

Título: TRABAJO, EDUCACIÓN Y DESIGUALDAD SALARIAL TRAS DOS DÉCADAS DE REFORMAS ECONÓMICAS (1992-2014).¹

Autores: Agustín Salvia², Ramiro Robles³, María Noel Fachal⁴.

Referencia Institucional: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, Instituto Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA.

E-mails: agsalvia@sociales.uba.ar, ramirorobles91@gmail.com, mnoelfachal@gmail.com.

RESUMEN: Con el nuevo siglo, la Argentina inició una fase descendente en la desigualdad distributiva de los hogares, haciendo retroceder los aumentos registrados durante la década del 90. Este proceso estuvo acompañado de un comportamiento positivo en el mercado de trabajo y una reducción de las brechas entre ingresos laborales. La mayor parte de los estudios sobre los cambios distributivos durante la última década para la Argentina enfatizan la importancia que tuvo la reducción de los premios a la educación como causa de esta mejora distributiva. Desde otra perspectiva, algunos estudios enfatizan los cambios en las políticas y las regulaciones laborales, y sus efectos sobre las tasas de participación y registración de los trabajadores afiliados a la seguridad social. Paralelamente, no menos importantes han sido los esfuerzos dedicados a analizar

¹ El presente artículo se desarrolló en el marco del proyecto UBACyT “*Heterogeneidad estructural, desigualdad distributiva y nuevas marginalidades sociales (1974-2014)*”, con sede en el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires. Así como también, en el contexto del proyecto *International Network for Comparative Analysis of Social Inequalities* (INCASI), el cual cuenta con el apoyo económico del programa “Horizonte 2020” de la Unión Europea. Se agradece al Lic. Santiago Poy por su contribución en la elaboración de las bases de datos utilizadas en este estudio, sin lo cual la realización del presente trabajo hubiese resultado imposible.

² Investigador principal CONICET. Director del Programa Cambio Estructural y Desigualdad, Instituto de Investigaciones Gino Germani FCS/UBA. Director de Investigación del Observatorio de la Deuda Social Argentina. Pontificia Universidad Católica Argentina.

³ Licenciado en Sociología de la Universidad de Buenos Aires y Auxiliar de Investigación en el Instituto Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires.

⁴ Licenciada en Sociología de la Universidad de Buenos Aires y Maestranda en Investigación en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires con sede de trabajo en el Instituto de Investigaciones Gino Germani.

las desigualdades distributivas del ingreso laboral asociadas con la heterogeneidad estructural que repercute sobre los mercados laborales; un problema largamente conocido, pero no suficientemente recuperado por la literatura durante las últimas décadas.

Retomando esta última perspectiva, el presente estudio examina el supuesto efecto de la educación sobre la caída de la desigualdad en la distribución de los ingresos laborales. Las evidencias que se presentan permiten el comparar esta relación durante tres períodos macroeconómicas diferentes: la etapa de liberalización económica de inspiración neoliberal (1992-1998); la fase recesiva y de crisis (1998-2002); y un período de crecimiento del empleo, acompañado de políticas “heterodoxas” (2003-2014). Para ello, se utilizan micro-datos de la EPH del INDEC, tomando una serie de años testigo como ventana de observación temporal.

PALABRAS CLAVES: Ingresos laborales, educación, heterogeneidad estructural, Argentina.

I. INTRODUCCIÓN

A poco de comenzar el siglo XXI, la Argentina inició un período de reducción de la desigualdad del ingreso, la cual contrastó con el fuerte aumento experimentado durante la década del noventa (Beccaria y Maurizio, 2012; Gasparini, Galiani, Cruces, y Acosta, 2011; Salvia y Vera, 2013; Trujillo y Villafañe, 2011). Las diferentes perspectivas coinciden en que lo ocurrido en la distribución de las remuneraciones laborales, dada la importancia del ingreso del trabajo en el ingreso total de los hogares, constituye un factor decisivo tanto para explicar el aumento de la desigualdad en la primera etapa, como su caída post-crisis 2001-2002, durante el segundo período. Sin embargo, no existe acuerdo en cuanto a los factores o procesos a partir de los cuales cabe hacer inteligibles estas diferentes tendencias.

La literatura relaciona estos cambios, con diferente énfasis, a factores múltiples tales como la dinámica del crecimiento, la composición tecnológica del mismo, sus efectos sobre el empleo y los salarios, los cambios en la oferta y demanda de calificaciones, el efecto de las políticas gubernamentales de transferencia de ingreso, e, incluso, a cambios

demográficos. En este sentido, el estudio de los cambios ocurridos en la distribución del ingreso laboral exige poner en discusión las condiciones político-económicas bajo las cuales ha tenido lugar el proceso de acumulación.

Al respecto, cabe apuntar que el caso argentino ha quedado signado por la implementación de agudas políticas de estabilización, apertura comercial y liberalización económica durante el último cuarto del siglo XX, y, también, luego de la crisis 2001-2002 del régimen político-económico anterior, por un período de fuerte crecimiento bajo políticas heterodoxas orientadas al mercado interno y a promover el empleo. Todos estos procesos impactaron de forma significativa sobre la estructura productiva, el funcionamiento del mercado de trabajo y la configuración de la estructura ocupacional, elementos que repercuten sobre los niveles de absorción de la fuerza de trabajo por parte de los diferentes sectores que componen a la demanda de fuerza de trabajo, así como la calidad de los puestos de trabajo generados. Durante el mismo período –y continuando con el sendero iniciado décadas atrás- la creciente expansión y difusión de nuevas tecnologías estuvo acompañada de un mayor acceso a la educación media y superior por parte de la población, elevando el nivel educativo general tanto de la oferta como de la demanda de fuerza de trabajo calificada.

En este marco, una parte de los estudios sobre los cambios distributivos en los ingresos laborales enfatizan la importancia del propio mercado como protagonista de este proceso. Se argumenta, por ejemplo, que el aumento de la desigualdad registrada durante la década anterior y su posterior reducción después de la crisis 2001-2003, se explican, mayormente, por un crecimiento primero y una baja después de los premios a la educación superior, siendo esto resultado de ajustes en la oferta y demanda de calificaciones, en contexto en donde el crecimiento económico experimentó un salto tecnológico (Gasparini et al., 2011; Gasparini y Lustig, 2011; Cornia y Martorano, 2012). Desde otra perspectiva, algunos estudios priorizan en cambio el efecto de las políticas económicas, laborales y de ingresos, y sus efectos sobre la demanda de empleo, las tasas de registración de trabajadores asalariados afiliados a la seguridad social y la fijación de remuneraciones, dependiendo esto último del protagonismo ejercido por instituciones como la negociación colectiva o el salario mínimo. En este marco, el deterioro laboral en los años 90 habría estado asociado a las políticas de apertura comercial, privatización de

empresas públicas, flexibilización laboral y desregulación económica, con efectos regresivos sobre el mercado interno; mientras que el mercado laboral habría recuperado progresividad post-crisis, a partir de 2003, en el contexto de un fuerte crecimiento del empleo, caída en los niveles de “informalidad” laboral⁵ y ejercicio de políticas activas en materia salarial (Beccaria y Maurizio, 2012; Beccaria, Maurizio, y Vázquez, 2014). En tercer lugar, aunque menos conocidos, no menos importantes han sido los esfuerzos dedicados a dar cuenta tanto de los cambios como las continuidades en la desigual distribución del ingreso laboral como efecto de la heterogeneidad estructural entre sectores formales e informales que atraviesa al mercado laboral; un problema largamente conocido en la región (Prebisch, 1949; PREALC-OIT, 1978), pero no suficientemente destacado durante las últimas décadas. Desde esta perspectiva se afirma que el aumento de la desigualdad al interior del mercado laboral durante el período inicial se habría debido a una mayor heterogeneidad estructural expresada a través de una mayor concentración de ingresos por medio de empleos vinculados a unidades económicas formales más dinámicas, incluido el sector público "modernizado", y a un deterioro de las remuneraciones generadas en micro-unidades económicas informales. Una vez pasada la crisis e iniciado un rápido proceso de reactivación productiva, la caída de la desigualdad habría tenido como marco una dinámica más compleja: menor concentración relativa de ingresos en el segmento de profesionales independientes, así como en las micro-unidades informales de empleo asalariado y no asalariado; esto a pesar de que los ingresos derivados del sector público y de unidades económicas formales aumentaron su concentración de ingresos, compensando esto con una menor desigualdad interna (Salvia, 2012; Vera, 2013; Salvia y Vera, 2013) Como resultado de este proceso, el bienestar social general habría aumentado pero la heterogeneidad estructural, medida en términos de brechas de ingresos entre sectores, se habría mantenido casi inalterada (Salvia y Vera, 2013; Salvia, Vera, y Poy, 2015).

Retomando esta última perspectiva, el presente trabajo aborda un interrogante central del debate sobre el papel que han jugado los niveles educativos ofertados y demandados en el

⁵ El enfoque legal califica de “informal” al empleo asalariado no registrado, al cual se lo identifica por lo general cuando el empleador no le efectúa al trabajador los descuentos jubilatorios establecidos por ley. Cabe aclarar que, tal como se expone más adelante, no es esta la caracterización sectorial de informalidad que se adopta en este trabajo.

mercado de trabajo y las políticas laborales como explicación de los cambios observados en la distribución del ingreso laboral durante el período 1992-2014. En tal sentido, cabe preguntarse, dados una serie de cambios conocidos en los perfiles educativos de la mano de obra según sector económico-ocupacional (público-formal-informal) de inserción laboral (Salvia y Vera, 2015), ¿cuál fue el comportamiento de los ingresos laborales horarios según el nivel educativo de la fuerza de trabajo, pero también según el tipo de unidad económica de inserción laboral? ¿En qué medida la persistente coexistencia de estratos de productividad divergentes al interior de la estructura productiva y el mercado de trabajo resulta en un factor explicativo relevante de la relación entre educación, precariedad laboral y remuneraciones horarias durante las últimas décadas?

En tanto que los fenómenos objeto de estudio enfrentaron contextos cambiantes en materia de políticas económicas, laborales y sociales, el período 1992-2014 se clasifica en tres fases político-económicas diferentes: i) en primer lugar, el período 1992-1998, como expresión de la etapa más prolífera en materia de reformas de apertura y liberalización económica, y donde el positivo desempeño macroeconómico se apoyó en un régimen de convertibilidad de paridad fija con el dólar (régimen de convertibilidad); ii) en segundo lugar, el período 1998-2003, en donde dicho modelo experimenta crecientes desajustes financieros, en el contexto de una sucesión de crisis internacionales, cayendo en el estancamiento y posterior crisis económica, política y social terminal en 2001-2002; y, iii) en tercer lugar, el período 2003-2014, en donde tuvo lugar un ciclo largo de crecimiento a través de la puesta en práctica de “políticas heterodoxas”, fundamentalmente orientadas a proteger el mercado interno, fomentar el consumo y reactivar la capacidad reguladora del Estado sobre los mercados (Damill, Frenkel, y Rapetti, 2015).

A fines de aportar una respuesta a los planteos arriba formulados, se utilizan en este trabajo los micro-datos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, correspondientes a la aglomeración metropolitana del Gran Buenos Aires –conformada por la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y su envolvente urbana formada por 24

municipios⁶. Para modelizar el análisis de los diferentes períodos político-económicos, se hizo una selección de años que sirven para evaluar la evolución de los fenómenos examinados. Por una parte, los años tomados como bisagra fueron 1992, 1998, 2003 y 2014; a los cuales se suman eventualmente para completar la serie, los años 1994, 2001, 2007, 2010 y 2012.

Por otra parte, cabe señalar que los ingresos laborales horarios examinados en este estudio corresponden, tal como lo mide la EPH-INDEC, al ingreso mensual corriente “de bolsillo” proveniente de fuentes laborales (salarios de obreros y empleados, remuneraciones al trabajo por cuenta propia y utilidades patronales), neto de obligaciones fiscales en el caso de los asalariados. Para su adecuada evaluación, estos ingresos se analizan a valores constantes (a pesos del cuarto trimestre 2014).⁷

Debido a las mejoras metodológicas aplicadas sobre la Encuesta Permanente de Hogares –en 2003 paso de encuesta puntual a continua-, y con el fin de hacer comparables estas mediciones, se aplicó sobre los valores de las variables de análisis una metodología de empalme retrospectivo habilitada por la EPH-INDEC (2003).⁸ Por último, también con el fin de hacer más fiables las comparaciones temporales que se realizan en este trabajo, y dado el problema conocido de que la no respuesta a los ingresos en las encuestas de hogares imponen un sesgo a dichas comparaciones, pues la misma no se distribuye de manera aleatoria sino que varían según tipo de fuente y ciclo económico (Salvia y Donza,

⁶ La serie histórica de ingresos monetarios sólo se puede estimar de manera consistente para el Gran Buenos Aires (Ciudad de Buenos Aires y 24 partidos del Conurbano), en donde vive aproximadamente un tercio de la población total del país. Según datos del Censo de Población del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de 2010, el Gran Buenos Aires ocupa una superficie total de 2590 kilómetros cuadrados y reúne 12,8 millones de habitantes, lo cual representa una concentración cercana al 32% de la población total del país y produce alrededor del 40% del PBI nacional (ODSA, 2015).

⁷ Los ingresos corrientes de la serie 1992-1994-1998-2001-2003 fueron deflactados según el IPC del INDEC, pero para posteriores a 2006 se utilizaron deflatores basados en IPC 7 Provincias y el IPC GB (elaborado por ex técnicos de INDEC). Esta decisión se apoya en la reconocida alteración que sufrió el IPC del INDEC a partir de 2007 (CELS, 2009).

⁸ La serie de mediciones “puntuales” realizadas por la EPH en los meses de Octubre de 1992-1994-1998-2001 fue ajustada, con el fin de hacerla comparable con la serie de mediciones “continuas” realizadas los cuartos trimestres de 2003-2014, a partir de la muestra de empalme provista para el primer semestre de 2003 por el INDEC. Se sigue al respecto la metodología aplicada por el equipo de Cambio Estructural y Desigualdad Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires (Salvia, Comas, Gutiérrez Ageitos, Quartulli, y Stefani, 2008).

1999; Donza, 2015), se aplicaron en este trabajo estimaciones por año a los ingresos no declarados por los trabajadores según tipo de fuente laboral.⁹

A partir de esta información así consistida, con el fin de dar respuesta a los temas planteados se hace un análisis estadístico descriptivo en estática comparado sobre las variaciones experimentadas por los niveles educativos y los ingresos laborales horarios de la población ocupada, examinando el papel del sector de inserción económico-ocupacional en dicha evolución. Con el objetivo de otorgar mayor robustez a los resultados obtenidos se utilizan ecuaciones mincerianas para estimar las brechas de ingresos laborales.

La exposición se organiza del siguiente modo. Luego de la presentación del problema y de la metodología utilizada para este estudio, el segundo apartado presenta las diferentes líneas interpretativas y evidencias que respaldan los actuales esfuerzos por explicar los cambios ocurridos en la distribución del ingreso laboral, ponderando el debate acerca del papel que han tenido durante los últimos años los premios por educación, las políticas laborales y las desigualdades sectoriales en el caso argentino. La tercera sección presenta evidencias que constatan los cambios ocurridos en los perfiles educativos de la población ocupada del Gran Buenos Aires para el período estudiado, introduciendo como dimensión de control las categorías del sector de inserción económico-ocupacional. Un cuarto apartado se aboca a examinar la senda recorrida por los ingresos laborales reales según nivel educativo y sector de inserción, evaluando su comportamiento a lo largo de las diferentes etapas político-económicas del período en términos de brechas de desigualdad. En una quinta sección se presentan los resultados que arrojaron los modelos de regresión lineal múltiple aplicados sobre el logaritmo de los ingresos laborales horarios, introduciendo tanto la educación como los sectores ocupacionales en la evaluación de sus diferencias. El trabajo concluye con algunas reflexiones finales.

II. DEBATE TÓRICO: ¿CAPITAL HUMANO, POLÍTICAS LABORALES O DESIGUALDADES ESTRUCTURALES?

⁹ El método aplicado para estas estimaciones puede consultarse en Salvia y Donza (1999). Pero debe aclararse que esta imputación en este caso sólo se llevó adelante para las bases “puntuales” de la EPH (1992-1998-2003), pero no para las de la modalidad “continua” (2003-2014), dado que ya a partir de 2003 el INDEC ofrecía bases de datos con imputaciones de ingresos no declarados.

El debate en torno a la influencia de la educación sobre la distribución de los ingresos constituye una discusión vigente en la actualidad pero, en el marco de la sociología, la visión ortodoxa tradicional puede remontarse a las teorías funcionalistas de la estratificación y la desigualdad, encarnadas en los lineamientos propulsados inicialmente en los trabajos de Davis y Moore (1945) y replicados en los análisis sobre movilidad social en la sociedad industrial (Germani, 1963; Lipset y Bendix, 1963). Sin embargo, es bajo las perspectivas neoclásicas ortodoxas –vinculadas al campo de la economía– que la relación entre educación e ingresos es tradicionalmente abordada de forma más articulada, a partir de la teoría del capital humano (Schultz, 1961; Becker, 1962; Mincer, 1975). Este enfoque asigna a la educación y la capacitación de la mano de obra un papel preponderante en lo que respecta a dos dimensiones cruciales: a) la explicación de las desigualdades remunerativas entre los trabajadores; y b) el proceso de desarrollo y crecimiento económico. A un stock de capital humano creciente le correspondería una mayor disponibilidad de empleos de calidad, principalmente a consecuencia de la dinamización y modernización de la estructura productiva generada por la expansión de las calificaciones entre la mano de obra (Schultz, 1961; Becker, 1962; Mincer, 1975). A partir de este enfoque, se argumenta que, en el contexto de la actual fase de desarrollo e integración de los mercados a nivel mundial, las variaciones en los niveles de educación de la fuerza de trabajo tendrían un papel clave en los cambios distributivos observados en América Latina (Lustig, Lopez-Calva, y Ortiz-Juarez, 2013). Otras trabajos a nivel nacional e internacional resaltan también la creciente relevancia que tiene la adquisición de mayores titulaciones entre la mano de obra para competir por la absorción de los flujos de inversión transnacionales y, en consecuencia, acceder a mejores puestos de trabajo (Carlson, 2002; Neira, 2007; Paz, 2007). Según la teoría y el consenso en algunos círculos ortodoxos, la liberalización económica en contexto de mercados laborales poco flexibles, conduciría inicialmente a un aumento de la desigualdad entre los ingresos salariales de trabajadores calificados y no calificados. Sin embargo, con el tiempo, y cuanto más flexibles sean los mercados, dicha desigualdad debería retraerse como resultado del aumento creciente que experimentaría la oferta laboral de mayor calificación (Galiani y Sanguinetti, 2003)

Al respecto, los resultados que presentan López-Cava y Lustig (2011) y Lustig, López-Calva y Ortiz-Juárez (2013) para los casos de Argentina, México, Perú y Brasil, países en donde se experimentaron reformas de liberalización económica, apuntan a destacar que la desigualdad en los ingresos laborales, luego de crecer, disminuyó a partir del nuevo milenio, en ambos casos como resultado de las variaciones experimentadas por el “premio” al nivel de calificación. Según estos estudios, durante los años ochenta y noventa, en que se intensificaron las políticas de liberalización económica, la desigualdad habría crecido impulsada en parte por un aumento significativo en los rendimientos relativos de la educación superior; incluso a pesar de que aumentara la oferta de mano de obra calificada. ¿Cómo explicar el incremento en los rendimientos de la educación con una oferta de mano de obra calificada creciente? Según los autores mencionados, fundamentalmente porque a pesar de existir una oferta creciente, la demanda de mano de obra calificada se habría incrementado a mayor velocidad (Lustig et al., 2011).

La reasignación sectorial de la producción y el empleo hacia sectores de mayor capital intensivo, habría operado a favor de una demanda competitiva creciente de mano de obra calificada, sobre todo de los trabajadores con grado universitario. Estos resultados serían congruentes con la tesis que sostiene la existencia de un cambio tecnológico sesgado hacia el trabajo calificado, en particular, a partir de las políticas de apertura económica. En el caso argentino, Gasparini y Cruces (2011) señalan, con relación al aumento de la desigualdad en los años noventa, que si bien el efecto directo de la liberalización económica en la desigualdad salarial habría sido modesto, el efecto indirecto de la apertura –por su repercusión en inversiones de capital intensivo y la adopción de nuevas tecnologías de producción y organización intensivas en el trabajo calificado- habría sido un factor relevante, tanto para sesgar la demanda laboral como para aumentar las brechas salariales por educación. A partir de una mayor demanda de trabajadores calificados, el premio por escolaridad habría crecido de manera significativa. Este efecto generado por el aumento de la demanda habría más que compensado la presión a la baja que, por otra parte, generaba la creciente oferta de fuerza de trabajo con estudios superiores (Gasparini et al., 2011). Estos mismos autores (2009), a partir de una descomposición paramétrica, encuentran que los trabajadores no calificados perdieron terreno tanto en términos de salarios por hora como de horas de trabajo durante los años noventa y que estos cambios

tuvieron un papel muy importante en la distribución de los salarios y el ingreso familiar.

10

Pero en contraste con lo ocurrido en la década de políticas neoliberales, la caída de la desigualdad a partir de los años 2000 tuvo como contexto una reducción de las brechas de ingreso salarial entre los trabajadores (Lustig et al., 2013; Cornia, 2011). Según la evidencia presentada, dos tendencias explicarían esta caída: por una parte, el continuado incremento de la oferta de trabajadores con educación superior, ahora por debajo de la demanda de puestos de mayor calificación, en un contexto de desaceleración del cambio tecnológico; y, en segundo lugar, el aumento en la escolaridad media en la oferta laboral, induciendo a una reducción de la desigualdad por escolaridad entre los trabajadores, en un contexto en donde el aumento del mercado interno y de las exportaciones de materias primas habrían inducido a aumentar la demanda trabajadores de mediana o baja calificación. De esta manera, el mercado laboral habría generado una caída de las primas laborales de la mano de obra más calificada o educación profesional (Gasparini et al., 2011; Gasparini y Lustig, 2011).¹¹

Para el caso argentino, son varios los trabajos que señalan que los cambios en la relación oferta y demanda de puestos según el nivel educativo de la fuerza trabajo sólo explican una parte de la caída de la desigualdad, y que el argumento centrado en el premio a la educación no es suficiente para comprender el menor y/o mayor bienestar social generado

¹⁰ Las pruebas presentadas en Gasparini y Cruces (2009) indican que en este período la economía del país experimentó un fuerte aumento en la intensidad de uso de mano de obra calificada en la mayoría de los sectores de la economía por un cambio tecnológico sesgado en favor del trabajo más calificado. Este avance en términos de la calificación de los trabajadores habría sido particularmente marcado en los sectores de manufactura de baja y de alta tecnología, en el comercio y en la administración pública. Siguiendo esta línea argumental, estos autores hacen suya las conclusiones de Esquivel (2007) respecto a los factores que aumentaron la desigualdad entre los ingresos de los trabajadores calificados y los no calificados, concluyendo que el aumento de la desigualdad durante los años de apertura económica fue resultado principalmente de un incremento en los ingresos de los trabajadores más calificados, más que como efecto de una reducción de los salarios de los no calificados (2011: 189-190), aspecto especialmente destacado por los enfoques teóricos en competencia.

¹¹ Aunque inicialmente el choque tecnológico y la apertura comercial de los años noventa habría tenido un efecto desigualador, se supone que éste debió haber perdido fuerza con el tiempo. Al respecto, se argumenta que tales procesos necesitan tiempo para que los trabajadores no calificados desplazados sean reasignados dentro de una economía más abierta (Gasparini et al., 2011). En igual sentido, en cuanto a los desajustes entre la oferta y demanda de trabajo calificado, se argumenta -citando a Bourguignon *et al.* (2004)- que tal resultado aparentemente paradójico no lo es, siendo esto consecuencia del tiempo en que los rendimientos crecientes por escolaridad superior deben ajustarse a una oferta creciente de mano de obra de alta escolaridad, a partir de ese momento dichos rendimientos deberían bajar (Lustig et al., 2011).

en cada uno de los períodos considerados (Beccaria et al., 2014; Beccaria, Maurizio, y Vázquez, 2015; Salvia y Vera, 2015). En particular, estos trabajos priorizan el impacto de los cambios en la demanda agregada de empleo, sus efectos sobre el desempleo y la precariedad laboral, los procesos sociales de segmentación, el papel de los sindicatos y de instituciones como el salario mínimo, las regulaciones vigentes en materia de contratación laboral y las convenciones colectivas de trabajo (Beccaria y Maurizio, 2012; Bertranou y Maurizio, 2011; Trujillo y Villafañe, 2011).

Según estos autores, la desigualdad habría aumentado en los años noventa por empobrecimiento de amplios sectores sociales, de manera casi independiente del nivel educativo, como efecto de una pérdida neta de puestos de trabajo y una menor demanda agregada de empleo, la destrucción de ocupaciones no calificadas, la mayor precarización laboral, el debilitamiento de las normas laborales regulatorias, el poder de los sindicatos y el salario mínimo, la falta de seguros de desempleo compensatorios y el achicamiento del sistema de seguridad social en el marco de su privatización. Por el contrario, pasada la crisis del modelo “neoliberal”, dada las decisiones políticas adoptadas, la desigualdad habría comenzado a caer como resultado de medidas activas en materia de promoción del mercado interno, incluyendo medidas favorables a la re-sustitución de importaciones industriales, recuperación de la demanda de empleo, fortalecimiento de las instituciones laborales y sindicales, y mayores transferencia gubernamentales de ingresos por vía de una ampliación del sistema previsional y de los programas orientados a la lucha contra la pobreza.

Desde una perspectiva diferente –no excluyente de los mecanismos presentados por las otras visiones-, se argumenta que estas eventuales dinámicas se ven condicionadas por la *heterogeneidad estructural* que atraviesa a las economías de desarrollo periférico. Al respecto, cabe recordar que el concepto remite a la coexistencia bajo un mismo sistema socioeconómico de, por una parte, un sector económico de productividad relativamente próxima a la que permiten las técnicas disponibles a nivel del mercado mundial –en el que se concentran las inversiones y el progreso técnico-; por otra parte, un conjunto de unidades económicas de productividad medida con baja capacidad de competencia internacional –pero que participan aunque con menor intensidad del proceso de acumulación y de los cambios tecnológicos-; y, por último, una serie de unidades y

actividades económicas de subsistencia, intensivas en mano de obra, tecnológicamente rezagadas y, por lo tanto, de muy baja productiva. Los patrones de empleo y distribución que se originan a partir de esta estructura heterogénea tienden a ser regresivos (Prebisch, 1949; Singer, 1950; Pinto, 1968, 1976; Rodríguez, 2001).¹²

Un aspecto fundamental en términos de su impacto sobre el mercado de trabajo es la incapacidad del sector dinámico e intermedio de absorber a toda la fuerza de trabajo disponible, como resultado de lo cual una parte de ella se debe ocupar en actividades de subsistencia. Esto último sin dejar de tener en cuenta que las características de los ciclos macroeconómicos que atraviesa una economía también cumplen un papel importante en el comportamiento de la demanda agregada de empleo, influyendo sobre las tasas generales de absorción de mano de obra. Conforme a este abordaje, la incidencia de elementos asociados a la demanda de empleo, específicamente las características del tejido productivo, asumen especial relevancia en la explicación de las desigualdades remunerativas entre los trabajadores. La coexistencia de sectores y establecimientos económicos caracterizados por niveles de productividad y utilización de tecnología diferentes da lugar a una estructura ocupacional donde la articulación entre educación e ingresos no asume las mismas características según el segmento económico de inserción (Pinto, 1976; Ocampo, 2001; Rodríguez, 2001; Espino Rabanal, 2001; Salvia, 2012). En este contexto, la estructura productiva heterogénea se reproduce debido a una persistente insuficiencia de demanda laboral por partes las unidades más dinámicas, lo cual genera escasas posibilidades de inserción en el sector moderno para una proporción significativa de la mano de obra y, bajo la perspectiva de análisis que aquí se propone, da lugar a la emergencia y reproducción en el tiempo del llamado sector informal¹³. Este

¹² La tesis de la heterogeneidad estructural dio forma al programa inicial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Prebisch, 1949, 1970). Actualmente, CEPAL ha retomado parcialmente el enfoque como marco interpretativo del persistente subdesarrollo latinoamericano (Cimoli *et al*, 2006; CEPAL, 2010, 2012).

¹³ La distinción entre sectores -formal, pública e informal- corresponde al abordaje de las brechas teóricas de productividad en las diferentes unidades económicas donde se generan los ingresos de los trabajadores. El tamaño del establecimiento y la calificación de los no asalariados son utilizados como indicadores "proxy" para la distinción de dichas brechas (PREALC-OIT, 1978; Tokman, 1978). Estas dos dimensiones resultaron significativas a los estudios que realizara la PREALC-OIT en la década del setenta, dado que permitió identificar diferentes estratos de productividad en los que se inserta la fuerza de trabajo y que repercuten en la desigualdad remunerativa (Salvia, 2012). En éste, como en otros trabajos del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, la estructura ocupacional analizada resulta en una variante más

concepto operativo, elaborado inicialmente por la PREALC-OIT (1978) durante la década del setenta, engloba a un conjunto de actividades y puestos de trabajo caracterizados por: a) su orientación a la subsistencia económica; b) los bajos o nulos niveles de productividad; y c) la existencia de una división del trabajo poco desarrollada. En conjunto, estos elementos contribuirían a la generación y reproducción de puestos laborales insuficientemente remunerados, de fácil acceso, pero marcada inestabilidad, y posible ausencia de adecuación a las regulaciones normativas de la esfera del trabajo (Husmanns, 2004). Dadas estas consideraciones, al observar la estructura ocupacional atravesada por la heterogeneidad estructural, reparar en el sector informal resulta relevante a los fines de identificar las posiciones económico-ocupacionales donde se inserta la fuerza de trabajo excedente al régimen de acumulación y crecimiento dominante en una sociedad.

En este marco, cabe sospechar que los perfiles educativos de la demanda laboral y las primas salariales correspondientes tienen por detrás condiciones tecnológicas, organizativas, productivas e, incluso, comerciales y político laborales, bajo las que operan de manera desigual las unidades económicas; y que, por lo tanto, tanto la composición de la demanda como el nivel de las remuneraciones por nivel de educación o calificación del puesto están afectadas por los rindes de productividad, costos y/o beneficio que generan tales condiciones. Un aumento en la inversión en capital físico e innovaciones tecnológicas, o incluso un mayor control oligopólico de los mercados, a nivel de las unidades económicas amplía la brecha de productividad entre trabajadores, de manera independiente de su nivel de escolaridad; más allá de que la demanda de calificaciones también pueda verse segmentada por este motivo. Por lo mismo, la no consideración de estas desigualdades productivas estructurales –o la influencia de las políticas laborales sobre las remuneraciones mínimas a las que pueden acceder los trabajadores– podría estar sobreestimando el papel de las primas salariales por educación. Dado este escenario de discusión, en este trabajo se pretende profundizar los resultados obtenidos en otros trabajos acerca de la articulación e interacción entre nivel de educación e ingresos laborales partiendo de las siguientes hipótesis: a) sin desconocer el

desagregada de aquellas presentes en los análisis originarios de la PREALC-OIT (Salvia et al., 2008, 2015) –ver apéndice anexo–.

eventual papel que desempeñan la oferta y demanda de empleo calificado o las instituciones laborales sobre los niveles de remuneración de la fuerza de trabajo, los principales factores que explican los cambios en las mismas durante el período histórico analizado, estarían asociados a las desigualdades productivas de las unidades económicas; y b) la dinámica y tipo de puestos creados por cada sector productivo daría lugar a que los ingresos obtenidos en el marco del proceso de crecimiento económico se realcen, distancien o desvinculen de la educación formal de la mano de obra, estableciéndose una relación más o menos tenue de acuerdo al ciclo macroeconómico, las políticas laborales y los mecanismos más o menos cristalizados de segmentación laboral (género, origen, edades).¹⁴

En resumen, las características y las mutaciones productivas ocurridas en las unidades económicas tendrían efectos cruciales sobre la productividad de los puestos de trabajo generados, así como sobre la segmentación de los mercados laborales y, por lo tanto, sobre los diferenciales de remuneración horaria asociados a diferentes mercados y puestos. En este sentido, el trabajo busca recoger algunos de estos lineamientos estructuralistas con el fin no de descartar sino de relativizar el papel de los cambios en la demanda de empleo, el capital humano y las políticas laborales en la determinación de las desigualdades que afectan a los ingresos y sus variaciones en el tiempo.

De allí que, en el marco de estos debates, cabe preguntarse sobre el modo en que fue variando y se distribuyó el perfil educativo de los ocupados a lo largo del período estudiado según sector de inserción económico-ocupacional, y la manera en que estas dimensiones incidieron sobre los cambios ocurridos en las primas remunerativas (horarias) y la desigualdad en la distribución del ingreso laboral a lo largo de las tres fases político-económicas consideradas. Las definiciones teórico-metodológicas utilizadas para dar cuenta de las categorías de la variable sector de inserción económico-ocupacional se presentan en un apéndice al final de este trabajo.

¹⁴ Esta última enuncia que los diferenciales de productividad presentes en una estructura productiva atravesada por sensibles heterogeneidades, y los tipos de ocupaciones que resultan de estas divergencias, repercuten en un proceso social de acumulación caracterizado por fuertes desigualdades, que se reproducen a lo largo del tiempo en diferentes facetas de la vida social (Reich, Gordon, y Edwards, 1973; Di Filippo y Jadue, 1976; Chena, 2010; Salvia, 2012).

III. CAMBIOS EN EL NIVEL EDUCATIVO DE LOS OCUPADOS DURANTE EL PERÍODO 1992-2014

Un primer análisis nos remite a examinar los cambios ocurridos en el perfil educativo de la población ocupada en el área metropolitana del Gran Buenos Aires, a nivel general y para cada segmento económico-ocupacional, a lo largo de las tres fases macroeconómicas identificadas: 1992-1998, 1998-2003, 2003-2014. Las Tablas 1, 2 y 3, brindan información relevante al respecto.

En estas tablas, así como en el resto de las figuras que se presentan en este trabajo, con el fin de facilitar su análisis, se presentan los máximos niveles de educación alcanzados por los ocupados clasificados en tres categorías: 1) Hasta SI: ocupados sin instrucción, con primaria incompleta o completa y secundaria incompleta; 2) SC-TUI: ocupados con secundaria completa o estudios terciarios o universitarios incompletos; y 3) TUC: ocupados con estudios terciarios o universitarios completos.

En principio, la Tabla 1 da cuenta de los cambios en la distribución por nivel educativo de la fuerza de trabajo a lo largo de los años considerados, a nivel general y por segmento de inserción ocupacional. La Tabla 2 describe estos cambios en términos de variaciones interanuales. Esta información ofrece una serie de significativas evidencias sobre lo ocurrido a lo largo del período estudiado.

Tabla 1. Distribución de la población ocupada por máximo nivel educativo alcanzado según sector de inserción y año seleccionado. Gran Buenos Aires. Años: 1992, 1998, 2003 y 2014.

Sector de inserción	Máx. nivel educativo	Año			
		1992	1998	2003	2014
Sector privado formal	Hasta SI	60,4%	52,5%	35,4%	32,6%
	SC-TUI	25,7%	29,5%	37,0%	42,3%
	TUC	13,8%	18,0%	27,7%	25,1%
Sector público*	Hasta SI	45,9%	37,0%	24,6%	13,6%
	SC-TUI	25,8%	26,2%	32,4%	35,2%
	TUC	28,3%	36,8%	42,9%	51,2%
Sector	Hasta SI	72,0%	66,8%	61,6%	55,5%
	SC-TUI	24,4%	27,7%	31,8%	36,2%
	TUC	3,6%	5,5%	6,6%	8,3%

Total población	Hasta SI	63,5%	56,4%	47,0%	39,8%
	SC-TUI	25,7%	28,9%	33,9%	38,8%
	TUC	10,9%	14,7%	19,1%	21,3%

*Excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Fuente: Elaboración propia con base en la información elaborada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre 1992 y 1998, y cuartos trimestres de 2003 y 2014).

En primer lugar, se confirma el aumento secular, en parte por factores generacionales, en el nivel educativo promedio de la población ocupada a lo largo del período 1992-2014, expresándose esto en la caída significativa de los ocupados con hasta secundaria incompleta (37% interanual, -1,7 anual) y en el aumento tanto de los trabajadores con secundario completo (51% interanual, 2,3% anual), como, especialmente, con estudios superiores completos (95% interanual, 4,3% anual). Ahora bien, este proceso no fue lineal a lo largo de los períodos analizados. En efecto, se observan diferencias según las etapas macroeconómicas por factores más probablemente vinculados con los cambios en la demanda de empleo: entre 1992-1998, en un contexto de fuertes cambios tecnológicos, con baja la demanda agregada de empleo y reestructuraciones sectoriales, la demanda se concentró más en los niveles educativos medio y superior, mientras que los ocupados de baja calificación perdían empleos.

Tabla 2. Variación promedio anual en la distribución de la población ocupada por máximo nivel educativo alcanzado según sector de inserción y período de análisis.

Gran Buenos Aires. Período 1992-2014.

Sector de inserción	Máx. nivel educativo	1992-1998	1998-2003	2003-2014	1992-2014
Sector Privado formal	Hasta SI	-2,2	-6,5	-0,7	-2,1
	SC-TUI	2,5	5,1	1,3	2,9
	TUC	5,1	10,8	-0,9	3,7
Sector	Hasta SI	-3,2	-6,7	-4,1	-3,2

público*	SC-TUI	0,3	4,7	0,8	1,7
	TUC	5,0	3,3	1,8	3,7
Sector Micro informal	Hasta SI	-1,2	-1,6	-0,9	-1,0
	SC-TUI	2,3	3,0	1,3	2,2
	TUC	8,8	4,0	2,3	5,9
Total población ocupada	Hasta SI	-1,9	-3,3	-1,4	-1,7
	SC-TUI	2,1	3,5	1,3	2,3
	TUC	5,8	6,0	1,0	4,3

*Excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Fuente: Elaboración propia con base en la información presentada en la Tabla 1, elaborada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre 1992 y 1998, y cuartos trimestres de 2003 y 2014).

Este proceso continuó incluso en la fase más recesiva y crítica del modelo, durante el período 1998-2003, observándose un especial aumento de los empleos con secundario completo. Pero este sendero se interrumpe en parte en la etapa 2003-2014, en donde el mayor crecimiento de la demanda agregada de empleo, en especial hacia el mercado interno y a través de actividades de bajo requerimiento en calificaciones (construcción, industria de bienes de consumo, comercio, servicios personales, etc.), retrajo la tendencia anterior. De esta manera, en sentido confirmatorio a una serie de supuestos relativamente aceptados (Gasparini et al., 2011; Beccaria et al., 2015), si bien siguieron creciendo los puestos ocupados por trabajadores de nivel educativo medio o superior, este crecimiento fue a una tasa mucho más baja. En parte, esto último responde a la recuperación que tuvo la demanda de empleo hacia los segmentos de bajo nivel educativo.

Pero estas tendencias no se reproducen de igual manera cuando se considera el sector productivo de inserción, medido por el tipo de unidad económica. Las Tablas 1 y 2 son también ilustrativas en cuanto a estas diferencias:

i) En términos estructurales se constata las diferencias estructurales presentes en la composición educativa de la fuerza de trabajo según sector de inserción, así como su persistencia en el tiempo. Al respecto, destaca que, entre 1992 y 2014, el sector privado

informal redujo a casi la mitad los ocupados de baja calificación (de 60% a 33%) y el sector público modernizado siguió este mismo sendero, pero con mayor intensidad (de 46% a 14%), el segmento micro-informal lo hizo muy por debajo de la media (de 72% a 53%), constituyéndose en el principal sector refugio de los segmentos de baja calificación.

ii) En segundo término, destaca la variación positiva experimentada tanto por los ocupados con educación media como con educación superior en los tres sectores considerados, aunque con diferencias de magnitud muy notables. Por ejemplo, en el sector privado formal, la participación de los trabajadores con terciario o universitario completo pasó de 14% a 25%; en el sector público de 28% a 51%; y en el sector micro-informal de 4% a 8%, dando cuenta de un proceso de modernización también al interior de este segmento, aunque con niveles muy por debajo de algunos supuestos o expectativas que se expresan al respecto.

iii) Por otra parte, la información también hace evidente que estos procesos no avanzaron al mismo ritmo a lo largo del período de análisis, dependiendo del tipo de unidad económica: las mayores caídas en las ocupaciones de bajo nivel educativo tuvieron lugar, tanto para el sector privado formal como para el sector público, durante el proceso de liberalización económica y, sobre todo, durante la etapa de recesión y crisis económica. Sólo el sector público continuó este mismo sendero durante el período siguiente. En cambio, para el sector micro-informal, la lenta reducción de ocupaciones de baja calificación casi no registró cambios, un comportamiento que seguramente estuvo más fuertemente determinado por la oferta laboral que por la demanda.

iv) Por último, en cuanto a los cambios en la participación de los ocupados con estudios superiores, llama la atención algunos procesos coincidentes con observaciones hechas por los diferentes enfoques en debate, pero que se hacen más evidentes al segmentar por tipo de inserción. Por una parte, en efecto, la demanda de ocupaciones más calificadas crece fuertemente durante los años noventa, a la vez que decrece post-crisis 2001-2002 en el contexto de políticas más orientadas al mercado interno; en ambos casos, siendo el sector privado formal su principal protagonista. Al mismo tiempo, la demanda de empleo con educación media crece a un ritmo relativamente más parejo entre los tres sectores, antes y después del cambio del modelo macroeconómico.

Tabla 3. Razón de probabilidad de contar con estudios terciarios y/o universitarios completos según sector de inserción con respecto a la población ocupada total. Gran Buenos Aires. Años: 1992, 1998, 2003 y 2014.

Sector de inserción	Año			
	1992	1998	2003	2014
Sector privado formal	1,312	1,274	1,621	1,237
Sector público*	3,230	3,379	3,188	3,872
Sector micro-informal	0,306	0,338	0,299	0,334
Total de población ocupada	1	1	1	1

*Excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Fuente: Elaboración propia con base en la información presentada en la Tabla 1, elaborada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre 1992 y 1998, y cuartos trimestres de 2003 y 2014).

Por último, la Tabla 3 resume buena parte de los resultados que interesa destacar en este apartado con relación a los supuestos cambios ocurridos en la demanda de calificaciones superiores. En principio, según estos datos, en el contexto de un aumento casi continuo de puestos ocupados por profesionales, la desigual distribución de tales capitales, lejos de reducirse, se mantuvo casi inalterada a lo largo del tiempo, resultando sus variaciones más sensibles al ritmo de los ciclos económicos que a supuestas políticas de reconversión o refundación productiva.¹⁵ Sólo el sector público parece haber seguido un proceso continuo de profesionalización de sus ocupados, ampliándose por lo tanto la brecha entre este sector y el resto. A su vez, la menor desigualdad relativa que aflora hacia 2014 entre los sectores privados parece estar más vinculada a una retracción en la demanda de perfiles profesionales por parte del sector privado formal, que a la leve mejora registrada en el segmento micro-informal.

De esta manera, cabe afirmar que, sin desconocer los cambios ocurridos en la composición educativa de la fuerza trabajo ocupada durante casi un cuarto de siglo, las

¹⁵ Estos datos son coincidentes con las evidencias presentadas por Salvia y Vera (2015), en cuanto a los efectos de los cambios en la composición educativa de los ocupados de cada sector sobre la precariedad laboral.

desigualdades estructurales entre sectores de inserción, en materia de distribución de puestos y recursos laborales más calificados, se mantuvieron inalteradas. Por otra parte, se debe tomar en cuenta que estos procesos estuvieron sin duda influenciados por la sistemática extensión de las titulaciones intermedias y superiores, las cuales parecen promover un incremento permanente en la oferta laboral de nivel educativo medio o superior; incluso de manera independiente de los ciclos económicos. En tal sentido, corresponde esperar que continúe el proceso de aumento, con relativa convergencia, en la participación de estos ocupados en los diferentes segmentos del mercado de trabajo. Sin embargo, este proceso no necesariamente implicó ni habrá de implicar la generación de puestos ajustados a dichas calificaciones.

El efecto “credencialismo”¹⁶, operando en forma diferente según el segmento económico-ocupacional, tiende a convertir espurios los progresos educacionales en la oferta laboral. Al respecto, habría evidencia de que éste habría sido uno de los mecanismos de reconversión laboral vigente durante el contexto de las políticas neoliberales, especialmente al final, en la fase recesiva y crítica del mismo (Bertranou y Maurizio, 2011).

IV. PREMIOS EN LOS INGRESOS SEGÚN NIVEL EDUCATIVO Y SECTOR DE INSERCIÓN OCUPACIONAL

Dado los progresos observados en los perfiles educativos de la fuerza de trabajo, descrito en el apartado anterior, según los enfoques que centran su atención en los atributos de la fuerza de trabajo –específicamente en su nivel de educación-, cabría esperar variaciones casi automáticas en las remuneraciones y en brechas de ingresos laborales.¹⁷ Sin embargo, la evidencia empírica no parece ajustar plenamente con esta teoría.

¹⁶ El efecto “credencialismo” plantea que en presencia de una demanda agregada de trabajo decreciente y una oferta de trabajadores calificados creciente, aquellos trabajadores con mayor escolaridad empiezan a tomar los puestos de los trabajadores no calificados, quienes son desplazados hacia el desempleo o el subempleo. Ese ajuste reduce el salario promedio de los trabajadores calificados por medio de un efecto de composición, pero el mercado laboral se torna más rígido para los trabajadores menos calificados, quienes pierden sus empleos o trabajan menos horas. El resultado es un aumento en la desigualdad (Maurizio, 2001).

¹⁷ Estos planteos se encuentran tanto en producciones locales como internacionales que, al apoyarse en postulados más o menos restringidos de la teoría del capital humano, enfatizan la importancia prioritaria de esta relación para explicar las desigualdades en la distribución de los ingresos laborales (Carlson, 2002; Giménez, 2005; Herrera, 2010; Paz, 2007).

Tal como se ha mencionado, una buena parte de los estudios disponibles sobre los cambios distributivos ocurridos en la Argentina durante las últimas dos décadas enfatizan la importancia que tuvo primero el aumento y luego la reducción de los premios a la educación, tanto como causa del empeoramiento de la desigualdad en los ingresos del trabajo durante el período de políticas neoliberales, como de la mejora observada en la misma durante el período de políticas heterodoxas (Cornia, 2011; Gasparini et al., 2011). Para la década de los noventa, la evidencia permite corroborar un proceso de reasignación sectorial de la demanda de empleo, así como cambios en la composición de las cualificaciones dentro de los sectores, los cuales habrían favorecido a los trabajadores calificados, en particular a los graduados universitarios. A partir de esta mayor demanda de trabajadores calificados, la prima salarial por escolaridad habría crecido de manera significativa. De tal manera que el efecto generado por el aumento de la demanda de recursos formados, habría más que compensado la presión a la baja que generaba, por otra parte, la creciente oferta de trabajadores con estudios superiores (Gasparini et al., 2011).

Pero entrando a los años 2000, diversos factores se habrían combinado para crear un sendero de distribución del ingreso más progresivo. En principio, la rápida recuperación de la crisis de 2001-2002, los ajustes salariales a la baja luego de la devaluación, la gran expansión del empleo, los cambios inducidos por los nuevos precios relativos, una actualización tecnológica más lenta, instituciones y políticas laborales más fuertes y una red de protección social más amplia, habrían operado en este sentido. En este contexto, se habría verificado una reducción de las brechas de ingreso salarial (Cornia y Martorano, 2012; Lustig et al., 2013). Esto habría ocurrido como resultado, principalmente, de una demanda de puestos de mayor calificación por debajo de la oferta de trabajadores con educación superior, y, asimismo, de un aumento en la escolaridad media en la oferta laboral, lo cual habría inducido a una reducción de la desigualdad por escolaridad entre los ocupados (Gasparini et al., 2011).

En cambio, Beccaria, Maurizio y Vázquez (2014), por su parte, focalizan su análisis en el proceso de regulación y afiliación a la seguridad social durante el último decenio, encontrando impactos igualadores en la distribución salarial. Si bien en un trabajo más reciente (Beccaria et al., 2015) constatan una reducción del efecto de la educación

superior sobre las primas salariales, se argumenta que su efecto distributivo habría estado más asociado a los cambios en la composición del empleo por nivel educativo y a la calidad de los mismos.

Al respecto, se presenta que la reducción en las brechas salariales a partir de los años 2000, sería el resultado de un aumento de la demanda de puestos de calificación intermedios (educación media), junto con un incremento relativo mayor de estos salarios, en comparación con los salarios profesionales (educación superior).¹⁸ Este comportamiento se explica fundamentalmente por el aumento de la demanda de empleo, la intervención de políticas laborales activas y las presiones de trabajadores y actores sindicales. Como resultado de este proceso, los salarios habrían aumentado más entre los segmentos de calificación con menos años de escolaridad, a la vez que esta evolución habría sido más regresiva para los segmentos laborales con mayor educación.

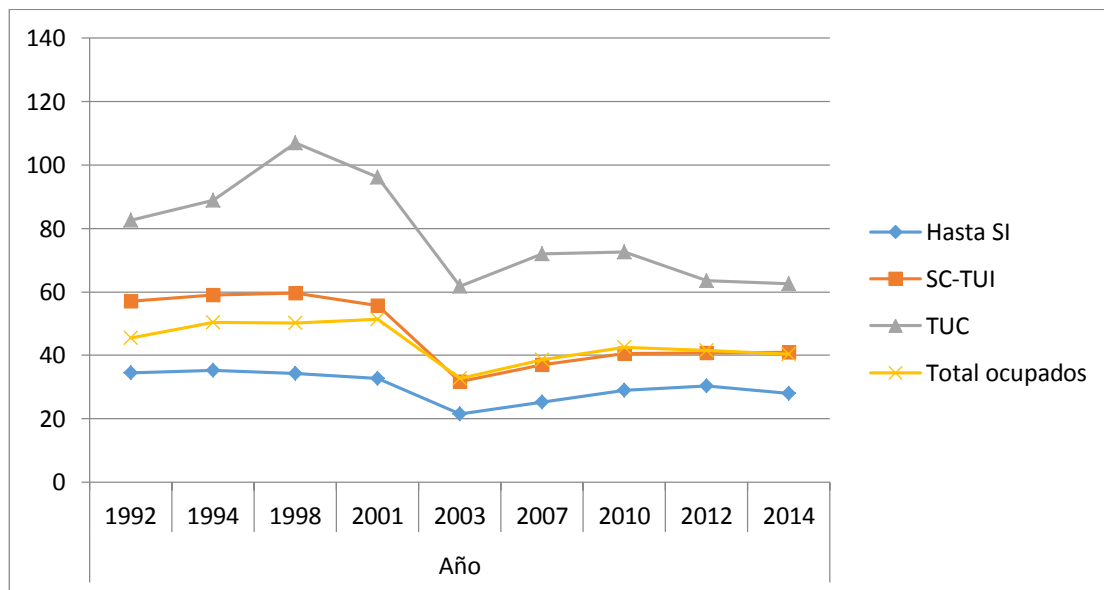
En principio, los argumentos planteados por ambas perspectivas en debate, en materia de cambios ocurridos durante el período en la demanda laboral según nivel educativo de los ocupados, se verifican a partir de los datos presentados en las Tablas 1-2 del apartado anterior. Sin embargo, corresponde en este apartado examinar si las explicaciones aportadas sobre el comportamiento de ingresos laborales ajustan con la evidencia empírica reunida en este trabajo, y si acaso estas evidencias no obligan a una revisión de algunas ideas aceptadas.

Pero antes de examinar la información que aquí se presenta, resulta importante tener en consideración una serie de aspectos teórico-metodológico a partir de los cuales pueden justificarse eventuales diferencias entre las distintas aproximaciones: i) en este trabajo se consideraron las remuneraciones horarias a precios reales de trabajadores tanto asalariados como no asalariados; ii) se han estimado los ingresos no declarados por perceptores individuales según tipo de ocupación; y iii) se ha aplicado un empalme retrospectivo que hacen más comparables los resultados que ofrece la EPH-INDEC para el período objeto de interés.

¹⁸ A este respecto (Beccaria y González, 2006) aclara que la “tasa de retorno promedio a un año extra de educación aumentó a lo largo de la mayor parte del período 1974-2003”. Si bien tuvo fluctuaciones y una reducción entre 1989 y 1993, “la tendencia al crecimiento reapareció desde mediados de los noventa, seguida, a partir de 2003, por una reducción que, sin embargo, no pudo compensar el crecimiento previo.”

En primer lugar, el Gráfico 1 da cuenta de la evolución de los ingresos horarios a pesos constantes de la fuerza de trabajo del Gran Buenos Aires de acuerdo al nivel educativo. Al respecto, una primera característica de la evolución que se exhibe en el mismo es que el avance del período de políticas neoliberales (1992-1998) significó un retraso sostenido de los ingresos horarios entre aquellos trabajadores con menor nivel de educación formal –esto es, hasta secundario incompleto-, mientras que los trabajadores con calificaciones educativas profesionales mantuvieron o incrementaron sus remuneraciones horarias constantes, distanciándose de manera significativa de los primeros. En este caso, se constata el efecto regresivo que tuvieron las primas salariales a la educación superior sobre el conjunto de la distribución.

Gráfico 1. Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores del Gran Buenos Aires según nivel educativo. Período 1992-2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.



Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

Sin embargo, se hace evidente también que esta tendencia se retrajo durante la fase recesiva del modelo político-económico neoliberal (1998-2003), sobre todo en el contexto de la crisis y como parte de la caída significativa de los ingresos reales de todos los niveles educativos. Este dato no es poco importante, no sólo porque no suele ser destacado en la literatura, sino sobre todo porque el punto de partida del período de las políticas heterodoxas (2003-2014) ya registraba niveles de desigualdad en materia de ingresos laborales horarios por nivel educativo mucho más bajos que los alcanzados en los años anteriores, especialmente por debajo a 1992, año de arranque de las reformas neoliberales y del régimen de convertibilidad.

En ese marco, durante esta fase político-económica la brecha de ingresos laborales tendió primero a ampliarse, para luego retraerse a los niveles más bajos de toda la serie. Al mismo tiempo, los ingresos de los tres niveles educativos tendieron a recuperarse, pero sin alcanzar en ningún caso los niveles de ingreso laboral horario que se tenían antes de las crisis 2001-2002. Otro aspecto, no siempre suficientemente destacado en los estudios sobre el tema.

Sin duda, el segmento laboral más afectado fue el de los trabajadores con educación superior; al mismo tiempo que los más favorecidos en términos relativos fueron los trabajadores de baja calificación. En este contexto, llama la atención que entre la evolución registrada por los ingresos de este segmento y la que se observa para los trabajadores con nivel educativo medio, no parece haber habido mayores diferencias. Hasta el año 2007, el ingreso horario de la fuerza de trabajo creció en todas las categorías de educación. Sin embargo, luego de 2010 comienzan a detectarse senderos divergentes: i) los ingresos de los trabajadores con bajo nivel educativo ascienden levemente hasta el año 2012; ii) las remuneraciones de trabajadores con nivel educativo medio se estabilizan; y iii) las de los ocupados de mayor nivel educativo comienzan a descender llegando a niveles similares a los registrados en 2003.

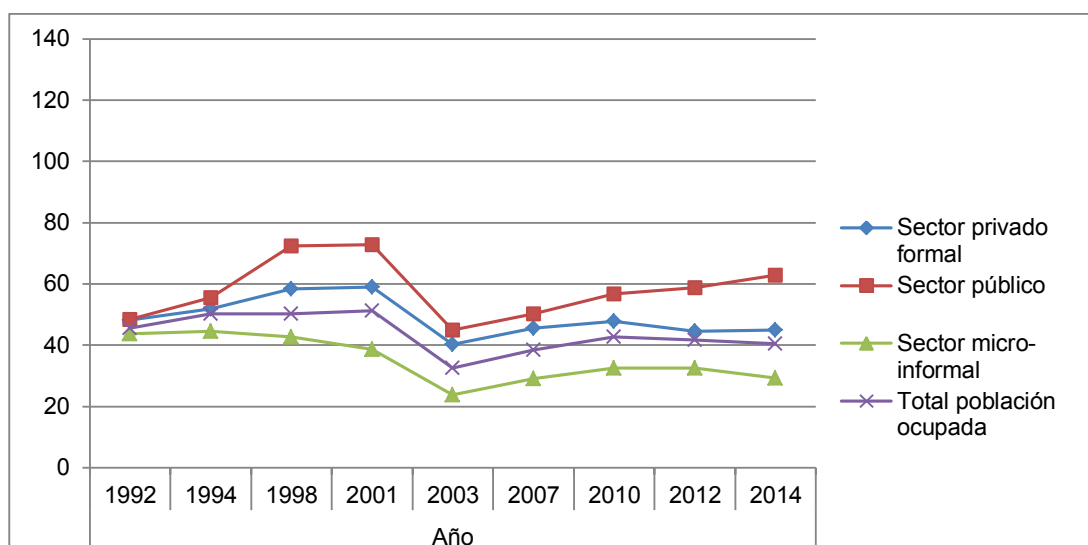
En principio, estas tendencias refutan la tesis institucionalista de que habrían sido las ocupaciones de baja y media educación las que habrían contribuido a la menor inequidad distribuida del período de políticas heterodoxas; esto incluso considerando que el segmento de educación media siguió aumentando su participación en el total del empleo y que el segmento de baja calificación bajó el ritmo de su retracción (Tablas 1-2). Por el

contario, según la evidencia que presenta el Gráfico 1, a la vez que tomando en cuenta el aumento que continuó experimentando el segmento de educación superior en el total del empleo, se confirmaría la tesis de que la mayor caída en la desigualdad habría sido aportada por el “empobrecimiento” relativo de los segmentos de educación profesional (Gasparini y Cruces, 2011).

Ahora bien, si la tesis sobre la heterogeneidad estructural está en lo cierto, es de esperar que los ingresos horarios reales de los trabajos ocupados en los sectores privado formal, público y micro-informal, hayan seguido un derrotero más regresivo en términos de integración económica. Al respecto, cabe reiterar que evidencias reunidas que toman este factor explicativo, muestran un incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso laboral a nivel de los hogares (Salvia, 2012; Salvia y Vera, 2013) y entre los trabajadores asalariados y no asalariados (Salvia et al., 2015). Con el fin de revisar estos hallazgos, el Gráfico 2 muestra, para los años considerados en esta serie histórica, la evolución registrada por las medidas de los ingresos horarios de los ocupados según sector de inserción laboral.

Los datos de este gráfico son consistentes con evidencias previas en el sentido de dar cuenta de un giro regresivo brusco en las brechas de ingresos laborales por sector de inserción durante la primera parte del período neoliberal (1990-1998), pero no inicialmente, sino ya avanzada la década. Destaca el hecho de que los primeros años de este período registran las menores brechas de ingreso laboral de todo el período estudiado, así como también que las diferencias más amplias se observan en la fase final del modelo, previo a la crisis de 2001-2002. Justamente, a partir de esta crisis, los ingresos laborales vuelven a converger, aunque con niveles de remuneración real mucho menor. Durante estas dos fases, el crecimiento de la inequidad estuvo especialmente vinculado, en primer lugar, al nivel de incremento de los ingresos de los trabajadores del sector público –y, en menor medida, entre los ocupados en el sector privado formal- y, en segunda instancia, por una caída real de los ingresos laborales en el segmento de trabajadores de unidades micro-informales.

Gráfico 2. Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores del Gran Buenos Aires según sector de inserción. Período 1992-2014. En pesos del 4º trimestre de 2014.



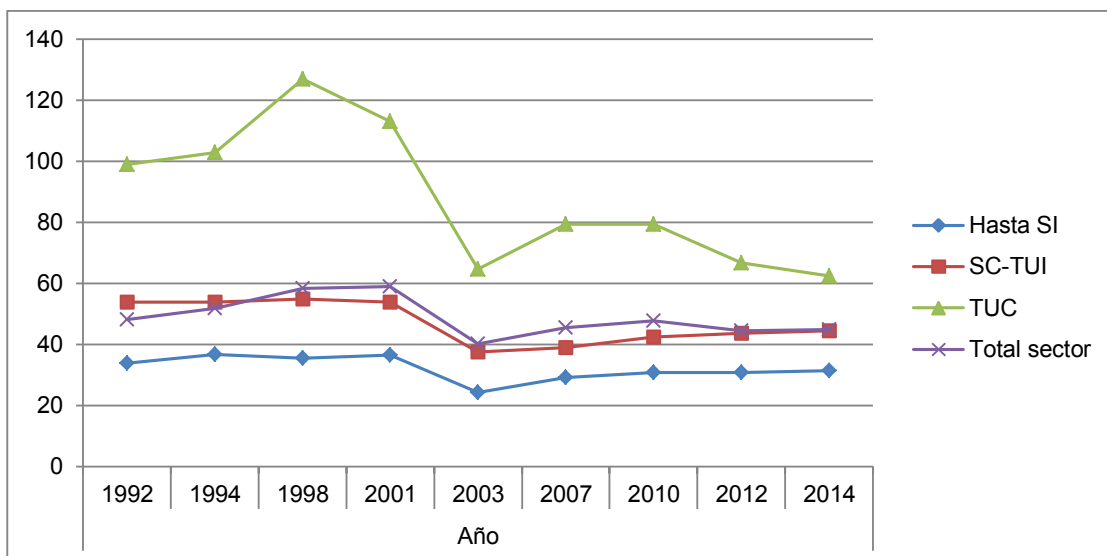
Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

A partir de 2003, luego de la crisis que redujo tanto los niveles de ingresos como las desigualdades entre los mismos, las remuneraciones laborales reales de los tres sectores comenzaron a recuperarse manteniendo casi sin variación las diferencias de arranque. Pero esto último comenzó a modificarse luego de 2007, y esto como resultado de tres tendencias divergentes: i) un mayor incremento de los ingresos laborales en el sector público, ii) un amesetamiento de los ingresos medios en el sector privado formal, y iii) una caída en los ingresos laborales medios del segmento micro-informal.

En cualquier caso, el Gráfico 2 muestra cómo a lo largo de los tres períodos considerados –al comparar las curvas correspondientes a cada sector– persisten importantes diferencias entre aquellos ocupados en unidades económicas informales y aquellos que se encuentran en unidades del sector formal o del sector público. Pero al comparar entre sí estos últimos sectores, contra lo que muchas veces se supone en materia distributiva, fue el sector público, y no el sector privado formal, el principal responsable en la ampliación de la brecha de ingresos, tanto durante la fase neoliberal como durante el período heterodoxo. Estos comportamientos parecen correlacionar a nivel agregado con las diferenciales y las

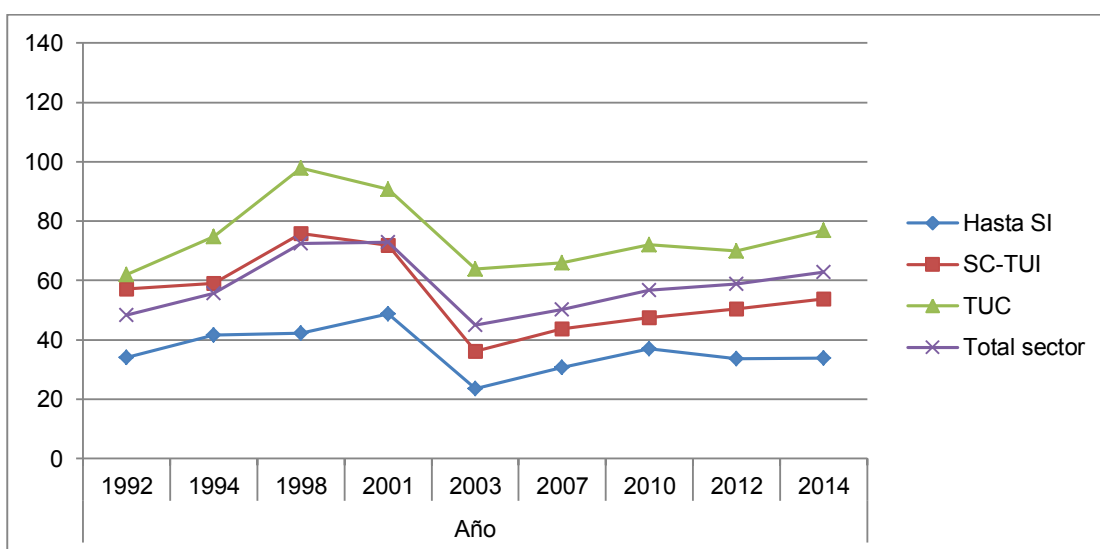
variaciones observadas en la composición educativa de los puestos de trabajo que participan de los sectores (Tablas 1-2). Sin embargo, esto sólo podría ser factible en tanto los sectores de inserción, más allá de su composición, no sesguen en algún sentido los premios laborales por nivel de educación. Para evaluar esta hipótesis, los Gráficos 3, 4 y 5, muestran la evolución de los ingresos laborales reales por nivel educativo al interior de cada sector de inserción ocupacional.

Gráfico 3. Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores del SECTOR PRIVADO FORMAL del Gran Buenos Aires. Período 1992-2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.



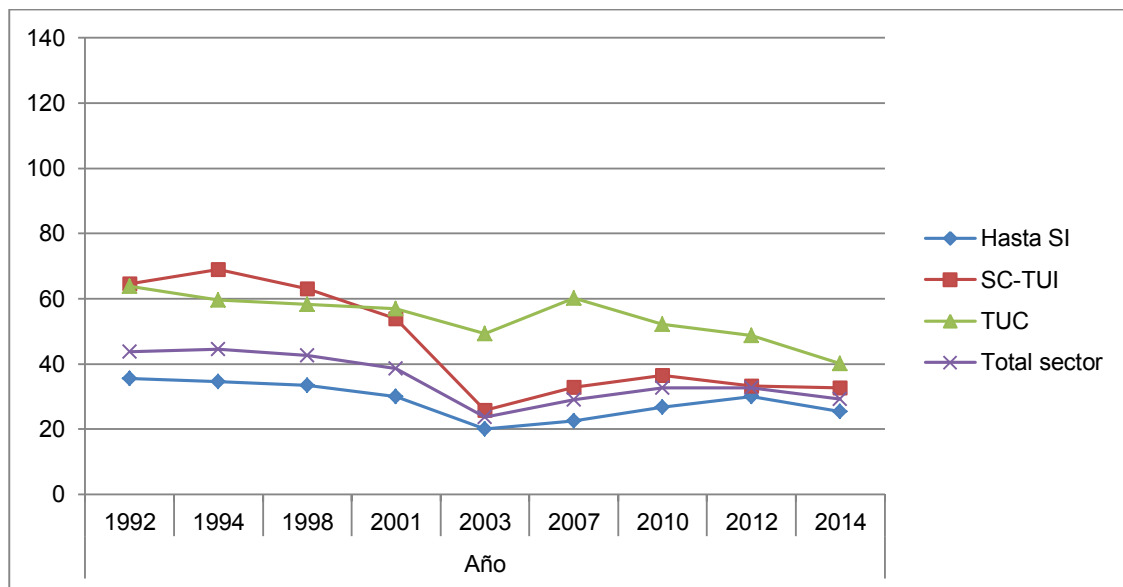
Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

Gráfico 4. Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores del SECTOR PÚBLICO del Gran Buenos Aires. Período 1992-2014. En pesos del 4º trimestre de 2014.



Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

Gráfico 5. Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores del SECTOR MICRO-INFORMAL del Gran Buenos Aires. Período 1992-2014. En pesos del 4º trimestre de 2014.



Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998, 2001 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2010, 2012 y 2014).

A partir de los datos que presentan estos gráficos se desprenden una serie de observaciones relevantes. En principio, es evidente que las brechas de ingresos laborales por nivel educativo siguen evoluciones muy diferentes según sector de inserción ocupacional. Al respecto, destacan como datos significativos:

i) El movimiento que siguen los ingresos laborales por nivel educativo en el sector privado formal parece ser el principal determinante del comportamiento observado a nivel agregado; en particular, debido al mayor aumento que registraron en este sector los premios a la educación superior durante el contexto de las políticas neoliberales, y su mayor retracción con la crisis 2001-2002, a partir de lo cual la brecha vuelve a crecer, para volver a caer al final del período como efecto de la conducta de este segmento educativo. Entre el resto de las categorías educativas, las brechas se mantuvieron casi constantes a lo largo de todo el período.

ii) El patrón de comportamiento del ingreso de los ocupados del sector público por nivel educativo, muestra a lo largo del tiempo brechas mucho menores a las registradas por el sector privado formal; esto debido tanto a ingresos profesionales más bajos como a ingresos medios más altos en los trabajadores menos calificados. Sin embargo, su evolución muestra aumentos en la desigualdad interna acompañando a las fases en donde tuvieron lugar mejoras reales en las diferentes categorías educativas, tanto en 1992-1998 como en 2003-2014. Sólo durante la fase recesiva y más crítica del período (1998-2003), en el contexto de ajustes salariales en el sector público, la brecha entre estas remuneraciones tendió a achicarse.

iii) En cuanto al comportamiento de los ingresos laborales por nivel educativo al interior del sector micro-informal, se destaca una diferencia muy marcada con respecto a los otros dos sectores. En primer lugar, la desigualdad interna entre calificaciones no habría aumentado durante la fase 1992-1998; siendo llamativo los similares niveles de ingreso que registran las categorías educativas superior y media, debido a las remunerativas significativamente más bajas –con tendencia a la caída- que presentan los ocupados con estudios superiores, como a los ingresos más altos que registran los ocupados de nivel educativo medio. Pero este último comportamiento experimenta un cambio brusco durante la etapa recesiva y de crisis (1998-2003), convergiendo con los ingresos de los trabajadores de bajo nivel educativo. En la fase de políticas heterodoxas, se observa, primero, un aumento de la desigualdad y, luego, una relativa convergencia, al igual que lo ocurrido con el sector privado formal, pero con premios a la educación superior y media muy por debajo de las de ese sector; estas diferencias sólo se reducen en el caso de los trabajadores de baja calificación.

Las diferentes tendencias observadas en las categorías de educación por sector de inserción confirman las desigualdades estructurales que, además de otros factores, condicionan la dinámica de los premios laborales y sus desigualdades internas. Para hacer clara la evidencia empírica en que se apoya esta afirmación, el Tabla 4 exhibe las brechas de ingreso de los ocupados de acuerdo a su nivel educativo y tipo de inserción laboral para los cuatro años tomados como ventana de las diferentes fases político-económicas analizadas. Estas brechas representan la distancia relativa que posee el ingreso horario medio en cada categoría respecto de la media de ingreso laboral horario para el total de los ocupados en cada año; por lo tanto, un valor mayor a 1 supone que dicha categoría se encuentra por encima de la media de ingreso del total de los trabajadores registrada para un año particular, mientras que un valor por debajo señala que dicho ingreso está por debajo del promedio general.

En conjunto, la información presentada confirma las inferencias realizadas a partir de los Gráficos 4, 5 y 6, a la vez que reafirma la importancia de las desigualdades sectoriales como determinante de estos comportamientos. Sin embargo, un proceso destacable que se desprende y se hace más evidente a través de las brechas presentadas en la Tabla 4, es el hecho de que, con excepción del sector micro-informal, mientras las desigualdades laborales basadas en los premios a la educación tendieron primero a aumentar (durante las políticas de liberalización económica) y luego a caer (durante las fase de políticas heterodoxas), como efecto principalmente –aunque no únicamente- de la crisis 2001-2002, las brechas de ingresos según sector de inserción se ampliaron de manera significativa, claramente a favor de los ocupados en los sectores público y privado formal, y en marcada desventaja para el segmento de ocupados en micro-unidades informales.

Tabla 4. Evolución de las brechas entre las medias de ingresos laborales horarios reales según nivel educativo y sector de inserción, respecto del total de la fuerza de trabajo ocupada. Gran Buenos Aires. Años: 1992, 1998, 2003 y 2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.

Sector de inserción	Máx. nivel educativo	Año			
		1992	1998	2003	2014
Sector	Nivel	0,75	0,71	0,75	0,70

privado formal	SC-TUI	1,18	1,09	1,15	1,10
	TUC	2,18	2,53	1,98	1,55
	Total formal	1,06	1,16	1,24	1,11
Sector público*	Hasta SI	0,75	0,84	0,72	0,84
	SC-TUI	1,25	1,51	1,11	1,33
	TUC	1,36	1,95	1,96	1,90
	Total público	1,06	1,44	1,38	1,56
Sector micro- informal	Hasta SI	0,78	0,67	0,61	0,63
	SC-TUI	1,42	1,26	0,79	0,81
	TUC	1,40	1,16	1,51	0,99
	Total informal	0,96	0,85	0,73	0,72
Total población ocupada	Hasta SI	0,76	0,68	0,66	0,69
	SC-TUI	1,25	1,19	0,98	1,01
	TUC	1,82	2,13	1,9	1,55
	Total	1,00	1,00	1,00	1,00

*Excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Fuente: Elaboración propia con base en la información presentada en la Tabla 1, elaborada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre 1992 y 1998, y cuartos trimestres de 2003 y 2014).

La dinámica de estos datos, reafirma la idea que una parte no menor de las desigualdades en la distribución del ingreso laboral y sus cambios en el tiempo, tienen como protagonista a las heterogeneidades estructurales que afectan a las unidades económicas según sus diferenciales en materia de productividad, estructura organizacional, modo en que participan de los mercados de trabajo, regulaciones a las que están sometidas y vinculaciones con el resto del sistema económico (Salvia, 2012). Sin embargo, debe quedar claro que esto nada dice acerca del impacto de los procesos analizados sobre los cambios en los niveles generales de desigualdad distributiva (ingreso per cápita de los hogares), ni tampoco sobre la desigualdad agregada a nivel de los ingresos laborales.¹⁹

¹⁹ Un análisis que tome en cuenta el impacto de los diferentes comportamientos observados sobre los cambios en los niveles de desigualdad en la distribución de los ingresos laborales, requiere de otras

V. ANÁLISIS DE ELASTICIDADES EN LOS INGRESOS LABORALES HORARIOS SEGÚN NIVEL EDUCATIVO Y SECTOR DE INSERCIÓN

Con el fin de poder ofrecer mayor robustez a los resultados estadísticos presentados, entendiendo que los procesos analizados ocurren en una trama compleja de relaciones, se efectúa en este apartado un análisis de los resultados que arrojaron una serie de modelos de regresión lineal múltiple, aplicados sobre las poblaciones objeto de estudio en procura de estimar el modo y la fuerza con que un conjunto de variables relevantes incidieron en la elasticidad de los ingresos horarios laborales reales de los trabajadores, y, en ese marco, evaluar su capacidad para dar cuenta de desigualdades endógenas y cambios en el tiempo.²⁰

El modelo de regresión múltiple basado en el método de mínimos cuadrados consiste en la elaboración de una ecuación que permita aproximarse al valor asumido por una variable numérica en función de la presencia o ausencia de valores correspondientes a otras, así como el peso que cada una de éstas tenga en la predicción de la variable explicada. En este caso se analiza, aplicando ecuaciones mincerianas, el impacto de una serie de características referidas a la unidad económica, el puesto de trabajo y el capital educativo de los trabajadores sobre la elasticidad de los ingresos percibidos.

Debido a la distinta prevalencia que presentan las relaciones salariales en unidades económicas ubicadas en uno u otros sectores de la estructura productiva, y dada la importancia que tiene la categoría salarial en la percepción de ingreso por parte de la fuerza de trabajo, también se ajustan estas mismas ecuaciones segmentando a la población de ocupados en asalariados y no asalariados. Téngase en cuenta que la mayor parte de los pocos estudios disponibles para el caso argentino –en su mayoría citados- que

consideraciones; en particular, debería tomarse en cuenta al mismo tiempo, no sólo los cambios en los premios educativos o sectoriales, sino también las variaciones en el tamaño y la composición de los trabajadores por sector educativo y tipo de inserción ocupacional. La evaluación del impacto de estos factores sobre la desigualdad en el bienestar de los hogares, exige además tomar en cuenta cambios demográficos y de participación de los hogares y/o sus perceptores en diferentes fuentes de ingresos. Los estudios de Salvia (2012) y Salvia y Vera (2013), han avanzado en este sentido, pero sin incluir todavía el efecto retorno educativo en sus análisis.

²⁰ Para tal efecto se aplica un modelo de regresión lineal múltiple con el método de mínimos cuadrados sobre el logaritmo natural de los ingresos laborales horarios. La transformación logarítmica del ingreso permite una lectura de la elasticidad de los ingresos frente a un cambio en una unidad en las variables predictoras. Por otra parte, permite también una necesaria y sensible reducción de la heterocedasticidad en la varianza de los valores pronosticados, sin lo cual el modelo basado en mínimos cuadrados perdería validez.

proveen antecedentes en estos temas, restringen sus análisis a los ingresos salariales. Si bien se parte en este trabajo de un enfoque diferente, el examen de las elasticidades en los ingresos laborales para asalariados y no asalariados ofrece un escenario analítico más preciso y robusto para la evaluación de nuestras propias hipótesis.

En este marco, la hipótesis teórica que subyace a la aplicación de estos modelos es que los factores estructurales –especialmente, las heterogeneidades sectoriales- ejercen una influencia dominante y creciente en el tiempo sobre las diferencias en los ingresos laborales horarios de la fuerza de trabajo; incluso, contrastando con los importantes efectos que tienen sobre dichos ingresos –tal como se examinó en los apartados anteriores- la educación formal, así como también otros factores fuertemente asociados a la demanda agregada de empleo (ramas de actividades y categoría ocupacional). En el caso de las ramas de actividad, la posibilidad de controlar su efecto específico resulta muy importante debido a su particular correlación con los sectores de inserción ocupacional, así como también, aunque en menor medida, con los niveles educativos de la fuerza de trabajo.

Las variables consideradas fueron entonces: a) el nivel educativo alcanzado (menos de secundario incompleto, secundario completo/terciario o universitario incompleto, y universitario/terciario completo); b) la rama de actividad (industria, construcción, comercio, servicios, transporte y servicio doméstico); y c) el sector económico-ocupacional de inserción (público, privado formal y micro informal).²¹

En términos formales, el modelo minceriano ajustado para cada ventana temporal queda representado a través de la siguiente ecuación (1).

$$\ln Y = \beta_0 + H \cdot \mathbf{H} + Z \cdot \mathbf{Z} + L \cdot \mathbf{L} + \mu \quad (1)$$

En este sentido, $\ln Y$ representa el logaritmo natural de los ingresos horarios de los trabajadores para cada año de análisis. El factor H constituye el efecto de los diferentes niveles educativos de la fuerza de trabajo; el componente Z expresa la influencia de las ramas de actividad; y el factor L considera el efecto de las variables correspondientes al sector económico-ocupacional. El término β_0 expresa el valor de la constante, la cual

²¹ Dado el carácter no métrico de las variables independientes consideradas en el modelo teórico se adoptó el criterio de transformar las categorías de cada variable nominal en variables "dummy" (0 para ausencia y 1 para presencia de la característica), excluyendo en cada caso una categoría de comparación (cuya incidencia estimada es representada de manera indiferenciada por la constante).

expone el efecto indiferenciado de las categorías de comparación de las variables predictores. Por último, el factor μ representa los efectos sobre la variable endógena ignorados por el modelo.

Al segmentar por tipo de relación laboral (asalariada y no asalariada), el modelo minceriano ajustado para cada ventana temporal se representa a través de dos ecuaciones separadas, cada una dando cuenta de un análisis de elasticidad que se integra de los mismos componentes -nivel educativo, rama de actividad y sector de empleo- pero separando los universos de acuerdo al tipo de ingresos.

$$\ln W = \beta_0 + H.H + Z.Z + L.L + \mu \quad (2)$$

$$\ln \pi = \beta_0 + H.H + Z.Z + L.L + \mu \quad (3)$$

En la primera de estas ecuaciones (2), se representa el logaritmo natural de los ingresos horarios de los trabajadores asalariados para cada año de análisis. En este caso, las variaciones de ingreso medidas corresponden a W, asociada al ingreso procedente del trabajo asalariado.

En la segunda ecuación (3), se representa el logaritmo natural de los ingresos horarios de trabajadores autónomos y patrones o empleadores, para cada año ventana bajo análisis. Aquí, las variaciones se significan con el símbolo π , comúnmente asociado a retribuciones del capital y utilizado en este trabajo para identificar los ingresos laborales de carácter autónomo, utilidades y beneficios.

De esta manera, el Tabla 5 presenta los Coeficientes B de regresión y los coeficientes de correlación parcial tipificados, estimados por el método de mínimos cuadrados sobre el logaritmo natural de los ingresos horarios reales de los trabajadores ocupados en el Gran Buenos Aires, sin distinguir su categoría laboral. Según los resultados alcanzados, los R^2 dan cuenta –en todos los años considerados- de una bondad de ajuste del modelo de alrededor de 20%.

Tabla 5. Evolución de la incidencia de las variables seleccionadas sobre el logaritmo natural de los ingresos horarios reales de los trabajadores ocupados. Gran Buenos Aires. Años 1992-1998-2003-2014.

Variables introducidas	Año			
	1992	1998	2003	2014

SC-TUI	,776*** (,270)	1,009*** (,460)	,693*** (,287)	,568*** (,280)
TUC	,364*** (,045)	,419*** (,045)	,285*** (,140)	,263*** (,150)
Hasta SI	-	-	-	-
Sector público*	-,230*** (-,108)	,042 (,017)	,344*** (,117)	,477*** (,195)
Sector privado formal	-,039* (-,029)	,066** (,038)	,376*** (,194)	,383*** (,236)
Sector micro-	-	-	-	-
Industria	,010 (,007)	,153*** (,074)	,165*** (,063)	,002 (,001)
Construcción	,033 (,011)	,209*** (,070)	,130* (,034)	,051 (,017)
Servicios	,104** (,076)	,225*** (,142)	,314*** (,165)	,146*** (,090)
Transporte	,018 (,007)	-,116** (-,041)	-,100 (-,029)	-,076* (-,026)
Otras ramas	,002**	-,017	-,125	-,172**
Comercio	-	-	-	-
Constante	3,288	3,101	2,654	2,934
R² corregido	,161	,265	,187	,211

*Excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Fuente: Elaboración propia con base en la información presentada en la Tabla 1, elaborada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre 1992 y 1998, y cuartos trimestres de 2003 y 2014).

*Nivel de significancia de $p < 0,1$

**Nivel de significancia de $p < 0,05$

***Nivel de significancia de $p < 0,01$

i) En primer lugar, el modelo general (1) confirma la tendencia conocida en cuanto al aumento de los retornos educativos con educación superior durante la etapa de políticas de liberalización económica (1992-1998). Sin embargo, tal como fue también señalado, la

brecha entre los ingresos horarios de los ocupados con educación media y los ingresos de los ocupados de bajo nivel educativo, no cambia de manera sensible. Para el mismo período, destaca el hecho de una elasticidad del ingreso laboral negativa en 1992 para los ocupados en el sector público o privado formal con respecto a los ocupados en micro-unidades informales (controlando los efectos nivel educativo y rama de actividad). Pero este particular fenómeno tiende a disiparse y/o a revertirse al final de esta tapa; esto debido fundamentalmente, tal como se puede constatar, tanto a la caída de los ingresos de las ocupaciones micro-informales como al aumento de los ingresos laborales de las otras dos categorías.

ii) En segundo lugar, para el período 1998-2003, la fuerte caída experimentada por los retornos educativos, tanto superiores o intermedios, torna más evidente que la crisis 2001-2002 fue el principal factor igualador en la distribución del ingreso laboral por nivel educativo. En cambio, para el mismo período, los ingresos laborales de los ocupados en las micro-unidades informales pierden posiciones frente a la menor pérdida de ingresos que experimentaron los trabajadores de los sectores público y privado formal. Al mismo tiempo, destaca una profundización entre las diferencias registradas en niveles de ingresos laboral según rama de actividad: la industria y los servicios, y en menor medida la construcción, sobresalen como las ramas de mayor elasticidad positiva, en comparación con el comercio y otras aún más rezagadas.

iii) Por último, durante la fase de políticas heterodoxas (2003-2014), si bien tiene lugar una caída en los premios por educación superior y media, esta no resulta en ninguno de los dos casos significativa en términos interanuales. Sin embargo, tuvo lugar al mismo tiempo un aumento relevante en las elasticidades por remuneración laboral en los ocupados de los sectores privado-formal y público; justamente, en donde hay mayor concentración de perfiles de educación media y superior. Esto en detrimento de los ocupados en el sector micro-informal, cualquiera sea su nivel de educación. En este marco, el comportamiento de las elasticidades de ingreso según ramas de actividad resulta relevante. Si bien se achica la brecha en general, incluso para el caso de la industria, despunta la rama financiera por sobre el resto; a la vez que las remuneraciones de los ocupados en comercio y otras actividades continúan en proceso descendente.

En términos generales, puede afirmarse que, mientras gana relevancia la educación formal en la determinación de la distribución del ingreso durante la fase de reformas neoliberales, con el advenimiento de la crisis 2001-2002 y la posterior fase de políticas heterodoxas se confirma un descenso sensible en el retorno remunerativo por mayor nivel educativo formal. Ahora bien, al mismo tiempo que esto ocurría, la heterogeneidad sectorial continuó ganando poder explicativo en la desigual distribución de los ingresos laborales, esto debido tanto a la caída general que experimentaron los premios de ingresos ofrecidos por el sector, como a la creciente concentración de trabajadores de baja calificación en este segmento ocupacional. Tomando en consideración las ramas de actividad, la principal ventaja en el ingreso horario de los trabajadores se ubica a lo largo del tiempo en el rubro servicios con respecto a comercio. A su vez, se observan variaciones en las otras ramas con respecto a comercio, aunque dichas tendencias fueron variando con el tiempo.

Las Tablas 6 y 7 replican los resultados del mismo modelo de regresión, pero separando el universo de los trabajadores ocupados en asalariados y no asalariados. Dicha separación da lugar a algunas modificaciones en el desempeño de los coeficientes beta, la intensidad y la elasticidad de la relación entre el logaritmo de ingresos horarios y las diferentes variables introducidas.

Tablas 6. Evolución de la incidencia de las variables seleccionadas sobre el logaritmo natural de los ingresos horarios reales de los trabajadores ASALARIADOS. Gran Buenos Aires. Años 1992-1998-2003-2014.

Variables introducidas	Año			
	1992	1998	2003	2014
SC-TUI	,743*** (,40)	,933*** (,48)	,745*** (,38)	,627*** (,37)
TUC	,412*** (,31)	,432*** (,29)	,313*** (,19)	,265*** (,18)
Hasta SI	-	-	-	-
Sector público*	,127*** (,10)	,270*** (,14)	,303*** (,14)	,480*** (,25)
Sector privado formal	,015 (,01)	,196*** (,14)	,316*** (,19)	,344*** (,23)
Sector micro-informal	-	-	-	-
Industria	,046 (,03)	,211*** (,12)	,176*** (,08)	,015 (,01)
Construcción	,078 (,03)	,270*** (,09)	,090 (,02)	-,034 (-,01)
Servicios	,092*** (,08)	,239*** (,17)	,302*** (,18)	,059* (,04)
Transporte	-,024 (-,01)	-,083** (-,04)	-,098* (-,04)	,000** (,00)
Otras ramas	,109 (,02)	,233** (,04)	,100 (,02)	-,116* (-,03)
Comercio	-	-	-	-
Constante	3,047	2,881	2,513	2,961
R ² corregido	,216	,319	,238	,214

*Excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Fuente: Elaboración propia con base en la información presentada en la Tabla 1, elaborada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre 1992 y 1998, y cuartos trimestres de 2003 y 2014).

*Nivel de significancia de $p < 0,1$

**Nivel de significancia de $p < 0,05$

***Nivel de significancia de $p < 0,01$

En referencia al empleo asalariado (Tabla 6), una primera observación es que, para todos los años considerados, los R2 de los modelos generados dan cuenta de una mayor bondad de ajuste que a nivel general. Sin embargo, el impacto educativo sobre los cambios en los premios salariales, a lo largo de tiempo, no varía significativamente de lo constatado a nivel agregado para el conjunto de los ocupados; incluso el hecho de que la mayor caída en estas brechas tuvo lugar con la crisis 2001-2002, con efectos mucho menos relevantes durante la etapa heterodoxa de políticas laborales más activas en materia de protección laboral.

Pero una clara diferencia entre el modelo general y el modelo ajustado para los asalariados se concentra en el impacto de los sectores público y privado-formal, los cuales muestran en este caso (al controlarse por el efecto que generan las ramas de actividad y el nivel educativo), un aumento casi ininterrumpido de su impacto positivo sobre las remuneraciones salariales de sus ocupados, en comparación con los asalariados de las unidades micro-informales. Asimismo, a diferencia también del modelo anterior, el sector público destaca como el sector ocupacional con mayor efecto desigualador.

Otra diferencia relevante, parece asociarse al papel de las ramas de actividad a lo largo de las diferentes fases del período. En este caso, es evidente que las ramas industriales, construcción y servicios fueron claramente actividades con efectos de elasticidad positiva ascendente durante la etapa inicial del modelo neoliberal (1992-1998); para luego observar en la construcción y la industria una relativa pérdida de relevancia en la etapa recesiva, mientras crecía el efecto del sector servicio (1998-2003); y, finalmente, durante la fase de políticas heterodoxas, con políticas activas en material salarial (2003-2014), ceder casi toda su capacidad de diferenciación en las remuneraciones salariales (en favor del efecto educativo o sectorial).

En cuanto al empleo no asalariado (Tabla 7), los resultados alcanzados resultan similares en cuanto a bondad de ajuste para los dos primeros años (1992-1998), a la vez que los R2 pierden capacidad explicativa en los dos últimos años del período (2003-2014). En este contexto, los premios por educación siguen una evolución similar a la de los trabajadores

asalariados, pero con brechas de ingresos menos favorables para los ocupados con estudios superiores, y algo más favorables para los segmentos con educación media, sobre todo durante la última fase político-económica.

En relación al premio al sector privado formal (patrones o profesionales independientes), con respecto a la de los patrones y cuenta propias (con tareas no profesionales) de micro unidades informales, se hace evidente que las brechas en favor del primero no experimentaron cambios significativos a lo largo del tiempo; eventualmente, se habrían elevado un poco durante las crisis 2001-2002. La evolución de las ramas, por su parte, resultó dispar y cambiante a lo largo de los años tomados como ventana, sin embargo, es posible detectar la relevancia que tiene, en el universo de los no asalariados, pertenecer al sector servicios (con alta concentración de profesionales) a la hora de obtener mejores ingresos horarios, en comparación al resto de las actividades.

Tabla 7. Evolución de la incidencia de las variables seleccionadas sobre el logaritmo natural de los ingresos horarios reales de los trabajadores NO ASALARIADOS.

Gran Buenos Aires. Años 1992-1998-2003-2014.

Variables introducidas	Año			
	1992	1998	2003	2014
SC-TUI	,338*** (,13)	,629*** (,23)	,407*** (,12)	,257*** (,09)
TUC	,186*** (,11)	,361*** (,16)	,223*** (,09)	,279*** (,14)
Hasta SI	-	-	-	-
Sector privado formal	,642*** (,269)	,660*** (,14)	,751*** (,21)	,625*** (,22)
Sector micro-informal	-	-	-	-
Industria	,061 (,03)	,219*** (,07)	,145 (,04)	-,110 (-,04)
Construcción	-,005 (,00)	,188*** (,06)	,149 (,04)	,122 (,06)

Servicios	,263*** (,15)	,324*** (,15)	,295*** (,11)	,320*** (,15)
Transporte	,100 (,03)	-,123 (-,03)	,033 (,01)	-,338** (-,07)
Otras ramas	-,474** (-,05)	-1,051*** (-,08)	-,472** (-,06)	-,460* (-,05)
Comercio	-	-	-	-
Constante	3,422	3,227	2,666	2,912
R2 corregido	,206	,286	,120	,144

*Excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Fuente: Elaboración propia con base en la información presentada en la Tabla 1, elaborada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre 1992 y 1998, y cuartos trimestres de 2003 y 2014).

*Nivel de significancia de $p < 0,1$

**Nivel de significancia de $p < 0,05$

***Nivel de significancia de $p < 0,01$

VI. COMENTARIOS FINALES

La mayor parte de los estudios sobre los comportamientos distributivos durante las últimas décadas y media para la Argentina enfatizan la importancia que tuvo el aumento o la reducción en los premios a la educación como causa, tanto del empeoramiento como de las mejoras observadas en la distribución del ingreso. Desde otra perspectiva, algunos estudios enfatizan los cambios en las políticas y las regulaciones laborales, y sus efectos sobre las tasas de participación y registración de los trabajadores afiliados a la seguridad social.

Sin desconocer estos aportes, este trabajo examinó nuevas evidencias empíricas sobre las principales tendencias que exhiben para el caso argentino la relación entre el nivel educativo, la inserción sectorial y los ingresos laborales de la fuerza de trabajo ocupada, asumiendo como perspectiva de análisis la tesis de la heterogeneidad estructural. En tal sentido, el estudio pondera los factores estructurales del sistema económico y sus efectos

sobre los factores productivos, la segmentación de los mercados de trabajo y el acceso a desiguales remuneraciones laborales.

Retomando esta perspectiva, el trabajo aborda un interrogante central al debate sobre el papel que han jugado los niveles educativos ofertados y demandados y las políticas laborales como explicación de los cambios observados en la distribución del ingreso laboral durante diferentes fases político económicas del período 1992-2014. En este marco, se interrogó sobre: i) el sentido de los cambios ocurridos en los perfiles educativos de la mano de obra según sector económico-ocupacional; ii) el comportamiento de los ingresos laborales horarios según el nivel educativo de la fuerza de trabajo, pero también según el tipo de unidad económica de inserción laboral; y iii) los efectos de una persistente coexistencia de estratos de productividad divergentes al interior de la estructura productiva y del mercado de trabajo sobre la relación entre educación y remuneraciones laborales.

Dadas las limitaciones que ofrece la información disponible, el análisis empírico se restringió al área metropolitana del Gran Buenos Aires, comparando tres períodos macroeconómicos diferentes. En primer lugar, una etapa caracterizada por la implementación de políticas de liberalización económica de inspiración neoliberal (1992-1998); en segundo lugar, una etapa en donde este modelo ingresa a una fase recesiva y de crisis terminal (1998-2002); y, por último, un período de largo crecimiento del empleo, acompañado de políticas “heterodoxas” orientadas al mercado interno y políticas activas en materia de protección laboral y social (2003-2014). De modo general, se advierte que el vínculo entre el nivel educativo de la población ocupada, el tipo de inserción sectorial y los ingresos horarios de los trabajadores experimenta variaciones acordes a las principales características de los diferentes etapas y fases políticas.

A partir de este esquema, el segundo apartado examinó las diferentes líneas interpretativas y evidencias que respaldan los actuales esfuerzos por explicar los cambios ocurridos en la distribución del ingreso laboral, ponderando el debate acerca del papel que han tenido durante los últimos años los premios por educación, las políticas laborales y las desigualdades sectoriales en el caso argentino. El tercer apartado brindó evidencias que constatan los cambios ocurridos en los perfiles educativos de la población ocupada del Gran Buenos Aires para el período estudiado, introduciendo como dimensión de

control el sector de inserción económico-ocupacional. En este sentido, se dejó constancia de que las mejoras educativas a nivel general no se reproducen de la misma manera al interior de los diferentes sectores ocupacionales. En particular, fue posible destacar tanto la creciente concentración de trabajadores con estudios superiores en el sector público, como de trabajadores de bajo nivel educativo en el sector micro-informal.

En este marco, el cuarto apartado evaluó la senda recorrida por los ingresos laborales reales según nivel educativo y sector de inserción de los ocupados, analizando este comportamiento en términos de brechas de desigualdad a lo largo de las diferentes etapas político-económicas del período. Ese análisis permitió examinar las tesis en debate dando cuenta de una serie de hallazgos importantes: i) si bien los premios educativos tendieron a converger, tal como describen los estudios en la materia, la mayor parte de la reducción en las brechas por educación ocurridas durante los años 2000 tuvieron lugar durante y/o inmediatamente después de las crisis 2001-2002, debiéndose relativizar los efectos imputados al cambio en los mercados y/o en las políticas laborales durante el período heterodoxo; ii) en sentido inverso, los premios por inserción sectorial incrementaron la desigualdad en la distribución de los ingresos laborales, segmentando incluso el efecto educativo sobre los ingresos al interior de cada sector; y iii) un resultado evidente que dejan las tenencias analizadas fue el mayor “empobrecimiento” relativo de los ingresos a los que acceden los trabajadores ocupados en unidades micro-informales, así como la persistencia de brechas estructurales que afectan especialmente a estos segmentos.

Por último, en la quinta sección, el análisis de una serie de modelos de regresión lineal múltiple aplicados al logaritmo de los ingresos laborales horarios, permitió confirmar de manera más robusta que, sin descartar el eventual efecto sobre los ingresos que pudieron haber ejercido a lo largo del tiempo los cambios en la demanda de empleo, la oferta educacional y las políticas laborales, los sectores económico-ocupacionales constituyen una fuente central en los procesos de desigualación/igualación distributiva a nivel laboral. Estas tendencias fueron corroboradas tanto para el total de ocupados como para los particulares universos de trabajadores asalariados y no asalariados.

En el marco descrito, cabe concluir que aquellos argumentos que predicen sobre los cambios ocurridos en la distribución de los ingresos laborales en la Argentina a partir de los atributos educativos de la oferta y la demanda de calificaciones, así como también

aquellos que proponen explicaciones institucionalistas, resultan insuficientes para entender cabalmente los cambios distributivos ocurridos al interior de la estructura económico-ocupacional. En este sentido, el análisis sectorial del mercado de trabajo, inspirado en el enfoque estructuralista, resulta no sólo plausible, pertinente y eficaz para complementar estos análisis, sino que resulta una clave fundamental para comprender el modo en que persisten y se reproducen las desigualdades económicas en sistemas sociales afectados por marcadas heterogeneidades estructurales.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Beccaria, L., y González, M. (2006). Impactos de la dinámica del mercado de trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza en Argentina. *Problemas Del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, 37(146), 97–120.
- Beccaria, L., y Maurizio, R. (2012). Reversión y continuidades bajo dos regímenes macroeconómicos diferentes. Mercado de trabajo e ingresos en Argentina, 1990-2010. *Desarrollo Económico*, 52(206), 205–228.
- Beccaria, L., Maurizio, R., y Vázquez, G. (2014). *Cambios recientes en la desigualdad salarial en Argentina y sus determinantes*. Los Polvorines.
- Beccaria, L., Maurizio, R., y Vázquez, G. (2015). Desigualdad e informalidad en América Latina: el caso de la Argentina. En V. Amarante y R. Arim (Eds.), *Desigualdad e informalidad. Un análisis de cinco experiencias latinoamericanas* (pp. 89–128). Santiago de Chile: CEPAL.
- Becker, G. S. (1962). Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *The Journal of Political Economy*.
- Bertranou, F., y Maurizio, R. (2011). *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*. Buenos Aires: OIT.
- Bourguignon, F., Ferreira, F. H. G., y Lustig, N. (2004). *The microeconomics of income distribution. Dynamics in East Asia and Latin America*. New York: World Bank.
- Carlson, B. (2002). Educación y mercado del trabajo en América Latina frente a la globalización. *Revista de La CEPAL* 77, 1–141.
- CELS. (2009). Presentación de recurso de reconsideración con recurso jerárquico en subsidio. Solicitan medidas.
- CEPAL. (2010). *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir*. Nueva

York: Naciones Unidas.

CEPAL. (2012). *Eslabones de la desigualdad Heterogeneidad estructural, empleo y protección social*. Nueva York: Naciones Unidas.

Chena, P. I. (2010). la heterogeneidad estructural vista desde tres teorías alternativas: el caso de Argentina. *Comercio Exterior*, 60(2), 99–115.

Cimoli, M., Primi, A., y Pugno, M. (2006). Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural. *Revista CEPAL*, 88, 89–107.

Cornia, G. A. (2011). Economic Integration, Inequality and growth: Latin America vs. the European economies in transition. *DESA Working Paper No. 101*, 2(2), 1–31.

Cornia, G. A., y Martorano, B. (2012). *Development policies and income inequality in selected developing regions, 1980–2010* (Discussion Papers No. 210). Geneva.

Cruces, G., y Gasparini, L. (2009). *Los determinantes de los cambios en la desigualdad de ingresos en Argentina* (Documentos de Trabajo sobre Políticas Sociales No. 5).

Buenos Aires.

Damill, M., Frenkel, R., y Rapetti, M. (2015). Macroeconomic Policy in Argentina During 2002–2013. En *Comparative Economic Studies* (pp. 1–32).

Davis, K., y Moore, W. E. (1945). Some principles of stratification. *American Sociological Review*, 10(4), 242–249.

Di Filippo, A., y Jadue, S. (1976). La Heterogeneidad Estructural: concepto y dimensiones. *El Trimestre Económico*, 43(169), 167–214.

Donza, E. (2015). Cambios en las capacidades de consumo en la estructura social urbana. Argentina, 1992-2012. En J. Lindenboim y A. Salvia (Eds.), *Hora de balance. Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014*. Buenos Aires: EUDEBA.

Esquivel, V. (2007). Género y diferenciales de salarios en la Argentina. En S. Novick y H. Palomino (Eds.), *Estructura productiva y empleo. Un enfoque transversal*. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación.

Galiani, S., y Sanguinetti, P. (2003). The impact of trade liberalization on wage inequality: evidence from Argentina. *Journal of Development Economics*, 72(2), 497–513.

Gasparini, L., Galiani, S., Cruces, G., y Acosta, P. (2011). *Educational Upgrading and*

- Returns to Skills in Latin America: Evidence from a Supply-Demand Framework, 1990-2010* (Human Development-Social Protection No. 5921).
- Gasparini, L., y Lustig, N. (2011). *The rise and fall of income inequality in Latin America* (No. 1110). *Tulane Economics Working Paper Series*. New Orleans.
- Germani, G. (1963). La movilidad social en la Argentina. En S. M. Lipset y R. Bendix (Eds.), *La movilidad social en la sociedad industrial* (pp. 317–334). Buenos Aires: EUDEBA.
- Giménez, G. (2005). La dotación de capital humano de América Latina y el Caribe. *Revista de La CEPAL*.
- Herrera, S. (2010). La importancia de la educación en el desarrollo: la teoría del capital humano y el perfil edad - Ingresos por nivel educativo en Viedma y Carmen de Patagones, Argentina. *Revista Pilquen*, 12(13), 1–9.
- Hussmanns, R. (2004). Defining and measuring informal employment, 21.
- Lipset, S. M., y Bendix, R. (1963). *La movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Lustig, N., Lopez-Calva, L. F., y Ortiz-Juarez, E. (2011). *The Decline in Inequality in Latin America: How Much, Since When and Why*. *Tulane economics working paper series*.
- Lustig, N., Lopez-Calva, L. F., y Ortiz-Juarez, E. (2013). *Deconstructing the decline in inequality in Latin America*. *Policy Research Working Paper*.
- Maurizio, R. (2001). Demanda de trabajo, sobreeducación y distribución del ingreso. In *V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. Buenos Aires.
- Mincer, J. (1975). Education, experience and the distribution of earnings and employment: an overview. En F. T. Juster (Ed.), *Education, income and human behavior* (Vol. I, pp. 71–94). National Bureau of Economic Research.
- Neira, I. (2007). Capital Humano y Desarrollo Económico Mundial: Modelos Econométricos y Perspectivas. *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional*, 7.
- Ocampo, J. A. (2001). Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI. *Revista de La CEPAL*, December 2(75), 25–40.
- ODSA. (2015). *Progresos sociales, pobreza estructural y desigualdades persistentes*. (Salvia, Ed.). Buenos Aires: Fundación Universidad Católica Argentina.

- Paz, J. A. (2007). *Retornos laborales a la educación en la Argentina. Evolución y estructura actual* (Documentos de Trabajo No. 355). Buenos Aires.
- Pinto, A. (1968). Naturaleza e implicaciones de la “Heterogeneidad Estructural” de la América Latina. *El Trimestre Económico*, 83–100.
- Pinto, A. (1976). La CEPAL y el problema del progreso técnico. *El Trimestre Económico*, 43(170), 267–284.
- PREALC-OIT. (1978). *Sector Informal: funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile.
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *CEPAL - Naciones Unidas*, 63.
- Prebisch, R. (1970). *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Reich, M., Gordon, D. M., y Edwards, R. C. (1973). Dual Labor Markets: A Theory of Labor Market Segmentation. *American Economic Review*, 63, 359–365.
- Rodríguez, O. (2001). Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas. *Revista de La CEPAL*, (75), 41–52.
- Salvia, A. (2012). *La trampa neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en Argentina: 1990-2003*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Salvia, A., Comas, G., Gutiérrez Ageitos, P., Quartulli, D., y Stefani, F. (2008). Cambios en la estructura social del trabajo bajo los regímenes de convertibilidad y postdevaluación. Una mirada desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural. En J. Lindenboim (Ed.), *Trabajo, Ingresos y Políticas públicas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI* (pp. 115–159). Buenos Aires: EUDEBA.
- Salvia, A., y Donza, E. (1999). Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta completa a las preguntas de ingresos en la EPH (1990-1998). *Asociación Argentina de Especialistas de Estudios Del Trabajo*, (18), 93–120.
- Salvia, A., y Vera, J. (2013). Heterogeneidad estructural y distribución de los ingresos familiares en el Gran Buenos Aires (1992-2010). *Desarrollo Económico*, 52(208), 427–462.
- Salvia, A., y Vera, J. (2015). Las desigualdades estructurales y el efecto de la educación sobre el empleo pleno. En J. Lindenboim y A. Salvia (Eds.), *Hora de balance. Proceso*

de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014. Buenos Aires: EUDEBA.

Salvia, A., Vera, J., y Poy, S. (2015). Cambios y continuidades en la estructura ocupacional urbana argentina. En J. Lindenboim y A. Salvia (Eds.), *Hora de Balance* (pp. 133–172). Buenos Aires: EUDEBA.

Schultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1–17.

Singer, H. W. (1950). The distribution of gains between investing and borrowing countries. *The American Economic Review*, (40), 473–485.

Tokman, V. (1978). Las relaciones entre los sectores formal e informal. *Revista de La CEPAL*, (5), 103–141.

Trujillo, L., y Villafañe, S. (2011). Dinámica distributiva y Políticas Públicas: dos décadas de contrastes en la Argentina contemporánea. In M. Novick y S. Villafañe (Eds.), *Distribución del Ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el sur.* Buenos Aires: PNUD; Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Vera, J. (2013). Informalidad y segmentación laboral desde la perspectiva estructuralista: una aplicación para la argentina. *Revista Lavboratorio*, 14(25), 11–35.

APÉNDICE METODOLÓGICO

La EPH-INDEC define como ocupación principal aquella a la que el individuo le dedica habitualmente más horas de trabajo. Los ingresos de la ocupación principal comprenden aquellos generados como empleados o directivos del sector público, como perceptores de programas sociales y como asalariados o no asalariados del sector formal e informal.

Tabla A.M.1. Desglose de los sectores y categorías económico-ocupacionales de la ocupación principal y de los ingresos provenientes de la misma.

SECTORES	OPERACIONALIZACIÓN Y TIPO DE INGRESO DE CADA CATEGORÍA/SECTOR
SECTOR PRIVADO FORMAL	

<p>Actividades laborales de elevada productividad y altamente integradas económicamente a los procesos de modernización. Se las define habitualmente como aquellas que conforman el mercado más concentrado o estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos medianos o grandes o actividades profesionales.</p>	<p>Salarios como obrero o empleado que trabaja en establecimiento privado con más de cinco ocupados. Utilidades como cuenta propia profesional. Ganancias como patronos profesionales o de establecimientos con más de cinco ocupados.</p>
SECTOR PRIVADO INFORMAL	
<p>Actividades laborales dominadas por la baja productividad, alta rotación de trabajadores, inestabilidad y su no funcionalidad al mercado formal o más estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos pequeños, actividades de servicio doméstico o actividades independientes no profesionales.</p>	<p>Salarios como obrero o empleado no profesional que trabaja en establecimiento privado con hasta cinco ocupados. Utilidades como cuenta propia o ayuda familiar sin calificación profesional. Ganancias como patrón de establecimiento con hasta cinco empleados con calificación no profesional. Ingresos como trabajador que presta servicios domésticos en hogares particulares.</p>
SECTOR PÚBLICO	
<p>Actividades laborales vinculadas al desarrollo de la función estatal en sus distintos niveles de gestión. Es decir, ocupaciones en el sector público nacional, provincial o municipal.</p>	<p>Salarios de obrero y empleado ocupado en el sector público. Salarios de beneficiarios de programas sociales que realizan contraprestación laboral para el sector público.</p>

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