período de expansión que siguió a la crisis asociada al abandono de la convertibilidad.

3.1 La dinámica del empleo

3.1.1 La acelerada expansión del empleo en relación al crecimiento económico

En la sección 1 se hizo referencia a la rápida recuperación del nivel de actividad que registró la economía argentina luego de la devaluación y la profundización de la crisis que ella provocó ya que el PIB volvió a aumentar a finales de 2002. A partir de allí –y hasta la actualidad– el crecimiento fue sostenido a ritmos muy elevados que sólo se desaceleraron en 2009 por los efectos de la crisis financiera internacional.

Pero si la elevada y sostenida tasa de expansión de la producción agregada constituyó un hecho destacable, quizás más significativo fue el también rápido aumento del empleo total. En efecto, la tasa de ocupación creció más de 8pp entre mediados de 2002 y fines 2010, lo que equivale a un aumento anual del 3.4% de la cantidad neta de puestos de trabajo (excluidos planes de empleo).. Entre esos años, la tasa de desempleo pasó del 25% al 8%. Esto significa una respuesta muy elástica de la ocupación al crecimiento económico ya que en este período el PIB aumentó 72.6% (7.1% anual). Cabe aclarar –en lo que quizás constituye un extremo en el otro sentido– que entre 1991 y 1998 (también un período de crecimiento persistente) la cantidad de puestos de trabajo se elevó sólo en 1.4% por año y el PIB lo hizo en 5.9%.¹⁴

Esta dinámica del empleo –en particular, cuando se la relaciona con la del nivel de actividad– ha mostrado, sin embargo, importantes variaciones a lo largo del período posterior a la crisis. Inicialmente, durante 2003 y 2004 la ocupación se expandió a un ritmo similar, e incluso superior en el último de estos años, al PIB (Cuadro 3). Durante los dos siguientes, se advierte, en cambio, una fuerte disminución de la elasticidad empleo - producto pero todavía en niveles algo superiores a 0.5, más alta que la registros históricos.

¹⁴ En esta sección, y si no se señala nada en contrario, los datos del empleo y del PIB se refieren a los agregados de las actividades no primarias, dada la cobertura urbana de la EPH.

El descenso persistió posteriormente y se llegó a valores incluso inferiores al 0.2 hacia el final de la década, sólo interrumpido por una cifra muy elevada durante el año de la crisis, de escasa relevancia para entender la dinámica ocupacional (Cuadro 3).

La evidencia del conjunto de la década y, en particular, los valores de la elasticidad empleo – producto registrados más recientemente, ha hecho disminuir la discusión acerca de cuánto había cambiado estructuralmente la capacidad de la economía de generar empleo, temática que había sido prominente durante los primeros años de la recuperación. Los más altos valores iniciales fueron considerados por muchos como reflejo de que ciertas alteraciones en el funcionamiento económico habían elevado de manera más permanente la intensidad con la que el aparato productivo demandaba puestos de trabajo por unidad de producción. Se hacía referencia, por ejemplo, a la reducción del costo del trabajo relativo al del capital. Las mejoras posteriores en las remuneraciones evidenciaron, sin embargo, que esos precios relativos alcanzados luego de la devaluación no podían considerarse como sostenibles, por lo que cabe dudar que aún las elasticidades iniciales hayan sido consecuencia de inversiones que respondieron a este incentivo. Otro de los argumentos planteaba que los cambios en la estructura sectorial asociados a un tipo de cambio más elevado, y a otros desarrollos de la realidad económica que caracterizaron al período, habrían elevado la importancia relativa de ramas con una elasticidad más elevada.

Efectivamente, el sector que más creció entre 2002 y 2010 fue la construcción, pero por otro lado, también registraron menor dinamismo algunos servicios que tradicionalmente suelen tener una mayor demanda marginal de trabajo. Un énfasis particular se hacía respecto del crecimiento experimentado por algunas actividades manufactureras con una demanda unitaria más intensa de trabajo. Nuevamente a este nivel se observa un panorama más variado ya que entre las ramas que más se expandieron se ubican efectivamente textiles y otras potencialmente más demandantes marginales de trabajo, pero también algunas típicamente capital – intensivas.¹⁵

Más relevante quizás, la distinta intensidad con la que crecieron los diferentes sectores no pudo constituir un factor importante ya que las elasticidades aumentaron –y luego disminuyeron– para la mayor parte de las actividades que pueden identificarse (Cuadro 3). Incluso ello también acontece para la industria en su conjunto y también al interior de la misma, cuando se observa lo sucedido con sus diferentes ramas.¹⁶

El comportamiento temporal de la elasticidad parecería ser más consistente con un proceso que se inicia con una amplia capacidad ociosa del aparato productivo –resultado de la marcada recesión prevaleciente a principios de la década previa– la cual fue disminuyendo paulatinamente a medida que la producción fue expandiéndose. Este planteo no supone sugerir que se volvería a los niveles de elasticidad promedio de los noventa; posiblemente se convergerá a valores más altos que éstos pero similares a los que se observan en otros países y también a los de períodos anteriores y que, por tanto, resultan inferiores a los promedios de 2002-10 (y, especialmente, a los de principios del ese período).

La intensidad del crecimiento del total de las horas trabajadas fue incluso mayor que lo indicado por la dinámica de la cantidad de ocupados total ya que tal proceso fue acompañado de una elevación más acelerada del empleo a tiempo completo.¹⁷

¹⁵ Sobre la base de datos de la Encuesta Industrial Mensual del INDEC (www.indec.gov.ar).

¹⁶ Idem nota anterior.

¹⁷ El aumento del empleo a tiempo completo (35 horas y más a la semana) entre 2002 y 2010 fue de 5.3% anual mientras que, como ya se señaló, la ocupación total lo hizo a un ritmo del 3.4% por año (en ambos casos, excluido los planes de empleo).

3.1.2 Cambios en la estructura del empleo: algunas dimensiones relevantes

Según rama de actividad

Las diferencias en la dinámica sectorial del empleo no siguieron estrictamente las que se registran en el PIB. La construcción fue el sector que más ganó peso relativo en la estructura ocupacional entre 2002 y 2010 (Véase Cuadro 4) –consistentemente con el mucho mayor crecimiento de su nivel de actividad y contribuyó con casi 14% al aumento neto del empleo registrado entre esos años. El sector que le sigue en términos de puntos de aumento en la estructura es “Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler”, rama cuya producción agregada se expandió bien por debajo del ritmo promedio. En este caso se observa una alta elasticidad empleo-producto derivada del elevado crecimiento de algunas actividades que componen a este sector como la de servicios profesionales a las empresas y de computación así como los de seguridad. El aumento del empleo de este sector significó el 12% del total de nuevos puestos netos generados en el período analizado. En cambio, la ocupación correspondiente tanto a Transporte como a Comercio perdió importancia relativa en el total a diferencia de lo acontecido con sus PIBs. El empleo de este último, sin embargo, es el más elevado al nivel de la desagregación con el que se está trabajando, por lo que su crecimiento significó el 18.5% de todos los puestos netos de trabajo creados entre 2002 y 2010, también la proporción más alta.

La participación relativa de la manufactura en el empleo total, por su parte, prácticamente no se modificó; sin embargo, su comportamiento constituye un cambio respecto de la tendencia decreciente que se venía observando en las últimas décadas. Los puestos netos creados en la industria significaron el 15% del incremento total del empleo verificado entre 2002 y 2010; si bien ésta es una proporción similar a su participación en la ocupación total, se destaca que durante este período el sector no sólo dejó de ser una fuente de un débil comportamiento ocupacional sino que creó una cantidad importante de puestos de trabajo.

La evidencia disponible, sin embargo, señala que este mejor comportamiento se apoyó básicamente en sectores que ya se encontraban instalados en el país, algunos de los cuales habrían sido severamente afectados por las políticas de los noventa. No parece haber habido cambios significativos en el entramado intraindustrial y, como señalan Fernández Bugna y Porta (2008) “la configuración sectorial de la industria no se ha modificado de un modo significativo, al tiempo que el cambio en los precios relativos parece haber acentuado aun más las asimetrías de rentabilidad preexistentes al interior del sector industrial. Una parte de la recuperación del empleo industrial se ha originado en la reactivación de las ramas relativamente más trabajo-intensivas, pero no hay indicios de cambios en la función de producción hacia mayores contenidos de empleo por unidad de producto o hacia empleo de más calidad” (pg. 37).

Los cambios registrados por el ritmo de crecimiento del empleo total (y de la elasticidad empleo-producto) a lo largo del período analizado –comentadas en el apartado anterior– resultaron de variaciones sectoriales que también fueron modificando su intensidad. Así, la industria y el comercio fueron las ramas que más contribuyeron al aumento del empleo entre 2002 y 2006 (alrededor del 20% en cada caso). Las participaciones de la Construcción y de los Servicios Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler en el empleo total también se elevaron marcadamente entre esos años. Este último sector continuó contribuyendo de manera importante al aumento de la cantidad de puestos netos creados durante 2006 y 2010, período durante el cual también se destacan los avances

relativos del Transporte, la Intermediación Financiera, la Administración Pública, y la Salud y Educación, sector este último que resultó el principal generador de empleo neto. Por el contrario, durante el segundo subperíodo se visualiza claramente la fuerte reducción de la contribución de la industria y de la construcción a la generación del empleo neto.

Según categoría ocupacional

El crecimiento de la ocupación agregada se verificó conjuntamente con una persistente elevación de la participación de los puestos asalariados en el total, proporción que había experimentado una escasa variación en los noventa (Cuadro 1). Como contrapartida, el cuentapropismo tuvo un comportamiento contracíclico decreciendo sistemáticamente su participación hasta fines de 2007. A partir de allí se estabiliza para luego retomar una leve tendencia alcista cuando el PIB comienza a disminuir su ritmo de crecimiento (hasta mediados de 2009) y vuelve a caer durante la recuperación post- crisis. Dentro del conjunto de asalariados se observa que, a diferencia de la tendencia prevaleciente en las décadas anteriores, aumentó la participación de los puestos registrados en la seguridad social. Esta evolución, junto con la señalada en el párrafo anterior, da cuenta de un aumento del empleo “formal” incluso más acelerado que el total.

Este proceso de formalización de la ocupación continuó verificándose a lo largo de todo el período bajo análisis, incluso cuando las remuneraciones (y costo salarial) ya habían recuperado niveles pre - crisis. El carácter sostenido que ha mostrado el proceso de crecimiento económico sería el factor determinante de esta evolución. También se implementaron políticas tendientes a lograr este último resultado (como un despliegue más intenso en términos de policía del trabajo por parte de las autoridades nacionales y algunas medidas para incentivar la registración) pero resulta difícil identificar su impacto y diferenciarlo del provocado por el mismo crecimiento económico. Más allá de la necesidad que existía de mejorar el control del cumplimiento de las regulaciones laborales y previsionales—que había sido seriamente disminuido en los noventa—, sus efectos resultan generalmente positivos en contextos de crecimiento del empleo total y difícilmente puedan contribuir *per se* a reducir de manera significativa la precariedad en contextos de estancamiento o crecimiento débil.

Según nivel educativo

La dinámica del empleo según nivel educativo desde 2002 también contrastó con la prevaleciente durante los noventa ya que fue el de aquellos con nivel intermedio (secundaria completa y terciaria incompleta) el que creció más rápidamente. No obstante ello, la tasa de desocupación específica de este grupo de activos se mantuvo en niveles de dos dígitos hasta principios de 2007, cuando registró un valor de 12.7%, y continuó ubicándose en el entorno del 9% en los años posteriores (Cuadro 1). La ocupación de personas con educación no superior a secundaria incompleta, por su parte, perdió peso relativo pero aumentó en términos absolutos, desarrollo este último que no había sucedido en la década anterior. Ese comportamiento habría reflejado, al menos parcialmente, el mayor dinamismo de sectores que, como la construcción, ciertas ramas de la industria y algunos otros sectores, demandan calificaciones asociadas a estos niveles de escolaridad. De cualquier manera, se advierte que desde 2008 los ocupados con educación terciaria completa pasa a ser aquel con el crecimiento más acelerado (Cuadro 1).

3.2 La evolución de las remuneraciones

3.2.1. Un período de recuperación de las remuneraciones reales medias

Como se señaló en la sección 2, el rápido aumento de los precios internos provocado por la devaluación tuvo un efecto negativo directo sobre los ingresos laborales reales, que cayeron alrededor del 30% entre octubre de 2001 e igual mes de 2002. Hacia la segunda parte de este último año las remuneraciones nominales comenzaron a crecer a un ritmo similar al de los precios y a partir de mediados de 2003 comienza el sostenido proceso de recuperación de su poder de compra —el valor medio real creció 46% entre el segundo trimestre de 2003 y el cuarto de 2010—. Pero esta mejora se verificó básicamente hasta 2007 ya que, y tal como se indicó más arriba, la aceleración de la inflación a partir de 2007 puso un freno a la recuperación del poder adquisitivo de los ingresos del trabajo y entre ese año y 2010 la remuneración real promedio se mantuvo aproximadamente constante. Es posible, a su vez, diferenciar dos fases dentro de este último período: la primera, entre comienzos de 2007 y el mediados de 2008, cuando se redujo 3.1% y, la segunda, a partir de entonces, cuando volvió a crecer, pero a un ritmo significativamente inferior al observado durante 2003-2007 (Cuadro 2).

De una manera extrema, la dinámica que se observa desde fines de los noventa evidencia el comportamiento usualmente asimétrico de la intensidad de la variación de los ingresos del trabajo en las distintas fases del ciclo económico, donde el crecimiento de los ingresos laborales reales en los siete años comprendidos entre 2003 y 2010 fue de similar intensidad a la registrada por la reducción verificada durante sólo un año (2002), alrededor del 30%.

El aumento de los ingresos reales se verificó en todos los grupos de trabajadores definidos de acuerdo a su categoría ocupacional —esto es, asalariados, cuenta propia o patrones—, aunque con diferentes intensidades. Dentro de los primeros, si bien a lo largo del período 2003-2010 el aumento del poder adquisitivo de los salarios de los registrados en la seguridad social fue algo mayor que el de los no registrados (33% y 28%, respectivamente), durante la mayor parte del mismo también se advierten similitudes en la dinámica de las remuneraciones medias de ambos grupos.

El acelerado crecimiento de la demanda laboral —que se refleja en lo acontecido con el empleo— fue sin duda uno de los factores que facilitó el crecimiento de las remuneraciones. Sin embargo, el papel de la política de ingresos llevada a cabo por el Gobierno Nacional ha jugado un papel muy significativo. Especialmente al inicio del proceso, cuando los efectos más drásticos de la devaluación comenzaban a disiparse y se registraban signos de estabilización del tipo de cambio, los precios y el nivel de actividad, las autoridades comenzaron a contemplar mejoras del muy reducido poder de compra de las remuneraciones reales. Reconociendo la imposibilidad de lograr acuerdos autónomos para elevar los salarios o evitar nuevos descensos en su poder de compra en un contexto de elevadísimo desempleo e incertidumbre, se fijaron incrementos a través del otorgamiento de sumas fijas. En julio de 2002, cuando el salario promedio neto era de aproximadamente \$2200 para los asalariados registrados, se otorgó un aumento de \$100 monto que a lo largo del año siguiente fue elevado sucesivamente hasta alcanzar \$200. Inicialmente constituían adicionales no remunerativos (no se consideraban para el cómputo de las cargas sociales) pero a partir de mediados de 2003 pasaron a formar parte plenamente del salario básico.

También operó en la misma dirección la política de recuperación del valor real del salario mínimo. En contraste con lo acontecido durante los noventa, su valor nominal se

duplicó a lo largo de 2003 y la primera parte de 2004 (año en el cual se reactivó el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y Salario); posteriormente continuó esta tendencia a la mejora, de forma tal que se triplicó en términos reales entre 2003 y el presente. Otra importante política laboral del período analizado fue la promoción de la negociación colectiva; fue precisamente este mecanismo el que facilitó que el creciente poder de negociación de los trabajadores generado por la dinámica del empleo se reflejase en la fijación de las remuneraciones reales. En efecto, se homologaron anualmente aproximadamente mil convenios en 2006 y en 2007 y más de 1500 entre 2007 y 2010. Estos números claramente contrastan con la media de 190 negociaciones anuales promedio de los años noventa.¹⁸ Esta institución también ha desempeñado un papel activo durante la crisis de 2008/09, ya que en esta coyuntura se ha continuado con la actualización del valor nominal de las remuneraciones de modo de evitar la erosión de su poder adquisitivo, mecanismo de ajuste habitual durante las fases recesivas.

Se considera que las políticas de ingresos brevemente reseñadas tuvieron un efecto importante en la recuperación de los sueldos y salarios de los trabajadores registrados, especialmente durante 2003 y 2004. Pero como ya fue también señalado, esta mejora también se observa para el caso de los asalariados no cubiertos por la seguridad social y para los trabajadores por cuenta propia. En el caso de los primeros, cabría esperar, sin embargo, que algunas de esas medidas también hayan tenido alguna influencia sobre los criterios de los empleadores para fijar sus ingresos.

Si bien el papel del salario mínimo no parece tan claro como se verá en la próxima sección, algún efecto al menos en parte de estos trabajadores pudo también haber tenido. El contexto favorable de expansión económica tuvo que haber beneficiado a las actividades desarrolladas por trabajadores independientes y, por tanto, afectado positivamente a sus ingresos.

3.2.2. También se redujo la desigualdad de la distribución de las remuneraciones

La recuperación de los ingresos laborales medios ha sido acompañada por una reducción en la desigualdad de la distribución, tal como lo indica la evolución del Índice de Gini en estos años (Cuadro 2). En particular, asociado a la caída generalizada de los ingresos reales durante el semestre que siguió a la devaluación, el índice de Gini se mantuvo prácticamente sin cambios en esos meses. Luego de un pequeño aumento en la desigualdad entre mayo y octubre de 2002, la tendencia hacia una mayor concentración de ingresos comenzó a revertirse, proceso que contrasta fuertemente con el experimentado en la década de los noventa. En particular, el Gini de los ingresos de la ocupación principal cayó 17% entre el IV trimestre de 2002 y el II trimestre de 2008. A partir de entonces, en el contexto de la desaceleración en el proceso de mejoras de los indicadores laborales, la tendencia a la reducción de la desigualdad también parece haberse detenido o, al menos, debilitado.

Dado el objetivo del documento –que es ofrecer un panorama de los principales desarrollos acontecidos en el mercado de trabajo urbano argentino desde principios de los 2000s– no resulta posible analizar en profundidad lo sucedido con la distribución de las remuneraciones durante este período. Sin embargo, se discutirán algunas hipótesis que pueden dar cuenta de esta disminución en el grado de concentración de los ingresos del trabajo, incluso algunas que ya han sido planteadas.

¹⁸ Palomino y Trajtemberg (2006).

Para ello, se han calculado ecuaciones tipo *Mincer* de las remuneraciones horarias para diferentes años de la década de los 2000s (Cuadro 5) y, en línea con lo encontrado por varios análisis de la distribución del ingreso,¹⁹ se observa que son los premios a las remuneraciones de trabajadores de distintos niveles educativos aquellos que mostraron mayor grado de variación –en el sentido de reducir tales diferencias– especialmente hasta 2008. Precisamente, muchas de esas investigaciones sugieren que la disminución de los premios a la educación resultaría, en una medida importante, de la dinámica de la oferta y demanda relativa de calificaciones que se registró desde 2002; en particular, de los efectos de la aceleración de la oferta relativa de profesionales así como de la demanda relativa de los calificados no profesionales. Esta evolución habría sido diferente a la registrada en los noventa cuando era proporcionalmente más intenso el incremento de los requerimientos de profesionales y algo menos rápido el aumento de su oferta. Si bien el comportamiento del empleo según nivel educativo comentado más arriba (sección 3.1.2) sería consistente con esta hipótesis²⁰, la dinámica de la oferta ofrece un panorama menos claro en tanto el crecimiento de la población en edad de trabajar con educación terciaria no se modifica en los 2000s respecto del decenio anterior. En cambio, si se desacelera, aunque levemente, el ritmo de crecimiento de la correspondiente a personas con educación media.

Sin embargo, la existencia de elevadas tasas de desempleo para los grupos de trabajadores con educación media (comentada más arriba) –tanto al inicio como durante buena parte del período considerado– no resulta totalmente compatible con esa hipótesis. Tampoco se advierte un crecimiento de la brecha entre los ingresos medios de este grupo y los de educación baja, ni se produjo un aumento en la desigualdad de las remuneraciones al interior del grupo de educación media.²¹ Estas serían regularidades que cabría esperar si hubiese sido significativo un fenómeno usualmente mencionado para explicar la reducción de los premios a la educación como es la existencia de dificultades para cubrir determinados puestos calificados manuales (especialmente en la industria,²² luego de muchos años de escasa o nula actividad en varias ramas manufactureras). El análisis de los valores medios correspondientes a diferentes percentiles de la distribución de las remuneraciones también echa luz sobre esta cuestión ya que si bien se redujo la relación entre los correspondientes a los percentiles 90 y 50 –lo cual resulta compatible con la hipótesis basada en la influencia de los cambios en la oferta y demanda relativa de profesionales *vis a vis* las ocupaciones que requieren niveles intermedios de educación– también lo hizo la existente entre los de los percentiles 50 y 10.

Más allá de estos comentarios, parece difícil entender la dinámica de la distribución de las remuneraciones sin considerar los efectos de las políticas de ingresos comentadas más arriba, las que dieron una impronta particular a la primera década del siglo XXI. Los incrementos de suma fija, el manejo del salario mínimo y la promoción que se hizo de las negociaciones convencionales debieron de haber afectado precisamente las diferencias entre trabajadores de diferentes calificaciones. Y si bien, estaban dirigidas principalmente hacia los asalariados registrados, también pudieron tener un impacto sobre al menos ciertos segmentos de la del resto de los ocupados.

En primer lugar, la inicial política de ingresos que implementaron las autoridades desde 2002 consistente en la fijación de incrementos salariales de suma tendió a comprimir

¹⁹ Gasparini y Cruces (2010a).

²⁰ Aunque lo relevante sería observar la demanda y no el empleo.

²¹ Entre los terceros trimestres de 2003 y 2010, el coeficiente de Gini de la distribución de las remuneraciones horarias del grupo de trabajadores con educación media se redujo incluso más que entre aquellos con educación superior y a una tasa similar a los de educación baja.

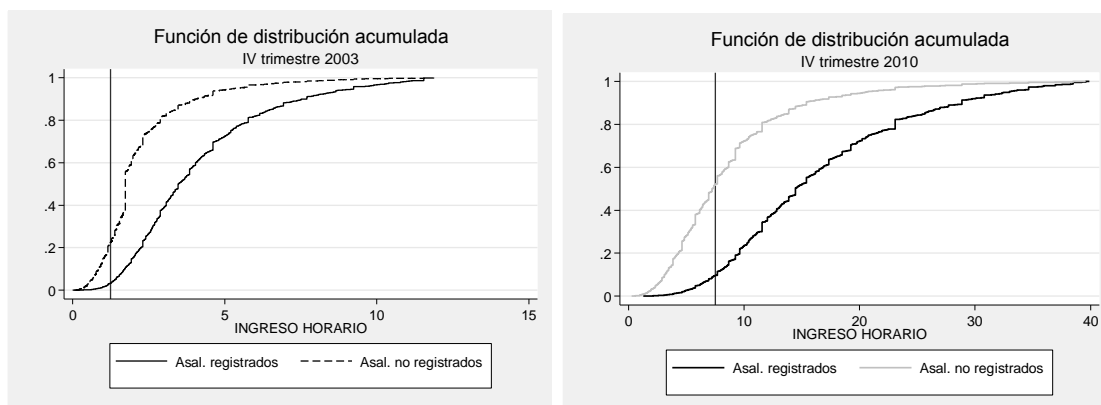
²² Véase Fernández Bugna y Porta (2008).

la estructura de las remuneraciones. La extensión de las negociaciones colectivas y el mayor poder que tuvieron los sindicatos en tales negociaciones en el marco del sostenido aumento del empleo habría derivado, a su vez, en un crecimiento de las remuneraciones de los asalariados sindicalizados –que fijan sus remuneraciones a través de las convenciones colectivas– respecto de los no sindicalizados. Como estos últimos son precisamente los que detentan los cargos de mayor jerarquía –profesionales, supervisores– y, por tanto, tienen las mayores remuneraciones, ese hecho habría también llevado a una reducción del grado de concentración de la desigualdad de los sueldos y salarios de los trabajadores registrados. Acuerdos llegados en algunas negociaciones también pudieron acentuar ese proceso en tanto promovieron un mayor crecimiento de las remuneraciones inferiores al eliminar las categorías convencionales más bajas, con lo cual quienes allí estaban agrupados pasaron a recibir salarios más elevados, independientemente del incremento logrado por el conjunto del gremio. También habría operado en igual sentido la difusión de ciertos acuerdos que establecieron que parte de las mejoras se concretasen en sumas fijas.

Finalmente, el salario mínimo fue elevado de manera significativa luego de años cuyo valor real se fue deteriorando. Parecería que este importante incremento del piso salarial contribuyó a la mejora distributiva entre los asalariados registrados, especialmente al inicio del período (2002-03); posteriormente, sin embargo, los incrementos del salario mínimo acordados tripartitamente tendieron a convalidar los ya acordados incrementos alcanzados en las convenciones colectivas.

Ya fue señalado que la desigualdad de la distribución de las remuneraciones de los asalariados no registrados exhibe un comportamiento similar; las razones de este comportamiento resultan aquí menos claras. Inicialmente, los incrementos por suma fija así como la difusión del Plan Jefes debieron haber tenido algún efecto. La dinámica del salario mínimo, en cambio, no parece haber jugado un papel significativo, tal como se observa en el caso de Brasil.²³ En particular, tal como se muestra en el Gráfico 2, a medida que se fue incrementando el valor real del salario mínimo (indicado con la línea vertical), también aumentó la proporción de trabajadores informales con remuneraciones por debajo de ese valor.

Gráfico 2
Función de distribución acumulada del ingreso horario de la ocupación principal
2003-2010



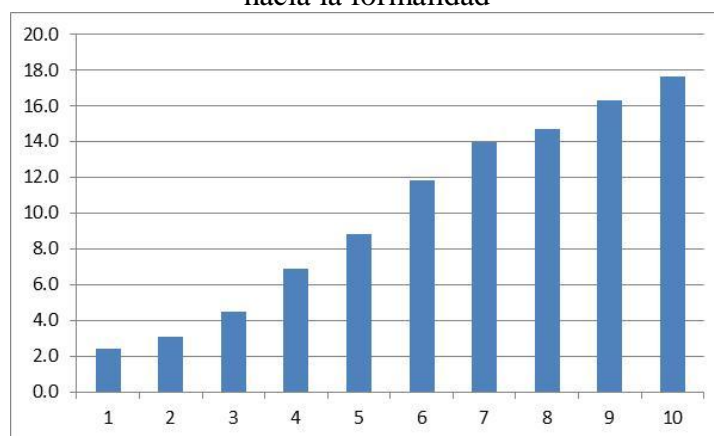
Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC)

²³ Véase, por ejemplo, Soares (2002), Lemos (2004) o Boeri, et al. (2010).

Por lo tanto, es posible pensar que en la medida en que el salario mínimo se vuelve operativo y sólo afecta (o lo hace mayormente) a los trabajadores formales, ello puede convertirse en un factor que explica el incremento en la brecha salarial entre estos trabajadores y los informales. Sin embargo, la –leve– ampliación de la brecha entre las remuneraciones medias de los asalariados no registrados *vis a vis* las de los registrados (Cuadro 5) puede también reflejar en parte el proceso de disminución del tamaño de los primeros en tanto ello implique que son quienes tienen mayores ingresos aquellos con mejores posibilidades de formalizarse. El análisis de las transiciones hacia la formalidad parece confirmar esta conjetura en tanto alrededor de la mitad de los trabajadores informales que esta dinámica se ubicaban inicialmente en el decil 8 o superior de la distribución del ingreso laboral horario (Gráfico 3).

Gráfico 3

Distribución, según decil del ingreso horario de origen, de los informales que transitaron hacia la formalidad



Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC)

Debe tenerse en cuenta que además de las modificaciones en los premios asociados a la educación o la formalidad (y a las otras categorías identificadas en la Mincer), los cambios en la estructura educacional del empleo, o del peso de la formalidad también influyen sobre el grado de desigualdad. La descomposición dinámica del índice de Theil (Cuadro 6) sugiere que tanto el proceso de formalización como el de aumento del nivel educativo han contribuido a la menor concentración salarial (“efecto composición” positivo). Los resultados de este ejercicio, por otra parte, son consistentes con los de las Mincer en tanto el efecto inter-grupos educativos contribuyó a la reducción de la desigualdad mientras que lo contrario sucede con este efecto en la dimensión formalidad / informalidad. Finalmente, en ambos casos parece ser el componente intra-grupo el que explica en mayor proporción la reducción de la desigualdad, indicando que cada uno de los grupos definidos según estas dos categorías de análisis se ha vuelto más homogéneo en su interior.

Cabe por último señalar que a pesar de la reversión de la tendencia persistente hacia una mayor desigualdad, la concentración de los ingresos de la ocupación principal sigue siendo muy elevada. Hacia el final de 2010, el ingreso promedio de este último grupo era de 11 veces el ingreso promedio del primer quintil, mientras que dicha relación había sido de 14 veces en 2003.

4. Ingresos de los hogares y pobreza

Como consecuencia de la favorable evolución del empleo y la recuperación de los salarios, el ingreso per cápita familiar promedio aumentó aproximadamente un 75% en términos reales entre octubre de 2002 y fines de 2010, después de caer 30% entre octubre 2001 y octubre 2002 (y 40% respecto a fines de 2008). A diferencia de lo sucedido con los ingresos del trabajo, este proceso ha permitido la recuperación del poder adquisitivo erosionado durante la crisis de la convertibilidad y a comienzos de 2010 se ubicaba 20% por encima del valor de fines de 2001 (y 6% respecto a fines de 2008). Contribuyó también a este resultado lo sucedido con algunos componentes no laborales de los ingresos de los hogares. A lo largo de la década, se aceleró el crecimiento de los haberes jubilatorios reales, que en promedio mostraron también una importante recuperación –crecieron 20% entre fines de 2003 y fines de 2010–.²⁴ Pero fue asimismo de gran importancia la extensión de la cobertura jubilatoria a una gran proporción de adultos mayores que no eran elegibles para el beneficio regular contributivo. Así, mientras que en 2003 el 69% de personas mayores de 65 años tenían alguna cobertura jubilatoria, esta proporción se elevó al 90% en 2010.²⁵ A su vez, el Plan Jefes tuvo algún efecto en los primeros años del período mientras que la AUH benefició a un amplio conjunto de familias más pobres en los años más recientes.²⁶

Contrariamente a lo sucedido con los salarios, la desigualdad de los ingresos familiares se incrementó en el semestre siguiente a la salida de la convertibilidad como producto, principalmente, del aumento del desempleo. Posteriormente se revierte esta tendencia alcista y entre 2003 y 2010, el Gini registra una caída de 10 pp (Cuadro 2). Lo acontecido con las remuneraciones explica la mayor parte de esta dinámica, tal como surge de la descomposición del cambio en el índice de Gini durante este período (Cuadro 7). En particular, fueron los cambios registrados entre los ingresos laborales provenientes de un puesto registrado en la seguridad social aquellos que contribuyeron con mayor intensidad a la reducción en el grado de desigualdad de los ingresos familiares. La corriente de ingresos que sigue en orden de importancia en la explicación de esta disminución es la de los ingresos jubilatorios, reflejo de las políticas de actualización de los haberes y expansión de la cobertura. Ella, además de elevar el valor medio –tal como acaba de señalarse– tuvo también un efecto redistributivo ya que benefició principalmente a quienes reciben los montos más reducidos (el valor mínimo, principalmente); en efecto, entre fines de 2003 y fines de 2010, los haberes mínimos lo hicieron en 66%, triplicando la variación de los haberes medios indicada más arriba. Llama la atención que las transferencias públicas a los hogares no hayan tenido un impacto positivo en la reducción de la desigualdad, teniendo en cuenta la extensión de la cobertura de la AUH y que la misma ha alcanzado a los hogares de menores recursos. Una explicación de este resultado podría tener que ver con una posible subcaptación de esta fuente de ingresos ya que la EPH no cuenta con una pregunta directa que indague sobre la percepción de este beneficio.

Al igual que lo sucedido con los indicadores analizados previamente, esta tendencia a la baja de la concentración de los ingresos familiares parece haberse desacelerado hacia comienzos de 2008 a la vez que continuó siendo muy elevada. Hacia finales de 2010, el

²⁴ Sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (2011) y las variaciones del índice de precios al consumidor estimadas según lo comentado en nota 14.

²⁵ Rofman y Oliveri (2011) pg. 42.

²⁶ Para un análisis del impacto de la AUH véase, por ejemplo, Roca (2010), Agis et al. (2010), Gasparini y Cruces (2010b), Bertranou y Maurizio (2012).

20% de los hogares más pobres recibía sólo el 5% del ingreso total mientras que el quinto quintil capturaba el 46%.

Una mirada complementaria de la magnitud de la crisis que atravesó Argentina y del deterioro en los niveles de bienestar se centra en la evolución de la pobreza. Como se comentó, ya antes del abandono de la convertibilidad el 39% de la población vivía en hogares con ingresos inferiores a la línea de pobreza. Diez meses después de la devaluación del peso esta proporción llegó al 59% de la población urbana (Cuadro 2).

El desempeño favorable del mercado de trabajo y de los ingresos no laborales y la mejora gradual en materia distributiva han permitido que este porcentaje de individuos pobres disminuyera a bastante menos que la mitad -23%- hacia fines de 2010. El ejercicio de descomposición de la pobreza e indigencia que se presenta en el Cuadro 8 permite cuantificar cuánto de la caída de estos indicadores se debe al crecimiento en los ingresos medios reales (“efecto crecimiento”) y cuánto a la reducción de la desigualdad (“efecto distribución”). En el período 2003-2010, alrededor del 60% de la reducción de la pobreza es explicado por el incremento en los ingresos familiares medios mientras que el 40% restante es explicado por las mejoras distributivas. En el caso de la indigencia la importancia relativa de este segundo efecto se incrementa.

Como allí también se observa la mayor parte de caída de la incidencia de la pobreza y la indigencia se verificó entre 2003 y 2007 (donde la pobreza se reduce 17 p.p) ya que luego este proceso se reduce fuertemente junto con aceleración de la inflación. A su vez, cuando se compara la evolución de estas variables a lo largo de los dos subperíodos -2003-2007 y 2007-2011-, se constata que el “efecto crecimiento” incrementa su contribución relativa. Sin embargo, en este contexto de desaceleración de la reducción de la pobreza e indigencia, la cantidad de puntos de pobreza que caen por este efecto y por la disminución de la desigualdad se reducen fuertemente.

Por lo tanto, estos resultados parecen sugerir un debilitamiento a mediano plazo en la capacidad de la economía para generar los medios suficientes para permitir a los hogares pobres superar esta situación a la vez que prevenir que hogares no pobres transiten hacia ella. El mantenimiento de una contribución menor, pero aún importante, del efecto ingreso en la segunda de los períodos –cuando se desacelera el crecimiento de la remuneración media y el empleo (Cuadro 1)- respondería al impacto que tuvieron sobre los ingresos familiares la extensión del sistema jubilatorio y la puesta en marcha de la AUH.

5. Conclusiones

El período de la historia económica y social argentina reciente que se extiende desde 1991 hasta la actualidad ha sido particularmente azaroso y constituye un caso de especial interés para América Latina aún en el contexto de una realidad continental también tradicionalmente caracterizada por amplias oscilaciones. Las dos décadas que abarca ese período fueron marcadamente disímiles en términos de los esquemas macroeconómicos prevalecientes, así como de las políticas aplicadas en campos tales como el comercial, el productivo o el laboral, incluidas las de ingresos.

Estos contrastes en la arquitectura de las políticas públicas se aprecian también en los desempeños económicos y laborales. En los noventa, los rasgos del régimen de convertibilidad hicieron que los vaivenes de los mercados internacionales repercutiesen rápida y plenamente sobre la evolución económica doméstica. Al mismo tiempo, la apreciación de la moneda nacional fue afectando fuertemente la competitividad y complicando seriamente las cuentas fiscales y externas. A lo largo de los últimos años de

vigencia de ese esquema, la economía fue acumulando serios desequilibrios y su abandono generó una crisis con pocos antecedentes en términos de profundidad y de sus impactos sociales. En cambio, durante la primera década del siglo, y hasta la actualidad, se registra un crecimiento económico elevado y sostenido que tiene una importante repercusión positiva sobre el empleo, las remuneraciones y, en general, la distribución del ingreso. Ello se verifica simultáneamente con una recomposición de los equilibrios macroeconómicos básicos.

La reducción que se viene observando en los 2000s en los niveles de desigualdad distributiva –los que habían crecido persistentemente a lo largo de varias décadas previas–, no sólo se debió a los efectos del crecimiento. También se promovió, a través de diferentes medios, el crecimiento de las remuneraciones laborales –y una mejor distribución de las mismas–, se elevó la cobertura del sistema previsional, junto a una mejora de sus haberes, especialmente los mínimos, y se estableció un programa de transferencias de ingresos de amplio alcance. No puede, finalmente, dejarse de mencionar los importantes subsidios generalizados a las tarifas de los principales servicios públicos.

La tendencia a la mejora laboral y distributiva abarcó todo el período iniciado hacia fines de 2002 pero fue particularmente intensa durante los primeros años ya que se desaceleró a partir –aproximadamente y según la variable– de 2007. Ello obedeció en parte a la declinación de la tasa de expansión del empleo derivada de la paulatina reducción de la elasticidad empleo – producto consistente con el también progresivo agotamiento de la capacidad instalada en el aparato productivo. La aceleración del nivel inflacionario y su persistencia en niveles altos fue el otro factor que contribuyó a este menor ritmo con el cual han venido mejorando los ingresos laborales en los últimos años.

El elevado aumento de los precios domésticos no obedece, sino en una menor parte, a los efectos de las alzas experimentados por las cotizaciones de muchas *commodities* a nivel global. Los esfuerzos por sostener un alto crecimiento económico han chocado con una dinámica de la inversión que si bien creciente, todavía registra niveles bajos para sostener dicha expansión. En particular, se destaca la ausencia de una estrategia clara, y de un conjunto derivado de políticas productivas consistentes con la misma, destinadas a elevar la competitividad del aparato productivo.

La inflación es quizás el signo más claro de una evolución de la situación macroeconómica que se ha tornado preocupante desde hace algunos años y que también se caracteriza por un debilitamiento de los frentes fiscal y externo. Este panorama ha llevado a las autoridades a la necesidad de anunciar más recientemente algunas medidas que atiendan a tal situación como la reducción de algunos subsidios a los precios de servicios públicos, y a aplicar un más estricto control de las transacciones cambiarias o medidas para limitar las importaciones.

Cabe finalmente acotar que el diferente contexto internacional es una realidad que no puede soslayarse al tratar de entender las marcadas diferencias en los resultados alcanzados por las políticas en los 2000s respecto de la década anterior. Sin embargo, no puede minimizarse el hecho que las políticas desplegadas desde 2002 trataron de elevar el impacto del favorable comportamiento de los mercados internacionales sobre la posibilidad de expansión productiva y la mejora distributiva. Lamentablemente, el manejo macroeconómico no incorporó a tiempo la necesaria “sintonía fina” ni tampoco otorgó la suficiente importancia al diseño e implementación de políticas de más largo alcance para mejorar la competitividad a través de la remoción de déficits que tradicionalmente aqueja al aparato productivo nacional.

Referencias

- Agis, E., C. Cañete y D. Panigo (2010) “El impacto de la asignación universal por hijo en Argentina”. CENDA/PROFPE/CEIL-PIETTE.
- Altimir, O. y L. Beccaria (1999) “Distribución del Ingreso en Argentina”, **Serie Reformas Económicas** N° 40, CEPAL, Chile.
- Altimir, O., L. Beccaria y M. González Rozada (2002) “La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000”, **Revista de la CEPAL** N° 78, Chile.
- Beccaria, L y R. Maurizio, eds. (2005) **Mercado de Trabajo y Equidad en Argentina**, PROMETEO. Argentina. ISBN: 987-574-011-X.
- Bertranou, F. y R. Maurizio (2012) “Semi-conditional cash transfers in the form of family allowances for children and adolescents in the informal economy in Argentina”, **International Social Security Review**, vol. 65, January. ISSN: 0020-871X.
- Boeri, T., P. Garibaldi y M. Ribeiro (2010) “Behind the lighthouse effect” IZA Documento de Discusión No. 4890, Bonn
- Damill, M., R. Frenkel y R. Maurizio (2003) “Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social. La Argentina en los años noventa”, **Serie Financiamiento del Desarrollo** N° 135, CEPAL, Chile.
- Damill, M., R. Frenkel y M. Rapetti (2005) “The Argentinean Debt: History, Default and Restructuring” en *Economía – Revista de ANPEC*, Vol. 6, Nro. 3, pp. 29-90
- Damill, M. y R. Frenkel (2012) “Macroeconomic Policies, Growth, Employment, and Inequality in Latin America”, UNU- WIDER Working Paper 2012/23, Helsinki.
- Fernández Bugna, C. y F. Porta (2008) “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, **Realidad Económica** Nro. 233.
- Gasparini, L. (2003) “Argentine’s Distributional Failure. The role of integration and Public Policies”, Documento de trabajo N° 1, CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata, La Plata.
- Gasparini, L. y G. Cruces (2010a) “A distribution in motion: the case of Argentina” en L. Lopez Calva y N. Lustig **Declining in inequality in Latin America**, UNDP- Brooking Institution Press, Washington
- Gasparini, L. y G. Cruces (2010b) “Las Asignaciones Universales por Hijo: Impacto, Discusión y Alternativas”. CEDLAS. Documento de Trabajo Nro. 102. Julio.
- Golbert, L (2004) “¿Derecho a la inclusión social o paz social? Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados”, **Serie Políticas Sociales** N° 84, CEPAL, Buenos Aires.
- Heymann, D. (2001) “Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico” en, Heymann, D. y B. Kosacoff (eds.), **Desempeño económico en un contexto de reformas** (Tomo I), EUDEBA-CEPAL, Buenos Aires.
- Lemos, S. A (2004) “Menu of Minimum Wage Variables for Evaluating Wages and Employment Effects: Evidence from Brazil”, IZA Documento de Discusión No. 1069, Bonn
- Lindemboin, J. (1996) “Mercado de trabajo en los 90. Relaciones precarias”, **Revista Encrucijadas**. Revista de la Universidad Nacional de Buenos Aires, Año 2, N° 4.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (2011) **Boletín Estadístico de la Seguridad Social, Tercer Trimestre de 2011**. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
- Monza, A. (2002) **Un análisis de la situación del mercado de trabajo a la salida de la convertibilidad**, Fundación OSDE, Buenos Aires.

- Palomino, H. y D. Trajtemberg (2006) “Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina” en Revista de Trabajo, Año 2, Num. 3 pp.47-68
- Roca, E. (2010) “Ingreso Universal por Hijo para protección social. Presentación en Workshop Internacional “Compartiendo experiencias innovadoras sobre el piso de protección social”. Centro Internacional de Formación. Organización Internacional del Trabajo. Turín, 8 y 9 de julio.
- Rofman, R. y M. Olivieri (2011) “La cobertura de los sistemas previsionales de América Latina: conceptos e indicadores”, Serie de Documentos de Trabajo sobre Políticas Sociales Nro. 7, Buenos Aires: Banco Mundial.
- Soares, S.S.D. (2002) “O impacto distributivo do salário mínimo: a distribuição individual dos rendimentos do trabalho” IPEA. Texto Para Discussão N° 873, Río de Janeiro.

Anexo

Cuadro 1

Evolución del PIB, del empleo, desempleo y de la estructura de la ocupación (excluidos los planes de empleo)

Total aglomerados urbanos, 1991-2010

Año y trimestre	PIB total (promedio anual)	Tasa de empleo	Tasa de desempleo				Estructura del empleo										
			Total	Hasta secundaria incompleta	Sec. Compl. y terc. incompleta	Terciaria completa	Asalariados registrados	Asalariados no registrados	Cuenta Propia	Patrones	Hasta secundaria incompleta	Sec. Compl. y terc. incompleta	Terciaria completa				
1991	202,495																
IV		38.7	5.3	5.6	5.1	3.8	45.1	27.7	22.9	4.3		62.6	26.3	11.1			
1994	288,123																
IV		37.5	13.3	15.2	12.7	3.5	47.2	24.7	24.0	4.1		58.9	28.1	13.0			
1995	243,186																
IV		36.6	17.5	19.9	16.5	8.7	44.6	27.7	23.2	4.5		57.7	28.5	13.8			
1998	288,123																
IV		39.0	14.1	15.9	11.8	5.7	42.6	31.8	21.5	4.1		55.2	29.7	15.1			
2001	263,997																
IV		35.8	21.0	24.4	21.0	9.7	42.0	30.8	23.2	4.0		50.2	32.3	17.4			
2002	235,236																
II		33.9	24.8	28.6	25.1	12.8	42.7	29.4	24.6	3.3		48.4	33.3	18.3			
IV		34.6	25.5	30.8	23.5	12.7	41.3	30.2	24.6	3.9		48.2	33.2	18.6			
2003	256,023																
IV		37.0	20.1	25.2	18.6	7.0	40.5	31.9	23.4	4.2		46.9	34.4	18.7			
2005	279,141																
II		38.6	16.0	20.2	15.1	6.0	41.7	32.0	22.2	4.1		44.9	36.5	18.6			
IV		40.4	13.1	16.9	12.4	4.2	42.2	31.8	21.8	4.2		45.6	35.1	19.3			
2007	359,170																
II		41.8	9.8	11.5	10.4	4.1	46.1	30.0	19.5	4.5		43.9	36.9	19.2			
IV		41.8	8.5	10.4	9.1	8.9	46.8	29.7	19.1	4.4		42.7	37.6	19.6			
2009	386,704																
II		42.1	9.2	11.0	10.3	3.5	48.8	26.8	20.0	4.4		41.4	37.7	20.9			
2010	422,130																
IV		42.2	8.0	9.5	8.9	2.7	51.3	25.7	18.8	4.1		39.8	38.7	21.6			

Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC) y Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Cuadro 2
Evolución de los ingresos, su distribución y pobreza
Total aglomerados urbanos, 1991-2010

	Remuneraciones medias 1/			Ingreso familiar per cápita. Promedio 1/	Coeficientes de Gini		Proporción de personas que viven en hogares pobres (%)
	Promedio Ocupados 2/	Asalariados registrados	Asalariados no registrados		Ingresos de la ocupación principal	Ingreso Familiar Per cápita	
1991							
II	89.0	80.5	92.3	71.6	0.423	0.445	34.0
IV	94.2	84.1	93.5	82.2	0.410	0.494	25.4
1994							
II	114.3	102.0	118.3	94.4	0.423	0.476	18.9
IV	111.5	98.4	115.8	92.2	0.412	0.504	22.4
1995							
IV	104.6	95.9	103.4	86.7	0.440	0.511	29.1
1998							
IV	105.2	100.6	101.5	94.3	0.463	0.532	30.6
2001							
II	97.4	97.5	100.6	85.9	0.539	0.539	36.8
IV	96.1	100.1	94.1	82.7	0.477	0.534	39.2
2002							
II	76.6	80.6	72.0	63.2	0.474	0.559	54.1
IV	68.3	72.1	66.2	57.3	0.495	0.547	58.6
2003							
II	68.3	71.5	66.8	60.3	0.492	0.550	55.6
III	71.3	72.8	74.3	65.3	0.481	0.544	49.1
IV	73.1	75.4	78.0	69.3	0.478	0.563	50.7
2005							
II	79.8	80.5	85.4	74.4	0.457	0.503	40.5
2007							
I	96.7	97.0	99.3	96.6	0.497	0.497	26.6
II	95.5	96.7	97.2	95.5	0.428	0.476	27.3
2008							
II	93.7	92.9	95.4	92.3	0.409	0.457	27.5
IV	95.0	96.3	94.3	96.6	0.407	0.461	24.2
2010							
IV	100.0	100.0	100.0	100.0	0.399	0.457	22.9

1/ Índice base IV 2010=100

2/ Incluye no asalariados

Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC).

Cuadro 3
Elasticidades empleo – producto
Total aglomerados urbanos, 2003-2010

	2003/02	2004/03	2005/04	2006/05	2007/06	2008/07	2009/08	2010/09	2006/2002	2010/06	2010/2002
Industria	0.632	1.638	0.723	0.426	0.350	-0.099	7.766	0.393	0.769	0.071	0.474
Construcción	0.358	0.746	0.469	0.502	0.719	0.058	-0.466	-0.529	0.415	0.411	0.385
Comercio, Hoteles y Restaurantes ¹	0.609	0.789	0.037	0.655	-0.077	0.403	12.011	0.164	0.481	0.098	0.271
Servicios	2.140	1.640	0.757	0.566	0.471	0.132	0.971	0.036	0.966	0.324	0.570
Total sin primario	0.908	1.213	0.543	0.563	0.335	0.191	0.729	0.113	0.741	0.241	0.475

Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC) y Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Cuadro 4

Estructura sectorial del empleo y sus cambios

	Distribución de la ocupación por rama			Distribución de la variación de la ocupación por rama		
	2002	2006	2010	2010-2002	2006-2002	2010-2006
Industria	13.7	14.7	14.0	15.0	18.7	3.6
EGA	0.5	0.5	0.5	0.6	0.4	1.4
Construcción	7.1	8.8	8.8	13.8	15.6	8.3
Comercio, Hoteles y Restaurantes	25.7	24.6	23.8	18.5	20.5	12.2
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7.9	6.8	7.1	4.6	2.6	10.8
Intermediación Financiera	1.8	1.9	2.2	3.2	2.3	5.9
Serv. Inmobiliarios, empresariales y de alquiler	7.7	8.4	8.8	12.1	11.3	14.6
Adm. Pública y Defensa	7.5	7.4	7.8	8.5	6.9	13.3
Salud y Educación	13.4	13.3	13.7	14.5	12.8	19.7
Otros Serv. Soc. y Serv. de Organización	14.8	13.6	13.4	9.2	8.9	10.1
Total sin sector primario	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC)

Cuadro 5

Ecuaciones Mincerianas de ingresos

Ingreso horario de la ocupación principal.

Total aglomerados urbanos, IV trimestres de 2003, 2008 y 2010

Variables	2003	2008	2010
Categoría ocupacional (Asal. Registrado como base)			
Asal. No Registrado	-0.380*** [0.0172]	-0.417*** [0.0112]	-0.416*** [0.0115]
Cuenta Propia	-0.377*** [0.0198]	-0.424*** [0.0137]	-0.418*** [0.0138]
Patrón	0.0952*** [0.0294]	0.131*** [0.0190]	0.0517*** [0.0201]
Varón	0.154*** [0.0167]	0.154*** [0.0117]	0.133*** [0.0117]
Jefe de Hogar	0.0382* [0.0198]	0.0236** [0.0115]	0.0197* [0.0113]
Edad	0.0350*** [0.00252]	0.0319*** [0.00184]	0.0271*** [0.00186]
Edad al cuadrado	-0.000298*** [2.93e-05]	-0.000289*** [2.15e-05]	-0.000236*** [2.16e-05]
Nivel educativo (Primaria completa como base)			
Hasta primaria incompleta	-0.181*** [0.0246]	-0.144*** [0.0175]	-0.0960*** [0.0190]
Secundaria incompleta	0.115*** [0.0183]	0.0865*** [0.0127]	0.0668*** [0.0131]
Secundaria completa	0.233*** [0.0182]	0.200*** [0.0125]	0.183*** [0.0126]
Terciaria incompleta	0.352*** [0.0223]	0.275*** [0.0158]	0.236*** [0.0161]
Terciaria completa	0.579*** [0.0234]	0.510*** [0.0160]	0.465*** [0.0162]
Tamaño del establecimiento (Hasta 5 empleados como base)			
6-40 empleados	0.104*** [0.0172]	0.0789*** [0.0114]	0.109*** [0.0116]
Más de 40 empleados	0.172*** [0.0191]	0.173*** [0.0126]	0.185*** [0.0128]
Rama de actividad (Industria como base)			
Construcción	-0.0461* [0.0260]	0.0198 [0.0166]	0.000850 [0.0169]
Comercio	-0.0590*** [0.0197]	-0.0616*** [0.0137]	-0.0756*** [0.0140]
Servicios financieros	0.159*** [0.0254]	0.101*** [0.0175]	0.0994*** [0.0176]
Transporte	0.147*** [0.0270]	0.136*** [0.0188]	0.0938*** [0.0190]
Servicios personales	0.139*** [0.0289]	0.0262 [0.0202]	0.0216 [0.0207]
Servicio doméstico	0.0767*** [0.0296]	-0.244*** [0.0205]	-0.225*** [0.0210]
Sector público	0.0771*** [0.0230]	0.0721*** [0.0153]	0.0528*** [0.0154]
Otros servicios	0.148*** [0.0254]	0.0640*** [0.0173]	0.0853*** [0.0173]
Región (GBA como base)			
NOA	-0.434*** [0.0179]	-0.385*** [0.0130]	-0.400*** [0.0131]
NEA	-0.460*** [0.0219]	-0.358*** [0.0152]	-0.389*** [0.0154]
Cuyo	-0.345*** [0.0210]	-0.213*** [0.0155]	-0.286*** [0.0156]
Pampeana	-0.173*** [0.0157]	-0.0608*** [0.0116]	-0.118*** [0.0118]
Patagonia	0.0976*** [0.0243]	0.262 [0.0136]	0.178*** [0.0138]
Horas trabajadas	-0.0143*** [0.000305]	-0.0155*** [0.000237]	-0.0155*** [0.000246]
Constante	0.759*** [0.0749]	1.905*** [0.0515]	2.477*** [0.0520]
Observaciones	30,046	43,104	41,797

Errores estándar entre paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC)

Cuadro 6

Descomposición de los cambios en el índice de Theil

	Efectos (%)			
	Inter-grupo	Intra-grupo	Composición	Total
Educación	21.2	76.3	2.5	100
Categoría	-19.4	89.8	29.6	100

Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC)

Cuadro 7

Descomposición de los cambios en el índice de Gini según fuentes de ingreso

Fuentes de ingreso	%
Ingresos laborales totales	73.3
Ocupaciones asal. registradas	43.3
Ocupaciones asal. no registradas	13.2
Ocupaciones no asalariadas	16.8
Ingresos por jubilaciones	23.6
Ingresos por transferencias públicas	-4.5
Otros ingresos no laborales	7.7
Variación del índice de Gini (en pp)	-10.1

Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC)

Cuadro 8

Descomposición de la variación de la pobreza

	III trimestre 2003-II trimestre 2010				III trimestre 2003-II trimestre 2007				II trimestre 2007-III trimestre 2010			
	Var. Total	Efecto crecimiento	Efecto distribución	Residuo	Var. Total	Efecto crecimiento	Efecto distribución	Residuo	Var. Total	Efecto crecimiento	Efecto distribución	Residuo
Var. en pp												
Pobreza												
Hogares	-23.8	-13.9	-9.9	0.0	-17.1	-8.3	-8.3	-0.4	-6.8	-5.8	-1.1	0.1
Personas	-27.4	-16.8	-9.6	-0.9	-18.6	-9.7	-8.2	-0.7	-8.8	-7.4	-1.3	-0.1
Indigencia												
Hogares	-13.1	-6.6	-8.1	1.7	-10.2	-3.8	-7.4	0.9	-2.8	-2.1	-0.8	0.1
Personas	-16.5	-8.9	-8.6	1.0	-12.1	-5.0	-7.7	0.5	-4.4	-3.4	-1.2	0.2
Var. %												
Pobreza												
Hogares	100%	59%	41%	0%	100%	49%	49%	3%	100%	86%	16%	-2%
Personas	100%	62%	35%	3%	100%	52%	44%	4%	100%	85%	14%	1%
Indigencia												
Hogares	100%	51%	62%	-13%	100%	37%	72%	-9%	100%	75%	30%	-5%
Personas	100%	54%	52%	-6%	100%	41%	63%	-4%	100%	76%	28%	-5%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC)