

LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS Y OTRAS INEQUIDADES EN ARGENTINA POST-CONVERTIBILIDAD*

Valeria Esquivel* y Roxana Maurizio**

Resumen

A pesar del mejoramiento en la evolución del mercado de trabajo, los indicadores de inequidad y pobreza revelan que el país continúa atravesando una situación social complicada.

El trabajo tiene por objetivo analizar la problemática de la distribución del ingreso y la pobreza en la Argentina, focalizando sobre lo sucedido como resultado de la crisis de la convertibilidad y del cambio de régimen macroeconómico. Estos desarrollos son analizados a la luz de procesos de más largo plazo. Asimismo, se llevan a cabo ejercicios de proyecciones de la evolución futura de la pobreza bajo diferentes escenarios macroeconómicos.

JEL: Bienestar y Pobreza (I3); Salarios y Costos Laborales (J3)

Abstract

In spite of the improvement in the the labour market dynamic, inequality and poverty indices reveal that the country is still going through a complex social situation.

The paper aims at analyzing income distribution and poverty Argentina, focusing on the consequences of the convertibility ending and the change of macroeconomic regime. These developments are analyzed in the light of more long term processes. The paper also presents microsimulation exercises to analyze the future evolution of poverty under different macroeconomic scenarios.

JEL: Welfare and Poverty (I3); Wages and Labour Costs (J3)

*Investigadora Docente, UNGS
vesquive@ungs.edu.ar

**Investigadora Docente, UNGS
rmaurizi@ungs.edu.ar

LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS Y OTRAS INEQUIDADES EN ARGENTINA POST-CONVERTIBILIDAD*

Valeria Esquivel y Roxana Maurizio
Universidad Nacional de General Sarmiento

Agosto de 2005

Introducción

El funcionamiento económico de la década pasada contribuyó a incrementar la desigualdad de ingresos y las diferencias de bienestar entre ricos y pobres en la Argentina. La distancia de ingresos familiares per cápita entre el 20% más rico de la población y el 20% más pobre pasó de 10 veces en 1991 a 20 veces a fines de 2001, en tanto el coeficiente Gini de estos ingresos se incrementó un 7% (pasó de 0,478 a 0,512). La pobreza, que afectaba en 1991 al 29% de la población, llegó al 33% en 2001, a la vez que la indigencia se duplicó en ese mismo período¹.

A lo largo de los años de la convertibilidad, el empeoramiento distributivo de los ingresos familiares estuvo ligado principalmente al deficiente funcionamiento del mercado de trabajo². En una primera etapa, la apertura y la apreciación cambiaria generaron un proceso de reconversión productiva, caracterizado por el desplazamiento de producción local y la reducción de los requerimientos medios de mano de obra, lo que derivó en una deficiente generación neta de empleo y niveles persistentemente elevados de desempleo. 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.

Más tarde, el sostenimiento del régimen de caja de conversión frente a sucesivas crisis externas profundizó los elevados niveles de desempleo, ya en las fases contractivas del ciclo que, a la postre, redundaron en deflaciones salariales de todas maneras insuficientes para aumentar el tipo de cambio real. Hacia el final de la convertibilidad, y en el marco de niveles récord de desocupación abierta, la desigualdad de los ingresos de los activos (que incluyen a aquellos que, aún cuando insertos en el mercado de trabajo, no generan ingresos por estar desocupados), llegó a 0,565 en octubre de 2001, valor que era 0,462 diez años antes.

Así, el ajuste del mercado de trabajo en términos de generación de empleo, desempleo y remuneraciones reales se encontraba en el centro de la estrategia de estabilización inflacionaria implícita en el régimen de tipo de cambio fijo. Perdida la 'flexibilidad' salarial que otorga la inflación, la tasa de desempleo abierta actuaba deprimiendo los salarios medios e incrementando la dispersión de los mismos de acuerdo a las diferencias de productividad entre empresas y sectores. Las remuneraciones medias crecieron 28% entre 1991 y 1994 en términos reales, para caer luego 14% desde esa fecha hasta el final de la convertibilidad. La desigualdad de los ingresos de la ocupación principal medida a través del coeficiente de Gini pasó de 0,41 a 0,47 en los mismos años.

*Presentado en el "Policy Paper Series Workshop", Argentina Observatory – Economics Working Group (EWG), Buenos Aires, 1 de junio de 2005. Se agradecen los comentarios de Alberto Minujín a una versión anterior.

¹ Datos para el GBA.

² Altimir y Beccaria (1999); Altimir, Beccaria y González Rozada (2002); Damill, Frenkel y Maurizio (2002); Beccaria y Maurizio (2005).

Bajo esta realidad Argentina atraviesa durante 2002 una crisis económica y social de una magnitud inusitada. El PIB se redujo en más del 11%, el desempleo trepó al 21,5% y se llegó a que el 55% de la población viviese en hogares con ingresos inferiores a la línea de pobreza. La magnitud de la crisis en los meses siguientes a la devaluación de la moneda, expresada a través de la significativa contracción del nivel de actividad, del empleo y de las remuneraciones reales reflejó los importantes desequilibrios acumulados durante la década anterior.

A partir del segundo semestre de 2002, sin embargo, se ha operado cierta reversión de las tendencias en los indicadores del mercado de trabajo como consecuencia de la consolidación del proceso de crecimiento económico.. Su intensidad fue diferencial de acuerdo a la variable a analizar: el empleo ha venido recuperándose muy aceleradamente desde fines de 2002 y la pobreza se ha reducido sustancialmente, permitiendo que más de 4 millones de personas escaparan de esta situación entre el primer semestre de 2003 y el segundo de 2004 en el total urbano del país. Otras variables, sin embargo, han mostrado una recuperación menos intensa, como es el caso del restablecimiento de los ingresos reales y la mejora en su distribución.

En particular, a lo largo de 2003 y 2004 el empleo genuino ha mostrado un crecimiento significativo y sostenido. Sin embargo, luego de tantos años de persistencia de indicadores laborales desfavorables, la generación de puestos de trabajo se ha visto caracterizada en parte por no ser capaz de resolver plenamente los problemas de precariedad –generación de puestos asalariados no registrados en la seguridad social– y de inestabilidad laboral. La precariedad es uno de los rasgos más importantes del fuerte deterioro que ha venido experimentando el mercado de trabajo en nuestro país, fundamentalmente desde la segunda mitad de la década pasada.

Asimismo, la dinámica de los salarios se ha mostrado procíclica. El aumento de la demanda de empleo, consecuencia del mayor nivel de actividad, trajo no sólo ajustes “por cantidades” sino también alzas salariales. Sin embargo, si bien la contracción de las remuneraciones reales operada desde 1998 fue muy importante, la recuperación de las mismas ha sido poco intensa. La fragmentación dentro del conjunto de los ocupados y los altos índices de desempleo de partida (que no se han resuelto todavía) hacen que dicha recuperación se haya mostrado, por ahora, insuficiente para restablecer plenamente el poder adquisitivo del salario.

Por último, los indicadores de desigualdad, pobreza e indigencia revelan que el país continúa atravesando una situación social complicada, a pesar del mejor comportamiento del mercado laboral. La permanencia durante largos períodos de condiciones de marginación y vulnerabilidad social extrema hacen que la configuración macroeconómica actual, que se ha mostrado más favorable a la generación de empleo, haya tenido un impacto, si bien importante, insuficiente como para revertir completamente el panorama de privación social que aún afecta a un conjunto importante de la población.

El trabajo aborda la problemática de la distribución del ingreso y la pobreza en la Argentina en el último lustro, analizando lo sucedido como resultado de la crisis de la convertibilidad y el cambio de régimen macroeconómico. Para ello, en la primera sección se detalla el marco teórico a partir del cual se analizan estos procesos. En la sección segunda se estudia la evolución de la desigualdad y la pobreza, como así también, otras inequidades que afectan a los individuos y hogares luego del derrumbe del régimen de caja de conversión. En la sección siguiente se analizan estos resultados a la luz de procesos de más largo plazo.

Entendemos que el funcionamiento del mercado de trabajo –a través de la generación de empleo y de los niveles de salarios reales resultantes– será determinante del grado de mejora distributiva esperable de continuar el dinamismo del nivel de actividad doméstica, por

lo que en la cuarta sección se ensayan algunos ejercicios de microsimulación en el que se proyecta la evolución de la pobreza bajo diferentes escenarios macroeconómicos. Estos ejercicios sugieren que, tras haber experimentado condiciones sociales tan adversas y de manera tan sostenida, el proceso de convergencia hacia una sociedad más justa se vuelve muy complicado. Ello se debe a que la dinámica de las variables sociales presenta un grado importante de “perdurabilidad”, lo que sugiere que llevar a niveles razonables el bienestar y la equidad requerirá de un importante esfuerzo y tiempo, especialmente porque se parte de valores extremadamente elevados.

El trabajo concluye poniendo en perspectiva los datos analizados en términos de las tendencias a la cohesión social.

1. Perspectiva Teórica

Nuestra perspectiva sobre el funcionamiento del mercado de trabajo en los años de la convertibilidad, en el que la configuración macroeconómica determina los resultados del funcionamiento del mercado de trabajo y tiene, por lo tanto, impactos en el nivel y distribución del bienestar, no es la única posible. Por el contrario, una línea de análisis difundida sobre el fracaso distributivo de los años noventa en la Argentina aísla el mercado de trabajo del régimen macroeconómico de esos años para dar preeminencia a las condiciones de la oferta de trabajo y a los desajustes entre ésta y una demanda de trabajo sesgada hacia mayores calificaciones. Entre los temas debatidos entre estas posturas figuran las explicaciones sobre el crecimiento de las tasas de participación –las hipótesis sobre la entrada de trabajadores secundarios al mercado de trabajo– y el debate en torno a la aparición de fenómenos de sobreeducación³.

Una diferencia crucial entre ambas posturas es la conceptualización sobre el origen y el impacto distributivo del desempleo. Mientras que para la segunda perspectiva, el desempleo no incide en la distribución de los ingresos laborales de los ocupados –aunque sí, obviamente, en las familias, debido a que los activos no ocupados no generan ingresos–, en la primera el desempleo *generalizado* (es decir, en todos los niveles de calificaciones) estaría señalando insuficiencias en la demanda agregada de trabajo más allá del eventual cambio de composición de la misma. Así, en términos agregados, el desempleo no sólo actúa acotando los incrementos en los salarios reales, y a ciertos niveles forzando su (lenta) reducción, sino que opera diferenciando los salarios de distintos grupos de trabajadores, de acuerdo a cuán sometidos estén a la competencia por sus puestos de trabajo⁴. Conceptualizaciones de distinta raigambre teórica (como las teorías sobre salarios de eficiencia o la más tradicional teoría sobre segmentación de los mercados de trabajo) contribuyen a sostener esta visión.

Este trabajo muestra que los impactos distributivos y en los niveles de bienestar que trajo consigo la crisis de salida de la convertibilidad no pueden explicarse sin tomar en cuenta el grado de deterioro de las condiciones de vida previas a la devaluación. Nos interesa en esta sección, sin embargo, analizar el rol que dichas condiciones, en particular el nivel de desempleo de partida tuvo en el desempeño macroeconómico post-convertibilidad. En este sentido, creemos que es necesario repensar el rol mismo de “la crisis”, abandonando los argumentos que la señalan como un episodio acotado y de extrema urgencia, y cuya resolución pospone cualquier otra consideración. Los modos en que se resuelven las crisis, condicionan tanto el funcionamiento macroeconómico emergente de las mismas como la

³ Maurizio (2005).

⁴ Es la llamada curva de salarios, que relaciona la evolución de los ingresos reales con la dinámica del desempleo (Damill, Frenkel y Maurizio, 2002).

posibilidad de recuperación de las condiciones de vida de la población, de acuerdo al deterioro asociado a cada episodio de cambio abrupto de régimen.

En efecto, contrariamente a la experiencia Argentina de la segunda mitad del siglo XX⁵, la devaluación del primer trimestre de 2002 (y el consecuente incremento de precios) no estuvo acompañada de mecanismos de indización salarial, debido en gran medida a los niveles de desempleo vigentes⁶. La contracción de la absorción doméstica en el primer semestre actuó disciplinando precios y salarios, en un contexto en que las autoridades económicas no conseguían controlar las variables financieras y monetarias. El control de estas variables, y el alejamiento del fantasma hiperinflacionario, fue entendido como el resultado de haber privilegiado este ajuste “a través del mercado” por encima de consideraciones distributivas. El desempleo y la licuación de ingresos del trabajo, y sus consecuencias sobre la pobreza, fueron vistos como el mal menor. Obviamente esto no significa una defensa del descalabro macroeconómico, pero señala que el hecho de que los desequilibrios macroeconómicos vayan en detrimento de las condiciones sociales y de la situación distributiva –algo no demasiado novedoso en el contexto argentino y en el latinoamericano– es insuficiente para justificar una configuración particular de equilibrio macroeconómico.

Los precios relativos vigentes a la salida de la crisis, y la intención oficial de sostener el tipo de cambio real a través de sus políticas monetaria y cambiaria tuvieron impactos tanto en la dinámica del empleo como sobre los salarios reales. En términos teóricos, un régimen de tipo de cambio real elevado favorece la generación de nuevos puestos de trabajo a través de su menor proclividad al desequilibrio macroeconómico (*vis a vis* un régimen de tipo de cambio bajo), el cambio en la composición de la producción doméstica (más sesgada a los sectores transables) y la alteración de los precios relativos favorables a la mayor utilización del factor trabajo⁷. A la salida de la crisis, sin embargo, parecerían haber primado razones más de corto plazo para explicar la performance de la generación de empleo, tales como el alto grado de subutilización de la capacidad instalada⁸.

En efecto, a lo largo del período bajo análisis (que puede considerarse todavía como de transición), los salarios reales han mostrado un bajo dinamismo, como consecuencia de que las remuneraciones nominales no han logrado alcanzar el crecimiento de los precios. Creemos que esta relación, ligada a la recomposición de la tasa de ganancia, ha sido quizás más importante en términos de la generación de empleo en el corto plazo, que la existente entre el precio relativo de los factores

Esta última relación toma relevancia en el largo plazo, e implica el sostenimiento de bajos salarios (relativos al costo del capital) más allá del shock inicial. En efecto, un rasgo del funcionamiento futuro del régimen macro emergente parecería ser el mantenimiento de bajos salarios en dólares, compatibles con un tipo de cambio real elevado. Esto impondría en el futuro un límite a la recuperación de los salarios reales por encima de la productividad, cuando el sistema opere a régimen, e incluso podría generar mayor variabilidad de los salarios reales, en función del dinamismo de ciertos sectores productivos y de la demanda por ciertos atributos personales de los ocupados. Sin embargo, la muy significativa caída en los costos laborales reales y el consecuente aumento en la generación agregada de excedente sugeriría que todavía existe espacio para una recuperación salarial que no afecte al sostenimiento del tipo de cambio real ni al dinamismo en el nivel de actividad verificado hasta la actualidad. Una discusión que retomamos hacia el final de este artículo es la

⁵ A excepción, posiblemente, del comienzo de la última dictadura militar. Véase Canitrot (1982).

⁶ El desmantelamiento de la representación sindical, así como la prohibición legal de la indexación de contratos (un rasgo que la post-convertibilidad toma de su antecesora), pueden haber contribuido también a este resultado.

⁷ Frenkel y Rapetti (2004).

⁸ Beccaria, Esquivel y Maurizio (2005).

relacionada con los eventuales mecanismos por los cuales esta recomposición se daría “a través del mercado” y los horizontes temporales de las mismas.

2. Desigualdad y pobreza luego de la salida de la convertibilidad

2.1. La distribución de los ingresos laborales y familiares

Las dificultades macroeconómicas que se intensificaron durante los últimos años de los noventa tuvieron como resultado la inevitable caída del esquema de caja de conversión y la devaluación de la moneda nacional a principios del año 2002. Luego del cambio de régimen el PIB experimentó fases bien diferenciadas. Inicialmente, continuó cayendo durante el primer trimestre de 2002 a una tasa anualizada del 15%. Luego, a pesar de la persistencia de un contexto de gran perturbación e incertidumbre, la caída del producto se detuvo en el segundo trimestre de 2002 y empezó a crecer en el trimestre siguiente cuando dio inicio un proceso de recuperación sostenida que se extiende hasta la actualidad.

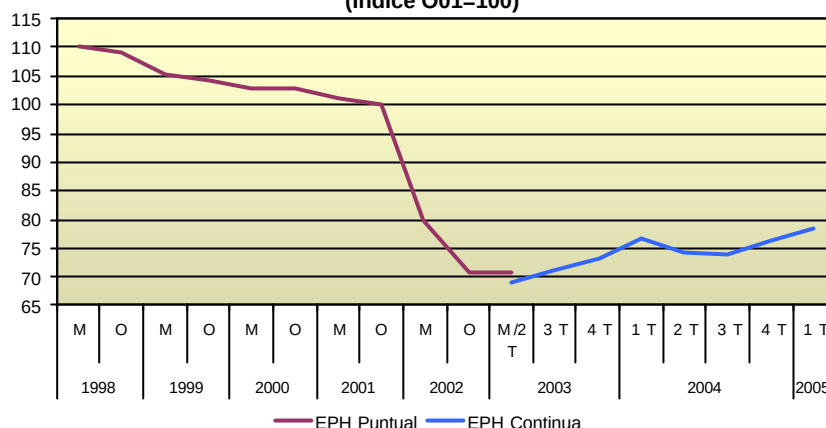
Inmediatamente después de la salida de la convertibilidad el tipo de cambio nominal aumentó de manera significativa. El sobreajuste que experimentó esta variable –alcanzó en junio de 2002 la relación de casi cuatro a uno– reflejaba el alto grado de incertidumbre en una economía que había sufrido un abrupto quiebre de las reglas de funcionamiento macroeconómicas que habían persistido durante la década anterior.

Esta fuerte depreciación del peso trajo aparejado un significativo crecimiento de los precios internos (del 100% en los precios mayoristas y 30% en los minoristas durante el primer semestre) que, sin embargo, resultó ser de menor magnitud que aquella, por lo cual el tipo de cambio real se duplicó hacia junio de 2002. A diferencia de experiencias previas, esta significativa elevación del nivel general de precios no derivó en un proceso inflacionario. Ello obedeció a la aguda depresión económica y a la ya muy compleja situación laboral y social prevaleciente antes del cambio de régimen. Los elevados niveles de desempleo explicaron la ausencia de mecanismos de indización salarial, a la vez que el temor a una salida hiperinflacionaria explicó la demora en la implementación de políticas de ingresos durante el semestre posterior a la devaluación (cuando la inflación mensual llegó a ser, en promedio, de 4,5 %).

En este contexto, el salario se constituyó de hecho en ancla inflacionaria por lo que el aumento de precios impactó directamente sobre el poder de compra de los mismos. En efecto, entre octubre de 2001 e igual período del año siguiente, las remuneraciones reales se redujeron en aproximadamente 30%, si bien poco más de dos tercios de la caída se verificó en el semestre inmediato posterior a la salida de la convertibilidad. Luego de esta fuerte reducción, desde octubre de 2002 los ingresos laborales comenzaron a crecer en términos nominales a un ritmo similar al de los precios por lo que el registro de mayo de 2003 fue similar al de octubre de 2002 (Gráfico 1).⁹

⁹ Los datos de ingresos correspondientes a la Encuesta Continua no han sido corregidos por no respuesta debido a no contar con el ponderador de ingresos correspondiente en cada trimestre. No incluyen aguinaldo.

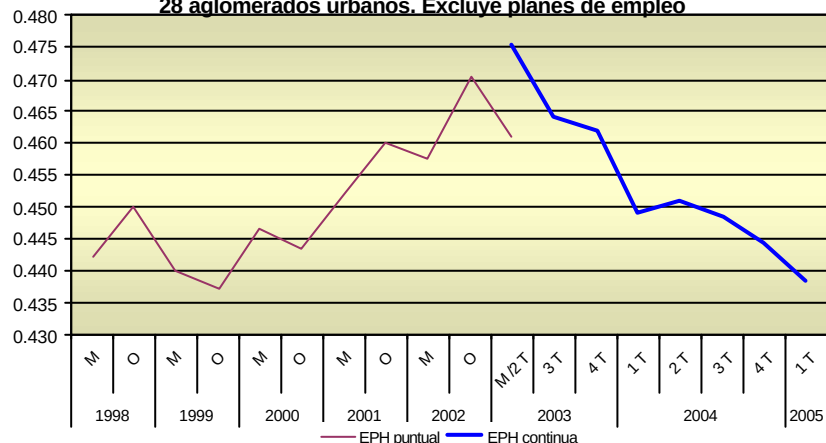
Gráfico 1
Evolución del Ingreso Real de la Ocupación Principal
28 aglomerados urbanos. Excluye planes de empleo
(Índice 001=100)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

La caída generalizada de las remuneraciones reales implicó que el índice de Gini permaneciera prácticamente inalterado durante el semestre posterior a la salida de la convertibilidad. Luego de un leve aumento de la desigualdad entre mayo y octubre de 2002, comenzó a evidenciarse una reversión en la tendencia hacia la mayor concentración de estos ingresos (Gráfico 2)¹⁰, dinámica que contrasta con el proceso experimentado a lo largo de la década pasada. En efecto, el Gini de los ingresos de la ocupación principal cayó un 7,7% entre el segundo trimestre de 2003 y el primer trimestre de 2005 pasando de 0.4754 a 0.4385. La reducción verificada a lo largo de todo este período resulta estadísticamente significativa al 95% de confianza (Cuadro A.1 del Anexo).

Gráfico 2
Índice de Gini de los ingresos de la ocupación principal
28 aglomerados urbanos. Excluye planes de empleo



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

Esta mejora distributiva se verificó conjuntamente con un incremento en las remuneraciones reales. En efecto, a partir de 2003, el mayor dinamismo de la demanda de trabajo y la estabilidad de precios permitieron incrementar los ingresos reales de la población ocupada luego del extenso período de caída sistemática. Entre el primer trimestre de 2003 y el

¹⁰ La EPH Continua ha logrado mejorar la captación de las actividades precarias las que generan, en su mayoría, ingresos inferiores al del promedio de los ocupados. Este es uno de los factores que explica que los indicadores de desigualdad del segundo trimestre de 2003 de la encuesta Continua sean superiores a los correspondientes a mayo de 2003 de la encuesta Puntual.

correspondiente a 2004, los salarios reales crecieron 13%, excluyendo del cálculo a los beneficiarios de planes de empleo. Asimismo, entre el segundo trimestre de 2003 e igual período de 2004 experimentaron un alza del orden del 8%; entre el tercer trimestre de cada año el incremento fue de 3.3% mientras que en el caso del cuarto trimestre el aumento fue de 4.4% (Cuadro 1). Por su parte, entre los primeros trimestres de 2004 y 2005 el alza fue de menor intensidad, 2% en promedio. En conjunto, a lo largo de todo este período los ingresos reales medios del total de los ocupados aumentaron 15%. Sin embargo, dada la fuerte reducción previa, a principios de 2005 las remuneraciones reales todavía eran, en promedio, aproximadamente 20% inferiores a las de fines de la convertibilidad.

CUADRO 1
Evolución del Ingreso Real de la Ocupación Principal, según categoría ocupacional
28 aglomerados urbanos. No incluye planes de empleo
(a precios del I Trim. 05)

	I TRIMESTRE					II TRIMESTRE			III TRIMESTRE			IV TRIMESTRE			VAR. I03-IV05 (%)
	2003	2004	Var. 03-04 (%)	2005	Var. 04-05 (%)	2003	2004	Var. (%)	2003	2004	Var. (%)	2003	2004	Var. (%)	
OCUP TOTAL	629	710	12.8	722	1.7	635	684	7.7	657	679	3.3	675	704	4.4	14.7
Asalariados	644	716	11.2	723	1.1	634	674	6.3	651	679	4.2	680	705	3.6	12.4
Regist.	836	931	11.4	934	0.3	846	883	4.4	863	894	3.5	898	914	1.8	11.7
No Regist.	373	414	10.9	439	6.0	350	399	13.8	384	399	3.8	400	431	7.9	17.6
Asal Sect privado	583	670	14.9	677.6	1.1	583	625	7.0	600	628	4.7	645	662	2.6	16.2
Regist.	827	943	14.0	936.3	-0.7	857	892	4.1	866	899	3.9	929	920	-1.0	13.2
No Regist.	344	397	15.4	426.2	7.5	332	379	14.2	375	389	3.6	389	423	8.8	24.0
No asalariado	582	689	18.3	716.7	4.1	642	719	12.0	678	680	0.3	654	702	7.3	23.1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

El alza de los salarios se verificó en todos los grupos de trabajadores definidos según la categoría ocupacional,¹¹ si bien con diferente intensidad (Cuadro 1). Específicamente, los asalariados no registrados del sector privado experimentaron un incremento del orden del 24% mientras que en el caso de los asalariados registrados fue de 13%. Los no asalariados (cuenta propia más patrones), por su parte, experimentaron un aumento de casi 23%.

Otra característica importante del dinamismo de las remuneraciones ha sido su evolución diferencial de acuerdo al grado de escolarización de los ocupados. En particular, se ha verificado una mejora relativa de los ingresos de los menos educados a lo largo de este período como consecuencia de un incremento del 20% en el caso de los trabajadores con secundario incompleto o menos frente al 13% de los que poseen terciario completo (Cuadro 2). Por lo tanto, en ambas dimensiones –categoría ocupacional y nivel de escolarización– se observa una reducción en la brecha salarial entre los extremos de la distribución, lo que contribuye a una disminución de la desigualdad.

CUADRO 2
Evolución del Ingreso Real de la Ocupación Principal, según nivel educativo
28 aglomerados urbanos. No incluye planes de empleo
(a precios del I Trim. 05)

	I TRIMESTRE					II TRIMESTRE			III TRIMESTRE			IV TRIMESTRE			VAR. I03-IV05 (%)
	2003	2004	Var. 03-04 (%)	2005	Var. 04-05 (%)	2003	2004	Var. (%)	2003	2004	Var. (%)	2003	2004	Var. (%)	
OCUP TOTAL	629	710	12.8	722	1.7	635	684	7.7	657	679	3.3	675	704	4.4	14.7
Hasta Secund. Incomp.	298	346	16.0	359	3.7	303	333	9.9	314	333	5.9	325	341	4.8	20.3
Secund. Comp. - Terc. Incom.	687	741	7.8	758	2.3	670	721	7.7	692	715	3.3	709	742	4.5	10.3
Terciaria Completa	1117	1271	13.8	1258	-1.1	1142	1175	2.9	1180	1179	-0.1	1199	1208	0.7	12.6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

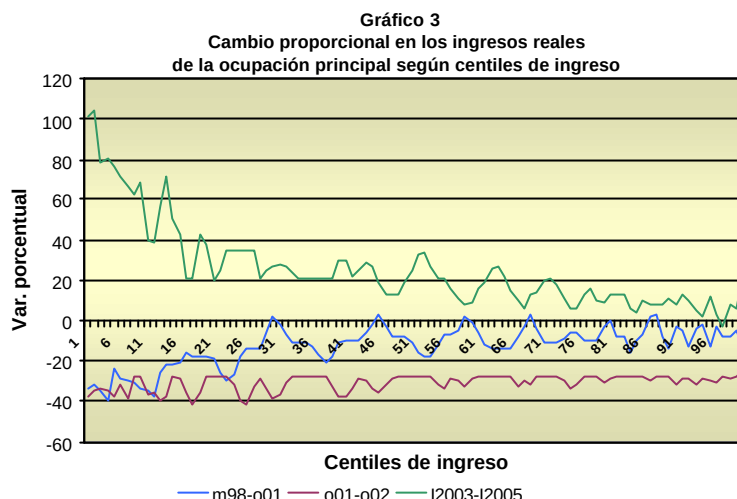
Uno de los factores que podría haber contribuido a este proceso ha sido la política de ingresos implementada por el gobierno nacional desde mediados de 2002 a través de incrementos de suma fija y de recomposición del salario mínimo, medidas que impactan con mayor intensidad en los estratos de ingresos más bajos.¹² Si bien los asalariados no registrados no se encuentran comprendidos por la legislación laboral, suele argumentarse

¹¹ Asalariado Registrado en la seguridad social, Asalariado no Registrado y No Asalariados.

¹² El gobierno estableció por decreto un aumento no remunerativo para el sector privado de \$100 en el segundo semestre de 2002, elevándose esta cifra paulatinamente hasta los \$200 al final de 2003. Desde julio de ese año, se fueron transformado en sumas remunerativas. Hubo otros aumentos otorgados en 2004, pero menores. A su vez, el salario mínimo fue incrementado sucesivamente de \$200 –vigente hasta junio de 2003– hasta \$450 en septiembre de 2004. Los aumentos salariales para el sector público se instrumentaron recién a mediados de ese año.

que las remuneraciones pagadas a este conjunto de los trabajadores son influenciadas, en alguna medida, por las que perciben aquellos cubiertos por la seguridad social o, al menos, por los cambios que en ellas se producen. De ser así, y dado el menor valor promedio de los salarios de esos trabajadores, los aumentos no proporcionales debieron tener un mayor impacto entre ellos¹³.

El cambio de tendencia en la distribución de los ingresos laborales puede observarse con mayor detalle en el Gráfico 3. Allí se comparan las variaciones en los ingresos reales según centiles de ingreso de la ocupación principal en tres períodos de tiempo diferentes.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

El empeoramiento en las condiciones del mercado laboral en la etapa final del régimen de caja de conversión implicó una caída en los ingresos reales que afectó con mayor intensidad a los ingresos más bajos. Por su parte, en el período 2001-2002 ésta fue relativamente homogénea a lo largo de toda la distribución debido al ya mencionado impacto del alza de los precios. Por último, a partir de 2003 la mejora en las remuneraciones reales se verificó con mayor fuerza entre los primeros centiles, fenómeno que es consistente con la reducción en la brecha salarial ya analizada.

No obstante la reversión en la tendencia hacia la mayor desigualdad, la concentración del ingreso continúa siendo muy elevada (Cuadro 3). Mientras que en el primer trimestre de 2005 el 20% de los ocupados de menores salarios recibía el 4% de la masa total, el quinto quintil captaba aproximadamente el 49% de la misma. Asimismo, el ingreso medio de este subconjunto de ocupados representaba 12 veces el del primer quintil (Cuadro A. 2 del Anexo).

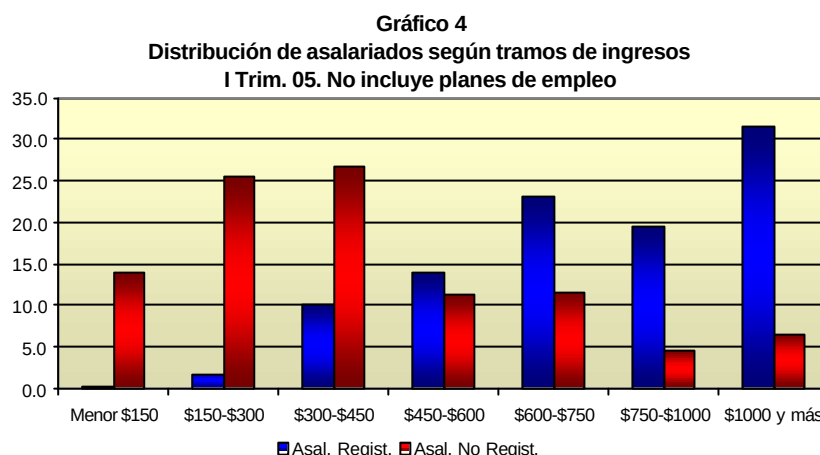
CUADRO 3
Distribución quintilica de los ingresos de la ocupación principal
28 aglomerados. Excluye planes de empleo

QUINTIL	oct-01	may-02	oct-02	may-03	1 trim 03	2 trim 03	3 trim 03	4 trim 03	1 trim 04	2 trim 04	3 trim 04	4 trim 04	1 trim 05
1	4.1%	4.0%	3.9%	4.2%	3.3%	3.4%	3.7%	3.7%	4.0%	3.9%	3.8%	3.9%	4.2%
2	9.6%	9.5%	9.1%	9.4%	9.0%	9.0%	9.4%	9.3%	9.8%	9.6%	9.7%	9.9%	9.9%
3	14.2%	14.6%	14.1%	14.3%	14.8%	14.7%	14.5%	14.5%	14.8%	15.0%	15.2%	15.3%	15.3%
4	20.9%	21.2%	21.1%	21.0%	22.2%	21.4%	21.6%	21.8%	21.6%	22.1%	22.3%	21.9%	22.1%
5	51.2%	50.7%	51.8%	51.1%	50.7%	51.6%	50.8%	50.6%	49.7%	49.3%	49.0%	49.0%	48.5%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

¹³ En cualquier caso, este comportamiento igualador de las remuneraciones reales no parece resultado del régimen de funcionamiento macroeconómico y, por lo mismo, sería aventurado suponer que en el largo plazo tendríaincontinuidad de este proceso de mejoramiento de las remuneraciones de los menos educados y calificados.

Tal como se deduce del Cuadro 1, una de las dimensiones a través de la cual se evidencia la fuerte heterogeneidad dentro del conjunto de los trabajadores es la categoría ocupacional, y en particular, la condición de registración entre los ocupados en relación de dependencia. En efecto, en el primer trimestre de 2005, los asalariados no cubiertos por la seguridad social obtenían, en promedio, un ingreso que representaba el 47% del de los asalariados registrados. Asimismo, el 14% de los no registrados se encontraban en el primer tramo de ingresos nominales –hasta \$150– mientras que prácticamente ningún asalariado registrado recibía salarios inferiores a esta cifra. Por el contrario, en la franja de ingresos más altos (superiores a \$1000) se ubicaban el 31% de estos últimos y sólo el 6% de los no cubiertos por la seguridad social. Si se toma en cuenta el salario mínimo –\$450 desde septiembre de 2004–, aproximadamente 66% de los asalariados no registrados se ubicaban por debajo de ese valor. En el caso de los registrados, el porcentaje disminuía al 12% (Gráfico 4). Estas cifras se reducen al 53% y 7% respectivamente, cuando se considera sólo a los ocupados plenos¹⁴.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

Por lo tanto, si bien la mejora salarial se ha verificado con mayor intensidad entre los asalariados no registrados en relación al resto de los asalariados, continúa verificándose una brecha significativa entre ambos grupos. Ello refleja un mercado de trabajo muy segmentado en donde, por un lado, se encuentran aquellos trabajadores que perciben mayores ingresos y que están cubiertos por la seguridad social y por otro, los trabajadores de bajos salarios, en puestos precarios y sin protección social.

Los diferenciales de ingresos entre ambos grupos podrían estar afectados, sin embargo, por una desigual composición del empleo (en términos de características personales y ocupacionales) al interior de cada uno de ellos. En particular, ello podría estar reflejando el hecho de que entre los asalariados no registrados se encuentran sobrerrepresentados los trabajadores menos calificados y los que trabajan a tiempo parcial. Si ello fuera así, las brechas salariales observadas podrían no ser exclusivamente atribuibles a la categoría ocupacional y a la condición de registración.

Para cuantificar el efecto de esta dimensión, como así también la influencia de otros atributos, se estimaron diferentes ecuaciones de salarios para el primer trimestre de 2003 y de 2005 (Cuadro A. 3 del Anexo).¹⁵ En las primeras cuatro estimaciones la variable dependiente es el ingreso mensual de la ocupación principal (en logaritmos), mientras que

¹⁴ Los ocupados plenos son aquellos que trabajan 35 horas o más a la semana.

¹⁵ En todas las estimaciones el grupo de control lo constituyen las mujeres en relación de dependencia, registradas en la seguridad social, no jefas de hogar, residentes del GBA, con educación primaria completa y que trabajan en la industria manufacturera. Las estimaciones toman en cuenta la corrección por sesgo de selección muestral.

en la estimación V es el ingreso horario para el conjunto de los ocupados. A su vez, las estimaciones I y II se restringieron a los trabajadores plenos; la estimación II se diferencia de la I en que incluye las horas trabajadas; las estimaciones III y IV replican la I y la II, respectivamente, pero para el total de los ocupados.

En todas las estimaciones se verifica que la categoría ocupacional es una dimensión muy relevante para explicar los diferenciales salariales. Dadas otras características de los trabajadores, los asalariados no registrados plenos recibían en 2003 un ingreso aproximadamente 43% inferior al de los registrados a tiempo completo. Dicha brecha se redujo en este período siendo de 40% en 2005.

Al considerar el total de los ocupados los diferenciales de ingresos mensuales según esta dimensión son aún mayores, si bien también decrecientes. En efecto, los no cubiertos obtenían un salario 64% y 59% menor que el de los registrados, en 2003 y 2005, respectivamente. Por último, las brechas son inferiores entre los ingresos horarios lo que reflejaría que, a igualdad de otros atributos, los asalariados registrados obtienen ingresos laborales mensuales más elevados que el resto de los ocupados tanto porque reciben salarios horarios superiores como porque trabajan más horas.

Los retornos de la educación también contribuyen fuertemente a los diferenciales salariales evidenciados dentro de la fuerza de trabajo: las remuneraciones mensuales de aquellos que no completaron su educación primaria son –dependiendo de la especificación del modelo– entre un 20% y 25% inferiores a la del grupo de control. En el otro extremo, haber completado la educación terciaria permite acceder a ingresos entre 80% y 100% superiores a los de primaria completa. Sin embargo, en todas las estimaciones se observa, al igual que en el caso anterior, una reducción en los diferenciales de salarios según nivel educativo entre 2003 y 2004, comprobando estadísticamente lo dicho anteriormente.

Las variables regionales son siempre significativas mostrando que los ingresos del interior del país son inferiores a los obtenidos en GBA con excepción de la región patagónica. Los salarios de los hombres en puestos plenos son entre 25% y 30% superiores a los de las mujeres, a igualdad del resto de los atributos. Por último, el resto de las variables explicativas -ramas de actividad, edad y jefatura- son también significativas y presentan los signos esperados.

Dado que el mercado de trabajo reviste gran importancia en la generación de los ingresos de las familias, la dinámica de la distribución entre los ocupados ha tenido un fuerte impacto en la evidenciada entre los hogares. Esta última está afectada, asimismo, por la evolución del empleo.

La contracción de los ingresos del trabajo y del empleo entre octubre de 2001 y 2002 provocaron una importante reducción de los ingresos de los hogares, del orden del 30%, aún si se contabiliza la percepción de los planes de empleo. En efecto, la agudización de la recesión luego del cambio de régimen tuvo un impacto negativo importante sobre la evolución del empleo, que se extendió hasta el segundo semestre de 2002, momento en el cual la ocupación revirtió la tendencia declinante que se observaba desde el año 2000.

La comparación de las cifras de mayo y octubre de 2002 dan cuenta de un crecimiento de 7,9% en el nivel de empleo. Si bien la mayor parte del mismo reflejó la rápida extensión del Plan Jefas y Jefes de Hogares Desocupados (PJJHD), los puestos no asociados a planes de empleo aumentaron 2,7%. Este ritmo se aceleró durante el año siguiente y, entre octubre de 2002 y el tercer trimestre de 2004, se registró un aumento anual de las ocupaciones no ligadas a los planes de 7,6%. En el cuarto trimestre de 2002, la tasa de empleo incluyendo a los beneficiarios de planes se ubicaba por encima de la observada un año antes mientras

que en el tercer trimestre de 2003 superó el valor de 1998, máximo de la segunda mitad de los noventa.

Por su parte, el nivel de empleo excluyendo los planes se recuperó completamente de la caída post-devaluación en el segundo trimestre de 2003, mientras que la tasa de ocupación sin planes había superado el máximo de la década anterior en el tercer trimestre de 2004.

Este fuerte dinamismo en la demanda de empleo se explica tanto por las elevadas tasas de crecimiento del nivel de actividad doméstica como por la intensidad en el uso de mano de obra, la cual ha sido entre 2002 y 2004, en promedio, de 0.95 y de 0.77 si se excluyen los planes. Ello refleja un importante aumento respecto de los valores de la década anterior. En efecto, en los primeros años de la convertibilidad –entre mayo de 1991 y mayo de 1994– la elasticidad fue de aproximadamente 0.15. Si bien en la segunda mitad de la década anterior –entre 1996 y 1998– la intensidad en el uso del trabajo aumentó a 0.52, la misma ha sido inferior a la registrada en promedio luego del cambio de régimen.

La muy elástica respuesta de la demanda de trabajo a los cambios en la producción ha sido una característica generalizada en los diferentes sectores de actividad económica.¹⁶ El aprovechamiento de la capacidad instalada, que se encontraba marcadamente subutilizada hacia mediados de 2002, parece ser una de las razones más importantes de este comportamiento¹⁷. Abona esta idea también el hecho de que la mayor relación empleo-producto observada a fines de 2004 respecto de la registrada en el pico cíclico anterior del segundo trimestre de 1998, ha sido resultado de la fase recesiva del ciclo (donde habría caído más el producto que el empleo, de acuerdo con la hipótesis de “*labour hoarding*”), ya que desde mediados de 2002 ella ha venido *disminuyendo*.

Como resultado de la positiva evolución del empleo y de cierta recomposición salarial, los ingresos familiares reales iniciaron un proceso de crecimiento a partir de 2003, aún cuando no han logrado recuperarse completamente de la abrupta contracción luego del cambio de régimen. En promedio, en el primer trimestre de 2005 los ingresos totales de los hogares se encontraban todavía un 15% por debajo del registro de octubre de 2001, mientras que en el caso del ingreso per cápita familiar la brecha era de 10%.

Contrariamente a lo sucedido entre los trabajadores, en el semestre siguiente a la salida de la convertibilidad la desigualdad de los ingresos familiares aumentó como consecuencia, principalmente, del crecimiento del desempleo. Ello se refleja en el empeoramiento del índice de Gini del ingreso per cápita familiar que pasó de 0.5206 a 0.5416 entre octubre de 2001 y mayo 2002. Similar evolución se verifica entre los ingresos totales familiares (Gráfico 5 y Cuadro A.1 del Anexo).

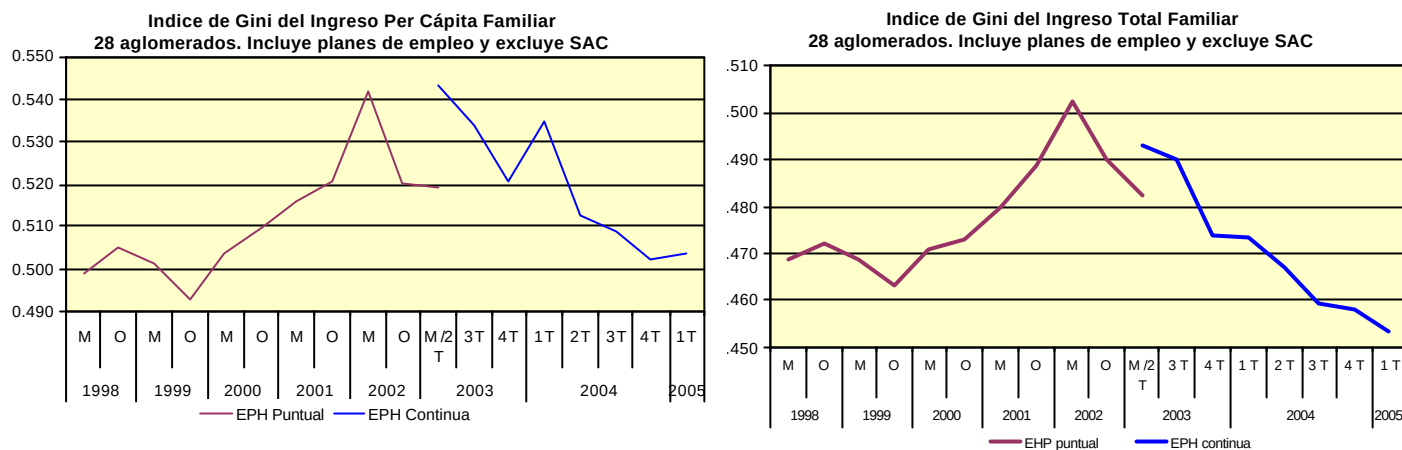
Luego del máximo nivel de concentración alcanzado en mayo de 2002, se produjo una reversión de la tendencia. Uno de los factores que inicialmente explicó este quiebre fue la implantación del PJJHD, dado que otorgó empleo y/o ingresos a las familias más pobres.¹⁸ El efecto impacto del mismo se evidencia en la caída del Gini del ingreso total familiar entre mayo y octubre de 2002 que, en ausencia de estos planes, hubiera sido de 0.505 en vez de 0.489.

¹⁶ Beccaria, Esquivel y Maurizio (2005).

¹⁷ Debe tenerse en cuenta que el nivel de actividad que se registraba en ese momento era inferior en más de 25% al del pico máximo anterior (del segundo trimestre de 1998).

¹⁸ Esta observación no implica sostener que el plan haya sido suficiente en términos del monto transferencia y de cobertura. Para un análisis del mismo, véase, Groisman y Maurizio (2004) y Cortés et al (2003).

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

La reducción de la desigualdad del ingreso total y per cápita familiar resultan estadísticamente significativas (Cuadro A.1 del Anexo) y se explican tanto por el fuerte crecimiento del empleo como por la menor desigualdad entre los ocupados. En efecto, a partir de un ejercicio de microsimulaciones se estima que de la reducción de casi 3 puntos porcentuales en el índice de Gini del ingreso per cápita familiar entre 2003 y 2004, 1,9 se explican por la reducción del Gini laboral y 1,4 por el incremento en los puestos de trabajo.¹⁹

Esta mayor equidad entre los hogares se refleja también a través de la relación quintílica de los ingresos totales familiares: mientras en el primer trimestre de 2003 el ingreso medio del quinto quintil representaba 17 veces el correspondiente al primer quintil, en el primer trimestre de 2005 la brecha se había reducido a 12 veces (Cuadro A.4 del Anexo). Por su parte, la relación del ingreso per cápita familiar entre quintiles reflejó un patrón similar al disminuir de 24 a 17 veces (Cuadro A.5 del Anexo).

No obstante esta dinámica, la concentración del ingreso familiar continúa siendo extremadamente elevada. En el primer trimestre de 2005, el 20% de hogares más pobres recibía sólo el 4% del ingreso total, mientras que el quinto quintil captaba el 50% del mismo (Cuadro 4).

CUADRO 4
Distribución quintílica del ingreso total familiar
Total aglomerados

QUINTIL	oct-01	may-02	oct-02	may-03	1 trim 03	2 trim 03	3 trim 03	4 trim 03	1 trim 04	2 trim 04	3 trim 04	4 trim 04	1 trim 05
1	3.4%	2.9%	3.7%	3.9%	3.2%	3.3%	3.5%	3.7%	3.9%	3.8%	4.0%	4.1%	4.2%
2	8.3%	8.2%	8.3%	8.4%	8.3%	8.3%	8.4%	8.7%	8.8%	9.0%	9.1%	9.2%	9.4%
3	13.5%	13.4%	13.3%	13.3%	13.5%	13.4%	13.6%	14.2%	13.8%	14.1%	14.2%	14.4%	14.4%
4	21.7%	21.5%	21.1%	21.5%	22.0%	21.7%	21.2%	21.8%	21.5%	22.1%	22.4%	22.0%	22.0%
5	53.0%	54.0%	53.6%	53.0%	53.0%	53.3%	53.3%	51.7%	51.9%	50.9%	50.3%	50.4%	50.0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

2.2. La incidencia de la pobreza

Otra mirada complementaria de la magnitud de la crisis que atravesó la Argentina y el deterioro en los niveles de bienestar se centra en la evolución de la incidencia e intensidad de la pobreza²⁰. Ya antes del abandono de la convertibilidad, y como resultado de la caída

¹⁹ Beccaria, Esquivel y Maurizio (2005).

²⁰ La incidencia de la pobreza (*head count ratio*) se refiere a la proporción de hogares (o población) que no puede acceder a una canasta considerada básica de bienes y servicios. La pobreza por insuficiencia de ingresos difiere de las medidas estandarizadas internacionales (de un dólar por día por persona, por ejemplo) debido a que el

de los ingresos nominales y la deficiente generación de empleo, el 38% 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 57,5% de la población, y sólo entre octubre de 2001 y mayo de 2002, el porcentaje de hogares pobres se incrementó en 13,4 p.p. Este empeoramiento de las condiciones de vida se evidencia también en la brecha de pobreza,²¹ ya que para la misma fecha los hogares pobres necesitaban en promedio *más que duplicar* sus ingresos para escapar de esta situación.

CUADRO 5
Incidencia y brecha de pobreza

	Incidencia Pobreza		Brecha pobreza
	Personas	Hogares	Hogares
M01	35.9	26.2	44.4
O01	38.3	28.0	46.6
M02	53.0	41.4	53.1
O02	57.5	45.7	50.3
M03	54.7	42.6	49.5
ISEM 03	54.0	42.7	50.8
IISEM 03	47.8	36.5	47.1
ISEM 04	44.3	33.5	45.3
IISEM 04	40.2	29.8	45.0

Fuente: INDEC y cálculos propios en base a EPHC

La gravedad de esta situación permite poner en perspectiva las consecuencias de los cambios distributivos ya analizados, al considerar no sólo las diferencias de ingresos relativas sino también en qué medida los ingresos de los hogares permiten sostener un umbral mínimo de consumo. Configuraciones menos desiguales hubieran indudablemente generado una menor incidencia de la pobreza ante una reducción equivalente en los ingresos reales²².

El grado de concentración de los ingresos familiares (*ITF*) con anterioridad a la devaluación (el 50% de los hogares vivía con menos de \$624 mensuales, mientras la línea de pobreza del hogar promedio llegaba a \$528²³), configuraba ya una situación de elevada vulnerabilidad frente a eventuales alteraciones en el valor de la canasta básica. En efecto, en mayo de 2002, la mediana del *ITF* había caído a \$535 en tanto el valor de la canasta básica trepaba a \$641, valor equivalente al ingreso medio del sexto decil. Gráficamente, este efecto se pone de manifiesto en la comparación de la frecuencia del ingreso total familiar por adulto equivalente entre ambos momentos, que evidencia los dos procesos mencionados: el corrimiento de la posición de la distribución a la izquierda y el desplazamiento de la línea de pobreza por adulto equivalente hacia la derecha –de \$150 a \$194– (Gráfico 6).

El grado en que la distribución del ingreso, los ingresos medios nominales de las familias y la evolución de los precios explican la evolución de la pobreza ha variado durante el período bajo análisis. El ejercicio de descomposición que se presenta más abajo²⁴ evidencia el abrupto salto de un régimen macroeconómico que ajustaba vía deflación y desempleo a uno

valor de la canasta de referencia se calcula en base a los precios y a las pautas de consumo domésticas. También difiere de medidas multidimensionales, relacionadas con carencias más estructurales (NBI).

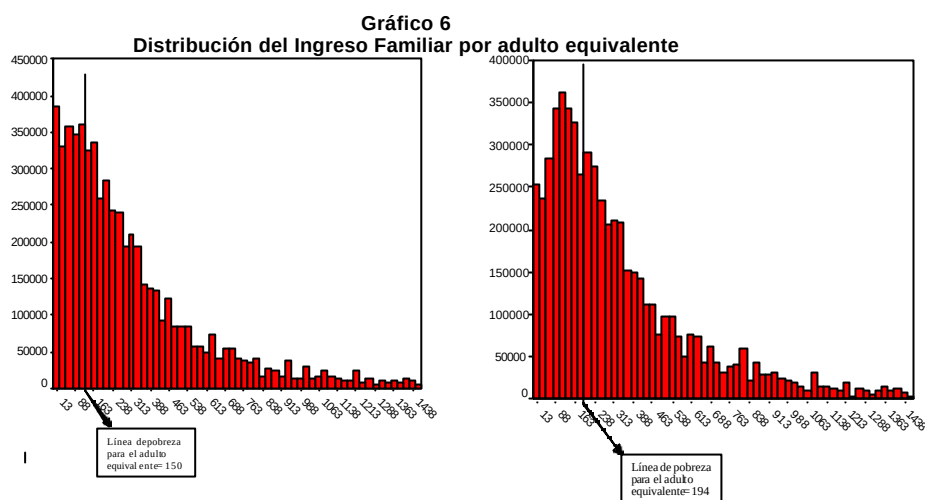
²¹ La brecha de pobreza mide la diferencia porcentual entre los ingresos medios de los hogares pobres y la línea de pobreza.

²² Por ejemplo, con una distribución de ingresos de los hogares similar a la de 1986, un shock de precios de la magnitud del experimentado entre septiembre de 2001 y abril de 2002 la incidencia de la pobreza hubiera sido del 25% (Beccaria y Maurizio, 2005).

²³ Cuadro "Brecha de Pobreza. Total de aglomerados urbanos. Mayo 2001 a mayo 2003", en www.indec.gov.ar.

²⁴ Esta descomposición se basa en Datt y Ravallion (1990). La descomposición no es exacta debido a la existencia de efectos cruzados entre los dos componentes. Székely (1997) plantea una descomposición exacta trabajando con las ponderaciones de diferentes períodos.

en el que la alteración del tipo de cambio se transmite en un primer momento a los precios (si bien no de manera completa, por lo menos en el corto plazo) en tanto se producen más adelante incrementos en el empleo y, en menor medida, en los salarios²⁵.



Durante el último año de la convertibilidad, la caída de los ingresos totales de los hogares explicó el 70% del aumento de la pobreza, en tanto la deflación morigeró levemente la caída de los ingresos reales al abaratar la canasta básica. El empeoramiento de la distribución del ingreso explicó el 30% restante del incremento de la pobreza. A partir de este momento, el efecto distribución pierde relevancia y el recrudecimiento de los niveles de pobreza se explica fundamentalmente por el deterioro de los ingresos reales en virtud de la inflación del primer semestre de 2002. En particular, entre mayo y octubre de 2002, los incrementos de ingresos de las familias no alcanzaron a compensar la continuidad de los aumentos de precios, de manera que la pobreza continuó elevándose, aun cuando lo hiciera a tasas menores que en el semestre anterior.

CUADRO 6
Descomposición de la variación de la pobreza (hogares)

Período	Variación (pp)	Efecto Ingreso	Efecto Inflación	Efecto ingreso nominal	Residuo Efecto Ingreso	Efecto Distribución	Residuo
O00-O01	4,70	70%	-6%	74%	2%	30%	0%
O01-M02	12,30	98%	63%	28%	7%	10%	-9%
M02-O02	4,60	72%	150%	-63%	-15%	9%	20%
O02-M03	-3,14	85%	-2%	89%	-3%	18%	-4%

Período	Variación (pp)	Efecto Ingreso	Efecto Inflación	Efecto ingreso nominal	Residuo Efecto Ingreso	Efecto Distribución	Residuo
I 03- I 04	-7,71	70%	5%	67%	-2%	23%	7%
II 03- II 04	-8,51	64%	-7%	70%	1%	35%	1%
III 03- III 04	-5,38	27%	-29%	66%	-10%	67%	6%
IV 03- IV 04	-7,10	67%	-15%	91%	-8%	29%	4%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

Este proceso revirtió su tendencia durante 2003 y 2004, años en los cuales los ingresos nominales totales de las familias lograron recomponerse con mayor rapidez que la inflación, que continuó teniendo un papel empobrecedor al erosionar los ingresos reales, aunque claramente de menor magnitud que aquél que jugara inmediatamente después de la devaluación. La reducción de la desigualdad, por su parte, también tuvo un rol positivo en la caída de la incidencia de la pobreza.

²⁵ El ejercicio de descomposición no permite discriminar dentro del efecto ingreso nominal cuánto de éste se debe a variaciones en los ingresos medios de los ocupados y cuánto a modificaciones en el número de perceptores por hogar.

Todo ello posibilitó que entre el primer semestre de 2003 y el segundo de 2004 el porcentaje de individuos residentes en los 28 aglomerados urbanos pertenecientes a hogares pobres se redujo en 13.8 p.p. –de 54% a 40.2%– mientras que en el caso de los individuos indigentes la caída fue de 12.7 p.p. –de 27.7% a 15%–.

Esta evolución favorable en las condiciones de vida de la población no ha alcanzado, sin embargo, para superar la situación inmediatamente previa a la salida de la convertibilidad, la que no puede considerarse satisfactoria. En el segundo semestre de 2004 aún se encontraban en situación de pobreza 2,09 millones de hogares y 9,39 millones de personas en el total de los aglomerados urbanos. Dentro de estos grupos, 751 mil hogares y 3,51 millones de personas eran indigentes. Por su parte, la brecha de pobreza se encontraba en niveles similares a los de ese momento, señalando la dificultad que enfrenta un importante conjunto de hogares para salir de esta situación.

Los hogares pobres no sólo reciben menos ingresos por hogar que los hogares no pobres, sino que son mayores en tamaño, por lo que la brecha de ingresos por persona entre estos dos conjunto de hogares es aún mayor. En el segundo semestre de 2004, mientras los hogares no pobres obtenían aproximadamente 3 veces el ingreso medio familiar de los hogares pobres, ese diferencial se elevaba a 5 veces en el caso del ingreso per cápita (Cuadro 7).

Asimismo, en los hogares pobres hay más niños y menos mayores que en el promedio de los hogares lo que, junto con una deficiente inserción en el mercado de trabajo de los adultos, da como resultado una mayor tasa de dependencia promedio (cantidad de población por perceptor de ingreso). En el segundo semestre de 2004, la tasa de actividad en los hogares pobres era 12 p.p. menor que en los hogares no pobres y la tasa de desempleo era 2.6 veces más que en los hogares no pobres (Cuadro 7).

CUADRO 7
Indicadores demográficos de ocupación e ingresos de los hogares,
según condición de pobreza. Segundo semestre de 2004

Tipo de hogar	Total de hogares	Total hogares no pobres	Total hogares pobres
Hogares	100%	70.2%	29.8%
Ingresos por hogar en pesos	1,219.61	1,518.99	472.71
Ingresos por persona en pesos	363.14	532.71	102.24
Población	3.34	2.85	4.50
Población menores de 14 años	0.80	0.50	1.51
Población mayores de 64 años	0.35	0.41	0.25
Población ocupada	1.35	1.34	1.37
Población desocupada	0.19	0.12	0.37
Población inactiva	1.80	1.40	2.76
Perceptores de ingreso	1.69	1.74	1.59
Tasa de actividad	46.05	51.03	38.63
Tasa de desocupación	12.63	8.13	21.50

Fuente : INDEC, Encuesta Permanente de Hogares Continua.

Otra forma complementaria de caracterizar la pobreza consiste en describir el perfil del jefe de familia según el tipo de hogar al cual pertenece. En el segundo semestre de 2004, excluyendo los planes, el porcentaje de ocupados entre los jefes pertenecientes a hogares pobres (71.3%) era 15 p.p inferior a la de los jefes de hogares no pobres. Esta brecha se reduce cuando se incluyen los planes lo cual se explica por el aumento del empleo que este programa implicó para un conjunto importante de miembros de hogares de bajos recursos. No obstante, el desempleo tenía, en ambos casos, una incidencia sobre los jefes de hogares

pobres que era el triple a la correspondiente a los no pobres –12/14% versus 4%– (Cuadro 8).

Al considerar los niveles de educación, se constata que el 21% de los jefes de hogares pobres tenían secundario y más (25% si se incluyen los planes). Ese porcentaje ascendía a casi 60% para el promedio de los restantes hogares. Asimismo, aproximadamente un 20% de jefes del primer grupo no había completado siquiera la educación primaria, cifra que se compara con el 6% de los restantes hogares.

Respecto de los jefes ocupados, existe una fuerte discrepancia en términos de la categoría ocupacional. El empleo precario tiene una significativa incidencia entre los hogares pobres, aún si se excluyen del cálculo a los planes: aproximadamente el 35% de los jefes ocupados se desempeña en posiciones asalariadas no cubiertas por la seguridad social (incluyendo al servicio doméstico), mientras que dicha cifra se reduce al 17% en el resto de las familias. Por el contrario, este último grupo registra un 59% de jefes asalariados en puestos cubiertos frente al 33% en los hogares pobres. Este fenómeno indica que la pobreza no está asociada únicamente a episodios de desempleo sino, también, a la calidad de los puestos en los que logran insertarse los miembros de hogares de cada grupo lo que genera el fenómeno de “trabajadores pobres”.

La rama de actividad a la que pertenece el jefe de hogar también se distribuye diferencialmente entre estos dos conjuntos de hogar, con la única excepción de las actividades industriales. La construcción, comercio y los servicios personales presentan una mayor concentración entre los hogares pobres; lo contrario se verifica con los servicios financieros y a las empresas, y con los servicios sociales.

Cuadro 8 Características de los jefes de hogar entre 25 y 65 años de edad Segundo semestre de 2004				
	Incluye planes		Sin planes	
	Pobres	No pobres	Pobres	No pobres
<i>Estado</i>				
Ocupado	75.8%	86.7%	71.3%	86.6%
Desocupado	11.9%	3.8%	13.9%	3.7%
Inactivo	12.3%	9.5%	14.8%	9.6%
<i>Nivel de educación</i>				
Hasta primario incompleto	18.6%	5.7%	16.6%	5.3%
Primario completo y secundario incompleto	60.4%	35.7%	58.6%	34.8%
Secundario completo y más	21.0%	58.6%	24.8%	60.0%
<i>Categoría ocupacional</i>				
Registrados	24.9%	57.7%	33.5%	59.0%
No registrados	40.4%	14.3%	27.1%	13.1%
Trabajadores domésticos	6.8%	3.9%	7.8%	3.9%
No asalariados	28.0%	24.0%	31.5%	23.9%
<i>Rama de actividad</i>				
Industria	15.7%	15.9%	18.1%	16.0%
Construcción	16.3%	6.0%	16.7%	5.3%
Comercio, restaurantes y hoteles	21.2%	18.2%	25.0%	18.4%
Servicios de transporte, financiero y a empresas	12.0%	20.6%	14.1%	21.0%
Servicios sociales	23.0%	30.4%	13.4%	30.4%
Servicios personales y de reparación	9.1%	5.9%	10.5%	5.9%
Otras ramas	2.9%	3.0%	2.4%	3.0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

Por último, la pobreza es más aguda entre los niños (alcanzó al 56.4% de los menores de 14 años en los 28 aglomerados de la EPH en el segundo semestre de 2004) y entre las mujeres jóvenes y en edades centrales, lo que evidencia el efecto del ciclo vital familiar

sobre el tránsito por la situación de pobreza²⁶. Sin embargo, aquella cifra esconde situaciones aún más extremas: en los aglomerados Concordia, Corrientes, Santiago del Estero y Gran Resistencia, casi el 76% de los niños se encontraban en esta situación. Aún en el aglomerado que presenta menor incidencia de este fenómeno –Ciudad de Buenos Aires– 1 de 4 niños era pobre.

Estas características demográficas señalan también que eventuales patrones de desigualdad en la distribución de los recursos al interior de los hogares (en detrimento de los no perceptores) penalizarán en mayor medida justamente a los miembros de los hogares con menores ingresos.

2.3. Otras inequidades entre las personas y los hogares

Como ha sido mostrado anteriormente, Argentina ha venido experimentando un fuerte proceso de concentración de los ingresos y de empobrecimiento de un conjunto creciente de la población.

En los noventa, estos desarrollos han estado acompañados por una importante concentración del capital educativo que, conjuntamente con otros factores de carácter demográfico y socioeconómico, determinan una fuerte polarización entre los niveles de bienestar de hogares de bajos ingresos, gran tamaño y baja proporción de personas ocupadas, por un lado, y de hogares de altos ingresos, con un menor número de miembros y una alta proporción de ocupados, por otro.

A pesar de los mayores niveles educativos promedio alcanzados por la población, el nivel de escolarización logrado por los hijos continúa fuertemente condicionado por la educación de los padres y por la capacidad económica del hogar, que a su vez depende de aquella. Esta dependencia determina un alto grado de rigidez en la estructura social, a través de la reproducción intergeneracional de las oportunidades y desventajas. A su vez, el papel decisivo de la transmisión de la desigualdad proviene del hecho que los principales factores que determinan esas oportunidades en la generación actual condicionan en gran medida las oportunidades de bienestar en la generación siguiente²⁷.

En efecto, la heredabilidad del capital educacional es una de las condiciones más importantes sobre la cual descansa la transmisión de las oportunidades. Tal como se observa en el Cuadro 9, el 48% de los hijos cuyos padres poseen un nivel educativo inferior a secundario completo, se encuentran en ese mismo estrato. Por el contrario, los estratos más altos de educación de los padres –terciaria incompleta y completa– se corresponden con un muy elevado porcentaje –entre el 70%/80%– de hijos con iguales niveles de escolarización.

Cuadro 9
Nivel de educación de los hijos entre 20 y 25 años de edad,
según el nivel máximo de educación alcanzado por los padres.

Nivel educativo de los padres	Nivel educativo de los hijos				TOTAL
	HSI	SC	TI	TC	
HSI	47.5	27.1	22.3	3.1	100
SC	17.1	29.7	46.5	6.9	100
TI	9.6	17.2	67.9	5.3	100
TC	4.5	8.4	76.9	10.1	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

²⁶ Cuadro "Población total según condición de pobreza, sexo y grupos de edad. Total de 28 aglomerados urbanos. Primer semestre de 2004", www.indec.gov.ar.

²⁷ CEPAL (2000).

Asimismo, el examen del perfil de los hogares que se ubican en los diferentes deciles de la pirámide de ingresos permite deducir que los factores educacionales, ocupacionales y demográficos se refuerzan para mantener a los hijos de los hogares de bajos ingresos en una situación desfavorable cuando llegan a la edad adulta, como así también, para dar a los provenientes de hogares de ingresos superiores altas probabilidades de mantener su ubicación en la distribución.

La interrelación entre estos factores queda en evidencia al estudiar los componentes del ingreso familiar y las características de los hogares de los diferentes deciles. Se observa claramente la menor relación entre el número de ocupados y de miembros del hogar en los estratos de ingresos más bajos como consecuencia de una mayor proporción de menores en el hogar y de más bajas probabilidades de encontrar empleo por parte de sus integrantes. En efecto, la proporción de los ocupados en el hogar se multiplica por 3 en el décimo decil respecto del primero. Asimismo, alrededor del 63% de los ingresos familiares corresponde, en promedio, a los ingresos generados en el mercado de trabajo y, por lo tanto, de los factores que los determinan, como lo son el capital educacional y la cantidad de miembros ocupados en cada hogar. Aquel porcentaje se eleva fuertemente en el primer decil donde explica aproximadamente el 90% de los ingresos totales familiares (Cuadro 10).

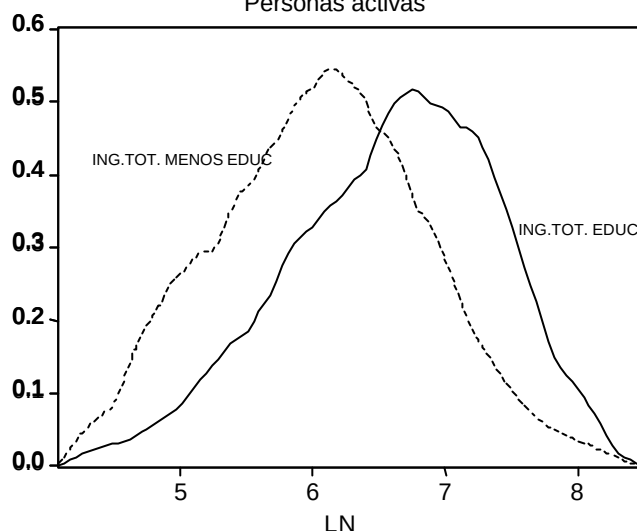
Cuadro 10
Características de los hogares según deciles de IPCF

DECIL	Ing. Lab./ Ing. Total	Promedio de menores de 10 años por hogar	Ocup/Total Miembros
1	89.05	1.36	0.21
2	59.37	1.15	0.30
3	65.09	0.84	0.32
4	62.22	0.66	0.35
5	59.40	0.58	0.40
6	67.14	0.33	0.40
7	62.16	0.31	0.44
8	61.62	0.22	0.50
9	59.86	0.24	0.56
10	57.72	0.13	0.64
PROMEDIO	63.07	0.58	0.38
10 decil/1decil		0.10	3.04

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

La fuerte interrelación entre educación- oportunidades de empleo - ingresos se observa también en el alto porcentaje de los que ingresan al mercado de trabajo con poco capital educativo, que quedan desocupados o acceden a puestos de baja calidad –ocupaciones precarias sin ningún tipo de cobertura social–. Ello hace que estos individuos se ubiquen en la cola inferior de la distribución de ingresos de los activos, fenómeno que se observa en el Gráfico 7 a través de la función de densidad de Kernel. La misma fue estimada para dos grupos de población activa: los que poseen un nivel de educación hasta secundario incompleto (“menos educados”) y el resto (“más educados”). Se comprueba que la distribución del primer grupo se encuentra claramente sesgada hacia la izquierda, reflejando el efecto de la menor educación sobre la generación de ingresos.

Gráfico 7
Densidad de Kernel
Personas activas



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

Sin embargo, el vínculo entre capital educacional acumulado, empleo e ingresos no es la única vía a través de la cual se transmiten de una generación a otra oportunidades y posiciones relativas en la distribución del ingreso. La escasez de recursos del hogar de origen y el bajo clima educacional se traducen en trabajo infantil e incrementan la maternidad en la adolescencia. Ambos fenómenos reducen, a su vez, los años de educación que alcanzan los jóvenes lo cual detiene tempranamente la acumulación de capital educacional.²⁸

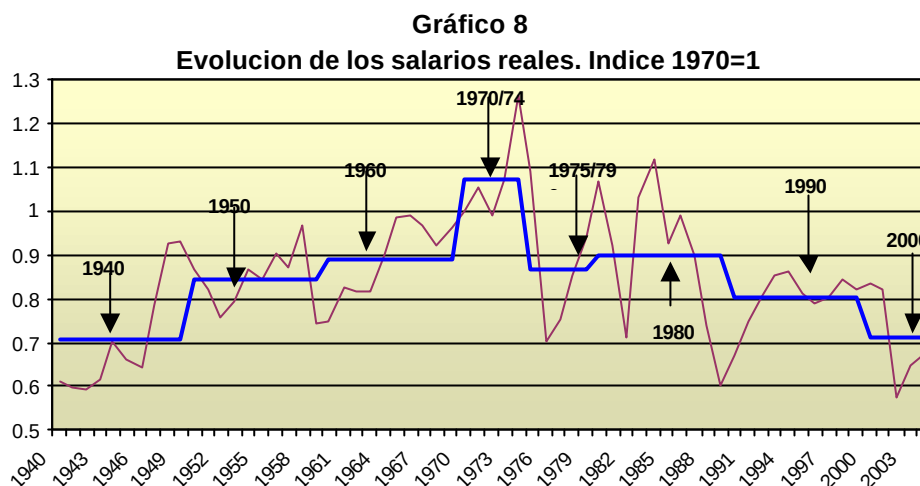
Por último, la desigualdad prevaleciente antes del retiro del mercado de trabajo incide significativamente en la etapa de inactividad, por cuanto la posibilidad de obtener estos beneficios, como así también su monto, depende en gran medida del tipo de ocupación y de los salarios recibidos en la etapa laboral. Dado que las personas ocupadas provenientes de hogares pobres se desarrollan mayormente en actividades precarias, la probabilidad de obtener un seguro para la vejez se reduce fuertemente.

3. Inequidad y exclusión: una mirada de largo plazo

Una mirada de más largo plazo permite poner en perspectiva los desarrollos mostrados hasta aquí. Como se observa en el Gráfico 8, los ingresos reales de los trabajadores han venido experimentando una tendencia decreciente desde el máximo obtenido en 1974, más allá de las fluctuaciones de corto plazo. Es interesante, por tanto, notar que el rol de “variable de ajuste” de los salarios se ha verificado bajo diferentes regímenes macroeconómicos. En particular, los años noventa, caracterizados por índices de inflación muy reducidos e inclusive por episodios de deflación, no lograron hacer crecer el poder de compra de las remuneraciones el cual terminó siendo, en promedio, inferior al de la década anterior.

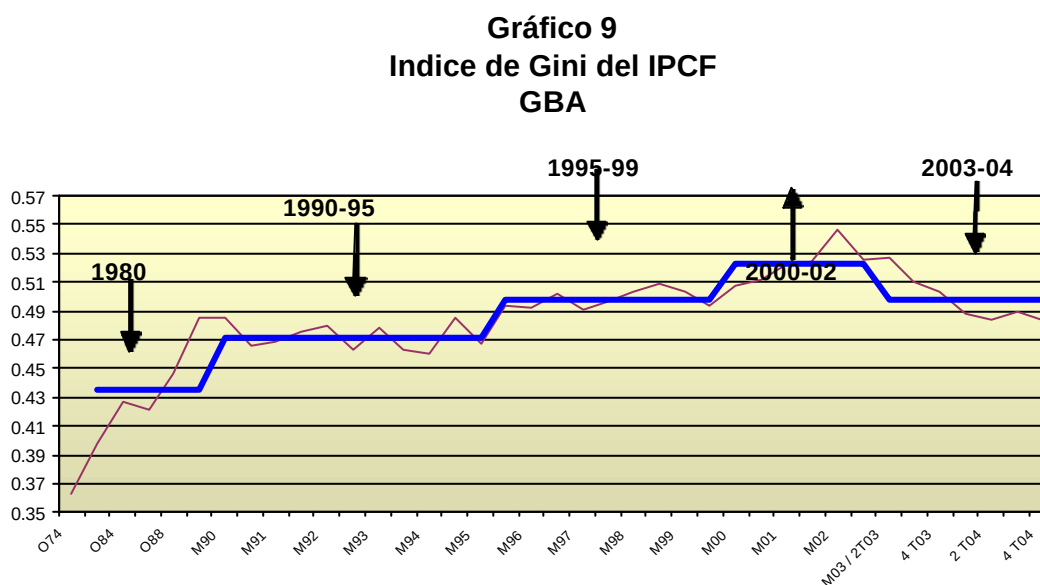
Este deterioro sistemático hace que la recuperación salarial iniciada en 2003 resulte insuficiente para revertir sustancialmente el proceso previo. En efecto, el valor correspondiente al año 2004 sólo es superior a los registrados en la primera mitad de la década del cuarenta, al del año 1989 y a los de 2002 y 2003.

²⁸ CEPAL (2000).



Fuente: Elaboración propia en base a Beccaria y Altimir (1999).

La reducción del salario real de largo plazo, como así también la dinámica del empleo, no se verificaron, sin embargo, de manera homogénea al interior de la población. Ello redundó en un crecimiento sostenido de los índices de desigualdad tanto de los ocupados como de los hogares. Tal como se observa en el Gráfico 9, el índice de Gini del ingreso per cápita familiar ha experimentado una tendencia alcista desde mediados de la década de los setenta. Mientras en 1974 el mismo era de 0,361, treinta años más tarde era aproximadamente 13 p.p. superior.²⁹



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

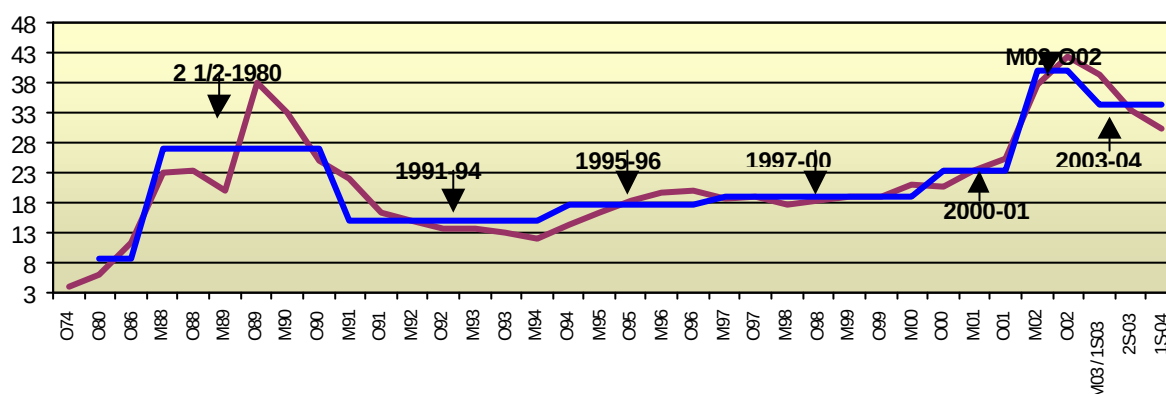
Esta “catástrofe distributiva” en Argentina a lo largo de las tres últimas décadas parece estar indicando el impacto negativo que sobre la equidad han tenido las diferentes estrategias de crecimiento implementadas en el país: desequilibrios macroeconómicos, hiperinflación, políticas de estabilización, reformas estructurales, apertura de la economía, apreciación cambiaria, abruptas devaluaciones de la moneda, parecen haber tenido todos efectos devastadores sobre la desigualdad de los ingresos en una sociedad cada vez más

²⁹ Haciendo un empalme simple entre ambas series.

fragmentada. En efecto, parece delinearse un patrón en que las sucesivas crisis actúan empeorando la distribución del ingreso en tanto los ciclos de recuperación encuentran límites para la reversión completa de estas tendencias.

La diferente capacidad de “apropiación” de los ingresos generados por parte de diferentes estratos de población ha tenido un impacto directo sobre la incidencia de la pobreza. Si bien a lo largo de estos años se pueden identificar fases con comportamientos disímiles, el porcentaje de hogares pobres pasó de 4% en 1974 a casi 28% en el segundo semestre de 2004. Tal como se observa en el Gráfico 10, si bien la reducción de pobreza en la primera mitad de la década de los noventa fue muy importante, la incidencia promedio en esos años fue superior a aquella registrada antes de la hiperinflación de 1989. Por su parte, luego de una nueva fase de crecimiento entre fines de 1994 y de 1996, la pobreza logró estabilizarse hasta fines de 1999 pero en niveles nuevamente superiores a los de las fases previas. Finalmente, los índices de los últimos dos años representan los más elevados de toda la serie, aún cuando son inferiores a los registrados durante 2002.

Gráfico 10
Evolución de la pobreza en hogares. GBA



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

Por lo tanto, se observa que los niveles de privación que emergen luego de cada crisis, si bien son inferiores a los registrados durante su desarrollo, no permiten retornar a los valores previos a las mismas. Todo ello señala un patrón de comportamiento de largo plazo en el cual las crisis no aparecen sólo como episodios profundos pero acotados de empeoramiento de las condiciones de vida, sino más bien como el quiebre de ciertos consensos sobre la calidad de vida media de la población que “naturalizan” una situación previamente considerada intolerable.

4. Los escenarios futuros

La evolución de los escenarios futuros reviste suma importancia al momento de evaluar las posibilidades de reversión de los actuales niveles de pobreza y la mejora en la distribución del ingreso bajo diferentes configuraciones macroeconómicas y del mercado de trabajo. En este marco, un escenario favorable se define como aquél en que continúen evidenciándose mejoras en la distribución, con inflaciones bajas y recomposición de los ingresos del trabajo, tanto en términos del empleo como (especialmente) en términos de las remuneraciones. Escenarios de este tipo se presentan en dos ejercicios de microsimulación, en los que se plantearon trayectorias alternativas del nivel de actividad económica, empleo, salarios reales

y desigualdad, con el objetivo de estimar los niveles de pobreza que se registrarían en un horizonte de cinco años.

ESCENARIO I					
	2005	2006	2007	2008	2009
Crec. PIB	5.5%	3.7%	3.5%	3.5%	3.5%
Elast. Empleo-Producto	0.6	0.5	0.5	0.5	0.5
Crec. Salarios Reales	4%	3%	3%	3%	3%
Reducción Gini (todo el período)			10%		
ESCENARIO II					
	2005	2006	2007	2008	2009
Crec. PIB	6%	4%	4%	4%	4%
Elast. Empleo-Producto	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
Crec. Salarios Reales	4%	4%	4%	4%	4%
Reducción Gini (todo el período)			10%		

Los resultados se presentan en el Cuadro 11. Se observa que bajo el *Escenario I* el crecimiento del empleo implica una reducción del nivel de pobreza en hogares de alrededor de 2,5 p.p. Este efecto contribuye a llevar al 40% a la población pobre hacia 2009. El *Escenario II* presenta una configuración relativamente más optimista, por lo que la pobreza en los hogares cae en aproximadamente 3 p.p.

Cuadro 11
Estimación de la incidencia de la pobreza en 2009

	Pobreza Hogares	Pobreza Individuos
Situación al III trimestre 2004	31,9	42,8
Escenario I		
<i>Efecto Empleo</i>	29,4 (29.1; 29.7)	40,1 (39.8; 40.4)
<i>Efecto salario real</i>	24,3 (24.1; 24.6)	33,9 (33.4; 34.3)
<i>Efecto distribución</i>	20,3 (20.0; 20.5)	30,5 (30.1; 30.9)
Escenario II		
<i>Efecto Empleo</i>	28,6 (28.3; 28.9)	39,1 (38.6; 39.5)
<i>Efecto salario real</i>	22,6 (22.4; 22.8)	31,6 (31.3; 31.9)
<i>Efecto distribución</i>	18,4 (18.2; 18.5)	27,9 (27.6; 28.8)

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC)

El incremento de los salarios reales genera una mejora sustancial de estos indicadores. En el primer escenario, este efecto implicaría una reducción adicional de 6 p.p. de los individuos pobres (de 7 p.p. en el segundo escenario). Además, el impacto de la disminución de la desigualdad también es significativo. Sin embargo, a pesar de la fuerte reducción de la pobreza que se obtiene en ambos escenarios, la incidencia de la misma continúa siendo significativa, alcanzando a cerca del 20% de los hogares y a poco menos de un tercio de las personas. De esta manera, estos niveles se transformarían en un nuevo piso, más elevado

que el promedio de los años noventa (cuando la pobreza se ubicó alrededor del 17%³⁰) continuando con la tendencia al deterioro en las condiciones de vida *aún en los mejores escenarios posibles*.

En efecto, debe tenerse presente que los magros resultados presentados (recuérdese que los niveles de pobreza que se alcanzarían en cinco años no difieren significativamente de aquellos registrados en 2001) se encuentran determinados por escenarios que pueden considerarse optimistas tanto en términos de las tasas de crecimiento del PIB esperadas como de la elasticidad empleo-producto utilizada para determinar el dinamismo del empleo.

Si bien la recuperación del producto y del empleo entre octubre de 2002 y el tercer trimestre de 2004 dio como resultado una elasticidad de 0,75, difícilmente ésta pueda sostenerse en el mediano plazo³¹. Una elasticidad como la considerada (0,6) es superior a la experimentada en la recuperación que se dio entre el tercer trimestre de 1995 y el segundo trimestre de 1998 (0,43) y debe considerarse, por tanto, elevada, y acorde con un escenario en el que el tipo de cambio real elevado prolongue el proceso de sustitución de importaciones y consolide, a través de cambios en la composición de la oferta y al interior de los sectores, una mayor relación empleo-producto que la vigente durante la década pasada³².

Aún considerando este caso, en el que la nueva configuración de precios relativos efectivamente genere una mayor relación empleo-producto para un nivel de demanda dado, subsisten cuestiones que tienen que ver con el sostenimiento de estos niveles de demanda, en particular relacionadas con la especialización externa de la economía y el dinamismo de los sectores domésticos. Como en el pasado, es igualmente posible una configuración macroeconómica en la que los sectores exportadores con base en recursos naturales generen los flujos de divisas necesarios para sostener una situación de equilibrio externo (incluso evitando el endeudamiento neto), en tanto vuelva a consolidarse una pauta de consumo doméstico acorde con la distribución desigual del ingreso. En efecto, en esta configuración puede ser esperable que los ingresos salariales tiendan a presentar mayores niveles de desigualdad (por educación y/o categoría ocupacional, de acuerdo al comportamiento sectorial), y que los incentivos a la mayor utilización del factor trabajo consoliden la actual configuración de elevada presencia de trabajadores pobres (*“working poor”*).

Es evidente entonces que la curva de salarios implícita en la pauta de crecimiento de los salarios reales incluida en las microsimulaciones, así como la continuidad en la reducción del Gini de las remuneraciones del 10% (que llegaría a 0,41) son en esta instancia hipótesis de trabajo –sin duda optimistas–, ya que tanto la posibilidad de recomposición continua de los salarios reales como el sostenimiento de la tendencia a la mejora distributiva evidenciada en los últimos dos años son endógenas al patrón de crecimiento que termine por delinearse y a las políticas económicas que se lleven adelante.

Con relación a este último punto, una de las propuestas en debate es utilizar al salario medio como ancla inflacionaria (como lo fue durante el primer semestre de 2002), bajo el argumento de que una espiral inflacionaria es perjudicial sobre todo para las familias pobres³³. En este sentido, la “transmisión” de la recomposición de los salarios a la inflación depende centralmente del nivel de desempleo en el cual se reediten las tensiones distributivas. En efecto, si la aceleración de la inflación se considera como una “señal” de que los salarios están creciendo por encima de la productividad (es decir, que está

³⁰ Datos para GBA entre 1991 y 1998.

³¹ Beccaria, Esquivel y Maurizio (2005).

³² Frenkel y Rapetti (2004).

³³ BCRA (2005). Para una crítica, véase Abeles y Borzel (2004).

mejorando la distribución del ingreso), las perspectivas de recomposición de los ingresos salariales son más inciertas que aquellas incluidas como hipótesis en la microsimulación, lo que redundaría en niveles mayores de pobreza.

En cualquier escenario, los niveles de pobreza de mediano plazo requerirán de la continuidad de políticas de transferencia de ingresos y sociales, las que sin embargo se verán probablemente limitadas por el volumen de recursos que serán girados al exterior en virtud de la negociación exitosa de la deuda pública. Las previsiones de holgura en la balanza comercial, y la política de tipo de cambio real elevado, probablemente refuercen las políticas de contención fiscal destinadas a comprar con recursos genuinos parte de dicho superávit y redunden en una insuficiencia de recursos destinados a revertir la compleja situación social actual y a desactivar o atenuar los mecanismos de transmisión intergeneracional de la desigualdad.

5. Reflexiones finales y conclusiones

La tensión arriba señalada entre el modelo de funcionamiento macroeconómico –en términos de estabilidad y crecimiento– y las condiciones de vida de una proporción elevada de la población es más que una cuestión técnica. La gestión macroeconómica, incluso la “buena” gestión, participa implícita o explícitamente, por acción y por defecto, *en la construcción de un proyecto de sociedad*. El “contrato social”, por el cual una sociedad define los límites en los que pretende promover la igualdad, y al mismo tiempo legitima las diferencias que acepta, se encuentra en el centro del debate macroeconómico³⁴.

En efecto, el aumento de la desigualdad en las remuneraciones y en los ingresos de los hogares, así como la naturalización de la existencia de niveles importantes y sostenidos de población que acumula desventajas transmitidas intergeneracionalmente, es a la vez que generado por el funcionamiento macroeconómico, sostenido por una legitimación intelectual de la desigualdad y una menor valoración de la cohesión social. Vuelve a plantearse (¡nuevamente!) una relación de arbitraje entre el crecimiento y la búsqueda de equidad, en el que la estabilidad macroeconómica sólo podría sostenerse en detrimento de la cohesión social y a la inversa, la aspiración de igualdad es un obstáculo para la estabilidad³⁵.

Ya entre 1975 y 1990, las dificultades del mercado de trabajo, la caída de los salarios reales y la ampliación de la desigualdad habían erosionado los principios de cohesión social, profundizando la distancia entre estratos sociales³⁶. La “catástrofe distributiva” posterior, evidenciada en el empeoramiento sistemático de los indicadores presentados, y el modo en que se plantean los “límites” a su reversión, estarían señalando un funcionamiento social en el que la desigualdad y la pobreza se han “interiorizado” como rasgo estructural, al menos por aquellos otros “no pobres” capaces de producir discursos legitimadores.

Creemos que los “límites” se encuentran más bien en la posibilidad de ciertos grupos de participar en los frutos del crecimiento. Estos límites se derivan de la inequidad de la distribución de capacidades y conocimientos, y su transmisión intergeneracional, que cristalizan las diferencias entre aquellos que pueden participar satisfactoriamente en el mercado de trabajo de los que no. La conceptualización de estas diferencias como derivadas de atributos personales contribuye a perpetuarlas. Es de esperar que la política pública no haga lo mismo.

³⁴ Fitoussi y Rosanvallon (1997).

³⁵ González y Nahón (2005).

³⁶ Beccaria y López (1996b).

Bibliografía

- Abeles, M. y M. Borzel (2004) "Metas de Inflación : Implicancias para el desarrollo", Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina, Buenos Aires.
- Altimir, O., 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.
- Atkinson, A. and Bourguignon, F. (comp.) (2000), *Handbook of Income Distribution*, Elsevier, Amsterdam.
- BCRA (2005), Informe de Inflación, Primer Trimestre, Buenos Aires.
- Beccaria, L. (2001) "Inestabilidad laboral y de ingresos en Argentina", *Estudios del Trabajo*, N° 21.
- Beccaria, L. y P. Galín (2002), *Regulaciones laborales en Argentina. Evaluación y propuestas*, Buenos Aires, Fundación OSDE.
- Beccaria, L. y N. López (1996a), "Notas sobre el comportamiento del mercado de trabajo urbano", en *Sin trabajo*, UNICEF/Losada.
- Beccaria, L. y N. López (1996b), "El debilitamiento de los mecanismos de integración social", en *Sin trabajo*, UNICEF/Losada.
- Beccaria, L. y Maurizio R. (2005) "El fin de la Convertibilidad, Desigualdad y Pobreza", en Beccaria, L. y Maurizio, R. (comp.), *Mercado de Trabajo y Equidad*, PROMETEO/UNGS.
- Beccaria, L., Esquivel, V. y Maurizio, R. (2005), "Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en Argentina", mimeo.
- Blank, R. (1994) "Social Protection versus Economic Flexibility: Is There a Trade-off?". Chicago: The University of Chicago Press.
- Blank, R. (1997) "No Easy Answers: Labor Market Problems in the United States versus Europe" The Jerome Levy Economics Institute of Board College Public Policy Brief, 33.
- Canitrot(1982) *Orden social y monetarismo*, Estudios CEDES, vol. 4, N° 7, Buenos Aires.
- Camargo, J. (1999), "Apertura económica, productividad y mercado de trabajo. Argentina, Brasil y México", en Tokman, V. y Martínez, D. (comp.), *Productividad y Empleo en la Apertura Económica*, OIT, Lima.
- CEPAL (2000), "La brecha de la equidad: Una segunda evaluación".
- Cerruti, M. (2000) "Economic Reform, Structural Adjustment and Female Labour Force Participation in Buenos Aires, Argentina", *World Development* 28 (5): 879-891.
- Cortés, R., Groisman, F. y Hoszowski, A. (2004), "Transiciones ocupacionales: el plan jefes y jefas", en *Realidad Económica*, N° 202, Buenos Aires.
- Datt, G. y M. Ravallion (1990) "Growth and redistribution components of changes in poverty measures. A decomposition with applications to Brazil and India in the 1980s", *Journal of Development Economics* 38, North Holland.
- Damil, M., R. Frenkel y R. Maurizio (2002) "Argentina: A decade of currency board. An analysis of growth, employment and income distribution", Employment Paper, International Labour Office (ILO), Volumen: 2002/42.
- De Ferranti, D., Perry, G., Ferreira, F. y Walton, M. (2003), *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History?*, World Bank Latin American and Caribbean Studies, Washington.
- Elson y Cagatay (2000) "The Social Content of Macroeconomic Policies", *World Development* 28 (7): 1347-1364.
- Fitoussi, J.P y P. Rosanvallon, *La nueva era de las desigualdades*, Manantial, Buenos Aires, 1997.
- Frenkel, R. y Rapetti, M. (2004), "Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo", mimeo.
- Gasparini, L. (2003) "Argentine's Distributional Failure. The role of integration and Public Policies", CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata, La Plata

Glyn, A. and D. Miliband, *Paying for Inequality. The economic cost of social inequality*, IPPP/Rivers Oram Press, London, 1994.

González, M. y Nahón, C., "Desarrollo Económico y Condiciones de Vida en la Argentina (1880-2002). ¿Entre la equidad y el crecimiento?", *Realidad económica*, N° 210.

Groisman, F. y R. Maurizio (2004) "Mercado de trabajo y política social: algunos escenarios y proyecciones", presentado en el Segundo Congreso de la Asociación Argentina de Políticas Sociales, Mendoza.

Maurizio, R. (2005) "Demanda de trabajo, sobreeducación y distribución del ingreso" (mimeo).

Székely, M (1997) "Explaining changes in poverty: some methodology and its application to Mexico", IADB.

Anexo

CUADRO A.1
Indice de Gini e intervalos de confianza*

	Ingresos de la Ocupación Ppal. 1/			ITF 2/			IPCF 2/		
	Indice	Intervalo		Indice	Intervalo		Indice	Intervalo	
M98	0.44234	0.43236	0.45251	0.46862	0.46098	0.47673	0.49895	0.48944	0.51132
O98	0.45023	0.43832	0.46170	0.47214	0.46181	0.48065	0.50490	0.49589	0.51600
M99	0.44014	0.43121	0.44874	0.46876	0.46078	0.47765	0.50146	0.49129	0.51177
O99	0.43717	0.42812	0.44596	0.46300	0.45438	0.47350	0.49281	0.48171	0.50332
M00	0.44663	0.43848	0.45754	0.47094	0.46157	0.48117	0.50346	0.49306	0.51177
O00	0.44346	0.43603	0.45424	0.47286	0.46521	0.48355	0.50975	0.49952	0.51787
M01	0.45225	0.44121	0.46329	0.47946	0.46962	0.48737	0.51578	0.50425	0.52682
O01	0.46001	0.45192	0.47249	0.48861	0.48008	0.49433	0.52063	0.50872	0.53076
M02	0.45754	0.44768	0.46780	0.50243	0.49156	0.51130	0.54163	0.52915	0.55563
O02	0.47027	0.45488	0.48516	0.48983	0.47431	0.50382	0.52027	0.50567	0.53161
M03	0.46107	0.44584	0.47224	0.48225	0.47083	0.49729	0.51923	0.50572	0.53659
1 trim 03	0.46928	0.45792	0.48429	0.49329	0.48083	0.50706	0.53494	0.51808	0.55034
2 trim 03	0.47542	0.46376	0.48988	0.49297	0.47956	0.50772	0.54323	0.52704	0.56472
3 trim 03	0.46438	0.45393	0.47518	0.48995	0.47985	0.50218	0.53371	0.51939	0.55305
4 trim 03	0.46216	0.44965	0.48200	0.47393	0.45834	0.48863	0.52047	0.50440	0.53623
1 trim 04	0.44923	0.43736	0.45937	0.47324	0.00000	0.00000	0.53462	0.00000	0.00000
2 trim 04	0.45100	0.44149	0.46543	0.46672	0.45379	0.47712	0.51268	0.49840	0.52465
3 trim 04	0.44863	0.43967	0.46266	0.45922	0.44536	0.47800	0.50869	0.49232	0.52618
4 trim 04	0.44441	0.43490	0.45257	0.45816	0.44400	0.47198	0.50243	0.48678	0.51696
1 trim 05	0.43855	0.42770	0.45283	0.45329	0.43872	0.47168	0.50367	0.49322	0.51570

* Los intervalos son al 95% de confianza y fueron construidos a partir de la técnica de bootstrapping.

1/ Excluye planes de empleo

2/ Incluye planes de empleo y excluye aguinaldo

CUADRO A.2
Ingresos medios de la ocupación principal por quintiles *

Quintil	may-98	oct-98	may-99	oct-99	may-00	oct-00	may-01	oct-01	may-02	oct-02	may-03
1	166.0	158.6	155.4	151.0	142.4	137.4	130.8	120.5	111.8	110.9	124.6
2	334.7	327.3	320.8	312.7	302.0	304.2	293.8	279.4	265.6	261.8	281.5
3	464.9	459.0	448.4	447.9	435.9	437.8	429.7	416.2	406.6	403.0	424.4
4	686.8	681.3	665.0	655.1	637.7	644.4	628.3	610.3	593.2	600.1	617.0
5	1675.7	1691.9	1583.8	1544.9	1538.7	1521.3	1516.5	1495.7	1415.2	1486.9	1540.1
PROMEDIO	665.5	663.4	633.5	620.3	610.9	607.9	599.4	584.2	558.3	571.4	594.8
5 quintil/ 1quintil	10.1	10.7	10.2	10.2	10.8	11.1	11.6	12.4	12.7	13.4	12.4

Quintil	1 trim 03	2 trim 03	3 trim 03	4 trim 03	1 trim 04	2 trim 04	3 trim 04	4 trim 04	1 trim 05
1	93.4	97.4	109.9	115.1	132.2	125.0	122.9	133.3	150.6
2	257.4	258.6	279.8	289.1	319.4	310.0	312.2	333.6	358.7
3	417.8	418.9	433.4	449.2	486.5	485.6	494.8	520.7	552.1
4	627.7	614.9	642.3	671.1	710.4	708.2	725.3	756.0	792.2
5	1452.7	1497.6	1525.3	1570.5	1634.0	1603.3	1605.2	1670.6	1763.8
PROMEDIO	567.9	575.3	596.8	617.9	656.1	644.5	649.9	681.9	721.7
5 quintil/ 1quintil	15.6	15.4	13.9	13.6	12.4	12.8	13.1	12.5	11.7

* Excluye planes de empleo

CUADRO A. 3
Funciones Mincerianas de Ingresos

Variable de pendiente: log. Ingreso mensual de la ocupación principal

Variable	Ocupados plenos								Total ocupados							
	I				II				III				IV			
	2003		2005		2003		2005		2003		2005		2003		2005	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t	Coef.	P>t
Categoría																
Asal. No. Regist.	-0.4295	0.0000	-0.3968	0.0000	-0.4356	0.0000	-0.4043	0.0000	-0.6373	0.0000	-0.5906	0.0000	-0.5970	0.0000	-0.5585	0.0000
No Asalariado	-0.4514	0.0000	-0.3205	0.0000	-0.4570	0.0000	-0.3347	0.0000	-0.7726	0.0000	-0.6060	0.0000	-0.6810	0.0000	-0.5486	0.0000
Horas					0.0046	0.0000	0.0072	0.0000					0.0132	0.0000	0.0120	0.0000
Región																
NOA	-0.3272	0.0000	-0.4230	0.0000	-0.3296	0.0000	-0.4199	0.0000	-0.3355	0.0000	-0.3828	0.0000	-0.3492	0.0000	-0.3893	0.0000
NEA	-0.4972	0.0000	-0.4444	0.0000	-0.4973	0.0000	-0.4448	0.0000	-0.4121	0.0000	-0.3989	0.0000	-0.4538	0.0000	-0.4261	0.0000
<cuyo	-0.2109	0.0000	-0.2816	0.0000	-0.2166	0.0000	-0.2766	0.0000	-0.2215	0.0000	-0.2539	0.0000	-0.2382	0.0000	-0.2483	0.0000
Pampeana	-0.1073	0.0000	-0.1279	0.0000	-0.1079	0.0000	-0.1212	0.0000	-0.1017	0.0000	-0.1167	0.0000	-0.1269	0.0000	-0.1319	0.0000
Patagonia	0.1469	0.0000	0.1343	0.0000	0.1455	0.0000	0.1416	0.0000	0.1725	0.0000	0.1926	0.0000	0.1277	0.0000	0.1671	0.0000
Educación																
Hasta Prim. Inc.	-0.2642	0.0000	-0.2259	0.0000	-0.2592	0.0000	-0.2195	0.0000	-0.2327	0.0000	-0.2540	0.0000	-0.1909	0.0000	-0.2476	0.0000
Secund. Incompleto	0.1157	0.0000	0.1092	0.0000	0.1184	0.0000	0.1078	0.0000	0.1509	0.0000	0.0792	0.0000	0.1502	0.0000	0.0780	0.0000
Secund. Completo	0.4543	0.0000	0.3038	0.0000	0.4562	0.0000	0.3079	0.0000	0.5345	0.0000	0.3361	0.0000	0.4850	0.0000	0.3261	0.0000
Terc. Incompleto	0.6543	0.0000	0.4777	0.0000	0.6630	0.0000	0.4895	0.0000	0.7357	0.0000	0.4788	0.0000	0.6945	0.0000	0.4936	0.0000
Terc. Completo	0.9942	0.0000	0.8192	0.0000	1.0027	0.0000	0.8302	0.0000	0.9917	0.0000	0.7738	0.0000	0.9712	0.0000	0.8034	0.0000
Rama																
Comercio	-0.1062	0.0000	-0.0835	0.0000	-0.1108	0.0000	-0.0980	0.0000	0.0071	0.0000	-0.0647	0.0000	-0.0389	0.0000	-0.0959	0.0000
Construcción	-0.0032	0.1060	-0.0864	0.0000	0.0122	0.0000	-0.0729	0.0000	-0.0598	0.0000	-0.0369	0.0000	-0.0003	0.8680	-0.0536	0.0000
Serv. Financieros	0.1882	0.0000	0.0284	0.0000	0.1935	0.0000	0.0337	0.0000	0.2865	0.0000	0.0595	0.0000	0.2540	0.0000	0.0589	0.0000
Transp. y Com.	0.0704	0.0000	0.0437	0.0000	0.0669	0.0000	0.0314	0.0000	0.1096	0.0000	0.0431	0.0000	0.1013	0.0000	0.0304	0.0000
Otros servicios	-0.0804	0.0000	-0.0366	0.0000	-0.0646	0.0000	-0.0279	0.0000	-0.1013	0.0000	-0.1588	0.0000	0.0223	0.0000	-0.0661	0.0000
Hombre	0.3075	0.0000	0.2685	0.0000	0.2934	0.0000	0.2572	0.0000	0.3912	0.0000	0.3359	0.0000	0.2847	0.0000	0.2757	0.0000
Edad	0.1329	0.0000	0.0486	0.0000	0.1299	0.0000	0.0471	0.0000	0.1226	0.0000	0.0294	0.0000	0.1010	0.0000	0.0313	0.0000
Edad2	-0.0015	0.0000	-0.0005	0.0000	-0.0014	0.0000	-0.0005	0.0000	-0.0013	0.0000	-0.0002	0.0000	-0.0011	0.0000	-0.0002	0.0000
Jefe	0.3436	0.0000	0.1389	0.0000	0.3346	0.0000	0.12777	0.0000	0.3620	0.0000	0.0311	0.0000	0.2722	0.0000	0.0228	0.0000
Lambda*	0.6557	0.0000	0.0367	0.0000	0.6352	0.0000	0.02734	0.0000	0.4431	0.0000	-0.2821	0.0000	0.2836	0.0000	-0.2325	0.0000
C	2.6925	0.0000	5.1358	0.0000	2.5527	0.0000	4.83395	0.0000	2.7287	0.0000	5.6100	0.0000	2.8665	0.0000	5.1158	0.0000
R2 Ajustado	0.3832		0.4521		0.3851		0.458		0.4248		0.4485		0.4757		0.5125	

Variable de pendiente: log. Ingreso horario de la ocupación principal

Variable	V			
	2003		2005	
	Coef.	P>t	Coef.	P>t
Categoría				
Asal. No. Regist.	-0.3049	0.0000	-0.3034	0.0000
No Asalariado	-0.2013	0.0000	-0.2101	0.0000
Horas				
Región				
NOA	-0.3787	0.0000	-0.4091	0.0000
NEA	-0.5623	0.0000	-0.4915	0.0000
<cuyo	-0.2404	0.0000	-0.2450	0.0000
Pampeana	-0.1129	0.0000	-0.1111	0.0000
Patagonia	0.0721	0.0000	0.1294	0.0000
Educación				
Hasta Prim. Inc.	-0.1121	0.0000	-0.1706	0.0000
Secund. Incompleto	0.0423	0.0000	0.0607	0.0000
Secund. Completo	0.3055	0.0000	0.2623	0.0000
Terc. Incompleto	0.5584	0.0000	0.5029	0.0000
Terc. Completo	0.8444	0.0000	0.7565	0.0000
Rama				
Comercio	-0.0999	0.0000	-0.1058	0.0000
Construcción	0.1204	0.0000	-0.0577	0.0000
Serv. Financieros	0.2543	0.0000	0.1239	0.0000
Transp. y Com.	0.1762	0.0000	0.0473	0.0000
Otros servicios	0.2544	0.0000	0.1428	0.0000
Hombre	0.1386	0.0000	0.1603	0.0000
Edad	0.0905	0.0000	0.0451	0.0000
Edad2	-0.0010	0.0000	-0.0004	0.0000
Jefe	0.2242	0.0000	0.0734	0.0000
Lambda*	0.3137	0.0000	0.0140	0.0000
C	-1.4304	0.0000	-0.0139	0.2150
R2 Ajustado	0.3064		0.3679	

CUADRO A. 4
Ingresos medios total familiar por quintiles *

Quintil	may-98	oct-98	may-99	oct-99	may-00	oct-00	may-01	oct-01	may-02	oct-02	may-03
1	212.1	207.7	201.2	198.0	187.7	181.6	168.3	148.2	113.3	153.1	173.1
2	457.2	450.4	435.5	432.4	408.9	409.5	393.6	358.4	315.1	346.1	374.6
3	728.9	707.6	697.3	685.7	644.1	660.9	631.1	579.8	520.5	557.4	592.4
4	1139.7	1130.8	1093.9	1072.4	1012.7	1050.0	996.5	939.1	833.9	882.2	957.1
5	2714.9	2703.5	2583.2	2499.8	2430.5	2465.6	2404.7	2288.9	2095.5	2243.0	2363.9
PROMEDIO	1049.2	1038.5	1002.0	976.1	935.1	952.3	918.1	862.5	775.3	836.1	892.0
5 quintil/ 1quintil	12.8	13.0	12.8	12.6	12.9	13.6	14.3	15.4	18.5	14.6	13.7

Quintil	1 trim 03	2 trim 03	3 trim 03	4 trim 03	1 trim 04	2 trim 04	3 trim 04	4 trim 04	1 trim 05
1	130.8	142.9	161.5	171.6	195.4	192.2	207.7	222.9	242.9
2	340.8	352.9	396.3	408.7	441.2	451.4	475.6	503.5	544.3
3	560.0	572.8	635.5	664.2	689.8	705.0	749.5	788.4	823.9
4	906.7	926.5	998.8	1022.2	1074.2	1096.2	1174.6	1208.0	1275.9
5	2202.5	2286.8	2507.9	2426.3	2588.3	2578.5	2644.4	2769.3	2887.8
PROMEDIO	826.6	855.5	938.2	937.7	997.6	1001.3	1049.4	1098.2	1153.5
5 quintil/ 1quintil	16.8	16.0	15.5	14.1	13.2	13.4	12.7	12.4	11.9

* Incluye planes de empleo y excluye aguinaldo

CUADRO A. 5
Ingresos medios per cápita familiar por quintiles *

Quintil	may-98	oct-98	may-99	oct-99	may-00	oct-00	may-01	oct-01	may-02	oct-02	may-03
1	70.2	66.9	62.7	62.7	58.3	56.0	51.6	44.6	31.8	44.3	51.2
2	152.5	151.0	146.6	144.5	135.5	135.1	129.2	119.2	101.9	115.8	123.2
3	241.7	241.0	237.2	230.7	219.1	222.9	214.2	202.1	182.3	193.2	209.5
4	393.8	393.4	382.4	373.4	356.1	369.0	351.4	337.2	308.7	319.1	349.2
5	1030.4	1042.6	994.4	942.6	929.1	961.7	936.1	891.3	837.7	858.7	933.7
PROMEDIO	377.6	378.5	364.4	350.6	339.5	348.4	336.3	318.8	292.4	306.0	333.0
5 quintil/ 1quintil	14.7	15.6	15.9	15.0	15.9	17.2	18.1	20.0	26.3	19.4	18.2

Quintil	1 trim 03	2 trim 03	3 trim 03	4 trim 03	1 trim 04	2 trim 04	3 trim 04	4 trim 04	1 trim 05
1	38.0	40.7	48.6	54.2	58.4	60.8	64.3	69.7	73.3
2	113.0	117.9	131.5	139.7	145.6	154.0	162.5	173.5	178.7
3	204.3	206.2	228.1	232.1	243.1	254.9	273.3	284.0	296.3
4	344.7	349.9	388.6	393.3	401.6	415.1	446.2	457.6	479.0
5	912.7	974.4	1049.8	1033.5	1134.9	1091.9	1144.2	1169.2	1227.0
PROMEDIO	322.3	337.7	369.0	370.3	396.0	395.2	418.0	430.3	450.8
5 quintil/ 1quintil	24.0	24.0	21.6	19.1	19.4	18.0	17.8	16.8	16.7

* Incluye planes de empleo y excluye aguinaldo