



Universidad Nacional de La Plata
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación
Secretaría de Posgrado

Los determinantes de la desigualdad del ingreso:
El rol del mercado de trabajo, de las instituciones laborales y la
protección social.
Un estudio a través de descomposiciones de los índices de Gini
y de Theil en Argentina (2003-2014).

Lucía Paola Trujillo Salazar

Tesis presentada para la obtención del grado de
DOCTORA EN CIENCIAS SOCIALES

Directora: Marta Novick
Codirector: Juan Ignacio Piovani

Febrero 01 de 2017
La Plata, Argentina

*A Martín y Cata por la paciencia, el amor infinito y la complicidad cotidiana
de esa felicidad que sabemos construir.*

A mis papás por su compañía y apoyo incondicional siempre.

Agradezco a Marta Novick y Juan Ignacio Piovani por su enorme generosidad y confianza. También a Soledad Villafañe y a mis amigos y compañeros de la inolvidable Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, por su calidez, humanidad, sensibilidad y generosidad en el saber que siempre supieron compartir.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
CAPÍTULO I. ESTADO DE LA CUESTIÓN EN COORDENADAS	
TEÓRICAS.....	14
1. Mercado de trabajo.....	17
1.1 Crecimiento económico y desigualdad: revisitando la curva Kuznets.....	18
1.2 La teoría unificada.....	21
1.3 Los estudios macrofundamentados.....	25
2. Las instituciones laborales.....	28
2.1 Sindicatos, negociación colectiva y desigualdad salarial.....	30
2.2 Salario mínimo y desigualdad salarial.....	33
2.3 Formalización laboral y desigualdad salarial.....	38
3. La institucionalidad de protección social.....	41
3.1 Conceptualización y evolución de enfoques.....	42
3.2 Protección social e impacto en la desigualdad.....	45
4. Heterogeneidad estructural.....	49
CAPITULO II. ECONOMÍA (Y) POLÍTICA EN ARGENTINA: UNA	
CONTEXTUALIZACIÓN.....	55
1. Economía y política a fines del siglo XX.....	56
2. Economía y política en el siglo XXI.....	63
2.1 El gobierno de Néstor Kirchner.....	67
2.2 El primer gobierno de Cristina Fernández de Kirchner.....	77
2.3 El segundo gobierno de Cristina Fernández de Kirchner.....	86

CAPÍTULO III. FUENTES DE INGRESO DE LOS HOGARES Y
DESIGUALDAD: ANÁLISIS EN PERSPECTIVA HISTÓRICA 1992-2014....93

1. Metodología.....	99
1.1 La descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso.....	99
1.2 Análisis dinámico: la variación del índice de Gini entre dos períodos.....	103
1.3 Determinación de variables: datos, alcances y limitaciones.....	105
2. Dinámica de participación y concentración de las fuentes de ingreso de los hogares.....	107
3. Resultados empíricos: el impacto de las fuentes de ingreso en la dinámica de la distribución.....	114
3.1 Los años de la Convertibilidad (1992-2002).....	114
3.2 El período 2003-2014.....	120
3.2.1 El impacto del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (2002-2003).....	120
3.2.2 Fuentes de ingreso y dinámica d la desigualdad (2003-2014).....	123
4. Conclusiones.....	142

CAPÍTULO IV. INSTITUCIONALIDAD LABORAL EN ARGENTINA Y SU
VÍNCULO CON LA DESIGUALDAD SALARIAL EN EL PERIODO 2003-
2014.....146

1. Sindicatos y negociación colectiva.....	148
2. Salario mínimo.....	162
2.1 Salario mínimo y estructura de remuneraciones.....	164
2.2 Cobertura y alcance del salario mínimo.....	169
3. Formalización laboral de los asalariados.....	178
4. Conclusiones.....	192

CAPÍTULO V. FORMALIZACIÓN LABORAL Y DESIGUALDAD SALARIAL EN ARGENTINA EN EL PERIODO 2003-2014.....	196
1. Descomposición agregada de la desigualdad salarial: el índice de Theil.....	200
1.1 Descomposición estática del índice de Theil.....	202
1.2 Descomposición dinámica del índice de Theil.....	206
2. Descomposición microeconómica: análisis por cuantiles de ingreso salarial e índice de Gini.....	213
2.1. Evolución de la desigualdad salarial e informalidad.....	216
2.2. Estimación econométrica del impacto distributivo de la formalización laboral.....	221
2.2.1 Regresiones RIF sobre cuantiles de ingreso de la distribución salarial.....	222
2.2.2 Descomposición agregada de la descomposición salarial.....	225
2.2.3 Descomposición desagregada de la descomposición salarial.....	227
2.2.4 Descomposición de los cambios en el índice de Gini de los asalariados entre 2003 y 2014.....	235
3. Conclusiones.....	240
CONCLUSIONES.....	246
BIBLOGRAFIA.....	261
ANEXO A. Descomposición del índice de Gini por fuentes de ingreso.....	289
ANEXO B. Descomposición del índice de Theil.....	296
ANEXO C. Descomposiciones econométricas.....	301
ANEXO D. Resultados econométricos.....	307

INTRODUCCIÓN

El tema de la desigualdad del ingreso ha evidenciado un renovado interés en el campo académico y político desde los primeros años del siglo XXI, luego de permanecer relegado en las agendas y foros internacionales por varias décadas (Ortiz y Cummins, 2011). La ausencia del problema de la desigualdad del ingreso en los agendas académicas y públicas, en particular, estuvo en consonancia con el auge del orden neoliberal, que imprimió un desinterés por el desarrollo económico integral entendido como el bienestar social y la calidad de vida de la población, pues a dicho orden o estado social se llegaría simplemente como resultado “natural” de la fuerzas del libre mercado (Berg, 2015a). Durante las últimas décadas del siglo XX se consolidó de manera hegemónica una “fantasía libertaria” sobre la posibilidad de las economías para sustentarse en la autosuficiencia individual y la desregulación y privatización de los mercados, pero dicha fantasía se ha mostrado como tal al no traducirse en un crecimiento con equidad y por la tendencia del sistema económico y social a colapsar (Galbraith, 2015).

Para el pensamiento ortodoxo neoliberal el crecimiento económico resuelve la pobreza a través del “efecto derrame” y con medidas focalizadas paliativas, mientras que la distribución desigual del ingreso no constituye un problema relevante y es simplemente una asimetría en la dotación de los factores productivos que no afecta ni el crecimiento económico ni la

reducción de la pobreza. Además, el aumento de la desigualdad del ingreso es parte del proceso “normal” de las primeras etapas del desarrollo, pasando a ser una consecuencia necesaria e inevitable. Es por ello que el fenómeno de la pobreza, como resultado de las políticas neoliberales, tuvo más atención en las agendas nacionales e internacionales que la desigualdad del ingreso como problema económico y social.

Sin embargo, dado el crecimiento sostenido de los indicadores de la desigualdad del ingreso que se registró especialmente desde la década de los ochenta, surgió una extensa producción de estudios que analiza los impactos negativos que la alta desigualdad del ingreso tiene en el crecimiento económico y la pobreza. Por ejemplo, Alesina y Rodrick (1994) y Birdsall (2005) han demostrado que los países en desarrollo con alta desigualdad son más propensos a tener tasas de crecimiento más bajas y más inestables. En este sentido Bourguignon (2004) señala que para lograr una reducción sostenida de la pobreza es tan importante el crecimiento económico como alcanzar una menor desigualdad del ingreso, por lo que las políticas distributivas y redistributivas nacionales son necesarias para equilibrar la tendencia del mercado a concentrar la riqueza y los ingresos.

Precisamente los resultados negativos en materia social y económica a nivel mundial ubicaron a la desigualdad en el centro del debate académico. Entre 1990 y 2010 la desigualdad del ingreso creció inclusive en los países de altos ingresos, que tradicionalmente presentan bajos niveles de

desigualdad. Por su parte, América Latina que es la región más inequitativa en la distribución del ingreso, también incrementó la desigualdad durante los años noventa, pero junto con los países de África Sub-Sahariana, fueron las dos únicas regiones del mundo que lograron disminuir sus niveles de desigualdad del ingreso durante la primera década del siglo XXI (Ortiz y Cummins, 2011; Solt, 2016). La profunda desigualdad del ingreso a nivel global, regional y nacional ha llevado a cuestionar el enfoque neoliberal de crecimiento económico que supone el “derrame” posterior de sus beneficios con paliativos para la pobreza sin importar la desigualdad del ingreso, para ubicar a la equidad en el centro de las políticas de desarrollo.

Es así que la inclusión social y productiva se ha reposicionado entre los desafíos más relevantes para nuestras sociedades. Esta cuestión se ha instalado en las agendas internacionales y nacionales como foco de intervenciones en políticas públicas, en gran parte, y paradójicamente, como respuesta al impulso y apoyo que las instituciones internacionales han dado al debate sobre las políticas de desarrollo. (UNU-WIDER, 2016; OECD, 2008; United Nations, 2005 y 2007; OIT 2004 y 2008). En ellas se ha replanteado el desafío de lograr crecimiento económico con mejoras distributivas, en donde la política macroeconómica y social proteja a todos los ciudadanos superando las condiciones de vulnerabilidad, promoviendo la generación de empleos de calidad y extendiendo los sistemas de protección social. Asumir este desafío implicó abordar la

multidimensionalidad y complejidad de los procesos de desigualdad del ingreso en los diferentes contextos.

La situación en América Latina, en especial, ha sido un caso de estudio paradigmático debido a los altos niveles de desigualdad que la región mantiene, aun cuando durante los últimos quince años muchos países latinoamericanos han logrado una mejora importante en la distribución del ingreso (Lustig, Lopez-Calva y Ortiz-Juarez, 2013).

Argentina no ha sido ajena a la dinámica distributiva que ha caracterizado a América Latina. Particularmente en el país, la desigualdad del ingreso ha transitado tendencias opuestas durante las últimas dos décadas, con un importante aumento de la desigualdad durante los años noventa y una etapa de descenso de gran magnitud que inicia después de la crisis de los años 2001-2002. La distribución del ingreso en Argentina, más allá de su relevancia intrínseca, constituye un caso que puede aportar al campo de estudios sobre la desigualdad en general. En tanto, el ritmo de reducción de la desigualdad del ingreso que ha exhibido el país desde el año 2003, se encuentra por encima de las tendencias mundiales, al lograr en promedio una caída del índice de Gini en un punto por año¹, es lícito interrogarnos por los procesos que lo hicieron posible. En este contexto, el desafío de esta tesis es comprender las condiciones de posibilidad no sólo para la

¹ No existe registro de tasas de reducción de la desigualdad mayores de un (1) punto del índice de Gini por año siendo el ritmo de reducción en general inferior (Soares et al. 2011).

emergencia de este fenómeno en Argentina sino también para mantener la desigualdad en descenso.

En general, definir y separar la magnitud de incidencia de los factores asociados a la dinámica distributiva es una tarea compleja tanto por la multicausalidad como por la dificultad de desagregar y mensurar los impactos. Pero más allá de reconocer esta situación, es posible y necesario seguir aportando evidencia para reconstruir los mecanismos que han cimentado el reciente patrón distributivo en Argentina, desde un enfoque que no tiene la pretensión de predecir o establecer causalidades irrefutables sino más bien proponer un enfoque que aporte al análisis y la comprensión del fenómeno a partir de la atención a tres dimensiones consideradas relevantes para dar cuenta del objeto de estudio y cuya significatividad ha sido reconocida por trabajos teóricos y empíricos con los cuales es posible establecer un diálogo enriquecedor.

En esta perspectiva, el objetivo de esta tesis es determinar para el caso argentino cómo la dinámica del i. Mercado de trabajo, ii. La institucionalidad laboral y iii. La protección social, se constituyen en mecanismos influyentes en la distribución personal del ingreso, en contextos macroeconómicos y de crecimiento específicos. De este modo se espera contribuir al análisis y comprensión del patrón de distribución del ingreso en Argentina en el periodo 2003-2014, aportando evidencia para un debate informado acerca de cómo las intervenciones de política son

parte del sendero que conduce al desarrollo de la sociedad, combinando el crecimiento económico con equidad.

El supuesto general que guía esta investigación es que la desigualdad personal del ingreso no es un resultado inevitable de las fuerzas mercado y de las decisiones individuales de las personas. A partir de esto, la tesis sostiene la hipótesis de que el nivel de desigualdad del ingreso depende también de decisiones políticas en torno el modelo económico y los arreglos institucionales de regulación social. En particular en este trabajo se propone atender el comportamiento de tres variables significativas para explicar la dinámica de la desigualdad en Argentina: el: mercado de trabajo, la institucionalidad laboral y la institucionalidad de protección social.²

Así, a lo largo de la tesis se ofrecen argumentos tendientes a dilucidar cómo se ha modificado la estructura relativa de las fuentes de ingresos de los hogares, identificando los cambios en los niveles de participación y concentración de los diferentes ingresos tanto laborales como no laborales, para determinar el aporte de cada una de ellas a la dinámica distributiva del ingreso per cápita familiar. Asimismo se expone y cuantifica el rol distributivo de las políticas de protección social que impactan

² Es preciso aclarar que estas tres dimensiones son referente importante de las decisiones de política que consideramos inciden en el resultado distributivo de los ingresos, pero no son el todo. Hay otras dimensiones que también interpretamos relevantes y hacen parte de la línea de investigación de la autora pero que no fueron incluidas en la delimitación del problema de estudio para esta tesis. Entre ellas vale la pena destacar la heterogeneidad en la estructura productiva. Esta dimensión está incluida en el capítulo I en el que se presenta el debate teórico sobre la desigualdad del ingreso.

directamente en los ingresos corrientes de los hogares, como son los programas de transferencias de ingresos y el Sistema de Jubilaciones y Pensiones. Por otra parte, se ofrece un análisis y evidencia de la relación entre las características de las instituciones del mercado de trabajo, el proceso de (in)formalización laboral y la evolución de la desigualdad salarial en Argentina en el periodo 2003-2014.

La tesis se desarrolla en seis capítulos. En el capítulo I se expone el estado de la cuestión en coordenadas teóricas. Se reconstruye un panorama de los debates teóricos ligados al problema de investigación, se ordenan las contribuciones de diferentes trabajos, algunos anclados en la discusión teórica y otros que abordan el tema orientados por una preocupación empírica. Esta revisión se ordena según la afinidad preponderante respecto a cuatro dimensiones que se consideran pertinentes poner en debate: i. Mercado de trabajo, ii. Institucionalidad laboral, iii. Institucionalidad de protección social, iv. Heterogeneidad estructural.

En el capítulo II se brinda una síntesis de los procesos económicos y políticos que acontecieron en Argentina, principalmente entre principios de la década del noventa y el año 2014, abarcando así el periodo de análisis sustantivo de la tesis (2003-2014) en diálogo con los sucesos que lo precedieron. El desarrollo del capítulo brinda un marco contextual para ubicar al problema e hipótesis de la investigación.

En el capítulo III se analiza la dinámica de la desigualdad personal del ingreso en Argentina durante el periodo comprendido entre los años 1992 y 2014; estudiando la composición, distribución y dinámica de las diferentes fuentes de ingreso de los hogares. El abordaje de dicho objetivo se realiza a partir de la indagación empírica por medio de la metodología de descomposición –según fuentes de ingresos- del índice de Gini del ingreso per cápita familiar. Se desarrolla a su vez un análisis general de las políticas y transformaciones del mercado de trabajo, la institucionalidad laboral, la protección social y el contexto macroeconómico, los cuales constituyen las dimensiones de análisis de la tesis.

En el capítulo IV se analiza el conjunto de instituciones consideradas como relevantes para dar cuenta de la dinámica de la desigualdad. En este horizonte se despliega una caracterización de la revitalización de los sindicatos y la negociación colectiva, la recuperación del salario mínimo y el proceso de formalización de los asalariados; tratando de recuperar el posible vínculo que estas instituciones laborales han tenido con la menor desigualdad de los salarios. El objetivo es abordado a partir del examen de datos estadísticos y una revisión de los principales estudios especializados que abordan la temática para la Argentina.

Luego, bajo la premisa de que la formalidad laboral es la institución que contiene y garantiza la extensión de la cobertura y operatividad de los

sindicatos, la negociación colectiva y el salario mínimo, en el capítulo V el objetivo es analizar la relación entre el proceso de formalización laboral y la reducción de la desigualdad salarial que se registró en Argentina en el periodo 2003 – 2014, aportando evidencia sobre el modo y el alcance en que se relacionan estas variables. Para ello se implementan metodologías de descomposición de índices de desigualdad y regresiones por cuantiles no condicionados.

Finalmente, en el capítulo VI se sintetizan las conclusiones más relevantes de los resultados obtenidos a lo largo de la tesis, se plantean algunas consideraciones de política pública y se esbozan algunos desafíos para la agenda futura de investigación. Asimismo el documento contiene cuatro anexos en los que se exponen cada una de las metodologías implementadas y los resultados econométricos.

CAPÍTULO I

ESTADO DE LA CUESTIÓN EN COORDENADAS TEÓRICAS

Presentación

Autores relevantes, contemporáneos y clásicos, afirman que la desigualdad del ingreso es un problema que se encuentra en el centro del conflicto político (Piketty, 2015) y hacen parte de los principales problemas de política económica (David Ricardo, 1917). Sin embargo, la relevancia de la desigualdad del ingreso en el campo teórico y empírico ha transitado etapas de auge así como también periodos de menor presencia en las agendas académicas.

Durante décadas, el estudio de la distribución del ingreso como problema económico y social, se ha construido a partir de una variedad de enfoques y sus distintos énfasis y supuestos del funcionamiento de la economía. En este sentido, es una tarea compleja brindar una recopilación sistemática y exhaustiva del constructo teórico sobre el tópico a lo largo de la historia.

Los autores que han estudiado las teorías de la distribución del ingreso en la historia del pensamiento económico han optado por distintas estrategias en la construcción de categorías para su clasificación y análisis. Algunos trabajos presentan el desarrollo de manera histórica secuencial, otros dan relevancia al énfasis funcional o personal de la distribución del ingreso, otros a partir de la clasificación en enfoques ortodoxos y heterodoxos,

algunos clarificando la distinción entre los aspectos positivos y normativos (juicios de valor) del análisis de la distribución del ingreso y profundizando en los supuestos teóricos de los economistas clásicos, neoclásicos e institucionalistas.

Además, con el surgimiento de un importante volumen de datos, hacia mediados del siglo XX, aparecen investigaciones fundamentalmente empíricas y estadísticas, que se desarrollan principalmente a partir de la inferencia estadística antes que de una línea deductiva de investigación. Estos enfoques estadísticos también han dado forma a un importante campo de análisis de la distribución de ingreso en diálogo con muchas teorías económicas en áreas como el comercio internacional, las finanzas públicas, la economía laboral, la economía institucional y el crecimiento económico.

La clasificación de las teorías en diferentes categorías para su análisis no puede lograrse de manera perfectamente excluyente. Las teorías siempre comparten entre sí características que las hacen permeables para ser incluidas y analizadas en más de una categoría. Por eso, la esquematización y la construcción de tipologías es un ejercicio analítico que depende del juicio de quien realiza la clasificación. En esta tarea será evidente que las dimensiones definidas al no ser excluyentes entre sí, comparten espacios analíticos pero desde abordajes diferenciados.

Teniendo en cuenta estas características y la enorme producción teórica sobre la distribución del ingreso en la historia del análisis económico, este capítulo ofrece un breve recorrido por algunos enfoques seleccionados al considerarlos útiles para analizar el problema de estudio que esta tesis aborda. El objetivo es clarificar el marco de discusión y los distintos debates en los que se inscribe esta investigación. Se destacarán diferentes corrientes de pensamiento reconociendo la forma en que cada una de ellas concibe y analiza el problema de la desigualdad del ingreso. Es un recorte deliberado a los fines de la tesis.

El problema de estudio construido en esta investigación, se asienta en la pregunta sobre el modo en que se ha estructurado el patrón de distribución personal del ingreso en Argentina durante el periodo 2003-2014. Para ofrecer un panorama de los debates teóricos ligados al problema de estudio, se ordenan las contribuciones de diferentes trabajos, algunos anclados en la discusión teórica y otros que abordan el tema orientados por una preocupación empírica. Esta revisión se ordena según la afinidad preponderante respecto a cuatro dimensiones que se consideran pertinentes: i. Mercado de trabajo, ii. Institucionalidad laboral, iii Institucionalidad de protección social, iv. Heterogeneidad estructural.

1. Mercado de trabajo

El estudio sistemático de la distribución personal del ingreso como el producto de una elección individual se basó ampliamente en los postulados de Milton Friedman (1953). Su enfoque afirmaba que dada la dotación inicial de recursos, las personas pueden influir en su nivel de ingresos futuro y de esta manera, la desigualdad personal en el ingreso se explica a partir de las diferentes actitudes frente al riesgo que tienen los individuos (Abeles y Toledo, 2011).

Este aporte se constituyó en el principal marco de antecedentes para el desarrollo posterior de la teoría del capital humano (Becker, 1962 y 1975; Mincer, 1970 y 1974). Esta teoría, de raigambre neoclásica, plantea que las características personales, como la educación y la experiencia, determinan los ingresos laborales individuales.

La unidad de análisis es el individuo, quien tiene un comportamiento maximizador para seleccionar la inversión óptima de educación y entrenamiento, definida por su costo y beneficio marginal. Este constructo teórico ha sido la base para el desarrollo de variados estudios posteriores sobre brechas salariales y la dispersión de los ingresos laborales.

Sin embargo, además de la teoría neoclásica, otras corrientes teóricas sobre el análisis del mercado de trabajo y la desigualdad en las remuneraciones obtenidas en él, también han contribuido al estudio del

fenómeno distributivo de los ingresos, otorgando relevancia a la relación con la dimensión macroeconómica y el crecimiento económico.

En este apartado se sintetizan tres grandes énfasis argumentales entre los estudios que se concentran en examinar la distribución de los ingresos laborales: El primero relacionado con los postulados empíricos de la curva de Kuznets, el segundo vinculado a la llamada Teoría Unificada que se basa en un modelo de interacción entre la oferta y demanda de trabajo, y el tercero que focaliza la atención en la evolución de la demanda agregada de trabajo en estrecha relación con el análisis macroeconómico.

1.1 Crecimiento económico y desigualdad: revisitando la curva Kuznets

Más allá de los supuestos dominantes en la teoría económica neoclásica tradicional, basada en las elecciones individuales abstraídas del contexto, también cobraron relevancia los problemas de la distribución del ingreso asociados al crecimiento económico. Durante mucho tiempo se suscribió a la idea de que el aumento de la desigualdad del ingreso era parte del proceso “natural” del desarrollo.

Estos planteamientos teóricos son claros en Lewis (1954) y Kuznets (1955). Su enfoque de transformación estructural “automática” se da desde sectores de baja productividad como la agricultura (sector rural), hacia

sectores de alta productividad como la industria (sector urbano). En síntesis, sería un proceso de industrialización y urbanización que iniciaría siendo altamente desigual en las primeras etapas e iría convergiendo hacia una mayor igualdad cuando los excedentes de mano de obra en el sector rural/atrasado se redujeran. Esto haría que los salarios tradicionalmente bajos en ese sector se incrementaran –como resultado de la menor oferta de mano de obra- y equipararan con los salarios del sector moderno-urbano. (Kanbur, 2000)

Kuznets extendió el modelo dualista de Lewis para estudiar la distribución personal del ingreso. Planteó la reconocida hipótesis de la relación entre crecimiento económico y distribución personal del ingreso. Este vínculo se evidencia gráficamente con una forma de “U” invertida, porque al inicio de un proceso de desarrollo (según nivel de PBI per cápita) la desigualdad sería muy alta y con el paso del tiempo al lograr un mayor desarrollo (niveles más altos de ingreso per cápita) la desigualdad sería menor. Esto ocurriría hacia el final del proceso de transformación estructural: migración de mano de obra desde sectores rurales/atrasados hacia sectores urbanos/modernos que se consolidan en la estructura productiva.

Aunque la “U” invertida de Kuznets ha sido muchas veces interpretada como una “ley natural”, el autor buscaba dar cuenta de una regularidad empírica más que proponer una teoría nomológica. Kuznets, en su estudio

clásico, señaló que sus cálculos no eran lo suficientemente consistentes para conformar hipótesis analíticas debidamente verificadas.

Pese a ello, la relación empírica de Kuznets se ha usado como argumento para restar importancia a las intervenciones de política económica que pretenden superar la inequidad distributiva de los ingresos. Si el proceso de crecimiento-desarrollo lleva inexorablemente a una disminución ulterior de la desigualdad del ingreso, las políticas distributivas son entonces, para muchos, contraproducentes y terminan por reducir el crecimiento económico y retrasar el proceso de industrialización (Lee y Gerecke, 2015).

Existe una gran producción de estudios empíricos que han puesto a prueba la hipótesis de Kuznets (Milanovic, 1994; Deininger y Squire, 1996; Kambur, 2000; Bourguignon, 2004; Bourguignon et al. 2005; Gasparini y Gluzman, 2009; Forbes, 2000; Angeles, 2010). La principal limitación con este tipo de estudios es la estructura de los datos y los enfoques metodológicos de estimación, pues arrojan diferentes resultados, dependiendo además del nivel de ingresos de los países que conforman la muestra y el grado de desigualdad inicial. Los resultados de estos estudios socavan la idea de una “ley natural” sobre la relación entre crecimiento económico y desigualdad del ingreso.

Por ello, algunos estudios encontraron que la curva puede ser empíricamente consistente, pero que carece de poder explicativo sobre la varianza de la desigualdad (Barro, 2008). Otros trabajos más recientes

para América Latina de la curva de Kuznets, argumentan que no se pudo encontrar suficiente evidencia empírica para designar el crecimiento económico como el principal motivo del cambio en la tendencia hacia la igualdad en la región durante la primera década del siglo XXI (Alejo, 2012a y 2012b).

Teóricamente y en términos de temporalidad, posteriormente a la emergencia de los postulados de Lewis y Kuznets surgieron nuevos factores que fueron asociados a las transformaciones sectoriales y a la distribución ocupacional del empleo y el nivel de ingresos: el progreso tecnológico y la globalización. El abordaje de estas dimensiones ha dado lugar a nuevos desarrollos teóricos (como los que se exponen en la siguiente sección)

1.2 La Teoría Unificada

El eje que estructura el análisis de la llamada Teoría Unificada se encuentra en el vínculo, ampliamente aceptado, entre los patrones observados de desempleo en Europa y desigualdad en Estados Unidos (Howell, 2002; Blank, 1997). Este enfoque predica que las transformaciones tecnológicas y el comercio internacional han causado profundos cambios en la demanda de trabajo (sesgada a los más calificados), generando aumento en la desigualdad del ingreso en mercados laborales flexibles, como el de los Estados Unidos de América, y

un aumento persistente del desempleo en mercados laborales menos desiguales y más rígidos como los de Europa. En este sentido, el enfoque plantea que en los países en donde los sindicatos y la negociación colectiva juegan un rol significativo en la conformación de los salarios –caso de Europa- es posible mantener mayor niveles salariales para los menos calificados y por tanto distribuciones salariales más equitativas, aunque pagando el costo de un mayor nivel de desempleo. Por el contrario, en el caso de los Estados Unidos en donde hay menos influencia de aquellas instituciones laborales distorsivas, los salarios responden a los movimientos del libre mercado ajustando hacia abajo y ofreciendo un mejor desempeño, no obstante el costo de una mayor desigualdad (Hayter, 2015).

En esta perspectiva se consolidó un eje argumentativo que plantea que la brecha salarial entre trabajadores calificados y no calificados se deriva de la interacción entre la oferta y demanda relativas. Los argumentos teóricos que explican la demanda sesgada hacia trabajadores calificados se vinculan por un lado con la *globalización y liberalización comercial* (Goldberg y Pavcnik, 2004 y 2007; Anderson, 2005; Chusseau y Hellier, 2012) y por otro con *el cambio y progreso tecnológico* (Krusell et al, 2000; Acemoglu, 2002; Autor, et al, 2003; Card y Dinardo, 2006).

La teoría económica predice -a partir del teorema Stolper-Samuelson- que *la globalización y liberalización comercial* modifica la producción y el

empleo, porque beneficia a los factores productivos que son relativamente abundantes en el país, y por lo tanto también se aumenta la remuneración a dichos factores; de manera tal que se da una reasignación factorial y sectorial en virtud de las “ventajas comparativas”, siendo sus componentes asociados los favorecidos en términos de remuneración.

La teoría estándar sugiere entonces que el libre comercio y la globalización premiarán al capital y la mano de obra calificada en las economías industrializadas, y a la mano de obra no calificada en las economías en desarrollo; teniendo en cuenta, por supuesto, las particularidades de la dotación de factores de los países. Sin embargo, como mencionan Jansen y Lee (2007) los supuestos de la teoría estándar son cuestionables. Primero porque la mayoría de los países industrializados comercian entre ellos, segundo porque la mayoría de la reestructuración de la producción ha ocurrido principalmente dentro de los sectores y no entre ellos y, tercero porque los retornos al trabajo calificado aumentaron en algunos países de América Latina durante los 90s, aunque no son naciones con abundante mano de obra calificada relativa.

Por otro lado *El cambio y progreso tecnológico*, promueve el crecimiento pero puede polarizar la distribución de los puestos de trabajo y sus remuneraciones. El cambio y progreso tecnológico puede expandirse a partir de la globalización y comercio internacional por el abaratamiento de los bienes de capital, y supone una complementariedad directa con el

trabajo calificado. En estos casos, que en la literatura se conocen como *skilled biased technological change (SBTC)*, los procesos de incorporación tecnológica y de acumulación de capital físico conllevan también un aumento en la demanda de trabajadores calificados y de sus remuneraciones.

En lo que refiere al caso argentino, algunos trabajos han reparado en estas dimensiones. Argentina es considerada una nación con abundancia relativa de recursos naturales y de mano de obra calificada (Berlinski, 1994; Porto, 2000; Galiani y Porto, 2008), por lo que, según algunos autores, la apertura comercial y el cambio técnico durante los noventa incrementó la demanda relativa de los calificados y por lo tanto los retornos a la educación (Galiani y Sanguinetti, 2003). Contrario a dicha tendencia, en la primera década del siglo XXI el “premio” en los retornos a la educación cae y aún no hay respuestas concluyentes sobre las causas de dicho fenómeno.

Los estudios plantean que la caída en los retornos a la educación puede estar asociada a varios factores. Por una parte, el boom en el precio de los *commodities* que incrementó principalmente la demanda relativa de empleo de los no calificados. De otro lado, la actualización tecnológica probablemente estaba llegando a su fin a principios de los 2000, por lo que la presión al alza de los salarios de calificados cayó. Es así como en algunos estudios se indica que, una menor tasa de incorporación

tecnológica en los procesos productivos y cambios en la composición sectorial de la demanda de trabajo, en conjunción con una oferta relativa de trabajadores más calificados, pudo haber incidido en los menores retornos o a la educación (Gasparini, Galiani, Cruces y Acosta 2011; Gasparini y Cruces, 2010a; Lustig et al. 2013; Gasparini y Lustig, 2011; Cornia, 2014, Alejo, Gabrielli y Sosa Escudero, 2014a).

Una conclusión relativamente extendida es que la caída en los retornos a la educación durante los 2000s fue uno de los factores que pudo haber contribuido a una menor desigualdad de los ingresos laborales en Argentina, sin lograr una comprensión acabada de los determinantes de los cambios en los retornos a la educación.

1.3 Los Estudios macrofundamentados

En Argentina la producción de estudios específicos sobre desigualdad del ingreso ha sido bastante prolifera, especialmente durante los años 2000. En esta sección se destacan trabajos que se apoyan en los planteamientos teóricos antes expuestos, que se enfocan en el vínculo del contexto macroeconómico con el desempeño del mercado de trabajo y los resultados en materia de remuneraciones laborales. El énfasis argumental de este grupo de estudios, se puede situar en el rol que desempeña la demanda agregada de trabajo vinculada primordialmente a la dinámica y configuración macroeconómica adoptada.

En ese encuadre teórico, los planteamientos ponderan el vínculo entre políticas macroeconómicas, (des)empleo, ingresos y (des)igualdad (Altimir y Beccaria, 1999; Damill et al. 2002 y 2003; Altimir et.al., 2002; Frenkel y Gonzalez-Rozada, 2000; Beccaria et al. 2005, Beccaria y Maurizio 2008; Beccaria y González, 2006; Maurizio, 2009). En estos estudios se muestra cómo las políticas de estabilización basadas en un anclaje cambiario y en la apertura comercial y financiera de principios de los noventa, se tradujeron en un contexto macroeconómico de apertura con atraso del tipo de cambio que, con el tiempo, derivó en una contracción de la demanda agregada de trabajo y a través de ésta en el aumento de los niveles de desigualdad.

Esta línea de estudios “macrofundamentados”, resalta los drásticos cambios implementados después del abandono del régimen de convertibilidad. Argentina inició en 2003 un periodo de crecimiento económico sostenido, en el marco de una nueva configuración macroeconómica, con un tipo de cambio real “competitivo”, elevados niveles de reservas y afianzamiento de las finanzas públicas, que permitió un mayor espacio de política (*policy space*) para una actuación estatal más preponderante en materia social y económica.

En el nuevo contexto cambiario, el crecimiento de la actividad fue sensiblemente más intensivo en mano de obra en comparación con el periodo de convertibilidad; con incrementos en las exportaciones, un

proceso de “re-sustitución” de importaciones manufactureras, y aumentos en los niveles de inversión y consumo. En esta primera etapa, post régimen de convertibilidad, aumenta la intensidad en la creación de empleo y cambia la estructura del mismo, recuperándose sectores anteriormente afectados como el manufacturero (Beccaria y Maurizio 2008, Maurizio, 2009).

La visión macrofundamentada, argumenta que un tipo de cambio alto, es un factor clave para mantener creciente el nivel de actividad, principalmente en los sectores transables. Frenkel (2005) señala que un régimen de tipo de cambio real alto promueve: i. La generación de nuevos puestos de trabajo a través de su proclividad inferior al desequilibrio macroeconómico (en comparación con un régimen de tipo de cambio bajo), ii. El cambio en la composición de la producción nacional (más sesgada a los sectores transables) y iii, la alteración de los precios relativos favorable a una mayor utilización del factor trabajo.

En síntesis, el estudio de los ingresos obtenidos en el mercado de trabajo y su distribución, comprende amplios enfoques teóricos que desde diferentes perspectivas construyen un análisis de cómo se modifica la oferta y demanda de trabajo, y cómo su dinámica e interacción afecta la forma en que se determina la distribución personal del ingreso.

Pero los cambios en la distribución del ingreso salarial pueden estar asociados tanto a factores de oferta y demanda relativa de trabajo, así

como a los diseños institucionales del mercado laboral. De esta manera los cambios en las brechas salariales pueden ser el resultado del cambio en la estructura del empleo y/o en el crecimiento de los retornos de acuerdo a las características del puesto de trabajo, del trabajador y del marco institucional en el que se desarrollan.

A continuación se presenta un breve repaso de la discusión teórica y empírica sobre la incidencia de las instituciones laborales en la desigualdad salarial. Específicamente se abordarán los sindicatos y la negociación colectiva, el salario mínimo y la formalidad laboral de los trabajadores asalariados.

2. Las instituciones laborales

Las instituciones laborales comprenden, entre otras, la regulación laboral, la actividad sindical, las negociaciones colectivas, el salario mínimo y la formalización del vínculo laboral de los asalariados. En la literatura no hay un consenso saldado sobre los efectos (des)igualadores a nivel salarial que pueden tener las formas de implementación de dichos factores.

La institucionalidad laboral en la teoría económica ha ocupado un lugar importante, con variados matices en las diferentes corrientes de pensamiento. Desde los años setenta hasta finales de los noventa se evidenció un relativo predominio del paradigma neoclásico. Este considera

a las instituciones como rigideces que obstaculizan la creación de empleo, al impedir que el nivel de salario y empleo se determine eficientemente por el funcionamiento perfectamente competitivo del mercado. Es así que dichas rigideces promueven la creación de un mercado de trabajo segmentado ampliamente caracterizado por la informalidad.

Sin embargo, frente al paradigma neoclásico también emergen enfoques alternativos en la forma de concebir y analizar los efectos de la institucionalidad laboral en el mercado de trabajo. Especialmente a partir de los años 2000, y con mayor ímpetu desde la crisis financiera global de 2008, se revitaliza cierto consenso sobre las ventajas -en términos de empleo, ingresos, distribución, bienestar y crecimiento- de fortalecer la institucionalidad laboral, aún más en un contexto globalizado (FMI, 2007; Stockhammer, 2013; Milberg y Winkler, 2013; O'Farrel y Villafañe, 2013; Berg, 2015).

Desde estas perspectivas, se puede distinguir de manera amplia entre dos grandes énfasis en las líneas estudios sobre institucionalidad laboral. Por un lado, los que argumentan que las instituciones laborales son factores que distorsionan el funcionamiento “natural y competitivo” del mercado de trabajo; y por otro, los que plantean que dichas instituciones son factores que contribuyen a una mayor eficiencia y equidad (Hayter, 2015).

2.1 Sindicatos, negociación colectiva y desigualdad salarial

La línea de pensamiento sobre las instituciones laborales como distorsiones del mercado de trabajo, señala que el poder de monopolio que tienen los sindicatos para negociar permite ubicar las remuneraciones de los trabajadores sindicalizados por encima del nivel de equilibrio competitivo. Este *mark-up* o “premio salarial a la sindicalización” aumenta la brecha salarial entre sindicalizados y no sindicalizados, con lo cual además del efecto sobre la inequidad, se reduce la eficiencia en el mercado de trabajo.

Esto fue claramente expuesto por Friedman (1962) al señalar que el mayor salario que logran los sindicatos para los trabajadores sindicalizados, se obtiene a expensas de las oportunidades de empleo para otros trabajadores. Así, bajo los supuestos de la teoría neoclásica ortodoxa, las instituciones laborales conllevan a una mayor desigualdad en los ingresos de la clase trabajadora y hacen menos eficiente el mercado laboral al impedir que la oferta y demanda de trabajo ajusten al salario de equilibrio (salario como precio por el uso del factor trabajo), obteniéndose niveles de empleo ineficientemente bajos para la economía como un todo.

La segunda gran línea de pensamiento que puede denominarse la “institucionalista”, considera a las instituciones laborales como factores que contribuyen a la eficiencia y la equidad. Freeman y Medoff (1984) plantean que los sindicatos tienen un fuerte efecto igualador de los

salarios entre los trabajadores sindicalizados. Además, la negociación colectiva eleva el piso de los salarios –en donde se encuentra la mayor parte de los trabajadores cubiertos por sindicatos- y esto reduce la brecha entre los salarios más altos y los más bajos.

Varios estudios especializados en la materia, muestran que existe una relación positiva entre la existencia, densidad y actividad sindical con el nivel de salarios (Abowd y Lemieux, 1991; Blanchflower y Bryson, 2004; Hirsch, 2004). Según esta línea de investigación los sindicatos actúan como contrapeso en una relación de poder desequilibrada entre trabajadores y dueños del capital, esto se da a partir de la defensa de derechos y promoción de los intereses colectivos de los trabajadores. Cuando el sindicato asume la función de negociar y concretar colectivamente el nivel de las remuneraciones, se altera la matriz de poder relativo en la que el trabajador considerado de manera aislada se encuentra en desventaja.

Estos estudios plantean que ante la ausencia de sindicatos, los empresarios establecen las remuneraciones de cada individuo en particular, en función de su productividad o siguiendo criterios discrecionales. Es así que uno de los principales objetivos de los sindicatos es aminorar los diferenciales en las remuneraciones que se derivan de una fijación discrecional a partir de las características personales.

La premisa sindical de igual salario para tareas iguales busca estandarizar las remuneraciones en función del puesto o función desempeñada. Así, las organizaciones sindicales logran reducir las brechas salariales por educación y calificación entre sus miembros, al reducir el peso de las características personales en la determinación de los salarios y otorgar más relevancia a las características del puesto de trabajo (Freeman, 1980; Boeri y Van Ours, 2008; Trajtemberg, 2011).

La literatura de economía laboral aporta amplias discusiones sobre el impacto distributivo de la acción de los sindicatos y la negociación colectiva (Aidt, y Tzannatos, 2002; Tzannatos 2008; Freeman 1980; Freeman y Medoff, 1984; Hayter y Weinberg, 2011; Lemieux, 1998; Card et al., 2004). Por una parte se presenta evidencia sobre la compresión de la distribución de los salarios al interior del sector cubierto (*within*), sin embargo, de otra parte también se discute que puede ampliarse la brecha de salarios entre trabajadores cubiertos y no cubiertos (*between*). Pero algunos estudios empíricos para Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido (Freeman 1980, Lemieux, 1998; Card et al., 2004) demuestran que el efecto neto es una reducción de la desigualdad, pues el efecto *within* compensa el efecto *between*.

Gran parte de la literatura internacional se refiere a los casos de Estados Unidos, Canadá o países europeos. Como señala Trajtemberg y Borroni (2011) las extrapolaciones de dichos estudios no son convenientes en

particular para el caso Argentino, pues la definición y operatividad las estructuras sindicales y los mecanismos de negociación colectiva, son muy disímiles entre estos casos. Por ejemplo, en los países anglosajones la cobertura sindical comprende únicamente a los afiliados, mientras que en Argentina esto no se verifica. Es por ello que el conocimiento de los contextos y formas específicas de aplicación de la institucionalidad laboral resulta indispensable para el análisis de la incidencia en la distribución del ingreso.

En Argentina, el convenio colectivo que firma un determinado sindicato aplica a todos los trabajadores que pertenecen a esa rama de actividad o tipo de ocupación, aun cuando los trabajadores no estén efectivamente sindicalizados. Trajtemberg (2009) encuentra que la dispersión y diferenciales salariales son mayores para los trabajadores no cubiertos por los convenios colectivos que para aquellos que están cubiertos (trabajadores formales afiliados o no al sindicato de ocupación o rama de actividad).

2.2 Salario Mínimo y Desigualdad salarial

El salario mínimo como institución laboral, recientemente ha sido redefinido por el comité de expertos de la OIT como “la cantidad mínima de remuneración que un empleador está obligado a pagar a los asalariados por el trabajo realizado durante un periodo de tiempo dado, el cual no

puede ser reducido por un acuerdo colectivo o un contrato individual” (OIT, 2014a, p33. Traducción propia). Cerca del 90% de los Estados Miembros de la OIT, es decir 154 países, tienen un sistema de fijación y funcionamiento de salario mínimo. En este sentido, en la mayoría de los países la pregunta de política pública no recae en si tener o no salario mínimo, sino en cómo dar operatividad al sistema para maximizar sus potenciales beneficios y minimizar posibles costos (Belser y Rani, 2015).

El modelo teórico neoclásico estándar de curvas de oferta y demanda de trabajo en competencia perfecta, plantea que cualquier incremento salarial a través de legislación –por encima del nivel de equilibrio- conduce a una caída en el nivel de empleo. Así, el desempleo se atribuye a la ausencia de flexibilidad salarial (Pigou, 1927 y 1933) que impide que el salario real ajuste a la evolución de la demanda de trabajo.

Sin embargo, existe poca evidencia empírica que demuestre el impacto negativo del salario mínimo en el nivel de empleo (Gramlich, 1976; Brown et.al. 1982; Neumark y Wascher, 1992 y 1995). Sumando a ello los impactos negativos del salario mínimo sobre el empleo, encontrados en algunos estudios para Estados Unidos y otros países desarrollados, son de baja magnitud (Freeman, 2009). Además, otros estudios empíricos no encuentran evidencia estadísticamente significativa para afirmar que el salario mínimo tiene efectos negativos en el nivel de empleo (Card, 1992; Card et al. 1994; Card y Krueger, 1994, 1995; Machin y Manning, 1994;

Dickens et al., 1994). Así, la evidencia empírica internacional da cuenta de que el impacto del salario mínimo sobre el nivel de empleo no es muy relevante (Eyraud y Saget, 2008)

Este consenso en la literatura empírica que desafía y contradice los postulados del modelo neoclásico estándar, impide que se declare saldado el debate sobre los efectos del salario mínimo en los niveles de empleo. Los argumentos y evidencia empírica contrapuesta hacen que sea impredecible el impacto del salario mínimo sobre el empleo, por lo que se hace indispensable el análisis profundo de las características específicas de cada país, como el contexto macroeconómico, la estructura del mercado laboral, la producción y por supuesto el nivel del salario mínimo fijado y su alcance (Belser y Rani, 2015).

Por el contrario, existe mayor coincidencia sobre las potencialidades que tiene el salario mínimo para incidir en la distribución salarial. Varios estudios para países desarrollados, especialmente para los Estados Unidos durante los años ochenta, sugieren que ante disminuciones en el salario mínimo real se verificó un aumento en la desigualdad en la parte inferior de la distribución (DiNardo et al., 1996; Fortin y Lemieux, 1997; Lee, 1999, Autor et al., 2016). Asimismo, estudios para el caso de México señalan que la caída en el salario mínimo real es uno de los principales factores que explica el aumento en la desigualdad durante la década del noventa (Bosch y Manacorda, 2010; Fairris et. al, 2008).

Además, buena parte de la literatura sugiere que aumentos adecuados en el nivel salario mínimo reduce la desigualdad, especialmente en la cola inferior de la distribución de salarios (Brown, 1999; Dickens et al; 1999; Gindling y Terrell, 2005 y 2007; Gindling et al., 2013; Lemos, 2007 y 2009; Bosch y González Velosa, 2013).

El salario mínimo opera con particularidad en las economías en desarrollo y tiene impactos diferenciados no sólo en relación a las economías desarrolladas, sino también entre países de desarrollo similar como los de América Latina. Un aspecto importante que caracteriza los mercados laborales de los países latinoamericanos, es la gran proporción de trabajadores informales, quienes legalmente no se encuentran cubiertos por la institucionalidad laboral.

En dicho contexto cobran relevancia los planteamientos teóricos sobre mercados duales (Doeringer y Piore, 1971 y 1975)³. Parte de la literatura plantea que la imposición de salarios mínimos demasiados altos conlleva además, en los países en desarrollo, a aumentos de empleo informal. Aunque la evidencia empírica no es contundente para dar sustento a esta línea argumental. En las economías en desarrollo, como las latinoamericanas, se puede dar un efecto diferencial del salario mínimo

³ Las teorías de la segmentación o de mercados duales, incluyen a diferentes autores, pero el argumento subyacente es que los mercados no funcionan como un todo homogéneo. Por el contrario, contienen variados segmentos que funcionan bajo reglas particulares propias, y que a su vez de alguna manera interactúan entre sí articulándose dentro de un sistema amplio. Estas teorías emergen como crítica al modelo neoclásico del funcionamiento del mercado de trabajo, tanto por el desempleo como por diferenciales salariales, condiciones de trabajo e inestabilidad en el empleo (Neffa, 2008).

entre los sectores formales e informales de asalariados, dependiendo de su nivel de aplicación. La ausencia de operatividad del salario mínimo para los asalariados informales, hace que tengan mayor dispersión salarial dentro del grupo (*within*). Y en ausencia de “efecto faro” la brecha salarial entre formales e informales (*Between*) se hace mayor⁴.

Sumado a ello, también se esgrime el argumento de un efecto sustitución de trabajadores no calificados por trabajadores calificados, ampliando aún más la brecha salarial entre estos grupos. Esta variedad de posibles impactos, hace que el resultado neto distributivo a priori sea ambiguo, aunque en general, la evidencia empírica de los últimos años sugiere que aumentos en el salario mínimo real conlleva a una menor desigualdad, especialmente en la parte baja de la distribución. Además, el salario mínimo al establecer un piso en las remuneraciones puede mejorar la posición relativa de los trabajadores de bajos salarios, quienes son los que presentan menor educación y calificación en la distribución de los ingresos laborales (Marinakis, 2006).

⁴ El efecto faro es un término que fue introducido por Souza y Baltar (1979) en el análisis del salario mínimo en Brasil. Los autores notaron que esta política en la práctica se extendía también en la fijación de los salarios de los trabajadores informales, e inclusive los trabajadores autónomos o independientes también usaban el salario mínimo como referencia para establecer el precio de los productos o servicios que ofrecían. En otras palabras, el salario mínimo rebasaba ampliamente el ámbito natural de aplicación, arrojando luz o guía para la fijación en otros sectores legalmente no vinculados.

2.3 Formalización laboral y desigualdad salarial

En la literatura internacional no ha sido muy explorado el vínculo entre desigualdad salarial y la informalidad laboral, entendida esta última como el trabajo asalariado no registrado. Aunque los dos fenómenos han sido extensamente estudiados de manera independiente, su vínculo ha sido menos investigado. La informalidad y la desigualdad salarial presentan una correlación compleja en la que es difícil establecer la dirección de causalidad, por lo que teóricamente no están pre establecidos los mecanismos que explican dicho vínculo.

Algunos autores como Chong y Gradstein (2007) sugieren que existe una causalidad desde la desigualdad hacia la informalidad. En su trabajo desarrollan un modelo teórico en el cual un incremento en el nivel de desigualdad propicia la expansión del sector informal. Los autores plantean que los beneficios relativos de empezar a ser formal son menores para los individuos de menores ingresos, porque no logran apropiarse plenamente de su productividad en el contexto de mercados laborales imperfectos. Los hallazgos empíricos de estos autores, usando regresiones *cross-country* en el periodo 1990-2000, ofrecen evidencia de un impacto positivo de la desigualdad en el tamaño del sector informal, especialmente en contextos de baja calidad institucional.

En las economías con alta desigualdad, las instituciones y los derechos de propiedad tienden a ser débiles en el sector formal. En este contexto,

existirían incentivos para que los trabajadores más pobres se desplacen hacia el sector informal, donde resultarían menos productivos pero obteniendo una mayor proporción del flujo de valor que producen (Arim y Amarante, 2015).

Por otra parte, desde el punto de vista estrictamente empírico se registran algunos estudios para el vínculo entre desigualdad e informalidad. Rosser, Rosser y Ahmed (2000 y 2003) estiman una regresión para 18 economías en transición de Europa del Este durante los años noventa y encuentran que la proporción del sector informal, tiene un impacto positivo y significativo en el nivel del índice de Gini de los salarios. Por su parte, Binelli y Attanasio (2010) realizan un estudio para México usando series de tiempo entre 1987 y 2002, encontrando que el incremento en la informalidad estuvo correlacionado con incrementos en la desigualdad del ingreso laboral, de manera positiva y estadísticamente significativa. En estos estudios no es sencillo determinar la dirección de la causalidad entre las variables.

Enfocada en el problema de endogeneidad, Binelli (2016) analiza el fenómeno para México en el periodo comprendido entre 1987 y 2002. La autora propone como variable instrumental la crisis financiera de mediados de los años noventa, suponiendo que la crisis afecta la desigualdad salarial sólo a través de la informalidad. Los resultados muestran que el incremento en el nivel de informalidad resultó en mayor

nivel de desigualdad salarial. La crisis del peso mexicano –como variable instrumental- tuvo un efecto positivo y estadísticamente significativo en el aumento de la informalidad, y a su vez, la informalidad reportó un efecto positivo y estadísticamente significativo en la desigualdad salarial.

Por su parte, Arim y Amarante (2015) estiman la relación entre desigualdad y la informalidad en América Latina, utilizando una base de datos de panel para un grupo de países de la región, que comprende el periodo 1990-2013. Los resultados confirman la correlación positiva de los dos fenómenos en un largo periodo de tiempo sin determinar las posibles causalidades. Además, estos autores editan el estudio de cinco países latinoamericanos en los que se explora el vínculo de la informalidad y la desigualdad del ingreso.

Específicamente para el caso de Argentina, Groisman (2014) y Beccaria, et al., (2015) encuentran que la caída en la informalidad y los cambios en los retornos a la formalidad, han contribuido a la mejora distributiva de los salarios.

En síntesis, la institucionalidad laboral es una dimensión importante en la literatura teórica y empírica sobre distribución de los salarios. Este eje de análisis es abordado desde diferentes enfoques teóricos, desde el modelo neoclásico estándar, pasando por extensiones y flexibilización de sus postulados de equilibrio y competencia perfecta, hasta las teorías institucionalistas y regulacionistas del mercado de trabajo.

A continuación, siguiendo la línea de institucionalidad, se analiza por qué la protección social se ha consolidado en una dimensión clave para la reducción de la desigualdad del ingreso.

3. La institucionalidad de protección social

En línea con el análisis de la segunda dimensión establecida para la reconstrucción de las coordenadas teóricas del estado de la cuestión, es importante atender a la literatura que focaliza en la importancia del fortalecimiento de la institucionalidad de protección social para la mejora distributiva de los ingresos.

La exposición a las crisis internacionales y los efectos de éstas sobre las economías nacionales en términos de crecimiento y empleo, tienen un correlato en los resultados de la distribución personal del ingreso. Es así como se ha analizado el rol que los sistemas de protección social, con sus diseños particulares, tienen en la amortiguación de los riesgos e incertidumbres que enfrentan los hogares en materia de ingresos y bienestar.

Diferentes organismos internacionales han sugerido el despliegue de políticas de protección social que vayan más allá del objetivo de reducción de la pobreza y tengan un alcance direccionado hacia la reducción de la desigualdad. Dos áreas importantes de la dimensión de protección social

son el sistema de pensiones-jubilaciones y por otro las transferencias de ingreso a los menores.

3.1 Conceptualización y evolución de enfoques

La dimensión de protección social responde a una variada forma de apropiación y evolución histórica del concepto en el mundo en general y en particular en América Latina (Esping-Andersen, 1993 y 1996; Esping-Andersen y Wolfson, 1996; Mesa Lago y Bertranou, 1998; Bertranou y Bonari, 2005; CEPAL, 2006; Boyer, 2006; Cecchini, et al., 2012)

Por ello es preciso definir conceptos polisémicos como Seguridad y Protección Social, cuyos debates son extensos en la literatura. Organismos internacionales como la OIT y la Asociación Internacional de la Seguridad Social (AISS) definen a la seguridad social como: “La protección social que la sociedad proporciona a sus miembros mediante una serie de medidas públicas, contra las privaciones económicas y sociales que, de no ser así, ocasionarían la desaparición o una fuerte reducción de los ingresos por causa de enfermedad, maternidad, accidente de trabajo o enfermedad laboral, desempleo, invalidez, vejez y muerte y también la protección en forma de asistencia médica y de ayuda a las familias con hijos” (ANSES, 2011).

Algunos autores consideran la protección social como aquello que asegura las condiciones de reproducción de una sociedad en su conjunto (Théret, 1997; Danani y Hintze, 2011). Por su parte, Bertranou (2004) define la protección social como el conjunto de intervenciones públicas y privadas que pretenden aliviar a los hogares y personas de las situaciones complejas que implican los riesgos y necesidades. El desempeño de estas intervenciones de protección social depende del diseño e institucionalidad que las comprende y de la dinámica del mercado de trabajo.

Bertranou y Bonari (2005) enfocan el concepto de protección social según la definición del Sistema Europeo de Estadísticas Integradas de Protección Social (ESSPROS). En esta perspectiva, la protección social refiere a todas las intervenciones -excluyendo aquellas que derivan de un acuerdo individual privado o de reciprocidad simultánea- que se proponen aliviar a los hogares e individuos de las dificultades que emergen de las necesidades y riesgos.

Este enfoque es comprensivo, pues no sólo tiene en cuenta a las personas en condición de pobreza extrema sino también a aquellas expuestas a diversas necesidades y riesgos, es decir, en condiciones de vulnerabilidad sin estar estrictamente en situación de pobreza. Es en estas dimensiones expuestas que se comprende y conceptualiza aquí la categoría de protección social, la cual se ha venido consolidando como mecanismo importante en los cambios distributivos.

En este sentido, el análisis del sistema de protección social permite reconstruir las formas en que la sociedad y el Estado definen las necesidades sociales y organizan las instituciones y mecanismos legítimos para atenderlas (individualizada, colectiva, solidaria, focalizada, universalista), así como también la institucionalización y concepción del modelo de empleo y relaciones laborales.

Estas configuraciones variadas que adquiere el sistema de protección social no son estáticas y por el contrario se caracterizan por su inestabilidad en el tiempo, pues toda configuración termina entrando en crisis y necesitado reformas (Boyer, 2008). De allí que se considere relevante el análisis de dicha transformación y el vínculo con la incidencia en la distribución del ingreso, pues la protección social tiene como objetivo proporcionar un respaldo certero a las familias frente a diversos choques o situaciones de vulnerabilidad e incertidumbre permanente, que conllevan al detrimento del nivel de ingresos y bienestar de la familia.

En el marco de dichas transformaciones, se ha consolidado el concepto de “piso de protección social”, que marca un camino a seguir en el contexto globalizado, ubicando a los programas de protección social como estabilizadores para atenuar el impacto negativo de las crisis económicas sobre los mercados laborales, y al mismo tiempo contribuir a la cohesión social y estimular la demanda agregada (OIT, 2011).

Es así como la OIT en su 101.a reunión en junio de 2012, adoptó la recomendación número 202 relativa al concepto de Piso de Protección Social; entendido éste como un conjunto integrado de políticas sociales diseñado para garantizar a toda persona –a lo largo del ciclo de vida- la seguridad de los ingresos y el acceso a servicios sociales esenciales, con especial atención a los grupos vulnerables.

3.2 Protección social e impacto en la desigualdad

Los sistemas de protección social, especialmente las dimensiones vinculadas a las jubilaciones-pensiones y las transferencias de ingreso, pueden tener un fuerte impacto en la desigualdad, pero este resultado varía ampliamente entre países (OIT, 2011 y 2014b). Como señala Luebker (2015), la desigualdad no es un producto inevitable de las fuerzas del mercado, sin embargo su magnitud es, algún grado, un resultado de decisiones políticas y diseños institucionales.

El análisis del impacto distributivo de los sistemas de protección social es complejo dado que implica consecuencias en el corto y en el muy largo plazo. Además, es clara la imposibilidad de abordar la totalidad del “sistema”, dado que la protección social en la práctica consiste en una sumatoria de numerosos programas que en la mayoría de los casos no son articulados ni coordinados. De manera que el estudio del sistema de protección social de un país, es probable que termine restringiéndose a las

consecuencias de equidad de un esquema o política en particular y no al sistema consolidado en todos sus componentes (Bertranou, 2011).

El análisis de la incidencia en la distribución del ingreso de los principales programas de este tipo en la región, indica que estas iniciativas han logrado disminuciones importantes en los niveles de pobreza extrema así como también han tenido un impacto en la desigualdad (Cruces y Gasparini, 2013; Maurizio y Perrot, 2011; Soares et al. 2011; Maurizio et al. 2009).

Los cambios en la distribución del ingreso no laboral –derivados de programas de protección social- tuvieron un aporte específico en la menor desigualdad registrada en América Latina durante la década del 2000, dando cuenta entre 25% y 45% aproximadamente del cambio total en el coeficiente de Gini (Alejo et al. 2014b), con particularidades para cada país de la región, dependiendo de los diseños y alcance de los programas⁵.

La evidencia de distintos análisis para Latinoamérica sugiere que la implementación de programas de protección social tanto contributivos como no contributivos representa una estrategia relevante para abordar los problemas de pobreza y distribución del ingreso. Si bien, tanto las transferencias de ingreso a los menores, como las jubilaciones y pensiones

⁵ Por ejemplo, en el caso de Brasil, la incidencia del programa “Bolsa Familia” ha sido muy importante para la mejora distributiva, en efecto, las transferencias de ingreso han reducido el coeficiente de Gini en 0,05 puntos (Luebker, 2015).

demuestran ser insuficientes para reducir por si mismas la desigualdad, los estudios resaltan el potencial de mejora, en términos distributivos, que se tiene con la posibilidad de expandir los programas de base no contributiva en conjunción con las posibilidades de ampliación (en cantidad y calidad) de la protección social contributiva (Bertranou, 2011).

Es así que el impacto distributivo de los sistemas de pensiones y transferencias depende en gran parte del diseño de los esquemas contributivos, no contributivos y de sus posibilidades de interrelación en la convivencia de sistemas mixtos. Mientras que en general, los asalariados formales constituyen el núcleo duro de trabajadores (y sus familias) cubiertos por el sistema de protección social de base contributiva, el resto de categorías ocupacionales acceden a coberturas que dependen de los diseños institucionales locales en cada país.

En una muestra de 130 países, Behrendt y Woodall (2015) muestran que el porcentaje de contribuyentes a los esquemas de seguridad social está fuertemente relacionado, de manera positiva, con las tasas de empleo asalariado formal. Además, resaltan que esta relación es fuerte en los países de América Latina, aún en aquellos en que los mercados laborales se caracterizan por alta informalidad y trabajo independiente. En este sentido las reformas que promovieron las cuentas de capitalización individual con la esperanza de alcanzar una mayor cobertura e ingresos no mostraron los resultados esperados. Por ello, como señala Bertranou y

Maurizio (2011), algunas de las reformas han sido en mayor o menor medida revertidas y complementadas con un gran énfasis en sistemas no contributivos, apuntado a un mejor balance e interacción entre los componentes contributivos y no contributivos del sistema de protección social.

Para los propósitos de la tesis entorno al problema de investigación, se delimita el concepto de protección social a las políticas que impactan directamente en los ingresos corrientes de los hogares, como son los programas de Transferencias Monetarias (Asignación Universal por Hijo) y el Sistema de Jubilaciones y Pensiones (especialmente teniendo en cuenta la Moratoria Previsional). Pero no sólo por su impacto directo en los ingresos de los hogares sino por su estrecho vínculo con las características del mercado de trabajo, ya que la evolución y comportamiento de este es determinante para la forma que adquieren estas políticas de ingresos en el sistema de protección social.

Estas precisiones no son menores, pues la existencia y trascendencia de dichas políticas está mediada por las relaciones e instituciones laborales en las que se concreta tradicionalmente el acceso a los derechos de protección social. Las condiciones de heterogeneidad estructural, que propician un mercado de trabajo segmentado y con alta informalidad, ponen en jaque el proceso de mejora distributiva en la dimensión de la protección social, de base contributiva.

En este sentido, a continuación se introduce el debate teórico sobre heterogeneidad estructural, como dimensión que afecta el mercado de trabajo en cuanto a cantidad y calidad de los puestos de trabajo generados, y por ende, impacta en la desigualdad de los ingresos.

4. Heterogeneidad Estructural

El estudio de la heterogeneidad del aparato productivo y de la estructura socio-ocupacional asociada, abre un espacio importante para la comprensión de la desigualdad, en especial en las economías en desarrollo. Aquí cobran relevancia los estudios estructuralistas y neoestructuralistas que aportan otra mirada a la relación entre crecimiento económico y distribución del ingreso como dimensión del desarrollo. En los últimos años ha habido una importante producción reciente de literatura, en la que se pone el foco en el logro del crecimiento con equidad. Se remarca que esta conjunción de objetivos no ha podido ser alcanzada en América Latina, salvo los recientes avances de la primera década del siglo XXI, pues la persistente y elevada heterogeneidad estructural de la región, está relacionada con la desigualdad del ingreso (CEPAL, 2010; 2012; 2014).

La heterogeneidad estructural, no sólo se traduce en un patrón de productividad divergente entre sectores, sino también en capacidades diferenciales de ellos para generar empleo, y en distancias significativas

entre los ingresos de los trabajadores de sectores más o menos modernos y productivos, generando patrones regresivos de distribución del ingreso (CEPAL 2010, 2012; Infante, 2010; Porcile 2010).

En términos históricos, la emergencia del concepto de heterogeneidad estructural puede rastrearse en la necesidad de construir un cuerpo teórico específico para las particularidades de las economías subdesarrolladas. Dada la imposibilidad de lograr simultáneamente crecimiento económico con desarrollo en términos de mejora de la calidad de vida, se promueve hacia mediados del siglo pasado el surgimiento del enfoque que se conoce como Economía del Desarrollo (Nahón et al 2006).

Dentro de ésta, los aportes más importantes para América Latina fueron los realizados por la Escuela Estructuralista Latinoamericana y cuyo eje relevante es la caracterización de las particularidades de las estructuras productivas de la región como factores explicativos de su desenvolvimiento económico y social, a partir de allí se acuña el concepto de heterogeneidad estructural (HE).

Dicho concepto tiene emergencia principalmente a partir de los escritos de Raul Prebisch (1949) en sus postulados de la teoría del centro y la periferia; aunque es Anibal Pinto (1973) quien lo consolida al complejizar el enfoque clásico del dualismo económico presente en las economías de enclave primario-exportadoras. La heterogeneidad estructural, hace referencia a una estructura productiva caracterizada por importantes brechas de

productividad y dinamismo entre sectores, pudiéndose identificar en general dos estratos extremos de productividad, moderno y rezagado, y un tercero cercano al promedio de la Economía (Cimoli et al., 2006).

La heterogeneidad estructural se distingue por la coexistencia en una misma economía de sectores productivos que serían característicos de las economías en distintos momentos de su desarrollo, junto con un gran peso relativo de los sectores de baja productividad (CEPAL, 2012).

La heterogeneidad estructural ha sido analizada fundamentalmente desde dos enfoques. El primero hace énfasis en las diferencias de productividad de los distintos sectores o ramas de actividad, reconocida como enfoque sectorial de estratos de productividad. El otro enfoque utilizado se vincula con los aportes del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe de la Organización Internacional del Trabajo (PREALC-OIT). En este se abre paso al estudio del vínculo entre la HE y el funcionamiento de los mercados laborales en la región, postulando que aquella tiene importantes consecuencias directas sobre el nivel y estructura ocupacional, generando una situación de segmentación del empleo y los ingresos (PREALC-OIT, 1978).

Con este segundo enfoque la CEPAL también ha estudiado la heterogeneidad estructural, analizando las diferencias entre las distintas unidades de producción, según el tamaño de las empresas, la forma de inserción laboral y la categoría ocupacional (CEPAL, 2010 y 2012; Infante,

1981 y 2011; Tokman, 1982). Esta segunda perspectiva es identificada como enfoque de segmentos de empleo. Es así que el mercado de trabajo se considera como la bisagra que sustenta el vínculo entre la heterogeneidad estructural y la dinámica distributiva del ingreso. Por ello, los procesos de crecimiento económico que tienden a aumentar la HE no pueden generar efectos positivos sobre el entramado social, y reducen las posibilidades de desarrollo (Ocampo, 2001).

Para la Argentina, distintos estudios discuten las evidencias sobre un proceso de agudización de la heterogeneidad estructural durante la década del noventa y sobre la posibilidad de haber acudido –o no- a un proceso de reducción de la misma, durante el periodo de crecimiento iniciado en el año 2003.

Se puede identificar tres grandes grupos de trabajos en esta dimensión para Argentina. El primero de ellos se caracteriza porque analiza únicamente los cambios en la estructura productiva, con centralidad en el estudio de la industria manufacturera (Aspiazu y Schorr, 2010; Fernández Bugna y Porta, 2008; Bianco y Fernández Bugna, 2010; Tavošnanska y Herrera, 2011; CENDA, 2010a); con lo cual no se da un panorama completo de la economía argentina, especialmente en las dinámicas relacionadas con el nivel y calidad del empleo e ingresos⁶.

⁶ El énfasis otorgado a la dinámica del sector industrial, radica en el potencial transformador que se le asigna a este sector en las teorías desarrollistas latinoamericanas. Se las considera actividades que al crecer y diversificarse, podrían

El segundo grupo, parte de analizar indicios de cambio en términos productivos y además avanza hacia los posibles efectos de dichas modificaciones sobre el entramado social (Lavopa, 2007 y 2008; CENDA, 2010b; Coatz et al.2010). En esta línea de trabajos sobre heterogeneidad estructural las conclusiones coinciden en afirmar que el patrón de crecimiento, desde el año 2003 estuvo caracterizado por la amplia generación de puestos de trabajo, pero no presenta un consenso sobre la evidencia de un proceso de cambio estructural de la economía argentina, ni sobre la magnitud de la posible reducción en la heterogeneidad de la estructura productiva.

Finalmente, el tercer grupo de trabajos, plantea que la demanda de empleo y los efectos sobre la desigualdad social no constituyen una función directa de las políticas macroeconómicas e institucionales, pues estas no son suficientes para alterar el carácter heterogéneo de la estructura productiva que presenta la dinámica de acumulación en la actual fase de globalización (Salvia et al. 2008; Vera, 2011). En estos se remarca que la heterogeneidad estructural, la segmentación de los mercados y la emergencia de sectores económicamente marginales al proceso de acumulación, lejos de disiparse continúa siendo un patrón relativamente invariable durante los noventa y en la etapa de crecimiento post-devaluación.

contribuir a reducir la especialización y la heterogeneidad estructural de las economías periféricas (Porcile, 2010).

Con esta exposición del estado de la cuestión con coordenadas teóricas, se ha reconstruido una extensa producción de literatura que desde distintos énfasis ha aportado argumentos y evidencia para la comprensión del patrón de distribución personal del ingreso. Si bien estos trabajos representan avances en el conocimiento de diversos factores que inciden en la dinámica distributiva, se tiende a carecer de una mirada que articule las dimensiones que consideramos relevantes –mercado de trabajo, institucionalidad laboral y protección social- en el propósito de comprender tanto la emergencia, consolidación y limitantes del patrón de distribución personal del ingreso que exhibe Argentina en el periodo 2003-2014

CAPÍTULO II

ECONOMÍA (Y) POLÍTICA EN ARGENTINA: UNA CONTEXTUALIZACIÓN

Presentación

En este capítulo se brinda una síntesis de los procesos económicos y políticos que acontecieron en Argentina, principalmente entre principios de la década del noventa y el año 2014, abarcando así el periodo de análisis sustantivo de la tesis (2003-2014) en diálogo con los sucesos que lo precedieron.

Es necesario aclarar que el capítulo no responde a un análisis la dinámica de la desigualdad del ingreso en clave estrictamente de economía política, pues es un objetivo que excede a los propósitos de la tesis, lo que se pretende es sintetizar el contexto de la economía (y) política en el que se conforma el patrón de la desigualdad personal del ingreso en Argentina. En este sentido se procura reparar en que los procesos analizados en los capítulos siguientes remiten como condición de posibilidad a un contexto que no se analiza pero que es necesario tener en consideración.

Aun cuando en el desarrollo de los capítulos siguientes es necesario retomar en profundidad algunos de los puntos que aquí se van a exponer, ello se hace de manera específica en relación al objetivo y nudo problemático de análisis que se esté estudiando en cada caso.

1. Economía y política a finales del siglo XX

Las transformaciones de las últimas décadas del siglo XX sin duda han impactado en la estructuración de la sociedad argentina. Desde mediados de la década del setenta se inició un proceso de progresivo y sostenido desmejoramiento de la situación social que abarcó casi tres décadas y se evidenció en el deterioro en las condiciones de vida, el aumento de la desigualdad y de la pobreza. El plan sistemático de la dictadura militar estuvo orientado a reestructurar las bases del patrón de acumulación a partir de una serie de reformas orientadas a liberalizar y desregular la economía. El congelamiento de los salarios y el fracaso en la política antiinflacionaria impactaron regresivamente en la distribución del ingreso. A su vez, uno de los hechos determinantes de la economía fue el incremento de la deuda externa que generó sucesivas crisis y marcó limitantes estructurales para la economía Argentina de los años siguientes (Basualdo, 2006).

Estos cambios, que no se revirtieron significativamente bajo la presidencia de Raúl Alfonsín (Schorr y Ortiz, 2006), se consolidaron en la década del noventa donde se alteraron aspectos centrales del modo de acumulación, la estructura productiva, los patrones distributivos, y las instituciones laborales y de protección social.

La primera fase de las reformas estructurales impulsadas por el gobierno de Carlos Menem, asumido en 1989, implicó tanto una política de

privatizaciones de las empresas públicas como una política de liberación comercial (Gerchunoff y Torre, 1996). No obstante, las medidas económicas de ajuste fiscal y liberalización no lograron estabilizar la economía y se registró una nueva situación especulativa que derivó en un espiral inflacionario hacia fines de 1989 y principios de 1990. En el segundo intento de estabilización se despliega el programa de Convertibilidad, que incluía la fijación del tipo de cambio por ley, como instrumento de política económica para enfrentar la situación al inicio de la década del noventa⁷.

En este punto el programa alcanzó el objetivo de controlar la inflación, produciendo un efecto dinámico sobre el consumo. Al tiempo la política de privatizaciones de las empresas de servicios públicos alentó el ingreso de capitales extranjeros atraídos por las nuevas condiciones para sus negocios. Entre 1991 y 1994 la economía registró una tasa de crecimiento promedio del 7% anual y propició una recomposición del ingreso de los sectores más bajos (los más afectados por los episodios hiperinflacionarios) a la vez que una expansión en el crédito interno, fundamentalmente destinado al consumo y la construcción. No obstante, la nueva situación del tipo de cambio y la liberalización comercial (la fuerte reducción de barreras arancelarias) tuvo un significativo impacto en la competitividad del sector industrial local (Gerchunoff y Torre, 1996).

⁷ El programa de la Convertibilidad fue el segundo intento de reformas para lograr estabilidad económica y control de la inflación (Gerchunoff y Torre, 1996), Bambaci, Saront y Rommasi (2000).

Hacia mediados de la década del noventa, en el año 1995, la crisis en México produjo el “efecto Tequila” debido a la cesación de pagos de ese país y el consecuente retiro de capitales de América Latina. Esta situación puso en evidencia la dependencia del modelo económico del crédito externo y flujo de capitales hacia el país. La salida de la crisis mexicana devolvió cierta estabilidad a los mercados internacionales y Argentina recuperó un ritmo de crecimiento relativamente alto hasta 1998. Ese año la crisis originada en Rusia primero y en Brasil después volvió a afectar a la economía doméstica. No obstante, la salida de la crisis internacional no fue acompañada por una recuperación de la situación socio-económica, en parte, debido al problema de la deuda y la dificultad de obtener créditos en los mercados internacionales, pero también a problemas fiscales que se habían acentuado significativamente (Basualdo, 2003).

Las reformas estructurales y la nueva situación macroeconómica impactaron en la situación y la dinámica del mercado de trabajo. En los dos primeros años de la Convertibilidad se registró una expansión del empleo pero esta se detuvo en 1993 cuando el desempleo comenzó a situarse como un problema estructural que desafiaba los mecanismos previstos en el modelo económico para resolverlo. El problema del desempleo tuvo varios componentes, como la ampliación de la oferta de trabajo y, fundamentalmente, los cambios en la tasa de la actividad económica y la caída de la demanda de trabajo. A diferencia de otros períodos (y otros países latinoamericanos) el cuentapropismo y el trabajo

informal no lograron revertir la tendencia. La medición de mayo de 1995 arrojó la cifra de desempleo más alta de la historia hasta ese momento (18,6%). En lo que respecta a la distribución el ingreso, hacia 1994-1995 se evidencia una desigualdad similar a los períodos hiperinflacionarios de los años ochenta (López y Beccaria, 1996; Altimir y Beccaria, 2001).

La segunda fase de las reformas implicó también una nueva política laboral con implicancias sobre los salarios, las instituciones laborales y en especial sobre los sindicatos (Murillo, 1997). Las demandas empresariales presionaron hacia un nuevo esquema de regulación orientado a bajar los costos laborales. Ya desde 1991 había comenzado una serie de cambios en la legislación laboral que buscaba regular los salarios, el derecho a huelga y los alcances de los convenios colectivos (incluso su descentralización). Por otro lado se fomentaron y crearon nuevas modalidades de contrataciones temporarias y flexibles con menores cargas tributarias, aportes a la seguridad social y montos de indemnización diferenciales en rubros como enfermedad o accidentes del trabajo⁸. Asimismo, los aportes empresariales a la seguridad social y las asignaciones fueron reducidos significativamente y se propició un esquema

⁸ En 1995, se sancionó la ley 25.465 de formación y empleo que amplió las modalidades de contratación estableciendo formas por plazo determinado, sin derecho a indemnización al concluir, con una reducción a la mitad de los aportes patronales y eximiendo a los empleadores de aportes a las obras sociales (González, 2003).

de atención a los riesgos del trabajo que incluía un lugar preponderante a las Aseguradoras de Riesgos del Trabajo (Cortes y Marshall, 1999)⁹

Entre las reformas estructurales de los años noventa se destaca la que transformó el sistema previsional en 1993. La ley 242411, impulsada por el ejecutivo, creó un nuevo sistema integrado de jubilaciones y pensiones que reemplazaba el sistema puesto en crisis por cuestiones de financiamiento y de organización interna. El esquema de contrato solidario intergeneracional de reparto cambió efectivamente en 1994 por uno mixto que combinaba las prestaciones de capitalización y de reparto, pudiendo ser brindados por empresas privadas (Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones –AFJP-).

De este modo, la Prestación Básica Universal estaba a cargo del Estado (para cubrir un piso mínimo) y los trabajadores tenían la posibilidad de optar entre realizar sus aportes (del 11%) al régimen de reparto o al régimen de capitalización privada e individual cuyos fondos serían administrados por las AFJP para cuya tarea podían cobrar comisiones (Bertranou y Bonari, 2005).

Las reformas en el sistema de jubilaciones y pensiones tuvieron consecuencias para el sistema de protección social. Entre ellas, el aumento de las edades de jubilaciones que pasó 55 a 60 años para las mujeres y de

⁹ En 1998 y en 1999 se sancionaron leyes que revirtieron algunos alcances de la reforma anterior en cuanto a los “contratos basura”, los contratos de aprendizaje y el régimen de pasantías que habían sido utilizado como forma de flexibilización laboral (Novick, Lengyel y Sarabia, 2009)

60 a 65 años para los varones, el cambio en la manera de computar los salarios y el incremento de 20 a 30 años de aportes como requisito para obtener la jubilación.

El esquema fiscal con el que se realizaron las reformas encontró una fuerte limitante en el contexto de una economía marcada por el desempleo y la informalidad. Después de su implementación, en 1994, el sistema previsional evidenció una baja en la cobertura acentuada en los mayores de 65 años (Cetrángolo y Grushka, 2004; Bertranou, Rofman & Grushka, 2003).

En la segunda mitad de la década del noventa, el escenario político es marcado elecciones presidenciales de 1995 que culminaron con el triunfo de la fórmula Carlos Menem-Carlos Ruckauf con casi el 50% de los votos contra el 29,30 % del binomio José O. Bordón- Carlos Álvarez. Luego de las elecciones, se originó una disputa sobre la conducción del modelo económico que culminó con el desplazamiento de Domingo Cavallo del Ministerio de Economía y la asunción de Roque Fernández.

Entre 1996 y 1997 se evidenció cierto crecimiento en un contexto en el que se registraron incremento de inversiones en sectores concentrados de la economía mientras que las pequeñas y medianas empresas enfrentaban una situación crítica originada en la competencia de las importaciones. El resultado fue el traspaso de gran parte del paquete accionario de empresas de capitales nacionales a manos extranjeras y una reconversión de las

estrategias de las Pymes que afectaron fuertemente el empleo y la actividad industrial (Castillo, 2002; Yoguel, 1998). Hacia 1998 comenzaron a evidenciarse claros signos de una economía en recesión.

El incremento en las tasas de desocupación y la conflictividad social ascendente motivó la instrumentación de políticas sociales y laborales para atender a la población en situación de desocupación y pobreza. Si bien existieron variados programas de empleo éstos se caracterizaron por una cobertura acotada, alta rotación y bajos recursos invertidos. Según Golbert (2004) para 1996 existían 31 programas de empleo entre los cuales se destaca, por persistencia y cobertura, el Plan Trabajar. Este plan –que tuvo tres versiones I, II y III- fue utilizado como recurso de negociación ante las incipientes movilizaciones sociales de grupos de desocupados¹⁰. Desde fines de 1995 y hasta 1999, los Planes trabajar constituyeron la principal política orientada al segmento de la población más vulnerable a partir de una transferencia no remunerativa de 200 pesos a cambio de una contraprestación.

Hacia finales de la década la Argentina mostraba un panorama económico dominado por problemas fiscales. El cese del ingreso extraordinario producido por la venta de las empresas estatales y las consecuencias de la reforma previsional, produjeron impactos significativos en el déficit fiscal que conjugados con el incremento del endeudamiento externo generó una

¹⁰ Según Betranou y Paz (2007) el Plan Trabajar I tuvo una “relativamente” buena focalización al alcanzar a las familias pobres.

situación de agotamiento estructural. En efecto, el éxito del modelo de Convertibilidad residía en la capacidad de respaldar la paridad peso-dólar a partir del ingreso de divisas ya sea vía superávit comercial o ingreso de capitales. Sin embargo en la segunda parte de la década la dinámica económica mostró un menguado ingreso de capitales, un incremento del endeudamiento y una fuga de divisas de los actores económicos locales. Esta situación obligó al gobierno a contraer mayor endeudamiento externo tanto para financiar su propio déficit como evitar la cesación de pagos de los privados endeudados en moneda extranjera (Damill, Frenkel y Juvenal, 2003).

El compromiso de garantizar la Convertibilidad por parte de la Alianza UCR-Frepaso, bajo la presidencia de Fernando de la Rúa (1999-2001), hizo que el gobierno tuviera que lidiar con este esquema macroeconómico marcado por los problemas de una economía estancada, déficit fiscal y sobreendeudamiento. El acuerdo con el Fondo Monetario Internacional como “Blindaje” para obtener fondos y así evitar una cesación de pagos y el intento del *Megacanje* de bonos de la deuda en 2001 son muestras de lo acuciante de la situación (Damill, Frenkel y Maurizio, 2003).

2. Economía y política en el siglo XXI

La actividad económica que venía dando muestras de dificultades acentuadas desde 1998 confirmó su tendencia recesiva en 2001, el

desempeño en los indicadores sociales y laborales así lo evidenció¹¹. La política social de la Alianza registró una merma en la asignación de Planes Trabajar y la aparición de otros programas de transferencias como el Programa de Emergencia Laboral, mientras que en la provincia de Buenos Aires se amplió el programa Barrios Bonaerenses”¹²

Los acontecimientos suscitados en diciembre de 2001, que incluyeron la renuncia del ministro de economía primero, y del presidente de la república, después, marcaron la salida política a la crisis económica a favor del proyecto devaluacionista, luego de que se decretara el default de la deuda pública. Después de una sucesión de presidentes nombrados por la Asamblea Legislativa y sus respectivas renunciaciones asumió el senador por la provincia de Buenos Aires (y exgobernador) Eduardo Duhalde.

El gobierno de Duhalde produjo la devaluación de la moneda y la pesificación de los depósitos en dólares en enero de 2002. Como muestran varios estudios esto produjo una transferencia de recursos y nuevas condiciones para los ganadores de la salida de la Convertibilidad (Castellani y Schorr, 2004). Durante el primer trimestre de 2002 continuó la tendencia de caída del nivel de actividad, sin embargo la llegada de Roberto Lavagna al Ministerio de Economía significó una nueva fase en la reestructuración económica y salida gradual de la situación anterior.

¹¹ La medición del INDEC de octubre de 2001 arrojó que un 35% de las personas vivían bajo la línea de pobreza y la tasa de desocupación ascendía al 19%.

¹² El gobierno de la Alianza se propuso implementar un programa inspirado en el PROGRESA mexicano denominado “Solidaridad” pero, según Goldbert (2004) nunca se logró materializar.

En el período posterior, la economía mostró una recomposición de las ganancias de los sectores favorecidos por el tipo de cambio y las condiciones externas en el marco de una situación social que mostraba su peor desempeño en cuanto a empleo, pobreza y desigualdad.

En un contexto político inestable, la economía comenzó crecer en el tercer trimestre de ese año y se evidenció una estabilización del precio del dólar que influyó positivamente en el control de la inflación. A diferencia de otras experiencias devaluatorias el impacto en la inflación fue breve, atenuada por la situación económica marcada por la recesión y la baja actividad económica que frenó el traslado a precios en un contexto de escasa liquidez por la perdurabilidad de controles y la delicada situación financiera de los bancos (Kulfas, 2016).

El nuevo contexto macroeconómico favoreció a los sectores productores de bienes y servicios con acceso al mercado internacional y con capacidad instalada. Esto tuvo un efecto positivo en la industria nacional a partir de un nuevo proceso de sustitución de importaciones. El alza de los precios internacionales de los *commodities* generó un incremento de la rentabilidad de las actividades ligadas a las actividades primarias, aprovechamiento de capacidades instaladas y, como resultado, se generó un crecimiento en las exportaciones. Estos sectores lideraron la recuperación de la actividad pero también fueron acompañados por otros sectores como los ligados a la construcción, la industria y el comercio

interno. Esta incipiente recuperación marcó, en algunos casos, inicios de procesos de reversión de la tendencia a la desmejora de indicadores sociales y laborales que se registraba en el país desde los años setenta (Azpiazu y Schorr, 2010).

En lo que concierne a las políticas sociales, el gobierno de Duhalde decretó, primero, la emergencia en materia social y económica y luego la emergencia ocupacional. En este contexto se planteó la creación de un programa orientado transferir recursos a los sectores más pobres partir de un subsidio a los Jefes y Jefas de Hogar desocupados. En abril de 2002 el decreto 565/02 estableció el Derecho Familiar de Inclusión Social a partir del cual todos los jefes/as de hogar desempleados tenían derecho a un ingreso mínimo mediante el Plan Jefes/as de Hogares Desocupados¹³ que sería gestionado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y se establecía un monto mensual de 150 pesos. El plan dio cobertura a cerca de 2 millones de beneficiarios en el año 2003 (Golbert, 2004) y se convirtió en uno de los programas de mayor alcance llegando a representar casi el 1% del PBI (Neffa, 2008).

¹³ El decreto establece “Art. 2º - Créase el PROGRAMA JEFES DE HOGAR para ser aplicado mientras dure la EMERGENCIA OCUPACIONAL NACIONAL(1), que por este decreto se ratifica hasta el 31 de diciembre de 2002, destinado a jefes/as de hogar con hijos de hasta DIECIOCHO (18) años de edad, o discapacitados de cualquier edad, y a hogares en los que la jefa de hogar o la cónyuge, concubina o cohabitante del jefe de hogar se hallare en estado de gravidez, todos ellos desocupados y que residan en forma permanente en el país. El PROGRAMA JEFES DE HOGAR podrá hacerse extensivo a desocupados jóvenes y a mayores de SESENTA (60) años que no hubieran accedido a una prestación previsional”.

2.1 El gobierno de Néstor Kirchner

Cuando Néstor Kirchner, asume el 25 de mayo de 2003, se encontró con varios desafíos en materia de política económica y social. Entre los principales se pueden destacar: Primero, la necesidad de recomponer un sistema financiero dañado y enfrentar una economía con la circulación de cuasi-monedas. Segundo, establecer una estrategia integral de manejo del tipo de cambio acorde al nuevo patrón de crecimiento. Tercero, negociar la deuda caída en default en diciembre de 2001. Cuarto, renegociar con las empresas privatizadas de servicios públicos un cuadro tarifario tras la pesificación. Quinto, enfrentar la cuestión social marcada por la pobreza, los problemas de empleo, la desigualdad y la desprotección social.

La continuidad de la gestión de Roberto Lavagna al frente del ministerio de Economía marcó la senda de las políticas en materia económica. Las nuevas condiciones del tipo de cambio, el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos y el bajo componente de costos salariales¹⁴ generaron condiciones para el incremento de la actividad con altas tasas de ganancias para el sector empresarial (Santarcángelo y Perrone, 2012).

Algunos autores, como Panigo y Chena (2011) identifican al primer trayecto del gobierno de Néstor Kirchner como parte de un “un régimen de tipo de cambio real neo-mercantilista” motorizado por el consumo de

¹⁴ Según Damill y Frankel “el salario medio en la industria manufacturera había declinado, a fines de 2003, medido en dólares, a un valor equivalente a alrededor de 40% del vigente antes de la crisis” (2010:3)

bienes durables y en el que se incrementa tanto la competitividad del sector industrial (también la construcción y el sector de transportes) como las ganancias para el sector agro-exportador en un contexto regresivo de la distribución personal y funcional del ingreso que tiende a recuperarse paulatinamente.

Según los autores, este patrón heredado por Néstor Kirchner y gestionado por Lavagna -tipo de cambio real alto, salarios reales bajos, rentabilidad extraordinaria para el sector empresarial y crecimiento impulsado por el consumo de bienes durables- comienza ya a principios de 2005, a encontrar una alternativa. En efecto, a inicios de ese año se reconocen los indicios de “un nuevo modelo de desarrollo estructuralista, de crecimiento impulsado por los salarios, el gasto público social y un novedoso diseño de tipos de cambio múltiples (inspirado en las ideas de Marcelo Diamand y articulado en torno a un esquema de retenciones diferenciales, compensaciones selectivas, exportaciones administradas y protección paraarancelaria) y acuerdos de precios” (Panigo y Chena, 2011: 252).

En el frente externo se estableció un espacio de negociación para la reestructuración de la deuda en default con una quita cercana al 65% y un esquema de pago de servicios atado al crecimiento de la economía. La efectivización del canje de la deuda en 2005 alcanzó al 76,2% con una quita final del 65,6%. Esta reestructuración parcial de la deuda pública

tuvo un significativo impacto en la consolidación de la mejora fiscal (Kulfas, 2016; Creus, 2016).

Hacia fines de ese año Roberto Lavagna fue reemplazado por Felisa Miceli al frente de la cartera de economía. La salida de Lavagna y la contienda electoral de las legislativas de octubre de 2005 -en el que se enfrentaron en el principal distrito electoral (la provincia de Buenos Aires) por la senaduría una lista kirchnerista (con Cristina Fernández de Kirchner a la cabeza) contra una duhaldista (encabezada por Hilda “Chiche” Duhalde)- son parte de un mismo proceso político de afirmación del proyecto de la fuerza gubernamental.

La victoria del kirchnerismo contra el único adversario político con capital electoral y capacidad de articulación abrió un espacio de consolidación para el Frente para la Victoria que se coronó en la elección presidencial de 2007 en el marco de una “Concertación Plural” que incluyó a gobernadores y exgobernadores de la UCR.

La consolidación de un esquema económico en el marco del alza de los precios internacionales de los *commodities* terminó por estabilizar la economía aunque con un incipiente problema de inflación que tendió a agravarse con el correr de los años. En el intento por mantener la inflación en un dígito, el gobierno apeló al congelamiento de las tarifas de servicios públicos y una política de controles y acuerdos de precios así como la regulación de mercados de especial relevancia para la canasta básica. Sin

embargo, se registró un ritmo de incremento de precios promedio en torno al 15% en 2006. Este incremento de la inflación impactaba negativamente en la estrategia de un tipo de cambio competitivo. La intervención del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) desató una controversia pública sobre el status de los indicadores y generó una pérdida en la confianza en las estadísticas oficiales tanto en el plano nacional como internacional.

El problema de la pobreza y la desigualdad, uno de los asuntos de la cuestión social persistentes, fueron encarados, en principio, a partir de la confianza en la reactivación del crecimiento económico y la generación de empleo de calidad asociado como mecanismo de recomposición del ingreso. La política gubernamental situó a los convenios colectivos como una institución para regular la relación entre capital y trabajo. En los primeros años del kirchnerismo el salario real afianzó su tendencia al alza.

El Salario Mínimo Vital y Móvil que en julio de 2003 era de 250 pesos pasó a 630 pesos en julio de 2005. En 2003, por medio de sucesivos decretos, el presidente Kirchner modificó el monto del salario mínimo. Desde 2004 el gobierno convocó al Consejo Nacional del Empleo, la productividad y el salario mínimo, vital y móvil como una forma de canalizar mediante a las instituciones de diálogo tripartito la regulación de la relación salarial básica contemplada por ley. Estas políticas orientadas a la recomposición salarial vía las paritarias y vía SMVM constituyen uno de los pilares que

identifican Panigo y Chena (2011) como inicio de un cambio significativo en el modelo.

En la recomposición de la institución aboral, fue clave que el gobierno nacional promoviera la reunificación de la CGT que venía de una historia reciente de divisiones entre los principales nucleamientos sindicales. Finalizado el mandato de Rodolfo Daer al frente de la central obrera a mediados de 2004, el gobierno apoyó la conformación de un triunvirato de conducción compuesto por Susana Rueda, Luis Lingeri y Hugo Moyano. Al año siguiente será este último el que asuma como representante de una CGT unificada y aliada al gobierno de Néstor Kirchner (Lucca, 2014).

La literatura especializada ha identificado en este período nuevas condiciones para la acción de los sindicatos dado que la recomposición de la actividad económica y de los índices de empleo impactaron en la tasa de afiliación sindical, el accionar de los gremios y cambió la dinámica de la conflictividad laboral. Esta nueva situación se evidencia en el sustancial incremento de la negociación colectiva y la firma de convenios entre los sindicatos y los empleadores bajo la supervisión del Estado. La reposición de una institución laboral como la negociación tripartita promovió nuevas condiciones para acuerdos salariales que impactaron en instituciones laborales como el mencionado Salario Mínimo, Vital y móvil y estas en conjunto en la dinámica de los ingresos (Marshall y Perelman, 2006; Kostzer, 2006; Grosiman, 2013).

La recuperación económica a partir del 2002 registró en el sector industrial una expansión considerable. Desde la salida de la convertibilidad hasta el 2008, según Apiazu y Schorr (2010), el sector manufacturero creció un 71.6%. En los primeros años de la post-convertibilidad esta expansión se explica por la convergencia de un tipo de cambio alto, el bajo costo salarial en dólares y la existencia de capacidad ociosa en un contexto de demanda internacional. El sector industrial se consolidó en el mercado interno en un contexto de crecimiento de los salarios reales que activaron el consumo.

La propuesta gubernamental fue explícitamente la de mantener políticas activas de empleo y fomentar el empleo registrado en el marco de un modelo que promovía la inclusión social mediante la recuperación del poder adquisitivo de los asalariados pero también de una política fiscal que conjugó expansión del gasto público y superávit fiscal. Uno de los desafíos que debió enfrentar el gobierno fue evitar los problemas de desequilibrios en la balanza de pagos y, en gran medida, recurrió como ya se mencionó a una estrategia de diferenciación cambiaria o tipo de cambio múltiple para crear condiciones de crecimiento y competitividad (Panigo y Chena, 2011).

Sin embargo, las políticas de transferencias de ingresos siguieron presentes para dar respuesta al núcleo duro de la pobreza y los sectores menos calificados y más vulnerables. El plan Jefes y Jefas que había servido para una relativamente rápida transferencia a los sectores más

pobres (los hogares desocupados) comenzaba a evidenciar tanto su retraso en cuanto al monto (en relación con el Índice de Precios al Consumidor y en relación al salario mínimo) como sus limitaciones para la reinserción de los beneficiarios al mercado de trabajo (Gasparini, 2007). El debate – incluso en el seno del gobierno- estaba instalado sobre los alcances de las políticas sociales y del mercado laboral para absorber la mano de obra desocupada en puestos de empleo formales como forma de enfrentar la pobreza y mejorar la distribución del ingreso.

Las controversias sobre las políticas activas, las transferencias condicionadas y las medidas de protección social también se plasmaron en qué dependencia gestionaba los programas. Cabe recordar que el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupado estuvo bajo la órbita del Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social, mientras que otros programas de alcance laboral como el “Manos a la Obra” orientado a proveer de insumos al trabajo autogestionado y cooperativo, surgen en la órbita del Ministerio de Desarrollo Social. Como afirma Neffa (2007) lentamente fueron generándose consensos en torno a la necesidad de un cambio en la política de protección social con dos objetivos diferentes: Por un lado garantizar un ingreso para sectores vulnerables y, por otro, capacitar la mano de obra en aras de fortalecer sus competencias para incorporarse al mercado de trabajo formal.

En 2006 se puso en marcha una nueva estrategia de política social orientada a instaurar una nueva fase de programas sociales superadores del plan JJHD y su carácter de contingencia ante la crisis. En este sentido el Programa Familias por la Inclusión Social estaba orientado a garantizar el ingreso de hogares con menores de edad y el Seguro de Capacitación y Empleo destinado a los definidos como “empleables”, éstas serían las herramientas de la política pública¹⁵.

El Programa Familias por la Inclusión social fue esbozado en octubre de 2004 como el primer intento de escindir la protección social del mundo laboral y redirigirlo al entorno familiar. En efecto, se dirigió para que las beneficiarias del PJJHD definidas como “inempleables” puedan migrar a la nueva propuesta asistencial gestionada por el Ministerio de Desarrollo Social¹⁶.

¹⁵ Esta definición originó debates y críticas de los especialistas en políticas sociales Campos, Faur & Pautassi (2007)

¹⁶ El decreto 1506/2004 estipula centralmente:

“Art. 3° — Fijase un plazo de CIENTO OCHENTA (180) días contados a partir del 1° de enero de 2005 para que los MINISTERIOS de TRABAJO, EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL y de DESARROLLO SOCIAL en forma conjunta y sobre la base de los datos con que a la fecha cuentan ambas jurisdicciones, realicen una clasificación de los beneficiarios del PROGRAMA JEFES DE HOGAR de acuerdo a las condiciones de empleabilidad que, eventualmente, reúnan los mismos. A tal fin definirán los requisitos y perfiles que deban acreditar los interesados. Dicho plazo podrá ser prorrogado por igual término y por única vez por resolución conjunta de los citados Ministerios.

Art. 4° — Los beneficiarios con posibilidades de empleo continuarán percibiendo sus beneficios en la órbita del MINISTERIO DE TRABAJO, EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL, que entenderá en todo lo atinente a la inserción y reinserción laboral de los destinatarios, a través de programas específicos y/ o acciones de empleo transitorio, formación profesional y promoción del empleo privado.

Art. 5° — Los beneficiarios del PROGRAMA JEFES DE HOGAR que no fueran calificados de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 4° del presente, podrán ser incorporados a los PROGRAMAS destinados a la atención de grupos vulnerables, la

La resolución 825/05 del Ministerio de Desarrollo Social establece la puesta en práctica del programa con dos componentes. Por un lado un ingreso no remunerativo monetario para aquellas personas cuyos ingresos en el hogar no supere el monto del salario mínimo, vital y móvil¹⁷, como contrapartida los beneficiarios debían acreditar cumplimentar acciones de salud y educación. Por otro lado, el de “promoción familiar y comunitaria” orientado a promover acciones sobre cuatro ejes (Educación, Salud; Capacitación laboral y desarrollo comunitario) (Campos, Faur, & Pautassi, 2007). Como puede apreciarse el objetivo central del programa fue la búsqueda de una protección mínima a las familias en situación de vulnerabilidad social a través de una transferencia monetaria cuyo condicionamiento buscó promover el acceso a la salud y la educación de los menores

Por su parte, el decreto 336/06 creó el “Seguro de Capacitación y Empleo” bajo la órbita del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social orientado a que los beneficiarios del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupado pudieran optar por migrar al nuevo plan. Este ofrecía: un

mejora de ingresos y de desarrollo humano creados o a crearse en el MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL.

¹⁷ Los montos estuvieron fijados por el artículo 10 · Fijese el monto mensual del ingreso no remunerativo establecido en el PROGRAMA FAMILIAS POR LA INCLUSION SOCIAL, a partir del día 01 de marzo de 2009, el que quedará compuesto de la siguiente forma: un mínimo de Ciento Cincuenta y Cinco Pesos (\$ 155) por un hijo/a o mujer embarazada más cuarenta y cinco pesos (\$ 45) por cada hijo hasta un máximo de 6 hijos; lo cual representa Doscientos Pesos (\$ 200) con dos hijos/as a cargo; Doscientos Cuarenta y Cinco Pesos (\$245) con tres hijos/as a cargo; Doscientos Noventa Pesos (\$ 290) con cuatro hijos/as a cargo; Trescientos Treinta y Cinco Pesos (\$335) con cinco hijos/as a cargo y Trescientos Ochenta Pesos (\$380) con seis hijos/as a cargo hasta un máximo de Trescientos Ochenta Pesos (\$ 380) por familia.

ingreso no remunerativo por período máximo de veinticuatro meses (225 pesos durante los primeros dieciocho meses y 200 pesos los últimos 6) y apoyo para la reinserción laboral a partir de la asistencia para la búsqueda de empleo, la capacitación laboral y la asistencia para las experiencias de autoempleo a través de las Oficinas de Empleo municipales y de la Red de Servicios de Empleo.

La creación de un programa con el objetivo de garantizar un ingreso mínimo en los hogares estructuralmente pobres bajo la órbita del Ministerio de Desarrollo Social y un programa orientado a capacitar a los trabajadores y promover su inserción en el mercado laboral, gestionado por el Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social como estrategia de salida de los PJJHD, implicó el reconocimiento de las limitaciones del mercado formal como mecanismo de inclusión y las dificultades para bajar los índices de empleo no registrado y su incidencia en la pobreza (Beccaria y Grosiman, 2008).

Si bien la intención fue que progresivamente los beneficiarios de los PJJHD se fueran sumando a uno u otro programa, en la práctica los PJJHD siguieron representado un número relevante de los hogares. Según Neffa (2008:179) para septiembre de 2007, seguían cobrando el plan unos

820 mil beneficiario mientras que migraron al plan Familias 271 mil y al SCE unos 70 mil¹⁸ y se incorporaron al mercado de trabajo formal 510 mil.

El período de gobierno de Néstor Kirchner muestra un auspicioso desempeño en el plano macroeconómico (fuerte crecimiento del PBI) crecimiento de la inversión y una inflación que, aunque comenzaba a evidenciarse problemática, se mantuvo manejable. El superávit fiscal se mantuvo, al igual que el externo en un contexto de crecimiento de los salarios reales y los niveles de ocupación, a la par de la formalización laboral.

2.2 El primer gobierno de Cristina Fernández de Kirchner

Cristina Fernández de Kirchner asumió su primer mandato el 10 de diciembre de 2007 luego de obtener el 45.29% de los votos contra el 23.04% de Elisa Carrió. La continuidad con la gestión anterior, del mismo signo y orientación política, se presentaba como un hecho y luego de la estabilización de factores macroeconómicos y sociopolíticos el contexto marcaba condiciones favorables para el planteo de un modelo de desarrollo sustentable que requería políticas correctoras en campos como el inflacionario y el déficit energético. No obstante en los albores de la gestión de CFK dos procesos cambiaron la fisonomía del escenario político y

¹⁸ Según Betranou y Paz (2007) para el último tramo del mandato de Néstor Kirchner el seguro por desempleo cubría a 92 mil personas mensualmente con un ingreso promedio de 430 pesos que equivalía al 54% del salario mínimo, vital y móvil.

económico: el conflicto con las patronales agropecuarias iniciado en marzo de 2008 y la crisis internacional de ese mismo, la más importante de las últimas décadas a nivel mundial. El intento de subir el monto de los derechos de exportación y establecer un sistema de retenciones móviles por el ministro Martín Loustau buscaba equilibrar cuentas fiscales y se enfocaba en la renta del sector que mayores beneficios había obtenido desde el 2002, tanto por el nivel de precios internacionales como por su reconversión tecnológica (Aronskid, 2010).

Las protestas contra las retenciones estuvieron encabezadas por las entidades empresariales ligadas al agro, la Sociedad Rural Argentina, Confederaciones Rurales Argentinas, la Federación Agraria Argentina, CONINAGRO que formaron una “Mesa de Enlace” para coordinar diferentes protestas que incluyeron actos públicos, suspensión de la comercialización y cortes de rutas. Lo que inició como un reclamo sectorial se fue expandiendo hasta dominar la escena política e involucrar en la controversia a la oposición política y medios de comunicación que tomaron partido por “el campo”. Luego de casi cuatro meses, la presidenta Cristina Fernández de Kirchner planteó una salida institucional al conflicto enviando al Congreso Nacional una iniciativa para ser tratada por los legisladores la normativa en materia de derechos de exportación. La Ley fue tratada en el senado y se produjo un empate en el que el presidente del Senado (y vicepresidente de la Nación) votó en contra del proyecto del Ejecutivo y la iniciativa quedó sin efecto. Este conflicto afectó

profundamente al incipiente gobierno tanto por el cambio en la conflictividad social, como por los actores que la protagonizaron y el resultado institucional de la contienda.

La crisis financiera internacional de 2008 puso en jaque el esquema en que el desempeño de los países emergentes habían logrado un crecimiento a altas tasas. Hacia fines ese año se produjo una fuerte caída de los precios internacionales de productos claves para la economía argentina. Esta baja en el precio de las *commodities* afectó el ingreso de divisas y tuvo un costo fiscal significativo. No obstante, las consecuencias de esta situación de inestabilidad internacional fueron morigeradas por el hecho de contar con suficientes reservas y una buena situación de superávit que garantizaba el pago de sus obligaciones financieras (Kulfas, 2016).

Para el año 2009 varios de los países sudamericanos comenzaron a recuperar el ritmo de crecimiento. Sin embargo, ese año Argentina presenta una caída en el PBI y una reducción del superávit fiscal que se conjugó con la dificultad de acceder a financiamiento en los mercados internacionales, debido a su situación con la deuda caída en default en 2001 que no había sido renegociada. La caída en los precios del petróleo cercenaron la posibilidad de contar con el auxilio de aliados (como en el caso de Venezuela) y la situación política restringía la opción de recurrir a organismos internacionales como el FMI. Cabe mencionar, además, que una de las consecuencias de la crisis internacional fue la *fuga hacia la*

calidad por parte de capitales privados que afectaron a las economías como la Argentina.

En diciembre de 2009 la presidenta anunció la creación del Fondo del Bicentenario para el Desendeudamiento y la Estabilidad por el DNU 2010/09 que contemplaba un monto de USD 6.500 millones provenientes de las reservas del Banco Central (BCRA) para destinarlos al pago de los servicios de la deuda externa. Esta medida generó un conflicto con el presidente del BCRA, Martín Redrado, y una controversia sobre la disposición del uso de reservas por decreto. Finalmente Redrado fue reemplazado por Mercedes Marcó del Pont.

En este período el tipo de cambio sufrió un reacomodamiento en un contexto de caída de depósitos, demanda de divisas e incremento en las tasas de interés. En este contexto se implementaron un conjunto de medidas contracíclicas como el incremento del crédito al sector privado y la implementación del programa de Recuperación Productiva (REPRO)¹⁹ con el objetivo transferir recursos a las empresas para el pago de salarios y así evitar la caída del empleo.

¹⁹ El programa, creado mediante la resolución 481/2002 del MTEySS y relanzado en 2008 estipula el pago de una suma fija mensual remunerativa hasta el monto equivalente al salario mínimo, vital y móvil hasta por 12 meses y hasta completar el monto salarial de la categoría laboral correspondiente. Según los datos el MTEySS (2010:70) el programa alcanzó en 2009 a más de 143 mil trabajadores de 2769 establecimientos (el 77% de menos de 50 empleados)

Para mediados del primer gobierno de la presidenta, la dimensión política se vislumbraba complicada. El resultado de la votación por la ley de retenciones en el Senado, adversa al ejecutivo, y los resultados negativos de los comicios del 2009 donde el propio Néstor Kirchner encabezó la lista de diputados en la Provincia de Buenos Aires, secundado por el gobernados Daniel Scioli y el, por entonces jefe de gabinete, Sergio Massa, fueron claves en la apertura de una nueva fase política en el país. Esta derrotas propiciaron lo que lo que algunos autores llamaron “reporonización” (Rocca Rivarola (2015) o radicalización progresista (Varesi, 2011).

En este marco se lanzaron una serie de variadas iniciativas políticas tendientes a reconstruir el lugar del gobierno y generar nuevas condiciones de gobernabilidad. El desarrollo del conflicto había dejado en evidencia el rol del sistema de medios y el gobierno incluyó en la agenda el reemplazo de las regulaciones legales que regían el campo de medios audiovisuales a partir de la iniciativa popularizada como “Ley de Medios” lo que originó un incremento del conflicto con entidades dominantes en el sector. También se incluyeron medidas de expansión de derechos civiles como la habilitación del matrimonio entre personas del mismo sexo mediante una nueva ley.

Ahora bien, en lo que interesa específicamente a esta tesis es sumamente relevante la disposición del ejecutivo de promover la reforma del sistema

previsional a partir de la sanción de una ley (la 26.425) que fue aprobada en noviembre de 2008 (Mesa-Lago, 2009). La nueva normativa dispuso la estatización de las Administradoras privadas de los Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) y su reemplazo por un Sistema Integrado Previsional Argentino, lo que constituyó a juicio de autores como Beccaria y Danani (2013) un proceso de contra-reforma con respecto a las políticas de protección social de la década del 90²⁰.

El SIPA unifica el régimen público de reparto al eliminar el componente de capitalización individual del sistema previsional y, por lo tanto, elimina el lugar que tenían las AFJP. La medida permitió que el Estado, a través del ANSES, recuperara los aportes de los trabajadores y conformara un Fondo de Sustentabilidad del Sistema Público que fue utilizado para financiar políticas públicas y sociales. Además, la toma de las acciones en manos de las entidades privadas, hizo que el ANSES adquiriera participación en varias empresas ocupando lugares en los directorios de las mismas, para auditar y monitorear la actividad correspondiente.

El decreto 1602/2009 firmado por la presidenta Cristina Fernández de Kirchner introdujo una modificación al régimen de asignaciones familiares para incluir a niños/as y adolescentes de grupos familiares desocupados o en la economía informal que registren ingresos menores al salario, mínimo,

²⁰ Esta medida tuvo un antecedente cuando mediante la sanción de la Ley N° 26.222 a principios de 2007 se habilitó la posibilidad de opción (una vez cada cinco años) entre el Régimen Previsional Público de Reparto o el Régimen de Capitalización Individual.

vital y móvil²¹. La Asignación Universal por Hijo (AUH) consistió, entonces, en una extensión del sistema de protección previsto (y de larga data) en Argentina. La resolución N° 393/2009 de la ANSES, el organismo encargado de gestionar la prestación, reglamenta la puesta en práctica de la AUH y precisa alcances y condiciones. Allí se estipula la obligación por parte del familiar responsable de cumplir los requisitos en cuanto a salud (cumplimiento de los controles y el calendario de vacunación) y escolaridad, en el caso de los menores en edad escolar. La autoridad de aplicación implementó la Libreta Nacional de Seguridad Social, Salud y Educación para cada menor como modo de registrar las actividades relacionadas a la presentación (Rocca, 2011).

La extensión de las asignaciones familiares bajo la forma de la Asignación Universal por Hijo (que en 2011 se amplió mediante la Asignación Universal por Embarazo para Protección Social, Decreto 446/2011) marcó un hito insoslayable no sólo en lo que refiere al enfoque de las políticas de protección social (Hintze y Grassi, 2014) sino también en cuanto al

²¹ Artículo 1° — Incorpórase como inciso c) del artículo 1° de la Ley N° 24.714 y sus modificatorios, el siguiente texto:

"c) Un subsistema no contributivo de Asignación Universal por Hijo para Protección Social, destinado a aquellos niños, niñas y adolescentes residentes en la República Argentina, que no tengan otra asignación familiar prevista por la presente ley y pertenezcan a grupos familiares que se encuentren desocupados o se desempeñen en la economía informal."

Art. 2° — Incorpórase al artículo 3° de la Ley N° 24.714 y sus modificatorios el siguiente párrafo:

"Quedan excluidos del beneficio previsto en el artículo 1° inciso c) de la presente los trabajadores que se desempeñen en la economía informal, percibiendo una remuneración superior al salario mínimo, vital y móvil."

impacto en la pobreza y los ingresos de los hogares (Agis, Cañete & Panigo, 2009; Gasparini y Cruces, 2010; Bustos, Trujillo y Villafañe, 2011).

Los fondos de la ANSES también sirvieron para financiar otras políticas sociales como el programa Conectar Igualdad en 2010 que, mediante el Decreto 459/2010, estableció el suministro de una netbook a estudiantes y docentes de las escuelas públicas de gestión estatal (y también a entidades de educación especial y de Institutos de Formación Docente).

En lo que refiere específicamente a la cobertura previsional, en este período se empezó a notar el efecto de la moratoria previsional que buscó permitir el acceso jubilatorio a personas que estuvieran en edad en hacerlo pero no cumplieran con algunos de los requisitos. En 2005 el decreto 1454/2005, introdujo modificaciones a la Ley 24.476 para permitir el acceso a la jubilación a quienes no cumplieran 30 años de aportes. Las sucesivas moratorias y la ley de Movilidad²² fortalecieron la presencia de la cobertura previsional, fundamentalmente en su alcance ya que para 2009 ésta alcanzaba el 90% (Curcio y Beccaria, 2011).

En tanto la AUH se orientó a garantizar un piso mínimo de cobertura de ingreso para los hogares con menores de edad, el Plan “Ingreso Social con

²² La Ley N° 26.417 de 2008 estableció un mecanismo bianual de actualización de haberes a partir de un índice que incluye la evolución salarial (tasa de reemplazo) y los recursos de la ANSES, cuya concreción se estipuló para los meses de marzo y septiembre. Con esta Ley, la movilidad de las prestaciones previsionales es computada a partir de un índice que contempla dos aspectos: por un lado, considera la evolución de los salarios, base de la actualización de la tasa de reemplazo y, por otra parte, considera la evolución de los recursos de la ANSES, base de la sostenibilidad financiera del sistema previsional.

Trabajo - Argentina Trabaja” buscó reordenar un espacio del mercado de trabajo que permanecía fuera de los alcances de la economía formal. Este programa fue gestionado por el Ministerio de Desarrollo Social, lanzado mediante la Resolución 3182 del año 2009 y promovió la inscripción y formación de cooperativas de trabajo a partir de convenios con organizaciones de la sociedad civil e instancias subnacionales. El Plan preveía la formación de cooperativas para la realización de capacitaciones laborales y tareas ligadas a la infraestructura local y atención a actividades de mejora habitacional, comunitaria y limpieza. Según los datos del Ministerio de Desarrollo Social, para 2013 el programa alcanzaba a más de 5 mil cooperativas con un total de 189.319 mil trabajadores²³ (Arcidiácono, Kalpschtrej & Bermúdez, 2014).

Las políticas contra-cíclicas de la segunda parte del primer gobierno de Cristina Fernández de Kirchner se articularon virtuosamente con los síntomas de desaceleración y reversión parcial de la crisis internacional evidenciada en 2009. Ante un panorama alentador en cuanto a la previsión de crecimiento para el 2010, el gobierno nacional decidió cancelar con reservas del Banco Central un conjunto de vencimientos de la deuda y encaminó un nuevo canje que llevaría a casi el 93% el alcance de la reestructuración de la deuda caída en default en 2001. Sin embargo, las mejoras en el panorama macroeconómico debieron enfrentar el recurrente

²³ Fuente <http://www.desarrollosocial.gob.ar/informes/argentina-trabaja-un-camino-de-inclusion-social/> (visitado, 14 de noviembre de 2016) También: Roca, E., Golbert, L., & Lanari, M. E. (2012). ¿Piso o sistema integrado de protección social? Una mirada desde la experiencia argentina.

problema de la inflación que retomaba una senda alcista luego de una merma debido a la situación recesiva generada por la crisis de 2008-2009. El crecimiento económico de 2010 (9,2) y de 2011 (6,5%)²⁴ se conjugó con una recuperación de los salarios reales y una modesta creación de nuevos empleos en el sector privado.

Estos aspectos económicos -mejora del desempeño económico general y las políticas de transferencias de ingresos a los más vulnerables- interrelacionados con otros estrictamente políticos -la muerte de Néstor Kirchner en octubre de 2010 y una oposición fragmentada y diluida- ayudan a comprender el notable éxito electoral de la fórmula Cristina Fernández de Kirchner y Amado Boudou en octubre de 2011 cuando obtuvieron más del 54 % de los votos en la primera vuelta.

2.3 El segundo gobierno de Cristina Fernández de Kirchner

El escenario del tercer gobierno kirchnerista evidenció pronto algunos problemas estructurales que condicionarían el período. La dinámica del crecimiento económico y las políticas sectoriales tuvieron un significativo impacto en las importaciones y afectaron el superávit externo (Gerchunoff y Kacef, 2010).- La inflación se instaló y presionó la demanda de divisas tanto de sectores financieros especulativos como de sectores medios y

²⁴ Datos de crecimiento: Tasa de cambio anual con base en el proyecto ARKLEMS+LAND <http://arklems.org/>

medio altos que se resguardaban en el dólar o los insumían en consumos o gastos en el exterior. (Kulfas, 2016)

La situación fiscal tendió a agravarse con las condiciones antes descritas, el aumento del gasto público superó los ingresos del fisco llevando el déficit fiscal a un escenario complicado. La política de subsidios al consumo de la electricidad, el gas y el agua insumía cada vez más recursos del fisco. La caída del tipo de cambio real producto de la administración del dólar se conjugó con el incremento de las importaciones, entre ellas, las derivadas de consumos energéticos necesarios para sostener la producción y el consumo interno. La fuga de capitales²⁵ como la intensificación de la compra de dólares para ahorro generó también una situación de escasez de divisas y políticas orientadas a restringir y regular el mercado de cambio en un contexto de caída de reservas (Gaggero, A., Gaggero, J., & Rúa, 2015)

Frente a una situación de pérdidas de reservas, el gobierno impulsó una ley para lograr el blanqueo de divisas no declaradas (tanto en el país como en el exterior) con el fin de poner en circulación una cantidad de dinero que permitiera contar con divisas y un impacto en el circuito formal de la economía. Para ello se crearon instrumentos financieros como el Bono Argentino de Ahorro para el Desarrollo Económico (Baade), el Pagaré de Ahorro para el Desarrollo Económico (Pade) y el Certificado de Depósito de

²⁵ Según Martín Schorr y Andrés Wainer (2015) un primer hito en la fuga se dio luego del conflicto “Campogobierno” y en el marco de la crisis internacional de 2008. Luego se sucedieron episodios en 2010 y 2012.

Inversión (Cedin), este último destinado a la inversión en el sector de la construcción e inmobiliario. Sin embargo el éxito de estas medidas fue relativo e insuficiente. (Gaggero, J., Rua, M., & Gaggero, A., 2013).

En el marco de un déficit fiscal en el que un importante componente era la mencionada importación de recursos energéticos, en 2012, el gobierno nacional decidió estatizar la mayoría del paquete accionario de la empresa Yacimiento Petrolíferos Fiscales en manos de la española Repsol. El descubrimiento de un yacimiento de combustibles no convencionales (Vaca Muerta) abrió la posibilidad de una nueva etapa en cuestión energética que, no obstante, se vio afectada por el precio internacional del petróleo con su marcada tendencia a la baja hacia finales del año 2014.

El primer año del segundo gobierno de Cristina Fernández de Kirchner debió enfrentar la traducción a demandas políticas de situaciones macroeconómicas como el retraso cambiario, la inflación y la falta de divisas. El déficit industrial y energético en un contexto de cierre de los mercados financieros se hizo cada vez más profundo y las medidas de regulación del mercado fueron objeto de rechazo en movilizaciones sociales en forma de “cacerolazos” que convocaron, fundamentalmente, a sectores medios urbanos. Además, la inflación por un lado y el impuesto a las ganancias por otro, generaban tensiones sociales entre los asalariados (y sus organizaciones) que, en muchos casos, habían apoyado al gobierno nacional (como en el caso de la CGT liderada por Hugo Moyano). Las

elecciones de 2013 arrojaron un resultado adverso al oficialismo y un crecimiento de sectores políticos opositores, entre ellos el conducido por Sergio Massa (ex Jefe de Gabinete del primer gobierno de Cristina Fernández de Kirchner) que venció en el principal distrito electoral del país.

A principios de 2014, en un contexto macroeconómico e internacional adverso, se agravó la corrida cambiaria y el Gobierno nacional respondió con una fuerte devaluación (que alentó la liquidación de divisas por parte del sector exportador) y un intento de retornar a los mercados financieros internacionales a partir de cerrarlos acuerdos con Repsol (por la estatización de YPF) y la cancelación de la deuda con el “Club de París”.

Sin embargo la sentencia de la Corte Suprema de Justicia de los Estados Unidos que confirmó el fallo del juez neoyorkino Thomas Griesa complicó el panorama financiero internacional para la Argentina. El fallo de Griesa intimaba a la Argentina a pagar el total de la deuda comprada por fondos especulativos que no habían entrado en el canje. Esta situación, en el marco de la cláusula *Rights Upon Future Offers* (RUFO) que garantizaba que los tenedores de bonos canjeados podían acogerse a mejores opciones si estas existían en el futuro, provocó un *default* por el bloqueo de la justicia norteamericana al pago de las obligaciones del país a otros acreedores. El gobierno introdujo cambios en la conducción del BCRA para implementar un plan de estabilización ante las presiones devaluatorias y

la escasez de divisas. La estrategia incluyó un acuerdo con China para fortalecer las reservas y estímulos al sector agroexportador para la liquidación de las divisas producto de la cosecha. Según Kulfas (2016) la perspectiva de un cambio de gobierno con mejores relaciones con los mercados también ayudó a que actores económicos importantes busquen posicionarse en el mercado local a la espera de un nuevo clima de negocios.

En lo que respecta a los programas sociales y de protección social, el segundo gobierno de Cristina Fernández de Kirchner se caracterizó por el sostenimiento de los pilares establecidos en los períodos anteriores. El sostenimiento del poder adquisitivo de la AUH en un contexto de crecimiento de la inflación fue una disposición que se articuló con la movilidad jubilatoria dispuesta por ley (y nuevas moratorias que ampliaron la cobertura previsional). Los fondos del ANSES se enfocaron en dos programas que tuvieron relativo éxito (aunque un alcance limitado) como el Programa de Respaldo a Estudiantes Argentinos (Prog.r.es.ar) y el Pro.Cre.Ar (Programa Crédito Argentino del Bicentenario para la Vivienda Única Familiar). El Pro.Gre.s.ar, creado en 2014, consiste en una prestación de \$900 mensuales destinada a los estudiantes desempleados o en condiciones de informalidad cuyos hogares no reciben ingresos superiores a tres salarios mínimos, vitales y móviles. Para acceder a ella, el joven debe acreditar la asistencia a una institución educativa de gestión estatal o autorizada por el Ministerio de Educación, o a centros de

formación acreditados ante el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Algunos estudios (Panigo et al., 2014) han mostrado su incidencia positiva en la distribución del ingreso así como en la capacitación de sectores vulnerables. Mientras que otros trabajos (UCA, 2014) han puesto reparos en cuanto al alcance del programa. El Pro.Cre.Ar, por su parte, fue creado por el decreto presidencial 902 del 2012 a través de un fondo fiduciario público con el objetivo de promover el crédito para la construcción de viviendas y desarrollo de proyectos urbanísticos e inmobiliarios particularmente orientado a la vivienda familiar única. Esta política contendía el propósito de incidir positivamente en el acceso al crédito inmobiliario –tradicionalmente bajo en Argentina (Rodulfo, & Boselli, 2015)- promover soluciones habitacionales y reactivar sectores de la economía dinámicos ligados a la construcción.

En el escenario político, luego de la derrota electoral del 2013, se produjo cierta incertidumbre en la fuerza gubernamental en cuanto a la estrategia electoral a desplegar para enfrentar a los dos candidatos que contaban con el respaldo de los grandes medios de comunicación: Mauricio Macri y Sergio Massa. En un contexto de bajo crecimiento, tensiones macroeconómicas en un escenario inflacionario, con creciente déficit fiscal y un frente externo complicado por la amenaza de los fondos buitres y las expectativas de actores trasnacionales sobre una posible alternancia, el Frente para la Victoria definió la fórmula Daniel Scioli – Carlos Zannini para competir en la elecciones presidenciales. Este binomio fue derrotado

por la fórmula integrada por Mauricio Macri y Gabriel Michetti en la segunda vuelta realizada en noviembre de 2015.

La última fase del gobierno de Cristina Fernández de Kirchner evidenció un amesetamiento del crecimiento y de la mejora en los indicadores sociales y del mercado de trabajo, al tiempo que una continuidad con ciertos problemas estructurales como la consolidación del déficit fiscal, la inflación y la restricción del acceso a divisas (sujetas en parte a la especulación de los sectores agro-exportadores). Algunos autores –como Gerchunoff y Kacef, 2016) definen este período como la búsqueda de un “objetivo residual” constituido por generar una administración política y económica que evite una crisis en momentos previos a la disputa electoral que definiría la sucesión presidencial.

CAPÍTULO III²⁶

FUENTES DE INGRESO DE LOS HOGARES Y DESIGUALDAD:

ANÁLISIS EN PERSPECTIVA HISTÓRICA 1992-2014

Presentación

Durante la última década emergió en el mundo un renovado debate sobre la distribución del ingreso y su vínculo con las políticas públicas. En este contexto América Latina, en general, ha sido un caso de estudio paradigmático por los altos niveles de desigualdad que la región mantiene, aun cuando durante los últimos quince años muchos países de la región han logrado una mejora importante en la distribución del ingreso, reflejada en los indicadores que dan cuenta de este fenómeno (Lustig, Lopez-Calva y Ortiz-Juarez, 2013).

Argentina no ha sido ajena a la dinámica distributiva que ha caracterizado a América Latina. Particularmente en el país, la desigualdad del ingreso ha transitado tendencias opuestas durante las últimas dos décadas, con un importante aumento de la desigualdad durante los años noventa y una etapa de descenso de gran magnitud que inicia después de la crisis de los años 2001-2002 y se extendió, por lo menos, hasta el año 2013 con un leve incremento en el año 2014.

²⁶ Algunas ideas de este capítulo, que abarcan hasta el año 2009, fueron expuestas previamente en Trujillo y Villafañe (2011).

Entre los estudios dedicados a la temática han proliferado debates sobre el modo de abordar la dinámica de la desigualdad. Una forma de evaluar la dinámica de la distribución del ingreso per cápita familiar entre los hogares está relacionada con la consideración de los distintos tipos de ingresos que aquellos pueden obtener. Entre ellos son particularmente relevantes cuatro fuentes de ingresos: una parte importante proviene de las remuneraciones que obtienen las personas que participan del mercado de trabajo; asimismo es relevante el ingreso de las jubilaciones y pensiones; por otro lado se encuentra el ingreso de las transferencias que el hogar recibe ya sea del Estado, de otros hogares, o de organizaciones; finalmente el ingreso que obtienen los hogares en función de los activos fijos y/o financieros que poseen.

Por ello, los cambios en la distribución de los ingresos per cápita de los hogares estarán asociados, al menos en parte, a la cantidad y calidad de los recursos que los hogares posean para generar dichos ingresos (personas en edad de trabajar, tipos de participación en el mercado de trabajo, volumen de activos fijos y financieros, etc.), a su capacidad para movilizarlos, y a las remuneraciones que puedan obtener por ellos (Altimir y Beccaria, 1999). Asimismo, los cambios en la composición, distribución y participación de las fuentes de ingresos de los hogares, están vinculados a las transformaciones del régimen macroeconómico, a la estructura productiva y a las políticas públicas que dan forma a la institucionalidad del mercado de trabajo y al sistema de protección social.

El objetivo de este capítulo es analizar la dinámica de la desigualdad del ingreso en Argentina durante el periodo comprendido entre los años 1992 y 2014; estudiando la composición, distribución y dinámica de las diferentes fuentes de ingreso de los hogares. El abordaje de dicho propósito se realiza a partir de la indagación empírica por medio de la descomposición –según fuentes de ingresos- del índice de Gini del ingreso per cápita familiar. Se desarrolla a su vez un análisis general de las políticas y transformaciones del mercado de trabajo, la institucionalidad laboral, la protección social y el contexto macroeconómico, que son las dimensiones de análisis constitutivas de la tesis.

Si bien la desigualdad del ingreso se ha transformado en una importante línea de investigación en Argentina y producto de ello, como se demostró en el capítulo I, existe un volumen considerable de estudios sobre la temática, tanto el objetivo y como la implementación de la metodología que aquí se despliega no ha sido muy extendido²⁷. Asimismo, se incorpora a la

²⁷ Al revisar el estado del arte sobre la metodología, se encontraron para Argentina algunos estudios relacionados. Uno de ellos realizado por Medina y Galván (2008) sobre la descomposición del Gini por fuentes de ingreso para 17 países de América Latina, entre ellos Argentina. Otro trabajo es el realizado por Donza *et.al* (2007) en el que se estudia la distribución del ingreso considerando diferentes métodos de estimación, entre ellos la descomposición del Gini por fuentes de ingreso laboral entre dos fases históricas 1992-2001 (salida de la crisis hiperinflacionaria, reformas estructurales, y régimen de convertibilidad) y 2001-2003 (crisis del modelo de convertibilidad y reactivación bajo nuevas reglas macroeconómicas). Si bien recientemente algunos de estos investigadores (Salvia y Vera, 2011) han extendido el periodo de análisis, difieren en la amplitud de fuentes de ingreso consideradas así como en la forma de incorporación del análisis dinámico. Por otro lado, Cornia (2009) aporta evidencias que permiten orientar hacia la importancia y magnitud de los efectos de las fuentes de ingresos en la desigualdad total de los hogares, aunque el autor señala también la ausencia de una descomposición formal como la que se desarrolla en la presente tesis.

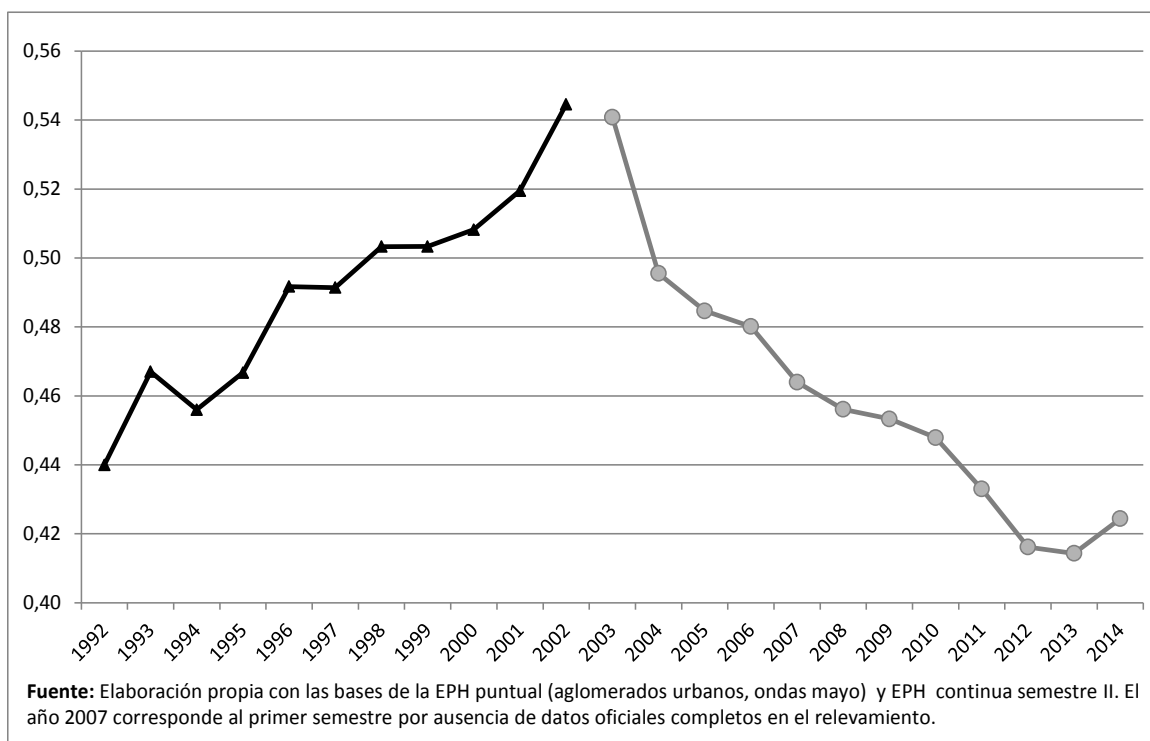
metodología un análisis dinámico que permite un aporte interesante, cuantificar la incidencia que las variaciones en las fuentes de ingreso han tenido sobre la evolución de la desigualdad. De esta forma, este capítulo contribuye al estudio de la desigualdad en Argentina en la conjunción de tres aspectos: la metodología de descomposición utilizada, el componente dinámico incorporado, el periodo de tiempo examinado y el análisis en clave de políticas de mercado de trabajo, la institucionalidad laboral y de protección social, en contextos macroeconómicos diferenciados.

Resulta entonces crucial advertir que esta aproximación no pretende establecer de manera concluyente las causas que movilizaron los cambios en la desigualdad del ingreso. Empero, si constituye una estrategia metodológica que contribuye a analizar el patrón distributivo en Argentina, a partir de cuantificar el aporte que las diferentes fuentes de ingreso tienen en la variación de la desigualdad del ingreso total del hogar, en diferentes contextos macroeconómicos, del mercado de trabajo y con cambios en la institucionalidad laboral y de protección social.

Como se observa en el gráfico III.1 el proceso de empeoramiento distributivo operó durante toda la década del noventa. Entre 1992 y 2002 hubo un fuerte aumento de la desigualdad de ingresos en Argentina, desde un índice de Gini de 0,44 en 1992, hasta 0,56 en 2002. Esta tendencia se enmarca en una de más largo plazo que comenzó a evidenciarse desde

1976 con el cambio de régimen macroeconómico implementado por el gobierno militar.²⁸

Gráfico III.1
Evolución del índice de Gini del ingreso per cápita familiar (ipcf)
1992-2014



²⁸ En un análisis histórico de la distribución del ingreso en nuestro país, Altimir et al. (2002) señalan que desde 1974 se verificó una tendencia de constante empeoramiento de la desigualdad de ingreso de los hogares a “un ritmo casi uniforme que termina por elevar la desigualdad desde un coeficiente de Gini de 0,36 en 1974 a otro de 0,51 en 2000”. En ese trabajo señalan que los principales factores asociados al incremento en la desigualdad de ingresos se centran en las fuerzas que actúan en el mercado de trabajo, lo que permite delinear a grandes rasgos 4 fases distintas a lo largo de último cuarto de siglo. Así durante la última fase de los años setenta el empeoramiento en la desigualdad estuvo asociado a la caída de los salarios reales y a una mayor dispersión salarial. En la década de los ochenta ésta se asoció centralmente al incremento del desempleo y de la informalidad producto de las sucesivas crisis que vivió el país. Ya en los noventa, bajo un cambio radical del orden económico, el incremento en el índice de Gini estuvo relacionado con los altos niveles de desempleo imperantes y, en la última fase de esa década, con un incremento significativo en la brecha salarial, en especial un incremento en los diferenciales salariales por calificación.

A partir del nuevo régimen macroeconómico en 2003 se observa un cambio en la tendencia de la desigualdad con una mejora distributiva importante. Sin embargo, desde el año 2012 parece emerger una desaceleración y estancamiento en la reducción del índice de Gini, ubicándose en alrededor de 0,42.

Estos cambios en la tendencia de los resultados distributivos, generan interrogantes que en este capítulo pretende abordar. Preguntas como cuáles han sido los tipos de ingresos que más contribuyeron a esta dinámica diferencial, cuáles han sido los efectos de las políticas de transferencias de ingresos implementadas, como la del “Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados” y la Asignación Universal por Hijo o cómo los cambios en el sistema de jubilaciones ha impactado sobre la desigualdad de los ingresos; son algunas de ellas.

El capítulo se estructura en cuatro apartados, en el primero se presenta una breve discusión en torno a la metodología de descomposición del índice de Gini, se describe analíticamente aquella con la que se trabajó, y se profundiza sobre la fuente de información utilizada y sus limitaciones. En el segundo apartado se da cuenta de la evolución que ha tenido la participación de cada una de las fuentes de ingresos en el ingreso per cápita familiar de los hogares así como su concentración. En el tercero se presentan los resultados de la metodología aplicada, cuantificando para cada periodo el efecto que las fuentes de ingreso han tenido en los cambios

de la desigualdad y en diálogo con el contexto macroeconómico y las políticas implementadas en las dimensiones de análisis: mercado de trabajo, institucionalidad laboral e institucionalidad de protección social. Por último se resumen algunos de los principales hechos estilizados y se plantean las conclusiones.

1. Metodología²⁹

1.1 La descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso

La distribución del ingreso puede ser medida a través de distintos indicadores. El índice de Gini es una de las medidas más utilizadas para evaluar el grado de desigualdad en la distribución de distintas variables como salarios, renta, transferencias, impuestos, etc.³⁰.

El índice de Gini, es uno de los más conocidos porque ha sido ampliamente utilizado en virtud de su fácil interpretación. No obstante,

²⁹ Aquí se presenta una breve descripción metodológica para la comprensión del análisis y los resultados empíricos. En el anexo metodológico se desarrolla una explicación ampliada.

³⁰ De acuerdo con Sen (2001) una manera de examinarlo es por medio de la curva de Lorenz, en la que los porcentajes de la población -ordenados desde las personas de menores ingresos a las de mayores ingresos- se ubican en el eje horizontal y los porcentajes de ingreso percibido por determinado porcentaje de población se ubican en el eje vertical. Si todos los individuos reciben el mismo ingreso, la curva de Lorenz será igual a la diagonal de 45 grados de perfecta igualdad (la diagonal). En caso contrario la curva de Lorenz estará por debajo de la línea de perfecta igualdad y el área entre estas dos será mayor cuanto mayor sea el grado de desigualdad en la distribución del ingreso. El coeficiente de Gini, que mide dicha área, puede tomar valores en un intervalo entre cero (0) y uno (1). Es igual a 1 cuando existe la mayor desigualdad posible, es decir toda la riqueza está concentrada en un solo individuo, y será igual a cero (0) cuando existe perfecta igualdad, todos los individuos disfrutan del mismo nivel de riqueza.

presenta algunas limitaciones metodológicas cuando se requiere analizar su descomposición por grupos poblacionales que son mutuamente excluyentes. Cabe aclarar que el núcleo de análisis en este estudio está construido a partir de grupos de ingresos que no son mutuamente excluyentes por lo que es posible sortear esta limitante. En este sentido, la descomposición del índice de Gini por fuentes de ingresos, al no requerir la conformación de grupos mutuamente excluyentes, no presenta dicha limitación en la propiedad de descomposición aditiva³¹.

Distintos autores han planteado la posibilidad de descomponer el índice de Gini por fuentes de ingresos, formulando métodos para lograr dicho propósito. Entre los más relevantes se encuentran los trabajos de Rao (1969); Shorrocks (1982); Lerman y Yitzhaki (1985); Araar (2006). Asimismo se han desarrollado varios trabajos empíricos para diversos países, Medina y Galván (2008); Salas y Torres (2006); Wodon, *et al.* (2000); Cortés (2000); Székely y Hilgert (1999); Lerman y Yitzhaki (1985 y 1995). Además, Sen (2001) llama la atención sobre el *trade-off* entre utilidad y aceptación que se da en las discusiones sobre la descomponibilidad³² y argumenta a favor de la descomposición de la desigualdad de acuerdo con la fuente de ingreso, citando el trabajo de Shorrocks (1982) como una metodología alternativa.

³¹ La relevancia de las medidas que son susceptibles de descomposición, se ha demostrado en numerosos estudios empíricos que examinan las propiedades de estas medidas de desigualdad aditivas (Shorrocks 1980, Shorrocks 1984, Bourguignon 1979, Cowell 1980).

³² Para un análisis de estos puntos consultar Sen (2001).

El método utilizado para la descomposición que se realiza en este trabajo es el análisis propuesto por Lerman y Yitzhaki (1985), el cual guarda relación con los planteamientos de Shorrocks (1982). Además, siguiendo a Helfand *et al.* (2009), Hoffman (2006), Soares (2006) y Milanovic (1998) se emplea una metodología para realizar el análisis dinámico calculando el aporte de cada una de las fuentes de ingreso a las variaciones en el coeficiente de Gini entre dos periodos de tiempo.

La propuesta de Lerman y Yitzhaki (1985) para descomponer el coeficiente de Gini por fuentes de ingreso se resume en la siguiente expresión:

$$G = \sum_{k=1}^k R_k G_k S_k \quad (1)$$

En donde R_k es el componente llamado por los autores como el “coeficiente de correlación de Gini” y expresa la correlación entre la fuente de ingreso k y el ingreso total del hogar. Este coeficiente se encuentra en un rango entre -1 y +1, siendo (-1) cuando determinada fuente de ingreso es recibida principalmente por los hogares de menores ingresos y (+1) cuando una fuente es percibida por los hogares más ricos.

De esta forma es probable que, por ejemplo, las transferencias del Estado – como una de las fuentes de ingreso de los hogares- registren “coeficientes de correlación de Gini” negativos. Esto es así porque se espera que la importancia de dicha fuente de ingreso decrezca con aumentos del ingreso total del hogar. Por el contrario, cuando el “coeficiente de correlación de

Gini” es positivo, determinada fuente y_k es una función creciente del ingreso total del hogar. De esta forma se podría pensar también como la correlación de la fuente de ingreso y_k con el rango del ingreso total del hogar.

El segundo término de la ecuación es el componente G_k , denominado por los autores como el “coeficiente de Gini relativo” de la fuente de ingreso y_k . Este coeficiente se diferencia del índice de Gini tradicional debido a que contempla a todas las unidades (individuos u hogares) incluso cuando las mismas no perciban esa fuente de ingresos.³³

El tercer término de la ecuación es el componente S_k que representa, en promedio, la participación relativa de cada fuente de ingreso y_k en el ingreso total del hogar.

En este trabajo se tiene en cuenta la simplificación realizada por Milanovick (1998) que señala que el producto entre R_k y G_k es el coeficiente de concentración de la fuente de ingresos k (C_k)³⁴. De esta forma, se puede reescribir la expresión (1) como:

³³ Por ejemplo el Gini de las transferencias de ingreso del Estado registra un valor de 0.18 para el 2006 cuando solo se tienen en cuenta los beneficiarios de esa medida. Sin embargo el “coeficiente de Gini relativo” alcanza un valor de 0.965 lo cual refleja que hay una parte importante de los hogares que no perciben este ingreso y que por tanto aparecen en el cálculo con un ingreso igual a cero.

³⁴ Medina y Galvan (2008) denominan Pseudo-Gini al producto entre R_k y G_k . El término de Pseudo-Gini había sido también introducido en el trabajo de Shorrocks (1982:195) para la especificación de la descomposición del coeficiente de Gini.

$$G = \sum_{k=1}^k S_k C_k \quad (2)$$

1.2 Análisis dinámico: La variación del índice de Gini entre dos periodos

Una vez que se ha calculado la descomposición del índice de Gini para dos periodos de tiempo, es pertinente analizar dicha variación para cada una de las fuentes de ingreso de los hogares. En este sentido, en el anexo metodológico se explicita analíticamente la forma de examinar en qué proporción la variación en cada fuente ingreso y_k , ha contribuido al aumento o disminución de la desigualdad total en los ingresos de los hogares.

Siguiendo los planteamientos de Helfand *et al.* (2009), Hoffman (2006), Soares (2006) y Milanovic (1998), se tienen dos efectos importantes que determinan el cálculo de la variación del índice de Gini: el efecto participación y el efecto concentración. La variación de cada fuente de ingreso entre los dos periodos está determinada, de manera conjunta, por la variación en cada uno de los componentes que conforman el coeficiente de Gini del ingreso total.

En otras palabras, la variación en el índice de Gini entre dos periodos es determinada tanto por la variación en la participación de la fuente de

ingreso (S_k) en el ingreso total, como la variación en el coeficiente de concentración de la fuente (C_k). De esta manera se tienen dos efectos simultáneos, para cada fuente de ingreso, en la variación del coeficiente de Gini total: el *efecto participación* y el *efecto concentración*.

$$\Delta G = \sum_{k=1}^k [(C_k^* - G^*) \Delta S_k + S_k^* \Delta C_k] \quad (3)$$

La expresión (3) indica la forma de calcular los aportes de las variaciones de cada fuente de ingreso a la variación en el Gini total, teniendo en cuenta los dos efectos mencionados. Esta fórmula brinda un significado económico interesante, permitiendo dar una mejor interpretación de las variaciones en las fuentes de ingreso entre dos periodos. Así, un aumento en la participación de una determinada fuente de ingreso ($\Delta S_k > 0$) contribuye a disminuir el índice de Gini (G), sólo si su coeficiente medio de concentración C_k^* es menor que el coeficiente medio de Gini para los dos periodos analizados ($C_k^* < G^*$).

Esto implica que el impacto distributivo de una política pública, cuyo objetivo sea incrementar la participación de una fuente de ingreso en el presupuesto de los hogares, va a depender del nivel de concentración de esa fuente de ingreso. Por otro lado, el efecto concentración estará mediado por la importancia promedio que esa fuente de ingreso tiene en el ingreso total de los hogares.

En resumen, el *efecto participación* $((C_k^* - G^*)\Delta S_k)$ mide la variación en el coeficiente de Gini originado en cambios en la participación de cada fuente de ingreso en el ingreso total de los hogares, tomando como referencia la diferencia entre el promedio del coeficiente de concentración –de la fuente analizada- entre los dos periodos analizados y el Gini promedio. El *efecto concentración* $(S_k^* \Delta C_k)$ mide el cambio en el coeficiente de Gini debido a los cambios en la concentración de determinada fuente de ingreso, tomando como constante el promedio de la participación de la fuente de ingreso en el total.

1.3 Determinación de variables: datos, alcance y limitaciones

Para aplicar la metodología descrita, y dado que se trabaja con la Encuesta Permanente de Hogares, se considera que el ingreso monetario que reciben los hogares está integrado por diversas fuentes divididas entre laborales y no laborales. A saber:

I. Ingresos laborales:

a. Ingreso de los trabajadores asalariados registrados³⁵

b. Ingreso de los trabajadores asalariados no registrados³⁶

³⁵ Se considera en este grupo tanto los ingresos derivados de la ocupación principal como de la ocupación secundaria.

c. Ingreso de los trabajadores independientes

II. Ingresos no laborales:

a. Ingresos por jubilaciones y pensiones

b. Ingresos por transferencias del Estado³⁷

c. Otros ingresos no laborales³⁸

Con esta operacionalización de las variables mencionadas, se reconstruyó la variable del ingreso per cápita familiar de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), que pregunta sobre cada categoría y cantidad de ingresos del hogar. Todas las variables de ingreso (ingreso familiar y cada una de sus fuentes) se expresan en términos per cápita. Es decir, se hace referencia a los hogares, aunque teniendo en cuenta su escala, y no individuos.

Como todo proceso de investigación, este estudio posee algunas limitaciones en su alcance que es preciso mencionar. La EPH registra principalmente ingresos laborales, jubilaciones y transferencias monetarias. Sin embargo, el registro de estas últimas y la identificación precisa de otros tipos de ingresos en el hogar presenta deficiencias. Por

³⁶ La diferenciación de los asalariados registrados y no registrados se realizó a partir de la identificación del descuento jubilatorio. El ingreso de los asalariados no registrados también tiene en cuenta el ingreso de la ocupación principal y secundaria.

³⁷ Se optó por incluir el beneficio monetario del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados como una transferencia de ingreso del Estado y no como un ingreso laboral. En este rubro cobra relevancia especial a partir del año 2010 la Asignación Universal por Hijo.

³⁸ Aquí se tienen en cuenta las transferencias privadas e ingresos de capital (inmobiliarios, rentas financieras y/o intereses).

ejemplo, si bien es posible distinguir entre ingresos laborales y los ingresos por pensiones y jubilaciones, no es operable la identificación específica de las pensiones que fueron obtenidas a partir de la política pública de moratoria previsional; asimismo es difícil identificar de manera precisa la diversidad de programas de transferencias monetarias.

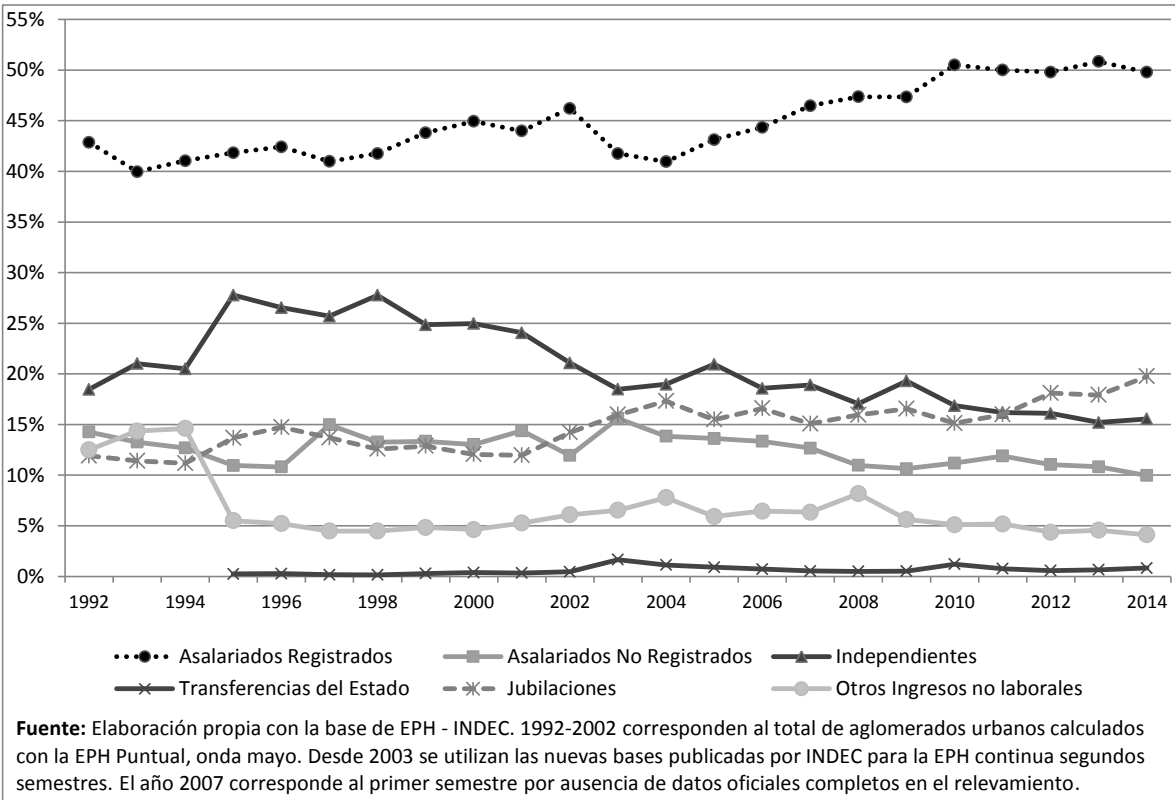
Por otro lado la EPH, al igual que la mayoría de este tipo de encuestas, subestima los ingresos que los hogares obtienen de sus inversiones en activos como alquileres, rentas, intereses, ganancias, etc. Finalmente, dado que hubo un cambio importante en la metodología de la encuesta a partir del año 2003, las series 1994-2002 y 2003-2014 no son directamente comparables, pero permiten establecer las tendencias en cada periodo.

2. Dinámica de participación y concentración de las fuentes de ingreso de los hogares

De acuerdo con la metodología descrita e implementada en este trabajo, la desigualdad del ingreso depende de cómo participa cada fuente en el total de ingresos y de cómo se distribuye cada una en relación a los ingresos totales, es decir del coeficiente de concentración. Ambos factores mencionados, la participación y la concentración, inciden en la distribución del ingreso total.

En el gráfico III.2 se muestra cómo participa cada fuente de ingresos en el total y su dinámica en el tiempo. Se evidencia que los ingresos provenientes del mercado laboral (asalariados registrados, asalariados no registrados y trabajadores independientes) concentraron, en promedio durante las dos últimas décadas, 78% de los ingresos totales de los hogares en Argentina. En este sentido, es de esperar que el comportamiento de las remuneraciones laborales tenga una incidencia central sobre la desigualdad del ingreso, como se verá más adelante.

Gráfico III.2
Participación Relativa de cada fuente de ingreso, 1992-2014
(En porcentajes)



Dentro de los ingresos laborales es importante resaltar que entre 1992 y 1998 la participación de los asalariados registrados permanece prácticamente inalterada en 42% en promedio, entre 1998 y 2003 aumenta a 44%, mientras que entre 2004 y 2014 ésta se incrementa de manera constante, pasando a representar alrededor del 50% del ingreso total per cápita familiar, entre 2010 y 2014.

Por otra parte los ingresos de los asalariados no registrados representan, en promedio, 12% de los ingresos totales de las familias en todo el periodo. El punto más alto de participación de esta fuente es en 2003 con 15% y a partir de allí inicia una fase decreciente, tocando un piso de 10% en el año 2014. Por otro lado, los ingresos de los trabajadores independientes presentaron una tendencia decreciente que inicia en 1998 con una participación de 28%, y llega a 15% en el año 2014, un nivel inferior al reflejado al inicio de la década del noventa. En suma, más de la mitad del presupuesto de los hogares se origina en el trabajo asalariado, y de ello deriva en gran parte el estrecho vínculo existente entre el mercado de trabajo y la dinámica distributiva.

En cuanto a los ingresos no laborales, la participación de las jubilaciones y pensiones crece significativamente al pasar de 12% en 1992 a cerca del 20% en el año 2014³⁹. Por otra parte las transferencias monetarias del

³⁹ La moratoria previsional implementada en el año 2005 permitió elevar la cobertura previsional a más del 90% en el 2014. De igual forma se introdujeron incrementos

Estado, tienen en promedio una baja participación en el presupuesto de los hogares (1%) lo que se debe a que dicho porcentaje es un promedio entre todos los hogares. Cuando se observa la participación de esta fuente entre los deciles más bajos la importancia es, obviamente, mayor. Asimismo, es importante resaltar el aumento de dos puntos porcentuales entre los años 2002 y 2003, debido a la implementación de un plan masivo como el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados. La participación de esta fuente va cayendo en los años siguientes, debido a que el número de beneficiarios se va reduciendo a la vez que éstos pueden incorporarse al mercado de trabajo. Posterior al año 2009, con la implementación de la “Asignación Universal por Hijo” las transferencias del Estado presentan de nuevo un leve incremento en la participación total, aunque claramente es una fuente menor de ingresos.

Hasta aquí se ha presentado, a grandes rasgos, cómo ha variado la participación de las fuentes de ingreso en el total. De manera conjunta, todos estos cambios en la composición del ingreso de los hogares han tenido una incidencia en la variación de la desigualdad. Para examinar en profundidad estas transformaciones, es necesario comprender primero los cambios al interior de cada componente de ingreso. Por ello se analiza a continuación los coeficientes de concentración de cada fuente, dado que

significativos en el haber jubilatorio, implementando también un sistema de movilidad de las prestaciones del Sistema Previsional.

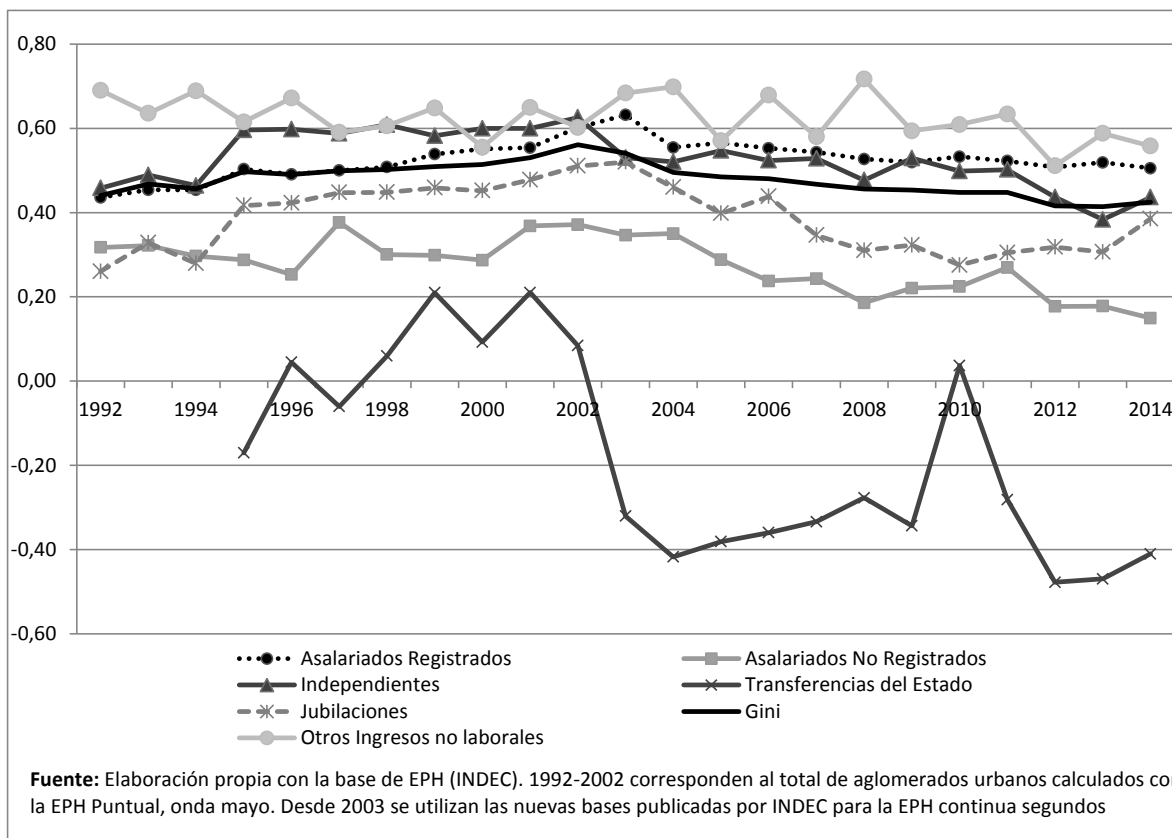
sus niveles tienen una importancia central en la dinámica de la desigualdad.

Como se expuso en el apartado metodológico, el índice de concentración mide la dispersión en los ingresos de la fuente pero considerando al total de los hogares *ranqueados* por el ingreso per cápita familiar. En otras palabras, este coeficiente nos permite conocer en qué nivel de ingreso total está concentrada cada fuente de ingreso.⁴⁰

En el gráfico III.3 se presenta la evolución del coeficiente de concentración para cada fuente de ingreso. El coeficiente de concentración de los ingresos de los asalariados registrados exhibe una dinámica decreciente a partir del año 2003, desde 0,63 hasta 0,50 en 2014. Esto ha sido un determinante fundamental para la mejora en la desigualdad total, debido al peso que tiene esta fuente en el ingreso de los hogares. Sin embargo, la concentración de ingresos de los asalariados registrados evidencia aún un nivel elevado y en todos los años la concentración de esta fuente es mayor que el coeficiente de Gini del ingreso total. En otras palabras, un índice de concentración alto para esta fuente implicaría que los hogares de mayor ingreso total, son los que perciben más ingresos por esta fuente.

⁴⁰ Como ya fue señalado, el coeficiente de concentración se encuentra en un rango comprendido entre -1 y 1, siendo el extremo negativo cuando la totalidad de la fuente es recibida por los más pobres en la distribución de ingreso total y el extremo positivo cuando la totalidad de la fuente es recibida por los más ricos en la distribución del ingreso total.

Gráfico III.3
Índices de concentración por fuentes de ingreso, 1992-2014



En este sentido y a afecto de las decisiones de política, se requiere actuar en la inclusión de más trabajadores asalariados en puestos de trabajos registrados, pero para que ello tenga un efecto mayor en la igualdad, es necesario mejorar la distribución del ingreso de los asalariados registrados. Aunque aún es necesario avanzar en el objetivo de una menor desigualdad salarial, el progreso logrado en este aspecto en Argentina entre 2003 y 2014, estuvo asociado, en parte, a la revitalización de los sindicatos, de la negociación colectiva, del Salario Mínimo Vital y Móvil y la formalización laboral, como será analizado en el capítulo iv y v sobre la relación entre instituciones laborales y desigualdad salarial.

Por otra parte, la fuente de ingresos de los asalariados informales presenta una caída permanente en su nivel de concentración desde al año 2003. Esto implica la permanencia de hogares vulnerables que no han podido acceder al trabajo registrado y son ellos –junto con los desocupados– quienes se concentran en el extremo inferior de la distribución de ingresos.

Un hecho muy importante es la dinámica de la concentración en las jubilaciones y pensiones. Estas han presentado una tendencia más progresiva a partir del año 2003, desde cuando empezó a caer sistemáticamente el coeficiente de concentración para esta fuente de ingreso. En ese año, la concentración de las jubilaciones y pensiones era de 0,63 y en los últimos cinco años del periodo cae a 0,32 en promedio. Esto indica que esta fuente de ingreso se ha extendido a un mayor número de hogares de deciles de ingreso bajo, mientras que durante la década del noventa presentó una tendencia a la concentración en los hogares de ingreso más alto.

Esta descripción de la dinámica de las fuentes de ingreso en cuanto a su participación en el total y a los niveles de concentración, refleja tendencias diferenciadas a lo largo de las últimas dos décadas en Argentina. Es necesario entonces avanzar hacia el análisis sobre cómo y en qué magnitud estas variaciones han influido en los cambios del nivel de desigualdad total y qué factores o políticas están asociadas con ello.

3. Resultados empíricos: El impacto de las fuentes de ingreso en la dinámica de la distribución

El cambio en la dinámica de la participación y la concentración de cada fuente de ingreso de los hogares contribuyó de distinta forma a los cambios de la desigualdad total durante el periodo 1992-2014. A continuación se analiza el comportamiento de estas variables durante la década del noventa y posteriormente se examina el periodo iniciado en el año 2003. En estos dos periodos se despliegan políticas macroeconómicas, laborales y de protección social de fuertes contrastes y resultados entre sí, que son analizadas en clave con los resultados empíricos obtenidos de la descomposición del índice de Gini por fuentes de ingreso.

3.1 Los Años de la convertibilidad (1992-2002)

En este periodo, como se expuso en el capítulo II, estuvo vigente un modelo macroeconómico basado en un régimen de tipo de cambio fijo, con una profunda apertura comercial en el contexto de apreciación cambiaria, desregulación de los distintos mercados de factores (liberalización financiera, desregulación del mercado de trabajo), así como la privatización de empresas públicas y del sistema de seguridad social.

Antes de precisar qué ocurrió con la desigualdad del ingreso per cápita familiar y las diferentes fuentes de ingreso de los hogares entre los años

1996 y 2002, es importante reparar en algunas características de la década del noventa en diferentes episodios.

En los primeros años de la década del noventa se experimentó un crecimiento económico importante con tasas de variación anual del PBI entre 5% y 8% entre 1992 y 1994. Sin embargo, en ese contexto de crecimiento económico, la desigualdad del ingreso medida por el índice de Gini aumentó 4% entre 1992 y 1994. Hacia mediados de la década del noventa como resultado del impacto que tuvo en el país la crisis del tequila de 1995, se produjo un importante descenso del nivel de actividad económica (una variación en el PBI de -2,8%) con consecuencias significativas en el aumento del desempleo -el cual superó los dos dígitos en 1995-, la precariedad, la pobreza e indigencia (la proporción de hogares bajo la línea de pobreza, pasó de 11,9% en mayo de 1994 a 19,6% en mayo de 1996). De hecho, la distribución de los ingresos registró entre 1994 y 1996 un empeoramiento muy profundo, del orden del 7%.

Una vez superada la crisis del tequila, se inicia otra fase de crecimiento económico importante (el PBI creció de nuevo a tasas de entre 4% y 8% entre 1996 y 1998). Sin embargo, se verificó también un empeoramiento en la desigualdad de los ingresos (el índice de Gini aumenta 2,4%). A partir de fines de 1998 comienza un periodo de recesión y crisis económica que continúa hasta el colapso socio-económico de 2001-2002. Durante esos años el impacto de la crisis en términos de desempleo, pobreza e

indigencia alcanzó niveles sin precedentes. Entre 1998 y 2002 la desigualdad crece de manera muy significativa (12%), el índice de Gini trepa desde 0,50 a 0,5, alcanzando niveles nunca antes evidenciados en el país.

En la tabla III.1 se analiza la descomposición de los cambios en el índice de Gini entre los años 1996 y 2002. Se presentan los efectos participación y concentración descritos en la sección 1 de este capítulo y en el anexo metodológico.

Tabla III.1
Efectos Participación y Concentración 1996-2002

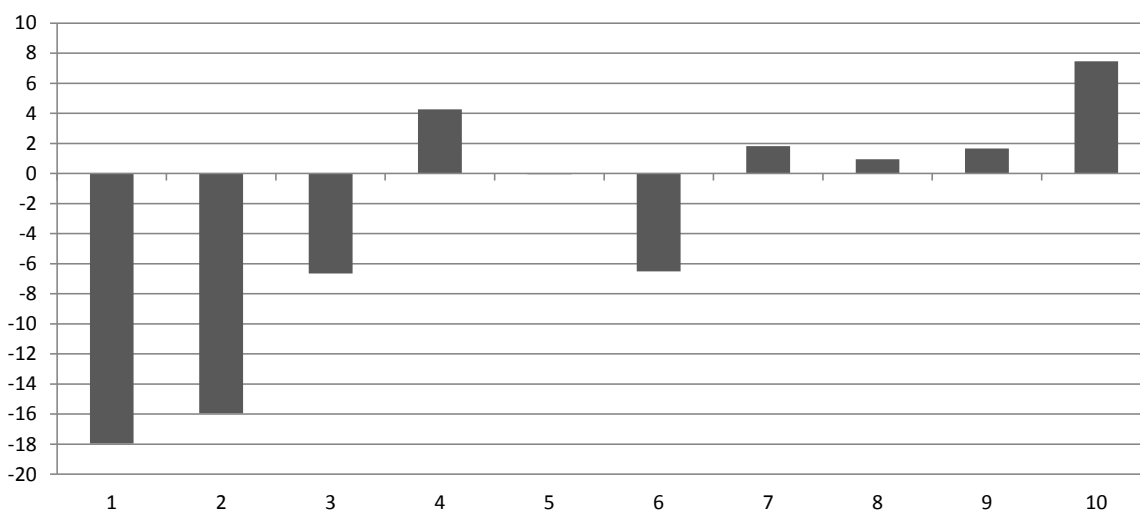
	Efecto Participación	Efecto Concentración	Total*	Variación %
Ingresos laborales	-0,006	0,069	0,063	88,8%
Asalariados registrados	0,001	0,049	0,050	70,5%
Asalariados no registrados	-0,002	0,013	0,011	15,7%
Independientes	-0,005	0,007	0,002	2,7%
Ingresos no laborales	-0,003	0,011	0,008	11,2%
Transferencias del Estado	-0,001	0,000	-0,001	-1,0%
Jubilaciones y pensiones	0,000	0,013	0,013	18,5%
Otros ingresos no laborales	-0,002	-0,002	-0,004	-6,2%
Variación total del Gini IPCF**		14,0%	0,071	100%

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH puntual onda mayo- INDEC. Nota: *Contribución a la variación absoluta del índice de Gini. **IPCF=ingreso per cápita familiar.

Al analizar el periodo 1996-2002 de manera consolidada, es decir los cambios observados entre esos dos años, la desigualdad del ingreso per cápita familiar tiene un importante aumento de 14% (se incrementa 7 puntos el índice de Gini). Este retroceso en la distribución del ingreso, estuvo asociado en mayor proporción a lo sucedido con los ingresos

laborales (89%). Dentro de este agrupamiento de fuentes laborales, es el ingreso de los asalariados registrados el factor que más contribuye (70%) al aumento de la desigualdad.

Gráfico III.4
Variación en la participación del ingreso de los asalariados registrados en el ingreso total del hogar, según deciles de ingreso 1996-2002
(En puntos porcentuales)



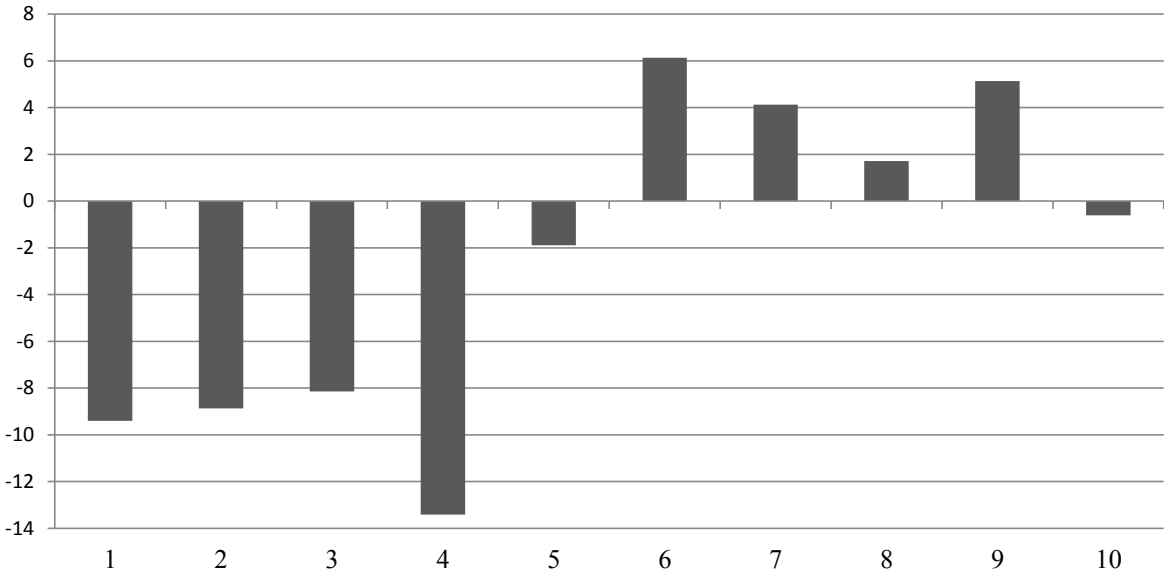
Fuente: Elaboración propia con base en la EPH puntual onda mayo - INDEC. Hogares ordenados por ingreso per cápita familiar

La fuente de asalariados registrados (AR) aumentó su participación en la masa de ingreso total de los hogares –pasando de 42% en 1996 a 46% en 2002-, sin embargo esta tendencia estuvo acompañada de un fuerte crecimiento en el coeficiente de concentración de los ingresos de las AR, que pasa de 0,49 a 0,60 . De esta manera, los AR es una fuente de ingreso que estuvo muy concentrada en los mayores deciles de la distribución y conllevó al incremento de la desigualdad total. El efecto concentración explica

prácticamente toda la contribución de los AR (70%) al aumento de la desigualdad entre 1996 y 2002.

Si bien durante este periodo el empeoramiento distributivo es prácticamente explicado por el ingreso laboral, es importante analizar qué ocurrió dentro del 11% del cambio distributivo que es explicado por los ingresos no laborales. Dentro de ellos, son las jubilaciones y pensiones la fuente de ingreso que más contribuye (18%) al aumento del coeficiente de Gini. Aunque la participación de esta fuente en el total de ingreso de los hogares no sufre grandes cambios –no obstante con una tendencia a perder participación relativa-, la concentración sí se incrementa de manera importante al pasar de 0,42 a 0,51.

Gráfico III.5
Variación en la participación de las jubilaciones y pensiones en el ingreso total del hogar, según deciles de ingreso 1996-2002
(En puntos porcentuales)



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH puntual onda mayo - INDEC. Hogares ordenados por ingreso per cápita familiar

De igual manera que el ingreso de los asalariados registrados, el ingreso por jubilación y pensión tiende a concentrarse en la parte más alta de la distribución del ingreso per cápita familiar (gráfico III.5). Es por ello que el efecto concentración de las jubilaciones y pensiones es el que más contribuye al aumento de la desigualdad.

En resumen, en estos años se registró un empeoramiento en términos distributivos muy significativo. Dicho comportamiento estuvo centralmente asociado a los ingresos derivados del mercado laboral. En especial, el aumento en el índice de concentración de los ingresos provenientes de los asalariados registrados ha tenido un peso esencial en dicha dinámica. Asimismo, en la fase recesiva, es evidente la disminución en la importancia relativa de los ingresos laborales de los puestos asalariados no registrados, pues son los puestos de trabajo más fáciles de perder en un contexto recesivo. El aumento del desempleo tuvo un impacto negativo en la distribución del ingreso.

La acción del Estado, en términos de transferencias directas a los hogares más vulnerables, tuvo un impacto prácticamente nulo durante esta década, aunque algunos primeros programas implementados en la crisis del 2001 comenzaron a evidenciar el rol potencial que puede tener el Estado para mejorar la equidad en forma directa. Sin embargo, el alcance y magnitud de estos programas en esta fase fue muy acotado, tanto en montos transferidos como en población cubierta.

Por último, las jubilaciones, que son una fuente importante de ingreso de los hogares, evidenciaron en este periodo un incremento relevante en el grado de concentración. Esto como resultado de un proceso que conjugó, por un lado, desde finales de la década del setenta, el deterioro paulatino del mercado de trabajo, con el aumento de la informalidad y la precarización que privaron a un amplio segmento de la población de los beneficios de la seguridad social. Y por el otro, con la reforma previsional de 1994 se quebrantó el principio de solidaridad por la lógica de individualización, que conllevó la profundización de las desigualdades existentes en el mercado de trabajo y erosionó la posibilidad de aproximarse a una mejor redistribución de ingresos en la sociedad. Así el sistema se fue tornando altamente regresivo, al excluir a trabajadores independientes e informales de bajos ingresos.

3.2 El periodo 2003-2014

3.2.1 El impacto del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados 2002-2003

El interés de analizar este breve periodo se origina en el hecho que si bien algunas de las variables sociales continúan el proceso de empeoramiento - la pobreza y la indigencia siguen aumentando- la distribución del ingreso evidencia un cambio en la tendencia que se venía verificando previamente.

En tan sólo un año la desigualdad disminuyó de manera importante pasando el índice de Gini de 0.56 a 0.53 entre 2002 y 2003.

Tabla III.2
Efectos participación y concentración 2002-2003

	Efecto Participación	Efecto Concentración	Total*	Variación %
Ingresos laborales	-0,005	0,001	-0,004	15,0%
Asalariados registrados	-0,003	0,000	-0,030	13,0%
Asalariados no registrados	-0,004	0,007	0,003	-12,0%
Independientes	0,002	-0,005	-0,004	14,0%
Ingresos no laborales	-0,007	-0,015	-0,021	85,0%
Transferencias del Estado	-0,009	-0,005	-0,015	59,0%
Jubilaciones y pensiones	0,000	-0,001	-0,001	3,0%
Otros ingresos no laborales	0,002	-0,008	-0,006	23,0%
Variación total del Gini IPCF**		-4,0%	-0,025	100%

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH puntual onda mayo - INDEC. Nota: *Contribución a la variación absoluta del índice de Gini. **IPCF=ingreso per cápita familiar.

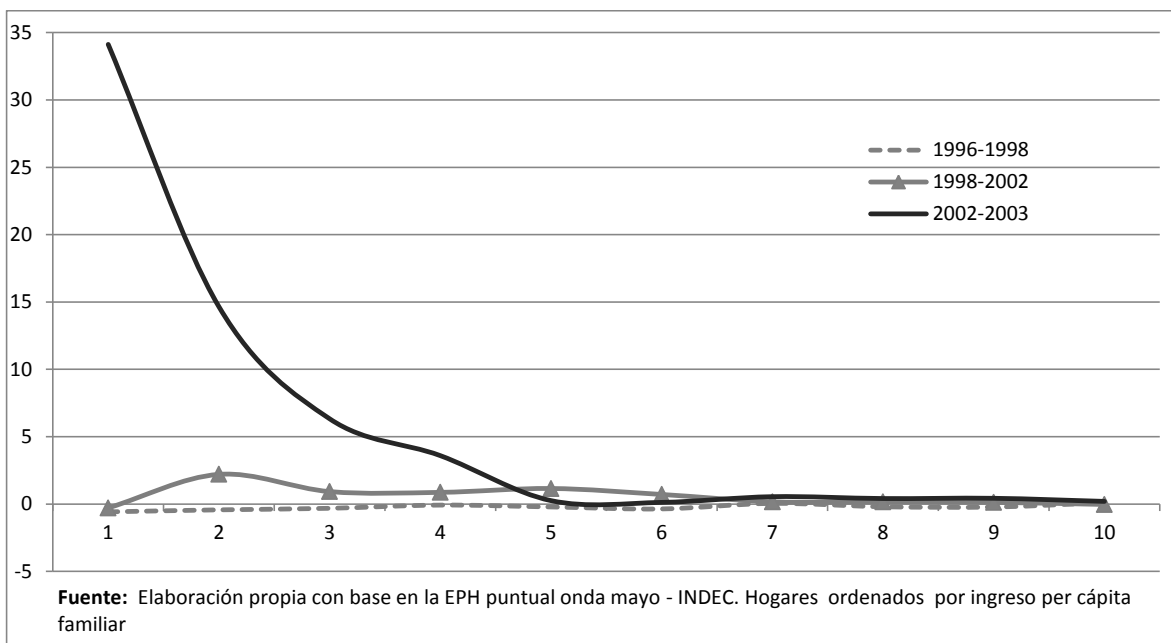
El principal factor que explica la reducción de 4% en el índice de Gini en este año, como se deduce de los resultados obtenidos, fue el ingreso proveniente de las transferencias del Estado. A ello se asocia especialmente la implementación del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (PJJHD)⁴¹.

Tanto el efecto participación como concentración contribuyeron en dicha dinámica. Es decir, fue favorable el aumento de la participación de esta fuente en los ingresos de los hogares más pobres, pues el coeficiente de

⁴¹ El PJJHD llegó a una cobertura de aproximadamente 2 millones de beneficiarios en el año 2003. Las diferentes evaluaciones del plan concluyen que estuvo correctamente focalizado en los hogares más pobres, para más detalle ver Galasso y Ravallion (2004), CELS (2003), Golbert (2006), entre otros. El PJJHD fue implementado en el año 2002 por el Gobierno Nacional de Argentina, como respuesta a la crítica situación económica y social predominante en el país. En el programa se estableció una transferencia monetaria de \$150 pesos mensuales, a los jefes de hogar que se encontraran desempleados y tuviesen a cargo menores de 18 años. La transferencia era una suma fija independientemente del número de menores en el hogar.

concentración pasa a ser negativo (-0,24%) y la participación de esta fuente en el ingreso total de los hogares alcanza niveles nunca antes registrados (2,8% en promedio, ver gráfico III.2). Como se observa en los deciles 1 y 2, el ingreso proveniente de esta fuente aumenta más de 34% y 14% respectivamente (gráfico III.6).

Gráfico III.6
Variación en la participación de las Transferencias del Estado en el ingreso total del hogar, según deciles de ingreso. 1996-1998, 1998-2002 y 2002-2003.
(En puntos porcentuales)



Por otro lado, en esta fase, el ingreso de los asalariados registrados en los hogares empieza a ser una fuente que contribuye a reducir la desigualdad en 13%, mientras que el ingreso de los asalariados informales aún hace contrapeso, contribuyendo en 12% para que la desigualdad aumente.

En dicho contexto, la implementación del Plan Jefes y Jefas como el primer programa masivo de transferencia de ingreso, pone en evidencia el potencial de las políticas protección social, para morigerar el impacto distributivo de las crisis económicas. Estos resultados dan cuenta de la importancia de la institucionalidad de protección social, como dimensión que puede canalizar los movimientos distributivos del ingreso entre los hogares.

3.2.2 Fuentes de ingreso y dinámica de la desigualdad 2003-2014

En este periodo, bajo un nuevo régimen macroeconómico con instituciones laborales y de protección social recuperadas, se logra un descenso en la desigualdad de 12 puntos del coeficiente de Gini del ingreso per cápita familiar. Es decir, la desigualdad se reduce 22% y es la variación más significativa en el coeficiente de Gini que se ha podido lograr en las últimas tres décadas, en un periodo de tiempo similar al considerado. La tabla III.3 presenta la descomposición de los cambios en el coeficiente de Gini calculada para este periodo de tiempo.

Tabla III.3
Efectos participación y concentración 2003-2014

	Efecto Participación	Efecto Concentración	Total*	Variación %
Ingresos laborales	0,020	-0,099	-0,080	68,1%
Asalariados registrados	0,007	-0,058	-0,051	43,8%
Asalariados no registrados	0,013	-0,025	-0,012	10,5%
Independientes	0,000	-0,016	-0,016	13,9%
Ingresos no laborales	-0,003	-0,034	-0,037	31,9%
Transferencias del Estado	0,007	-0,001	0,006	-5,0%
Jubilaciones y pensiones	-0,001	-0,024	-0,025	21,4%
Otros ingresos no laborales	-0,009	-0,009	-0,018	15,5%
Variación total del Gini IPCF**		22,0%	-0,117	100%

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH continua segundos semestres - INDEC. Nota: *Contribución a la variación absoluta del índice de Gini. **IPCF=ingreso per cápita familiar.

Esta reducción estuvo asociada en mayor proporción a lo sucedido con los ingresos laborales (68%), aunque existe una fuerte heterogeneidad al interior de este agrupamiento. Dentro de las fuentes laborales, los ingresos de los asalariados registrados son los que más contribuyeron a la mejora distributiva.

Como se ha señalado, la fuente de los AR durante este periodo aumentó significativamente su participación en la masa de ingreso total de los hogares (+19%), pero este incremento en la participación no se habría traducido en una reducción del Gini, si no hubiese sido por la reducción en el nivel de concentración de esta fuente de ingreso (-20%). Es así como el efecto concentración explica prácticamente toda la contribución de los AR a la caída en la desigualdad en esta década (44%).

Cómo se demostró en la sección anterior, durante los noventa se dio un permanente proceso de concentración de los AR en la parte más alta de la distribución del ingreso per cápita familiar. Por ello, si se hubiese mantenido esa estructura distributiva de los AR tan concentrada, el aumento de esta fuente en la participación del ingreso total habría tenido un efecto desigualador entre 2003 y 2014. Pero en contraste a lo ocurrido en la década de los noventa, se logró una reducción tanto del coeficiente de concentración como del coeficiente de Gini de los ingresos de AR.

El aumento en el trabajo asalariado registrado tiene –como es de esperarse- un correlato en la disminución del trabajo asalariado no registrado durante la década 2003-2014, de manera que la participación de esta fuente en los ingresos de los hogares cae de 15,6% a 10,8%. En este periodo, la incidencia del trabajo asalariado no registrado se reduce de 49% en 2003 a 34% en 2014 y, sumado a ello, el coeficiente de Gini del ingreso de los ANR cae de 0.43 a 0,39 entre dichos años.

Es claro que esta fuente de ingresos pierde importancia relativa para el conjunto de los hogares, por la menor incidencia del trabajo no registrado en la economía y no necesariamente porque se haya registrado un menor dinamismo en el crecimiento de los salarios de este grupo de trabajadores, de hecho el índice de salarios no registrados en el sector privado muestra un incremento de 74% en este periodo, mientras que para los registrados se verificó una suba de 55%.

Por otra parte, el ingreso de los trabajadores independientes o cuenta propia (CP) contribuye a la baja del coeficiente de Gini en un 14% del total. El ingreso de los CP es una fuente caracterizada por una heterogeneidad importante⁴² –con un Gini específico promedio de 0,51 entre 2003 y 2014– lo cual se traduce en un mayor nivel de desigualdad total. Por ello, al perder su importancia relativa en el ingreso total de los hogares –disminuyendo su participación de 18% a 15% en el periodo– el efecto participación se puede leer como una contribución a la caída del Gini. Además de esto, también se logra que la masa de ingreso de los CP reduzca su nivel de concentración en 9 puntos porcentuales. La combinación de estos sucesos hace que el ingreso de los CP explique la caída del Gini del ingreso per cápita familiar en 14%.

Hasta aquí se examinó la dirección y la magnitud de los cambios en fuentes de ingresos laborales y su impacto en la dinámica distributiva. Es pertinente entonces, analizar ahora los procesos y políticas asociados a los ingresos laborales que pueden haber contribuido a la reducción de la desigualdad observada durante este periodo.

A partir del año 2003 se asiste a una recuperación del crecimiento económico, movilizado por la ampliación de la demanda agregada y el empleo, lo que posibilitó en cierta medida la transformación de las

⁴² Los trabajos de Bertranou y Maurizio (2011b) y Jiménez (2009) presentan análisis y caracterizaciones de la heterogeneidad de los trabajadores independientes y su movilidad ocupacional.

tendencias en el mercado de trabajo, tanto en lo relacionado con la participación de los ingresos laborales como en su distribución.

A diferencia de lo que ocurrió durante la década del noventa, el crecimiento de la economía (con una variación anual promedio del PIB de 5% entre 2003 y 2014⁴³) se basó fundamentalmente en la expansión del entramado productivo local. Un tipo de cambio real alto y estable fue un factor determinante de la rápida recuperación productiva, y se constituyó en uno de los principales rasgos de la política macroeconómica durante los primeros cinco años del periodo analizado. Además, se llevó a cabo un aumento de la inversión pública, del gasto social, y de la implementación de distintas políticas de ingresos que favorecieron la expansión de la demanda interna. También se registró un crecimiento dinámico de las exportaciones en un contexto mundial favorable, con altos precios internacionales de los *commodities*, lo cual contribuyó a una mejora de las cuentas externas⁴⁴.

En este contexto, el empleo mostró una tendencia creciente desde el 2003 con un aumento anual de 3,3% entre 2003 y 2014; y aun en el periodo más reciente, pese a los años de crisis internacional, la tasa de desempleo se mantuvo alrededor de 7%. La dinámica sectorial mostró una tendencia

⁴³ Es importante recordar que ante el escenario de crisis mundial en 2009 y la recesión de 2012, la economía Argentina presenta tasas negativas en la variación del PBI (-3,4% y -0,5% respectivamente, según datos proyecto ARKLEMS+LAND <http://arklems.org/>).

⁴⁴ Las exportaciones más importaciones como porcentaje del PIB fueron 8,5% en promedio de 1993 a 2001 y 17,2% en promedio de 2003 a 2014.

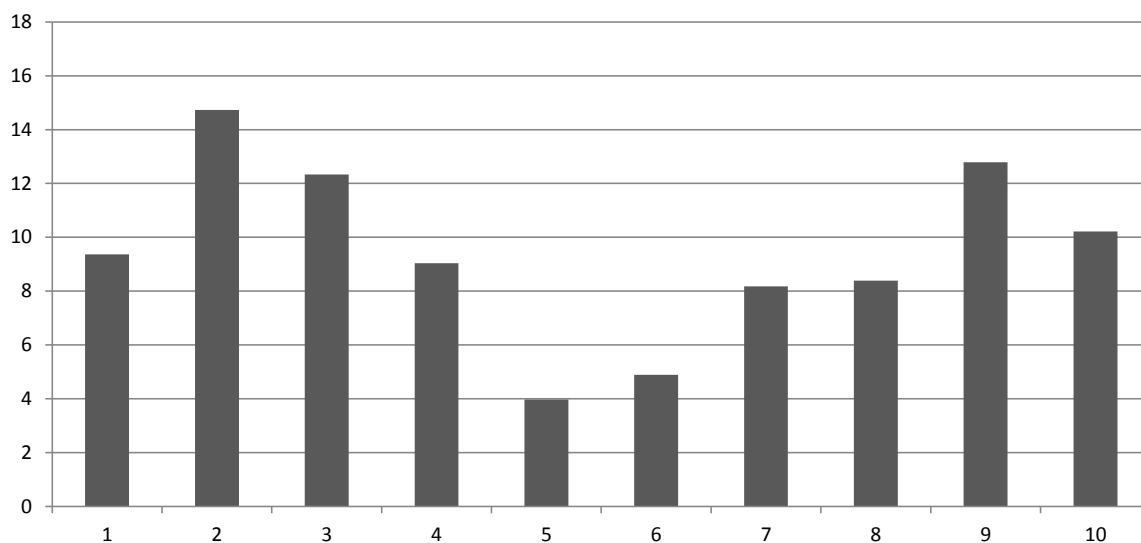
a la creación de empleos en actividades intensivas en mano de obra. El ritmo de crecimiento del empleo industrial y del sector de construcción fue sobresaliente, pero todos los sectores reflejaron una tendencia muy positiva. Esta característica hizo que la recuperación del empleo fuese extendida en los diferentes niveles de calificación, aunque con una mayor intensidad en aquellos con secundaria completa. Ello representa una nueva tendencia dado que durante los noventa la generación de empleo estuvo sesgada hacia los más calificados⁴⁵.

En relación a la categoría ocupacional la evolución del empleo presentó cambios sustantivos en comparación con lo evidenciado en la década del noventa. Los puestos de asalariados registrados crecieron 39.2% entre 2003 y 2014, mientras que los asalariados no registrados sólo crecieron 11.1%. Estas cifras evidencian un proceso de expansión del empleo formal, instalando una dinámica de incorporación de trabajadores precarios y desocupados a empleos registrados. En este contexto, se logró una reducción de la incidencia del empleo no registrado entre los asalariados, pasando de 49% en 2003 a 33% en 2013. Así, la tasa de empleo no registrado presentó una caída de 16 puntos porcentuales.

⁴⁵ Para una revisión de este tema ver Maurizio (2009), Beccaria y Gonzales (2006), Altimir et.al (2002). Existe consenso en la literatura sobre una caída en los retornos a la educación en Argentina durante la última década, sin embargo no es muy claro cuáles son los factores que determinaron esta tendencia, algunos estudios apuntan a una mayor oferta de trabajadores calificados, otros a una mayor demanda de trabajadores menos calificados, o la operación simultánea de estos factores (Gasparini y Cruces, 2010a; Gasparini et. al. 2011; Cornia 2012).

El gráfico III.7 muestra como el crecimiento del empleo registrado se refleja en un aumento de esta fuente de ingreso especialmente en los estratos inferiores. Entre 2003 y 2014, la composición de los ingresos de los primeros tres deciles cambia de manera importante, pues los ingresos provenientes del trabajo registrado se vuelven mucho más relevantes para ellos. Si bien es cierto que la participación de esta fuente ha crecido para todos los hogares, el crecimiento es mucho más significativo para los de menor ingreso. Esto se refleja en la caída del coeficiente de Gini de los asalariados registrados de 0,34 en el año 2003 a 0,28 en el 2014, implicando una mejora distributiva de 18%.

Gráfico III.7
Variación de la participación del ingreso de los asalariados registrados en el ingreso total del hogar, según deciles de ingreso, 2003-2014.
(En puntos porcentuales)



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH continua - INDEC. Segundos semestres . Hogares ordenados por ingreso per cápita familiar

Es claro que en la crisis internacional impactó en la fuerza de los cambios distributivos y desaceleró en cierta medida las tendencias más dinámicas que en materia laboral que se venían observando desde el año 2003. Entre 2008 y 2009 la dinámica de mejora en el coeficiente de Gini del ingreso laboral, si bien se estanca, no empeora, y ello no implicó una reversión de los avances distributivos del ingreso per cápita familiar. Esto se debió principalmente al hecho de que nuevas herramientas se sumaron al paquete de políticas que se estaba desarrollando en ese momento. Estos nuevos instrumentos de política fueron implementados para abordar el entorno económico recesivo y fortalecer las condiciones sociales y laborales de la población (MTEySS, 2010).

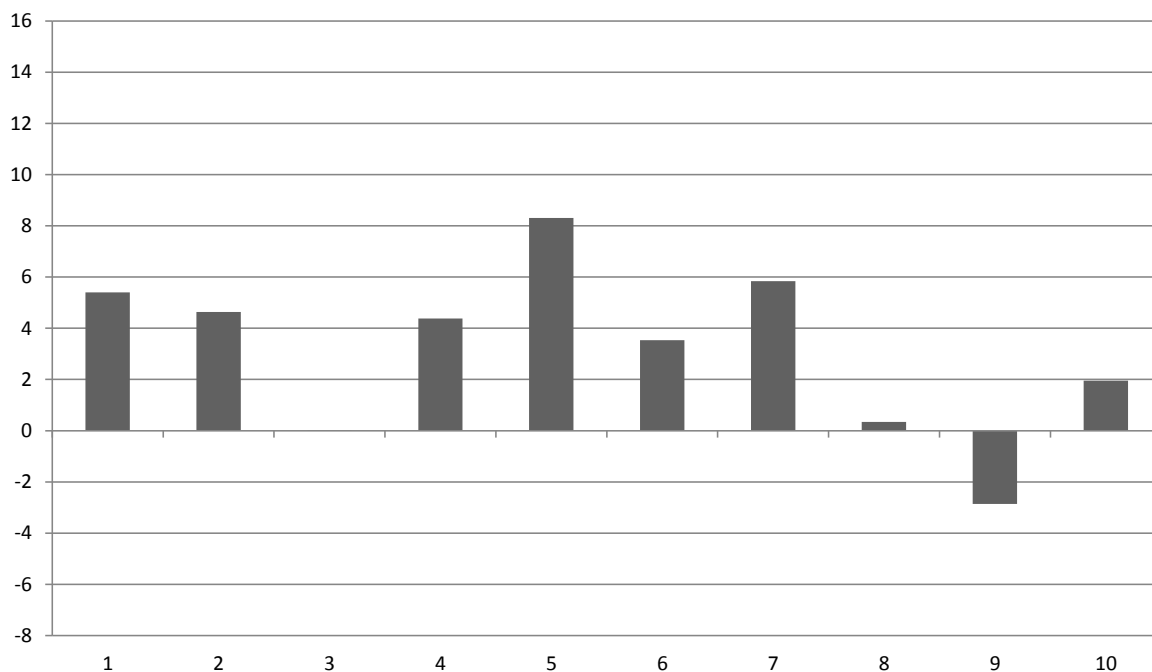
Desde una perspectiva macroeconómica, se aplicaron nuevos recursos para estimular la inversión, la producción y el consumo en sectores e industrias que tienen un fuerte impacto positivo sobre el empleo y la actividad económica en general. En cuanto al empleo, se amplió el Programa de Recuperación Productiva (REPRO) para la preservación del empleo. En virtud de este programa, el sector público subsidia parte de los salarios en empresas en circunstancias financieras extenuantes que generan riesgos para los puestos de empleo. El estímulo fiscal se aplicó para promover la contratación formal y la regularización de la mano de obra, y programas de capacitación extendidos para aquellos que requirieran mejoramiento de habilidades para una mejor inserción laboral. Además, se mantuvieron las políticas que ya se venían impulsando desde

el inicio del periodo y que fueron importantes en la recuperación del ingreso, como la recomposición del salario mínimo, la revitalización de la negociación colectiva⁴⁶. Sumando a ello se garantizaron los aumentos de las jubilaciones y pensiones y además, los programas de transferencias condicionales para los grupos de población más vulnerables se incrementaron en cobertura y monto transferido por beneficiario.

En este sentido, además de los ingresos laborales, es necesario analizar lo que ocurrió con las variaciones en las fuentes no laborales entre los años 2003 y 2014. Dentro de éstas, la fuente más relevante es el ingreso de jubilaciones y pensiones (JyP), ya que además es el segundo componente más importante para la reducción de la desigualdad total, explicando 21% su disminución (ver tabla III.2). Las JyP aumentaron su participación relativa en el total de los ingresos de los hogares (De 16% en 2003 a 20% en 2014, ver gráfico III.2) y además de ello redujeron de manera importante su coeficiente de concentración (De 0.51 en 2003 a 0.38 en 2014, ver gráfico III.3). Para las JyP, tanto el efecto concentración como el efecto participación actúan en dirección hacia la caída en el coeficiente de Gini.

⁴⁶ EL análisis de estas políticas se desarrolla con mayor amplitud en el capítulo iv.

Gráfico III.8
Variación de la participación del ingreso por Jubilaciones y Pensiones
en el ingreso total del hogar, según deciles de ingreso.
(En puntos porcentuales)



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH continua - INDEC. Segundos semestres . Hogares ordenados por ingreso per cápita familiar

Es evidente que las jubilaciones y pensiones desempeñaron un rol muy importante durante este periodo para la caída en el coeficiente de Gini, dada la importancia que se le asignó a esta fuente de ingreso como mecanismo de protección social extendido a los más vulnerables. La distribución de la fuente de JyP se ha hecho menos desigual en este periodo, su coeficiente de Gini cae muy significativamente de 0,41 en el año 2003 a 0,31 en 2014. En el gráfico III.8 se muestra que el cambio distributivo de esta fuente deriva de la mayor incidencia del aumento de las JyP en los seis deciles inferiores.

La mejora en el nivel de desigualdad total debida a las jubilaciones y pensiones es respuesta tanto de los incrementos en el haber jubilatorio como en la extensión de este derecho de la protección social a los hogares de deciles de ingreso más bajo. La cobertura del sistema de protección social se ha incrementado hacia los sectores más vulnerables, al mismo tiempo que se avanza en mejorar la calidad de las prestaciones.

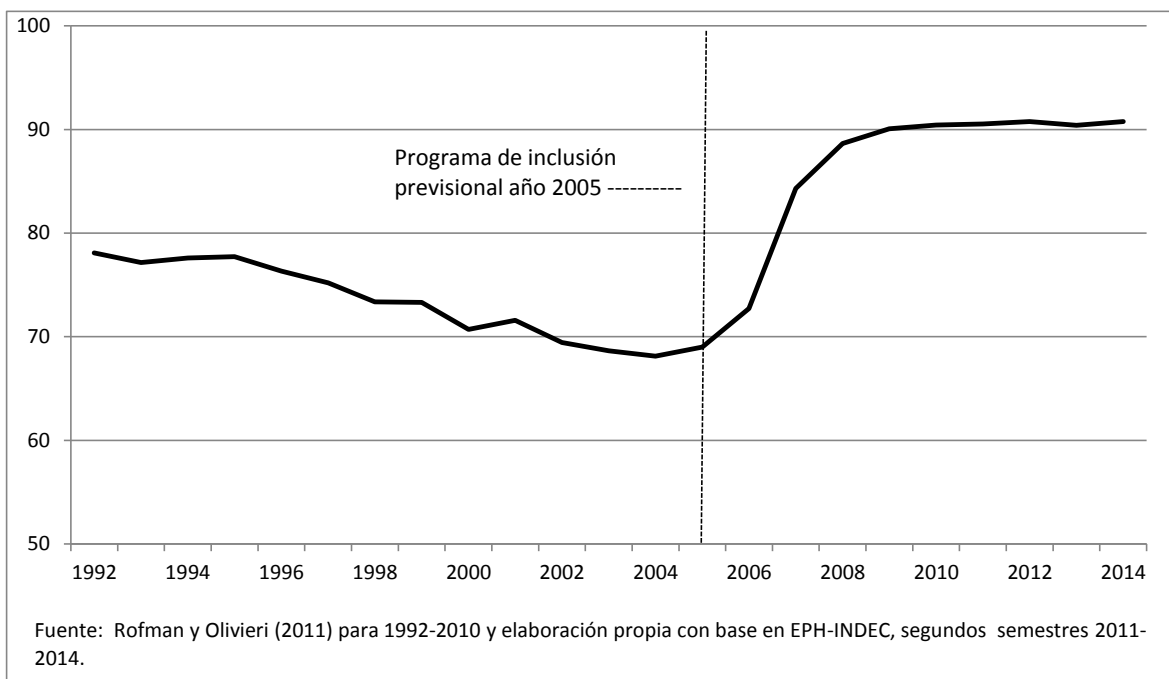
El avance en la inclusión de adultos mayores en el sistema de protección social se logró con la implementación del Programa de Inclusión Previsional y Anticipada, comúnmente conocida como “moratoria previsional”. La política se implementó en el año 2005 y tuvo como objetivo central otorgar la jubilación a aquellas personas que teniendo la edad para jubilarse (60 años para las mujeres y 65 años para los varones) no podía hacerlo por carecer de los años de aportes requeridos. Por otro lado, se otorgó una prestación anticipada para adultos que tenían los años de aportes necesarios pero no la edad jubilatoria.⁴⁷

Además de los progresos en cobertura, desde el año 2003 se dio prioridad a una política de recomposición y actualización permanente en el nivel de las prestaciones. Esta política de aumento en el haber jubilatorio se institucionaliza con la Ley de Movilidad Jubilatoria en el año 2008, la cual

⁴⁷ Un rasgo importante a destacar de la política de ampliación en el acceso a las jubilaciones y pensiones, iniciada en 2005, es que no estuvo restringida por nivel de ingreso, pues no incorporó ningún requisito de elegibilidad por condición de pobreza o vulnerabilidad, lo que ha implicado en la actualidad un acceso potencialmente universal. Sin embargo el impacto relativo mayor se da en los hogares más vulnerables.

establece dos aumentos anuales sujetos a la evolución de los ingresos tributarios previsionales y de los salarios (MTEySS, 2014a).

Gráfico III.9
Población mayor de 65 años cubierta por algún beneficio previsual
(En porcentajes)



Esta medida benefició a 2,3 millones de personas, elevando la cobertura previsual a más del 90% en 2014, superando niveles históricos luego de descender de manera importante en la década del noventa (gráfico III.9)⁴⁸. Hasta el año 2005, aproximadamente el 32% de las personas en edad de

⁴⁸ Recientemente con la segunda etapa de Inclusión Previsual, que se implementó en el año 2014 (Ley 26.970), se espera ampliar nuevamente la cobertura, especialmente de los sectores más vulnerables. Según datos de la Subsecretaría de Programación Técnica y estudios del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, se calcula que aproximadamente el 97% de los adultos mayores estaría cubierto en el año 2015 por el sistema de seguridad social.

jubilarse no tenía acceso a un beneficio jubilatorio, debido a que una gran parte de ellos presentaban deficiencias en el número de años con aportes. Esta situación de los trabajadores fue producto de la inestabilidad laboral, la fuerte incidencia del empleo asalariado no registrado y los episodios de desempleo que se generalizaron en la década de los noventa y se agudizaron hacia la crisis de los años 2001-2002.

Además de las jubilaciones y pensiones contributivas (que incluye los beneficios derivados por la moratoria previsional) existe el Programa de Pensiones no Contributivas (PNC) para aquellas personas que no cumplen con los requisitos de la normativa vigente y no pueden acceder al sistema contributivo. Incluye por un lado las asistenciales por vejez, invalidez y familia numerosa (7 o más hijos); y por otros las leyes especiales, Graciables y Ex combatientes de Malvinas. Entre el año 2003 y 2012 el total de estas pensiones crece un 270%, y específicamente las pensiones por invalidez se incrementan un 870%⁴⁹. Esto es así fundamentalmente no por un cambio en las reglas para calificar al beneficio previsional sino porque se amplía el sistema de cupos preexistente (Rofman et. al, 2013).

Finalmente, las transferencias del gobierno son un elemento clave para entender la caída del Gini entre 2003 y 2014. Durante este periodo, los beneficiarios de transferencias monetarias del Estado cambiaron tanto en

⁴⁹ Cálculos propios a partir del Boletín Estadístico de la Seguridad Social.

cantidad como en estructura por el alcance y diseño de la nueva política implementada en esta materia.

La crisis económica de 2001-2002 y el significativo deterioro de la situación laboral hicieron impostergable la extensión de la escasa cobertura de protección social a partir de la implementación de transferencias condicionadas de ingresos⁵⁰. Desde el Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social se intervino masivamente con la implementación del “Plan jefes y jefas de hogar” (PJJH), que abarcó 2 millones de familias que representaban aproximadamente el 20% del total de familias en el país. El programa tuvo incidencia en materia distributiva, tal y como se estimó y analizó en la sección a. de este apartado.

El proceso de crecimiento económico iniciado en el año 2003 estuvo acompañado de un fuerte dinamismo en la creación de puestos de trabajo. En este nuevo contexto se planteó la necesidad de redefinición del PJJH. A partir del diagnóstico y evaluación, el PJJH se fue eliminando paulatinamente a la vez que se crearon dos nuevos programas para incorporar a la población vulnerable y necesitada conforme a características específicas.

⁵⁰ Son bien conocidas las distintas implementaciones de políticas de transferencias condicionadas de ingreso en los países de América Latina, como “Bolsa Familia” de Brasil, “Oportunidades” de México, “Familias en Acción” en Colombia, entre muchos otros.

Es así que en el año 2005 se implementó el “Seguro de Capacitación y Empleo” a cargo del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y el “Plan Familias por la Inclusión Social” a través del Ministerio de Desarrollo Social. Este último se dirigía a mujeres madres de familia de bajos ingresos y consistía en una transferencia de dinero mensual -variable según la cantidad de hijos de menos de 19 años- con condicionalidades en educación y salud. Sin embargo, el alcance en cobertura e impacto en el nivel de ingresos de los hogares fue relativamente débil⁵¹.

En el año 2009 cuando la crisis mundial golpeaba en la región y en el país, se implementa una política con una fuerte impronta de equiparación de derechos para los menores: la Asignación Universal por Hijo (AUH) para la Protección Social. Con ella, el componente de Asignaciones Familiares del Sistema Único de Seguridad Social del ANSES se extendió a los hijos (menores de 18 años) de aquellas personas que además de no recibir ningún tipo de prestación, tanto contributiva como no contributiva, se encuentren desocupados, registrados como monotributistas sociales, se desempeñen en el mercado de trabajo informal o en tareas de servicio doméstico y que perciban una remuneración inferior al salario mínimo, vital y móvil.

Bajo esta prescripción, el esquema de protección de menores pretende ser universal al intentar cubrir a todas las personas de menos de 18 años de

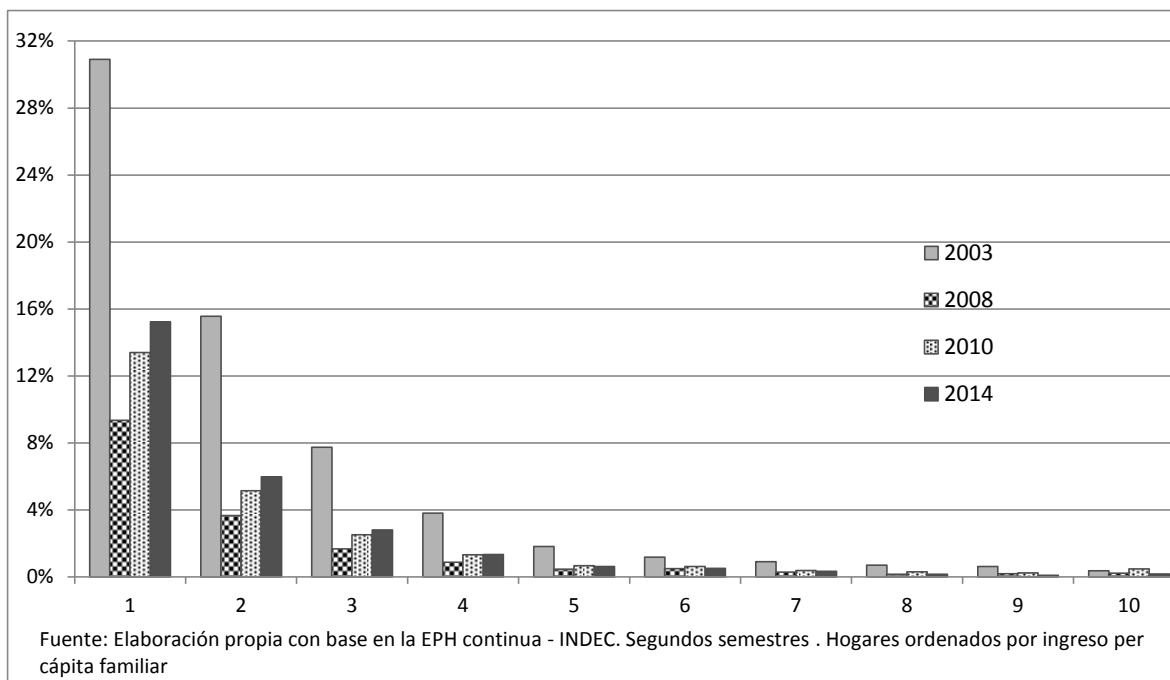
⁵¹ En el 2005 se estima que el plan familias alcanzó los 850 mil menores cubiertos y en 2008 alcanzó los 2 millones.

edad bajo diferentes modalidades –contributivas, no contributivas o por deducción impositiva- de acceso al sistema, y además –en la actualidad- el monto de la transferencia es exactamente igual al establecido como máximo en el sistema contributivo (el valor máximo que recibe un asalariado formal por cada hijo, en agosto de 2014 ascendió a 644 pesos, que coincide con el monto vigente de la AUH en ese momento).

Según los datos del observatorio del ANSES, en abril de 2014 se registraban 3.348.032 niños, niñas y adolescentes (NNyA) hasta los 17 años de edad protegidos por la AUH. Haciendo uso de los datos del censo de 2010 y proyecciones de población, es posible estimar que aproximadamente el 27% del total de la población de NNyA en el país se encuentra cubierto por la AUH.

La implementación de la AUH tuvo lugar en la mitad del periodo de análisis -en el año 2009-, por ello, para obtener una aproximación al impacto distributivo de las transferencias del Estado, es importante distinguir los contextos diferenciados que enmarcaron las dos grandes políticas de transferencias de ingresos condicionadas: el PJJH y la AUH. Aunque en esta sección el análisis general del cambio distributivo tiene eje en las transformaciones ocurridas entre las dos puntas del periodo 2003 y 2014, es preciso hacer mención también a algunas particularidades de lo ocurrido específicamente entre 2009 y 2014.

Gráfico III.10
Participación del ingreso por transferencias del Estado en el ingreso total del hogar, según deciles de ingreso.
(En porcentajes)



Con la implementación del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, las transferencias del Estado representaban en 2003 más del 30% del total del ingreso de los hogares en la primer decil, y cerca de 15% en el segundo decil. Una década después, en 2014, las transferencias del Estado (en su mayoría conformadas por la AUH) representaron solo 15% y 6% del total del ingreso en los dos primeros deciles de la distribución (gráfico III.10).

Esto es así, principalmente por la recuperación del mercado de trabajo - tanto en la creación de puestos de trabajo como en el crecimiento del salario real- y su incidencia positiva en todos los deciles de ingreso, en particular en los más bajos. En los tres deciles de ingreso más bajo, la

participación del ingreso proveniente del trabajo asalariado registrado aumentó en promedio 12 puntos porcentuales entre 2003 y 2014, ello hace que los ingresos de transferencias del Estado pierdan participación relativa en el ingreso total de los hogares, pero sigan siendo relevantes en la conformación del ingreso total de los hogares del primer decil (el de menor ingreso total).

En otras palabras, en el año 2003, la principal fuente de ingreso de los hogares más pobres era la transferencia de ingresos del Estado, mientras que en 2014 la principal fuente de ingreso de estos hogares la conforman los ingresos del trabajo asalariado (registrado y no registrado en conjunto). Esto es así, aun cuando la AUH tiene una mayor cobertura y un monto sustancialmente mayor en términos reales, en comparación con la cobertura y monto que significaba el PJJH.

La participación de las transferencias del Estado en el total de los ingresos es baja, alrededor del 1%, durante la década y sólo se ve un leve crecimiento con la implementación del PJJH en 2003 y el 2010 con la implementación de la AUH. Esta última tiene una participación relativa menor, dado que el nivel de participación de la masa salarial de los trabajadores registrados es mucho mayor en la actualidad (42% en 2003 vs. 50% en 2014). De allí la mayor importancia relativa de la AUH como mecanismo de protección social, en un contexto laboral más consolidado, en el que se busca la ampliación de derechos y permitir la certeza de un

ingreso para los hogares ante eventuales riesgos de desempleo o informalidad laboral.

Si se analiza el cambio en la desigualdad que se registró en Argentina entre 2009 y 2014, se verifica una continuidad en la tendencia decreciente del coeficiente de Gini. La desigualdad del ingreso cayó 6% al pasar de 0,45 en el segundo semestre de 2009 a 0,42 en el mismo periodo de 2014.

Es importante mencionar dos aspectos relevantes para el análisis de la desigualdad en estos años: Primero, Aunque las tendencias positivas del mercado de trabajo mostraron una dinámica más modesta sin llegar a evidenciar graves retrocesos, los ingresos provenientes del mercado de trabajo son los que explican –de nuevo- en mayor medida (90%) la mejora distributiva. Y es así tanto por aumento de la participación de los ingresos laborales como por la caída en el coeficiente de concentración. Segundo, en este periodo, las transferencias del Estado se constituyen en una fuente que contribuye en un 10% en la mejora de la distribución del ingreso. Es importante resaltar el papel protagónico que tiene la AUH en las transferencias del Estado en este periodo, en un contexto de desempleo relativamente bajo y sin grandes sobresaltos en el empleo no registrado, dicha política tiene un rol de complementariedad de ingresos y protección social para los hogares de los menores deciles.

En síntesis, el periodo que inicia en el año 2003, incluyó un sostenido crecimiento del empleo y del trabajo formal, así como también de la

cobertura del sistema de protección social, de los ingresos y de la equidad en su distribución. Como se analizó, son los ingresos del empleo registrado y de las jubilaciones y pensiones los que explican mayormente la reducción de la desigualdad en Argentina. Estas fuentes contribuyen en un 65% para la caída en el coeficiente de Gini entre el año 2003 y 2014 (44% y 21% respectivamente; ver tabla III.3).

4. Conclusiones

En este capítulo se analizó la evolución de la desigualdad del ingreso en Argentina durante las últimas dos décadas (1992-2014), desde una perspectiva metodológica de descomposición del coeficiente de Gini. Con ella fue posible medir la contribución relativa de todas las fuentes de ingreso de los hogares a la desigualdad total. Esta metodología permitió abordar el análisis de la desigualdad del ingreso en clave de las dimensiones propuestas en esta tesis: mercado de trabajo, instituciones laborales y de protección social. La descomposición del índice de Gini por fuentes de ingreso, es una buena técnica para cuantificar la magnitud y dirección en que estas dimensiones de análisis contribuyeron a la dinámica de la desigualdad del ingreso en Argentina, además del examen en clave de las políticas implementadas y del contexto en el que desarrollaron.

Así, quedó en evidencia un importante contraste registrado entre los periodos que se estudiaron. Entre 1992 y 2002 la distribución del ingreso empeora drásticamente hasta niveles nunca antes evidenciados y luego, entre 2003 y 2014 experimenta una reducción sistemática.

En primer lugar, se corroboró la preeminencia y el alcance de los ingresos laborales como fuente determinante de la dinámica distributiva, dada su importancia en la masa de ingresos totales de los hogares. Dentro de los ingresos laborales, es relevante el cambio contundente que distinguió el comportamiento de las remuneraciones salariales de los trabajadores registrados durante los últimos veinte años. En los noventa se experimenta una caída tanto en el nivel de los salarios de los trabajadores registrados, como en la extensión de la población que se encontraba ocupada en estas formas de trabajo con acceso a la protección social. Ello hace que el empleo registrado se convierta en el principal transmisor del incremento de la desigualdad.

Por el contrario, a partir del año 2003, bajo un nuevo modelo de crecimiento, la tendencia es la opuesta, es el ingreso de los asalariados registrados el principal factor que explica la reducción de la desigualdad. En particular, la reducción de los diferenciales salariales así como la generación de oportunidades laborales en estos puestos de trabajo para todos los deciles de ingreso, han sido centrales para dar cuenta de esa importancia. En ello las políticas económicas, de mercado de trabajo e

institucionalidad laboral, han tenido un rol central, el cual será analizado en mayor detalle en los capítulos iv y v de esta tesis.

Asimismo, la tendencia evidenciada para los puestos más precarios se vincula de manera inversa a la dinámica de crecimiento del trabajo registrado. Por ello, a medida que se generaron trabajos de calidad, la variación en los puestos más precarios fue negativa. Si bien en los últimos siete años se ha contraído la participación de esta fuente de ingreso en los hogares, aún la precariedad en el empleo sigue constituyendo un desafío central para el logro de una reducción de la desigualdad.

Por otro lado, el sistema de protección social ha demostrado ser un factor relevante para explicar los cambios en la desigualdad. La importancia de lo que sucede en los ingresos de Jubilaciones y Pensiones radica en que estos representan una parte substancial de los ingresos de los hogares. La dinámica de esta fuente en cuanto a cobertura y nivel de las prestaciones, se traduce en un determinante esencial del movimiento distributivo. Así quedó demostrado al poner en evidencia el impacto positivo de las políticas de moratoria y movilidad previsional, que beneficiaron principalmente a los hogares más vulnerables en este aspecto.

Asimismo los programas de transferencia de ingresos que realiza el Estado, aun cuando tienen una relevancia relativa menor que el resto de los factores, demuestran ser una herramienta complementaria y de importancia central en los ingresos de los hogares de los deciles más bajos

de la distribución y, por ende, para la reducción de la desigualdad. La AUH tiene un rol importante en la estabilización de los ingresos de los hogares que experimentan desempleo, subempleo o informalidad de bajos salarios.

En síntesis, los datos arrojan luz sobre los interrogantes planteados al inicio, en el sentido que las políticas orientadas al mercado de trabajo y la institucionalidad laboral han demostrado ser un pilar central en la dinámica distributiva. Además, las políticas de ingresos relacionadas con la protección social de los sectores más vulnerables –menores y adultos mayores- juegan un papel complementario e indispensable para seguir avanzando hacia el objetivo de una sociedad más equitativa.

CAPÍTULO IV

INSTITUCIONALIDAD LABORAL EN ARGENTINA Y SU VÍNCULO CON LA DESIGUALDAD SALARIAL EN EL PERIODO 2003-2014

Presentación

Entre los hallazgos del capítulo III, sobresale el rol del mercado de trabajo, que se constituye en el principal factor asociado a la mejora distributiva de los ingresos familiares a partir de la generación de empleo y del impacto en el nivel salarial y su distribución. Los ingresos laborales representan en promedio el 80% del ingreso total y explican un 68% de la reducción total del coeficiente de Gini entre los años 2003 y 2014. Dentro de los ingresos laborales se destaca la dinámica de las remuneraciones de los trabajadores asalariados registrados, que individualmente explica en mayor proporción (44%) la mejora en la distribución del ingreso per cápita familiar. Además, los salarios de los trabajadores registrados exhiben una caída en la desigualdad de 6 puntos en el índice de Gini (de 0,34 en 2003 a 0,28 en 2014).

En simultáneo con la mejora distributiva de los salarios, durante los años 2000, en Argentina se desarrolló un proceso de recuperación de las instituciones laborales que se conjugó con el incremento en el empleo, reducción en los niveles de informalidad, incrementos del salario real y del salario mínimo.

En virtud de estos hallazgos y el contexto simultáneo en el que emergieron, el objetivo de este capítulo consiste en caracterizar la revitalización de los sindicatos⁵² y la negociación colectiva, la recuperación del salario mínimo y el proceso de formalización de los asalariados; tratando de recuperar el posible vínculo que estas instituciones laborales han tenido con la menor desigualdad de los salarios.

Para el ello se desarrolla una descripción del contexto argentino, se aporta evidencia y se explica el proceso de recuperación de las dimensiones de institucionalidad laboral abordadas, siempre en relación con la dinámica de la desigualdad salarial.

El capítulo se estructura de la siguiente manera. En la primera sección se despliega un análisis y caracterización de la revitalización que adquirieron los sindicatos y la negociación colectiva en Argentina durante el periodo en cuestión y se presentan algunas ideas sobre el vínculo de ellos y la distribución de salarios.

En la segunda sección se estudia la evolución del salario mínimo real. El objetivo es evaluar de qué manera el valor del salario mínimo guarda relación con la estructura de remuneraciones de los asalariados, lo cual constituye una aproximación a los posibles impactos distributivos de esta

⁵² Se utiliza en esta tesis el concepto de “revitalización de los sindicatos” para referirnos al incremento de la influencia de las organizaciones sindicales en diferentes procesos como la negociación colectiva, la conflictividad laboral y la participación en acuerdo tripartitos como el SMVM. Para un análisis del concepto de “revitalización sindical”, diferente al aquí utilizado, aplicado al caso de Argentina puede consultarse Senen Gonzalez y Haidar (2009).

institución laboral. Además se examina la cobertura del salario mínimo por tramos de ingresos, identificando qué porcentaje de asalariados se encuentra recibiendo un salario entorno del valor del salario mínimo, por debajo del monto legal, o superior al mismo. De esta manera se ofrece evidencia sobre la forma en que opera el valor del salario mínimo en su cumplimiento efectivo para el total de asalariados y distinguiendo por condición de formalidad.

Después, en la sección tres, se examina el proceso de formalización laboral que se registró en Argentina durante el periodo 2003-2014. En esta parte del capítulo se describe cómo el problema de la informalidad laboral fue concebido de manera multicausal y atendiendo a dicho diagnóstico se desplegaron distintas políticas de incentivos, fiscalización y protección del empleo formal, que permitieron avanzar hacia una menor informalidad laboral de los asalariados. Además, se analiza la evolución de la informalidad laboral entre los diferentes grupos ocupacionales. Finalmente, se presentan las conclusiones del capítulo a modo de síntesis.

1. Sindicatos y negociación colectiva

Freeman y Medoff (1984) plantean que los sindicatos, por medio de la negociación colectiva, expresan de manera centralizada las voces de miles de trabajadores. En este sentido, la negociación colectiva es un mecanismo

de diálogo social, un canal de comunicación que reúne y procesa las demandas e inquietudes de trabajadores, teniendo como interlocutores a los sindicatos que los representan. Este mecanismo busca la determinación colectiva de los salarios y las condiciones de empleo, con el fin último de bienestar, progreso y justicia social para los trabajadores (OIT, 2009 y 2011; Trajtemberg, 2009;).

El modelo sindical y de negociación colectiva en Argentina tiene reglas institucionalizadas muy específicas que históricamente han regulado su actividad, entre ellas destaca la personería gremial, la homologación de los convenios, la cobertura extensa, y el poder de negociación otorgado por el Estado, así como las facilidades para la centralización de la negociación. Según Trajtemberg (2009) el sistema de relaciones laborales en Argentina se estructura sobre la base de tres pilares: i. Unicidad sindical, ii. Centralización de la negociación colectiva, iii. Mecanismos de extensión a todos los trabajadores.

Como destacan Senen et al. (2011) respecto a la Unicidad sindical, la figura de la personería gremial impide una mayor fragmentación sindical en la negociación colectiva⁵³, en tanto la organización verticalista y piramidal de la acción sindical por rama de actividad, a nivel nacional en

⁵³ La unicidad o monopolio sindical consiste en que un solo sindicato es el que detenta las facultades de representación de los trabajadores de un sector, rama o profesión. La personería gremial posibilita el monopolio de representación y es otorgada por el Estado al sindicato más representativo. Aunque pueden coexistir una pluralidad de sindicatos, solo el que detenta la personería gremial puede ejercer la defensa de los intereses de ese colectivo de trabajadores, afiliados o no (Trajtemberg, 2009).

general, facilita la negociación colectiva con un grado intermedio de centralización. Además, respecto a los mecanismos de extensión, el carácter *erga omnes* implica que lo negociado por el sindicato –tanto en materia de salarios como de condiciones de trabajo- afecta a todos los trabajadores de una actividad o empresa, independientemente de que estén afiliados o no al sindicato, pudiendo también velar por los intereses individuales de cada trabajador.

En su estudio Senen et al (2011) reconocen que la literatura especializada ha destacado tres tipos de determinantes que estimulan o inhiben el grado de centralización de la estructura de negociación: el contexto económico, los aspectos jurídicos e institucionales, y los factores político-ideológicos. Las características que adquieren estos determinantes a lo largo del tiempo explican por qué, en algunos momentos históricos, la estructura de negociación puede tender hacia la descentralización y, en otros, a organizarse de manera más centralizada.

Los autores concluyen que el caso argentino se caracteriza por tener un marco institucional fuerte que incide en las relaciones laborales en su conjunto y favorece una estructura de negociación más centralizada. Sin embargo, pese a que estos factores institucionales se mantuvieron prácticamente inalterados, la negociación colectiva presentó importantes cambios y contrastes durante los años noventa al registrarse una tendencia hacia una mayor descentralización. El estudio plantea como

determinantes de dicha tendencia a los factores político-ideológicos (repliegue del Estado regulador y coordinador de la puja distributiva del producto) y al contexto económico (desempleo, informalidad).

La descentralización de los años noventa se caracterizó por una disminución en la cantidad de acuerdos y convenios firmados, escasa negociación salarial y predominio de los acuerdos de empresa sobre los de actividad. En dicho periodo, con la Ley de empleo se implementaron modalidades precarias de contratación a plazo fijo, sin derecho a indemnización en caso de despido sin justa causa y que en principio debían ser habilitadas por la negociación colectiva, aunque posteriormente esta condición quedó sin efecto. Se prohibió que se otorgaran aumentos negociados colectivamente que no estuvieran sustentados en incrementos de productividad. También, se redujeron las contribuciones patronales bajo la premisa de que la reducción de los costos laborales permitiera generar nuevos puestos de trabajo. Sumando a ello, el periodo de prueba se extendió a dos años en pequeñas empresas y hasta un año para el resto, en dicho periodo los trabajadores podían ser despedidos sin derecho a indemnización (Palomino, 2000; Trajtemberg, 2011)

En este sentido se fue rompiendo el histórico modelo argentino de acción sindical. El convenio colectivo centralizado por rama de actividad a nivel nacional, es desplazado por la negociación descentralizada a nivel empresa. Según Trajtemberg (2011), el promedio de convenios y acuerdos

colectivos negociados durante los años noventa fue de 200 unidades por año, una cifra baja en relación con la cantidad de sindicatos con capacidad para negociar (con personería gremial) y en comparación con experiencias previas. En este periodo desfavorable para el movimiento obrero, los sindicatos prefirieron conservar los logros obtenidos en rondas de negociación anteriores, aprovechando la vigencia de las cláusulas por efecto de la institución de *ultraactividad* (contemplada en la Ley de Negociación Colectiva N° 14250 de 1953), reduciendo a mínima expresión la actividad de la negociación colectiva⁵⁴.

En relación a los contenidos de los convenios colectivos, diversos autores mencionan que la cuestión salarial desapareció como tema central en las discusiones paritarias, siendo remplazado por la preocupación principal del momento que era la pérdida del empleo, vinculada a la flexibilidad y precariedad en los modos contratación. Ello se instaló en un contexto económico desfavorable, con creciente desempleo y precariedad, formas de empleo “atípicas” que facilitaban el deterioro de la tradicional figura de protección y derechos de los que goza el asalariado registrado (Novick y Trajtemberg, 2000; Palomino y Trajtemberg, 2006; Senen y Palomino, 2006; Senen et al., 2011).

Está dinámica, vinculada tanto a una mayor descentralización y un menor número de negociaciones colectivas, como al desplazamiento de la cuestión

⁵⁴ La ultraactividad implica que los convenios y acuerdos negociados entre sindicatos y empresas continúan en vigencia aun después de los plazos establecidos, hasta que un nuevo convenio colectivo lo reemplace (Trajtemberg, 2011)

salarial en los contenidos de los convenios, tuvo un correlato en la ampliación de la brecha entre el salario efectivo y el salario institucional determinado por la negociación colectiva (ver gráfico IV.3). En este contexto cobró relevancia la implementación de políticas salariales discrecionales a nivel empresa, en donde prevalecieron los méritos individuales antes que los criterios colectivos para determinar los incrementos salariales (Trajtemberg, 2011).

En contraste, según los autores estudiados, el período iniciado en el año 2003 muestra indicios de retorno hacia una estructura de centralización intermedia en la negociación colectiva (Senen et al., 2011; Trajtemberg, 2011). Además se concurre a una revitalización la actividad e influencia de las organizaciones sindicales expresada tanto en el número creciente de afiliados, como de convenios y acuerdos homologados, en donde la negociación colectiva se vuelve a centrar en los incrementos salariales (Trajtemberg et al., 2008; Etchemendy y Collier, 2007).

En el año 2004 se sancionó la Ley de Ordenamiento Laboral (Ley número 25.877) que reivindica la negociación colectiva en el nivel de rama de actividad o sector por sobre los niveles inferiores; así cuando hay superposición en los contenidos de la negociación, se establece que prevalece la norma más favorable para el trabajador. En este sentido, la Ley da un marco institucional formal que estimula la negociación colectiva, la preeminencia de las normas más favorables al trabajador y la

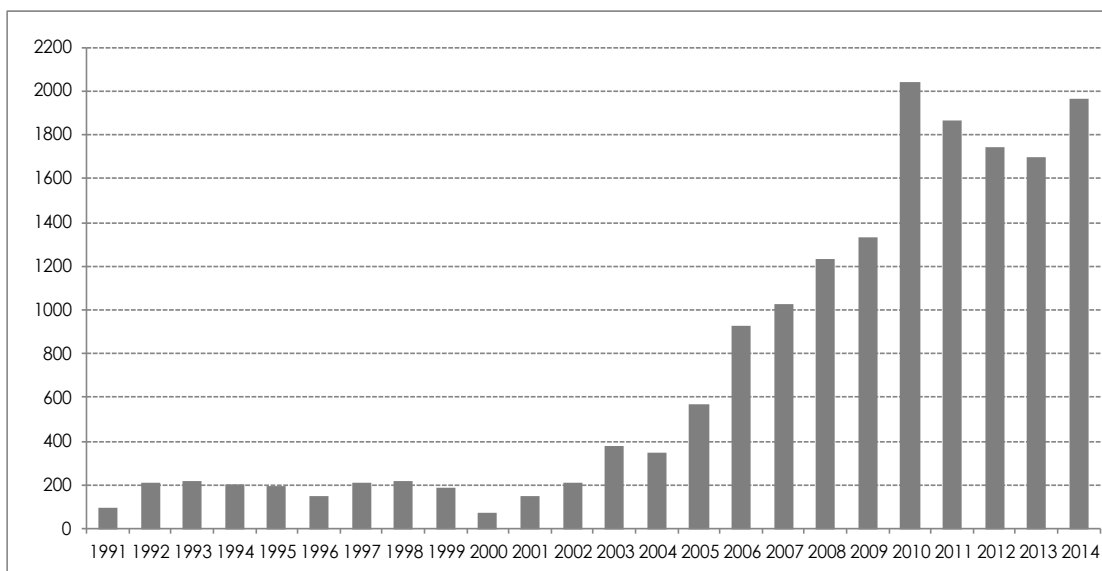
resolución de los conflictos a través de los acuerdos de partes (MTEySS, 2010).⁵⁵

Es preciso mencionar que previamente en el año 2002 se otorgaron aumentos de suma fija no remunerativa que luego, hacia mediados del año 2003, fueron incorporados plenamente a los salarios básicos de convenio. Desde el año 2004, la promoción de la negociación colectiva facilita el poder de negociación de los trabajadores que se ve reflejado en el incremento sistemático del número de convenios y acuerdos homologados anualmente, con respecto a la década de los noventa que no superaba las 200 negociaciones anuales.

En efecto, para el año 2007 se firmaron más de 1000 acuerdos y convenios, mientras que para el 2014 la cifra rondaba los 2000. Es importante resaltar que aún durante el periodo de la crisis internacional de los años 2008-2009 se mantuvo el crecimiento del número de convenios y acuerdos (ver gráfico IV.1) lo que permitió mantener el valor de las remuneraciones, evitando su pérdida de poder adquisitivo cómo suele ocurrir en los procesos de ajuste en las fases recesivas.

⁵⁵ La Ley de Ordenamiento Laboral – que derogó la Ley 25.250, llamada la “Ley Banelco”- revirtió la orientación flexibilizadora de las condiciones de trabajo impuestas en la década de los noventa (MTEySS, 2010)

Gráfico IV.1
Número de convenios y acuerdos homologados 1991-2014

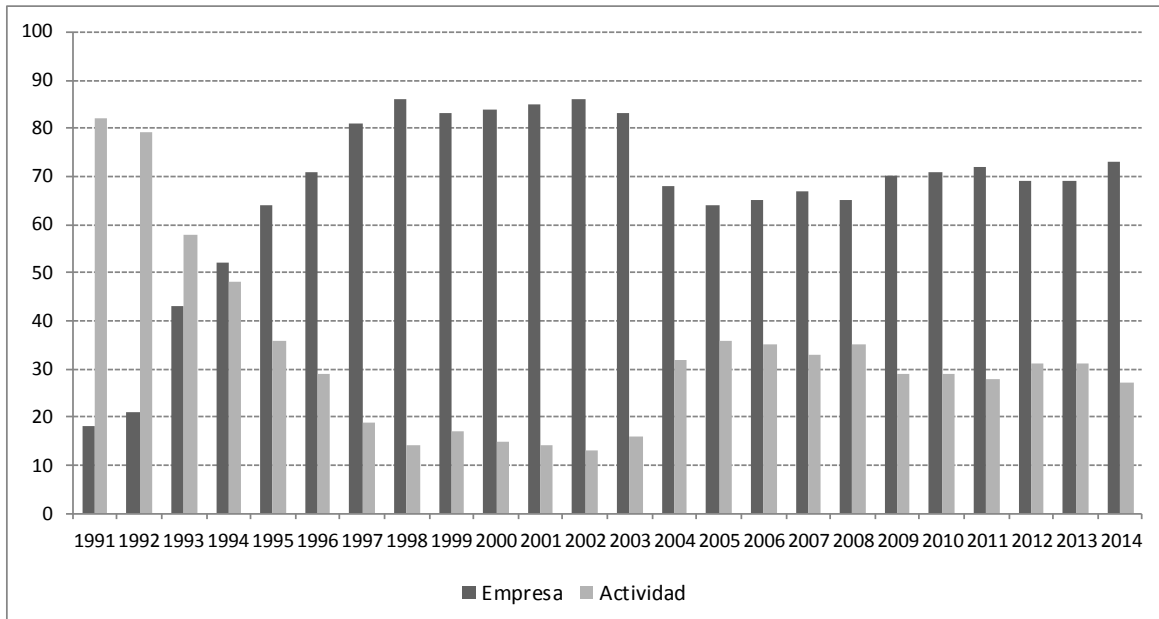


Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

Nota: Desde el primer trimestre de 2010 se emplea como definición operativa el criterio de "registro de acuerdos y convenios en la Dirección Nacional de Relaciones de Trabajo (DNRT)", principalmente, para reflejar aquellas negociaciones que en determinadas actividades, ramas y empresas tienden a ser recopiladas en una misma resolución homologatoria. Ahora 1 registro de la DNRT equivale a 1 acuerdo o convenio colectivo.

En relación a la estructura de la negociación colectiva, se observa un crecimiento desde 2003 de las negociaciones por rama de actividad y una menor incidencia relativa (más no absoluta) de la negociación por empresa. La representación de los convenios y acuerdos por rama representan en el periodo de análisis alrededor del 32% del total, en comparación del 15% que representaban al final de la década de los noventa. Esta tendencia conlleva a algunos autores (Senen et al., 2011; Trajtemberg, 2011) a referir el periodo como un retorno hacia una centralización intermedia en la estructura de negociación colectiva (gráfico IV.2).

Gráfico IV.2
Convenios y acuerdos homologados por rama de actividad y por empresa
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

Asimismo, es posible afirmar que la cobertura de la negociación colectiva representa una tendencia creciente en los años dos mil. Principalmente en función de la expansión del empleo asalariado en el sector privado y de la cláusula *erga et omnes* anteriormente mencionada⁵⁶. Así, el número de trabajadores bajo convenio pasó de alrededor de 3 millones en 2003 a aproximadamente 6 millones hacia el año 2014. El porcentaje de cobertura de los asalariados registrados se encuentra cerca del 90% mientras que la

⁵⁶ Según Hayter y Stoevska (2011), la tasa de afiliación sindical en Argentina se ubica en el 38% de los asalariados, siendo la tasa más elevada para los países de América Latina.

cobertura en el total de asalariados (sin servicio doméstico) ronda el 55% (MTEy SS)⁵⁷.

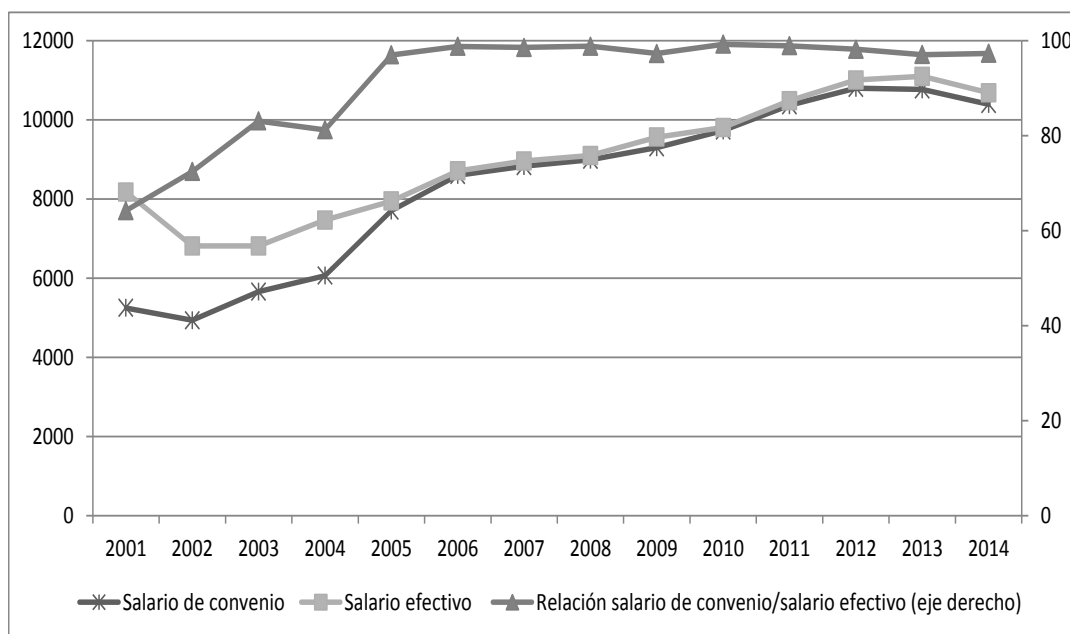
Otra característica renovada del periodo de revitalización de los sindicatos y la negociación colectiva, está relacionada con los contenidos de los convenios y acuerdos homologados, distintos autores mencionan la centralidad que han adquirido las cláusulas de determinación de salarios. Desde el año 2003, el salario es el contenido más negociado y todos los convenios de mayor cobertura tuvieron un incremento salarial por impulso de la política de gobierno o como producto de la negociación colectiva de los actores (Trajtemberg, 2011; Senen et al., 2011). En el año 2014 las cláusulas salariales estuvieron presentes en el 80% de las negociaciones (MTEySS).

En este sentido, la centralidad de la determinación de salarios en las negociaciones puede vincularse con la tendencia a una convergencia entre los salarios de convenio y los salarios efectivamente pagados. Hacia finales de la década de los años noventa, el promedio de salarios de convenio representaba sólo cerca del 50% de los salarios efectivamente pagados, mostrando la escasa importancia del convenio en los salarios efectivos. Después del año 2004 esta brecha se fue reduciendo y con la revitalización de la negociación colectiva el salario de convenio prácticamente equipara la

⁵⁷ Datos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

remuneración media efectivamente pagada por las empresas (Ver gráfico IV.3).

Gráfico IV.3
Evolución del salario de convenio, salario efectivo y su relación.
(En pesos constantes y porcentaje eje derecho)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

Nota: Salarios deflactados por el IPC 9 provincias. El **salario conformado** corresponde al promedio de 24 convenios colectivos. Está compuesto por el salario básico, los adicionales estipulados y los aumentos por Decreto del Poder Ejecutivo. El **salario efectivo** es la remuneración promedio de los asalariados registrados del sector privado, basado en datos del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA).

El cierre de esta brecha, según Trajtemberg (2011), puede indicar que los mecanismos de mercado y de gestión de recursos humanos para determinar salarios tienen menor incidencia que el poder adquirido por los sindicatos y la negociación colectiva. Además, los incrementos otorgados a través de la negociación colectiva son de carácter general, por lo que se distribuyen extensivamente entre todos los asalariados formales de la

rama de actividad; mientras que cuando se asignan de manera individualizada tiene mayor relevancia el mérito personal y el criterio discrecional.

Estas transformaciones de la actividad sindical y la negociación colectiva, teóricamente tienen un correlato en la dinámica de la distribución de salarios, como se expuso en el capítulo I. Sin embargo, no son muchos los estudios empíricos que exploraran este vínculo en Argentina.

Uno de los primeros estudios que analiza la reactivación de la negociación colectiva y la dispersión de los salarios a nivel nacional es el de Trajtemberg (2009). El autor indaga la influencia que ejercen los sindicatos sobre la distribución de los salarios, caracterizando esta última a partir de los trabajadores con y sin convenio colectivo, tomando los datos de la Encuesta de Trabajadores en Empresas (ETE). Los resultados arrojan una mayor dispersión en las categorías de trabajadores no regulados por el convenio colectivo.

Asimismo, Trajtemberg resalta que los determinantes del salario relacionados con el nivel de educación y la experiencia tienen una menor influencia para los trabajadores con convenio, adquiriendo mayor peso en la determinación de salarios la negociación colectiva. En este sentido se aporta evidencia al argumento que encuentra una tendencia hacia la estandarización de los salarios por parte de los trabajadores que se encuentran bajo el ámbito de la política sindical.

Además, señala que la brecha salarial entre los grupos (con y sin determinación colectiva de salarios) contribuye a aumentar la desigualdad, a causa del premio salarial que reciben los trabajadores con convenio en comparación con los que no lo están. Sin embargo, el estudio resalta que el efecto global de la presencia sindical en la determinación colectiva de salarios es una reducción de la varianza total de salarios de 26%.

Por su parte, Trajtemberg y Borrone (2011) realizan una estimación de la brecha salarial en Argentina. Analizan las diferencias salariales entre trabajadores de establecimientos con delegados y sin delegados gremiales. La brecha salarial es definida como la diferencia entre el salario medio de los trabajadores en establecimientos sindicalizados y no sindicalizados en relación con el salario medio de los establecimientos no sindicalizados. Los autores concluyen que la presencia de sindicatos incrementa los salarios y señalan que un trabajador con representación sindical en su empresa obtiene un salario entre 11% y 19% mayor que quien carece de ella.

También encuentran que la brecha salarial tiende a reducirse en sectores de altos salarios y asociados con una fuerte presencia sindical y dinámica de la negociación colectiva (por ejemplo industria manufacturera, transporte y comunicaciones). Mientras que en los sectores de bajos salarios y con reducida representación sindical, encontraron una gran heterogeneidad en las brechas a nivel sectorial (por ejemplo brechas más

altas en sectores como construcción y servicios sociales; que contrastan con el sector comercio en donde la brecha tiende a desaparecer).

Otro estudio es el de Ronconi (2013) que analiza los salarios pactados por los sindicatos entre 2003 y 2011, para comprender el rol que tuvo el resurgimiento de la actividad sindical sobre la mejora en la distribución del ingreso. El autor encuentra que hubo una importante reducción de la desigualdad de los salarios básicos de convenio, tanto a nivel intra-sindical como inter-sindical. La reducción de la desigualdad al interior de los sindicatos se encontró entre 19,8% y 27,7%. Entre los sindicatos, la caída en la desigualdad se ubicó entre 16% y 30% a nivel de los salarios básicos de convenio promedio por sindicato.

Finalmente, Casanova y Alejo (2015) analizan el efecto de la negociación colectiva sobre la distribución de los ingresos laborales en los años dos mil. Los autores encuentran que la negociación colectiva tuvo incidencia sobre la conformación de los salarios entre los trabajadores cubiertos. Además, indican que la menor dispersión salarial se da mediante una menor dispersión salarial entre los trabajadores cubiertos y una reducción en la brecha de ingresos laborales en relación al grupo de trabajadores de altos ingresos no cubiertos por la negociación colectiva. Y concluyen que la negociación colectiva ha tenido un efecto redistributivo entre los trabajadores asalariados formales –asumidos como cubiertos por la negociación colectiva- al encontrarse menos diferencias entre categorías.

Esto es así porque la negociación colectiva podría generar una estructura de retornos “*más plana*” de las características asociadas a la calificación de la tarea desarrollada y la antigüedad laboral.

En síntesis, parece haber un consenso entre los investigadores sobre la asistencia a un proceso de revitalización del rol de los sindicatos y recuperación de la negociación colectiva en Argentina. Asimismo, los estudios empíricos del vínculo entre esta y la desigualdad salarial, indican una influencia positiva para la mejora distributiva global de los salarios.

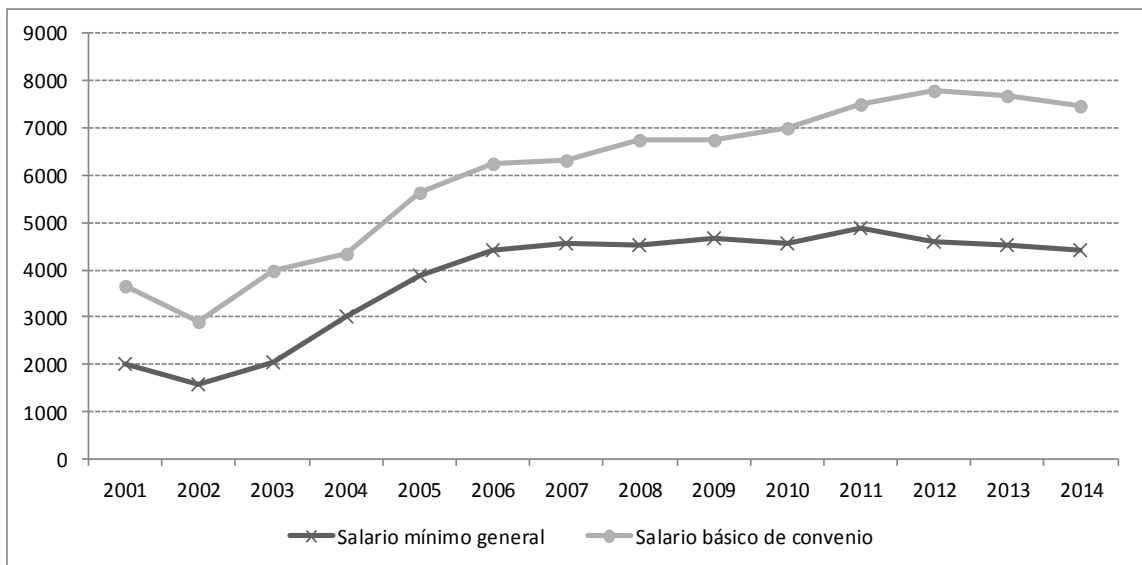
2. Salario mínimo

Otra transformación importante de las instituciones laborales en Argentina está relacionada con el salario mínimo. En Argentina, el salario mínimo se mantuvo fijo en \$200 entre agosto de 1993 y junio de 2003. A partir de esta última fecha, de manera tripartita en el marco del Consejo Nacional del Empleo, la productividad y el Salario Mínimo Vital y Movil (CNEPS) se actualiza periódicamente su nivel, el cual para diciembre de 2014 se encontraba en \$4400.

Desde el año 2003 el salario mínimo creció en términos reales y se incrementó en una proporción más alta que la variación que experimentaron los salarios acordados por convenio, por lo menos hasta el año 2007, elevando el piso del ritmo de negociación posterior de las ramas

de actividad económica con salario más bajo (Trajtemberg, 2009 y 2011). Sin embargo el resultado del valor real final siempre fue mayor para los salarios de convenio en relación a la evolución del salario mínimo general.

Gráfico IV.4
Evolución del salario mínimo general y el salario básico de convenio
(En pesos constantes)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

Nota: Salarios deflactados por el IPC 9 provincias. El **salario básico de convenio** es el salario mínimo que percibe un trabajador sin antigüedad que cumple una jornada normal de trabajo, según lo establece el convenio colectivo de trabajo, durante el mes considerado, sin contemplar los adicionales, para la categoría seleccionada.

La actualización nominal del valor del salario mínimo durante el periodo 2003-2014 conllevó a su vez a incrementos sostenidos de su valor en términos reales. Sin embargo, como se observa en el gráfico IV.4, desde el año 2007 se presenta un relativo estancamiento, con periodos de aumentos y retrocesos en términos reales, aun cuando se mantuvo una dinámica de actualización periódica de su valor nominal. Esta pérdida en

el valor real del salario mínimo puede estar asociada al proceso inflacionario y a la periodicidad en los ajustes del valor nominal, los cuales no siguen un calendario predeterminado.

Además de analizar la evolución del valor nominal y real del salario mínimo, hay dos aspectos que son relevantes en el estudio del salario mínimo y la distribución de los salarios. Por un lado, la relación que tiene con la estructura de las remuneraciones en los percentiles de la distribución de salarios, y por otro la cobertura y alcance del salario mínimo.

2.1 Salario mínimo y estructura de remuneraciones

En relación a la estructura de las remuneraciones, un salario mínimo demasiado bajo carece de importancia como umbral de referencia, en especial para los trabajadores más vulnerables y/o menos calificados; mientras que un salario mínimo demasiado alto puede inducir a amplios incumplimientos de la normativa, perdiendo también su operatividad como institución laboral sin lograr maximizar sus potenciales beneficios y minimizar posibles distorsiones (Belser y Rani, 2015).

En este sentido, el objetivo de esta sección evaluar de qué manera el valor del salario mínimo guarda relación con la estructura de remuneraciones de los asalariados, lo cual constituye una aproximación a los posibles

impactos distributivos de esta institución laboral. Para ello, se comparó el valor del salario mínimo con distintos puntos de la distribución de salarios: con la media, la mediana, y los percentiles más bajos de la distribución (p10 y p20). Los cálculos que se presentan en las tablas IV.1, IV.2 y IV.3 se efectuaron para el total de asalariados, los asalariados formales y los asalariados informales⁵⁸.

Tabla IV.1
Salario mínimo relativo a estructura de remuneraciones: Asalariados
totales

	Asalariados			
	SM/Promedio	SM/Mediana	SM/P10	SM/p20
2003	0,324	0,417	1,295	0,758
2004	0,451	0,543	1,727	1,044
2005	0,541	0,663	1,834	1,152
2006	0,545	0,670	1,953	1,159
2007	0,514	0,664	1,875	1,134
2008	0,538	0,638	1,753	1,083
2009	0,531	0,600	1,667	1,040
2010	0,503	0,580	1,698	1,032
2011	0,502	0,597	1,715	1,007
2012	0,477	0,555	1,419	0,892
2013	0,461	0,548	1,428	0,881
2014	0,471	0,521	1,551	0,911

Fuente: Elaboración propia con base en la información del INDEC
Encuesta Permanente de Hogares (EPH) Trimestre iv.

⁵⁸ Todos los cálculos se realizaron para asalariados plenos, que trabajan entre 35 y 48 horas, con el ingreso de su ocupación principal. Para compatibilizar con el marco legal del salario mínimo, se restringió la muestra a población en 18 y 60 años. Se eliminan el servicio doméstico, los empleados rurales y los docentes del sector público. Los valores de salario mínimo considerados en cada año corresponden a los valores establecidos por el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo Vital y Móvil. Sin embargo, dado que en la EPH está declarado el ingreso neto, se procedió a descontar los valores de aportes personales al monto bruto del salario mínimo legal.

Para el total de asalariados se observa una recuperación del valor del salario mínimo en relación al salario promedio, la mediana y los percentiles más bajos de la distribución. El punto mayor de recuperación coincide con los años 2008-2009, con un leve retroceso en los años posteriores. La aceleración de la inflación fue debilitando los aumentos reales que alcanzó el salario mínimo, lo que impactó en la pérdida de operatividad en relación a la distribución salarial (Maurizio, 2014a).

Pese a ello, en el año 2014 el salario mínimo representó el 47% del salario promedio de los asalariados y el 52% de la mediana, aunque en la mayor parte del periodo superó el 60% del salario mediano, lo cual según Maurizio (2014a) es un valor alto en comparación con los países desarrollados que presentan un rango de entre 40% y 60% del índice de Kaitz⁵⁹. De la misma manera, en los percentiles más bajos el salario mínimo también gana en valor relativo, para el año 2014 superaba el valor del percentil 10 en alrededor del 50%, y se encontraba cerca del valor del percentil 20.

En el caso de los asalariados formales –en comparación con el total de asalariados– es menor la importancia del salario mínimo en relación al salario promedio formal y a la mediana, aunque se refleja también una dinámica de recuperación del salario mínimo, aumentando su

⁵⁹ El índice de Kaitz es la relación entre el salario mínimo y la mediana del ingreso

participación relativa en todos los puntos de la estructura de remuneraciones evaluados.

Tabla IV.2
Salario mínimo relativo a estructura de remuneraciones Asalariados Formales:

Asalariados Formales				
	SM/Promedio	SM/Mediana	SM/P10	SM/p20
2003	0,324	0,283	1,082	0,746
2004	0,402	0,475	1,514	1,027
2005	0,470	0,558	1,519	1,140
2006	0,474	0,573	1,658	1,151
2007	0,453	0,540	1,691	1,116
2008	0,480	0,567	1,536	1,070
2009	0,479	0,545	1,552	1,030
2010	0,451	0,518	1,534	1,013
2011	0,451	0,546	1,518	0,997
2012	0,431	0,493	1,370	0,886
2013	0,416	0,457	1,395	0,875
2014	0,419	0,456	1,450	0,908

Fuente: Elaboración propia con base en la información del INDEC
Encuesta Permanente de Hogares (EPH) Trimestre iv.

Por el contrario, se observa una participación relativa del salario mínimo mucho mayor en la estructura de remuneraciones medias de los asalariados informales. Mientras que el salario mínimo representó entre el 40% y el 50% del salario promedio de los asalariados formales y totales, esta institución laboral tiende a representar el 80% del valor del salario promedio de los asalariados informales y a equiparar la mediana. Además, el salario mínimo superó entre 150% y 200% al percentil 10; lo cual en comparación con los asalariados formales, da indicio del comportamiento de la brecha salarial asociada a la informalidad en la parte inferior de la

distribución, que es justamente en donde se encuentran los trabajadores más vulnerables.

Tabla IV.3
Salario mínimo relativo a estructura de remuneraciones: Asalariados Informales

Asalariados Informales				
	SM/Promedio	SM/Mediana	SM/P10	SM/p20
2003	0,324	0,482	1,366	0,767
2004	0,633	0,950	1,767	1,056
2005	0,872	1,060	1,886	1,157
2006	0,889	1,117	2,006	1,165
2007	0,819	1,013	1,933	1,146
2008	0,864	1,020	1,835	1,094
2009	0,850	1,000	1,712	1,051
2010	0,801	0,967	1,773	1,048
2011	0,817	0,955	1,816	1,019
2012	0,722	0,793	1,438	0,898
2013	0,708	0,783	1,441	0,888
2014	0,742	0,811	1,579	0,913

Fuente: Elaboración propia con base en la información del INDEC
 Encuesta Permanente de Hogares (EPH) Trimestre iv.

Además, es importante destacar que en Argentina la actualización del salario mínimo se pacta después que se ha negociado la mayoría de los convenios colectivos más importantes, en términos de trabajadores cubiertos. En este sentido, la operatividad efectiva del valor salario mínimo en relación a la distribución salarial, es particularmente baja en Argentina debido a la importancia que adquirieron los salarios de convenio, tal como se mencionó previamente. En la tabla IV.2 se observó como el salario medio y mediano es muy superior al nivel del salario mínimo vigente para los asalariados registrados, quienes están cubiertos en su mayoría por las

negociaciones colectivas. Esto fue así, aun con una tendencia creciente del salario mínimo a lo largo del periodo en relación con la dinámica del salario medio y de la parte baja de la distribución.

2.2 Cobertura y alcance del salario mínimo

Otro de los aspectos importantes a analizar en relación a la evolución del salario mínimo y la distribución salarial, es la incidencia de su valor en relación a distintos tramos de ingreso. El objetivo es realizar un análisis de cobertura por tramos de ingresos, identificando qué porcentaje de asalariados se encuentra recibiendo un salario entorno del valor del salario mínimo, por debajo del monto legal, o superior al mismo. De esta manera es posible aproximar evidencia sobre la forma en que opera el valor del salario mínimo en su cumplimiento efectivo para el total de asalariados y distinguiendo por condición de formalidad.

Metodológicamente existen algunas dificultades para delimitar los montos devengados entorno al salario mínimo, así como la delimitación precisa de los montos superiores e inferiores. Esto es así por la forma en que tienden a ser declarados los ingresos por los individuos. En este sentido se optó por dividir a los asalariados en cuatro tramos de ingreso. Tramo 1: Individuos con salarios declarados inferiores al 90% del salario mínimo; Tramo 2: Individuos con salarios declarados “entorno” del salario mínimo,

entre el 90% y 110% de su valor; Tramo 3: Individuos con salarios superiores al 110% e inferiores al 200% del salario mínimo; Tramo 4: Individuos que reciben remuneraciones equivalentes a dos veces o más el monto del salario mínimo, es decir mayor o igual al 200% del valor del salario mínimo.

Tabla IV.4
Incidencia del valor del salario mínimo según tramos de ingreso

Tramo	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Asalariados Totales												
Inferior al SM	6,55	12,69	14,93	18,77	15,69	14,03	12,79	12,94	11,45	6,69	7,53	9,96
En el entorno del SM	2,38	9,51	7,7	6,27	7,04	8,35	7,97	6,63	11,13	6,84	8,82	7,7
Mayor al SM y menos de 2 veces su valor	23,81	35,49	47,51	45,92	46,19	48,77	42,65	39,49	39,71	41,48	36,29	37,21
Igual o mayor a 2 veces el SM	67,25	42,31	29,86	29,05	31,08	28,85	36,59	40,94	37,71	44,99	47,36	45,14
Asalariados Formales												
Inferior al SM	1,12	3,2	4,54	6,3	5,39	5,31	5,04	4,95	4,41	2,3	2,39	2,75
En el entorno del SM	1,04	6,09	5,12	5,36	4,75	6,91	5,55	4,39	7,77	3,15	5,49	4,48
Mayor al SM y menos de 2 veces su valor	18,32	37,89	51,72	51,69	51,52	52,19	45,26	41,78	42,71	40,66	35,08	36,6
Igual o mayor a 2 veces el SM	79,52	52,82	38,62	36,64	38,34	35,59	44,15	48,89	45,11	53,89	57,04	56,17
Asalariados Informales												
Inferior al SM	18,93	34,78	40,84	51,01	44,18	41,65	39,58	38,68	35,76	20,69	24,17	31,19
En el entorno del SM	5,45	17,46	14,14	8,61	13,38	12,9	16,3	13,83	22,77	18,62	19,63	17,17
Mayor al SM y menos de 2 veces su valor	36,35	29,91	37,01	30,99	31,44	37,95	33,64	32,13	29,34	44,1	40,19	38,98
Igual o mayor a 2 veces el SM	39,27	17,85	8,02	9,39	11,01	7,5	10,48	15,35	12,14	16,59	16,01	12,65

Fuente: Elaboración propia con base en la información del INDEC. Encuesta Permanente de Hogares, trimestre iv.

La tabla IV.4 resume la información calculada tanto para el conjunto de los asalariados en general como para los asalariados formales e informales. Se observa que entre 2004 y 2011 cerca del 14% de los asalariados obtenían un salario inferior al salario mínimo y alrededor del 8% tenían salarios entorno del valor del salario mínimo. Ello indica que el aproximadamente el 22% de los asalariados recibían remuneraciones iguales o inferiores al salario mínimo y un 78% obtenía ingresos superiores. Este incremento en la proporción de asalariados de los tramos 1 y 2, puede estar relacionado con la etapa de mayor actualización del valor del salario mínimo.

Sin embargo, a partir del año 2012 la participación de asalariados de los tramos 1 y 2 cae a alrededor del 17%, lo que puede estar asociado al estancamiento del valor del salario mínimo real. Además, es notorio el crecimiento sostenido a lo largo de todo el periodo de la participación de los asalariados en el tramo 4, es decir, aquellos que ganan más de dos veces el valor del salario mínimo llegaron a representar el 45% del total de los asalariados en el año 2014.

Ahora bien, esta caracterización muestra una dinámica bien diferente al analizar por separado a los asalariados formales e informales. Los asalariados formales que devengan menos del salario mínimo son solo cerca del 5%, mientras que en este tramo los asalariados informales

ascienden alrededor del 45% hasta el año 2011⁶⁰. Por el contrario, resulta una mayor acumulación de informales entorno al valor del salario mínimo (alrededor del 18% para el final del periodo) en comparación con los asalariados formales. Además, estos últimos concentran la mayor proporción de trabajadores en el tramo 4, que gana más de dos veces el valor salario mínimo. Este porcentaje llegó al 56% del total de asalariados formales en el año 2004. En conjunto, para el año 2014, el 92% de los asalariados formales obtenía ingresos superiores al salario mínimo vigente, mientras que este guarismo solo llegó a 52% de los asalariados informales.

Esta evidencia que señala una tendencia creciente de asalariados formales con remuneraciones muy superiores al valor del salario mínimo, puede estar asociado a la dinámica de la negociación colectiva. En Argentina, la institucionalidad laboral que tiene mayor relevancia en la determinación salarial está vinculada principalmente con la negociación colectiva. La importancia histórica que tienen los sindicatos en la determinación de los salarios, fue revitalizada durante el periodo de análisis, como se mencionó en la sección anterior.

Finalmente, también es posible aproximar el alcance del salario mínimo y la distribución de los salarios a través de gráficos que presentan las

⁶⁰ En principio ningún trabajador debería devengar un salario inferior al salario mínimo legal. Más aún, debería ser de estricto cumplimiento en el caso de los asalariados formales. Sin embargo ese 5% de asalariados formales que recibe un salario inferior al salario mínimo puede estar vinculado a problemas en la declaración de los ingresos registrados en la Encuesta Permanente de Hogares o efectivamente a un incumplimiento de la normatividad legal vigente. Para el año 2014 ese porcentaje fue de 2%.

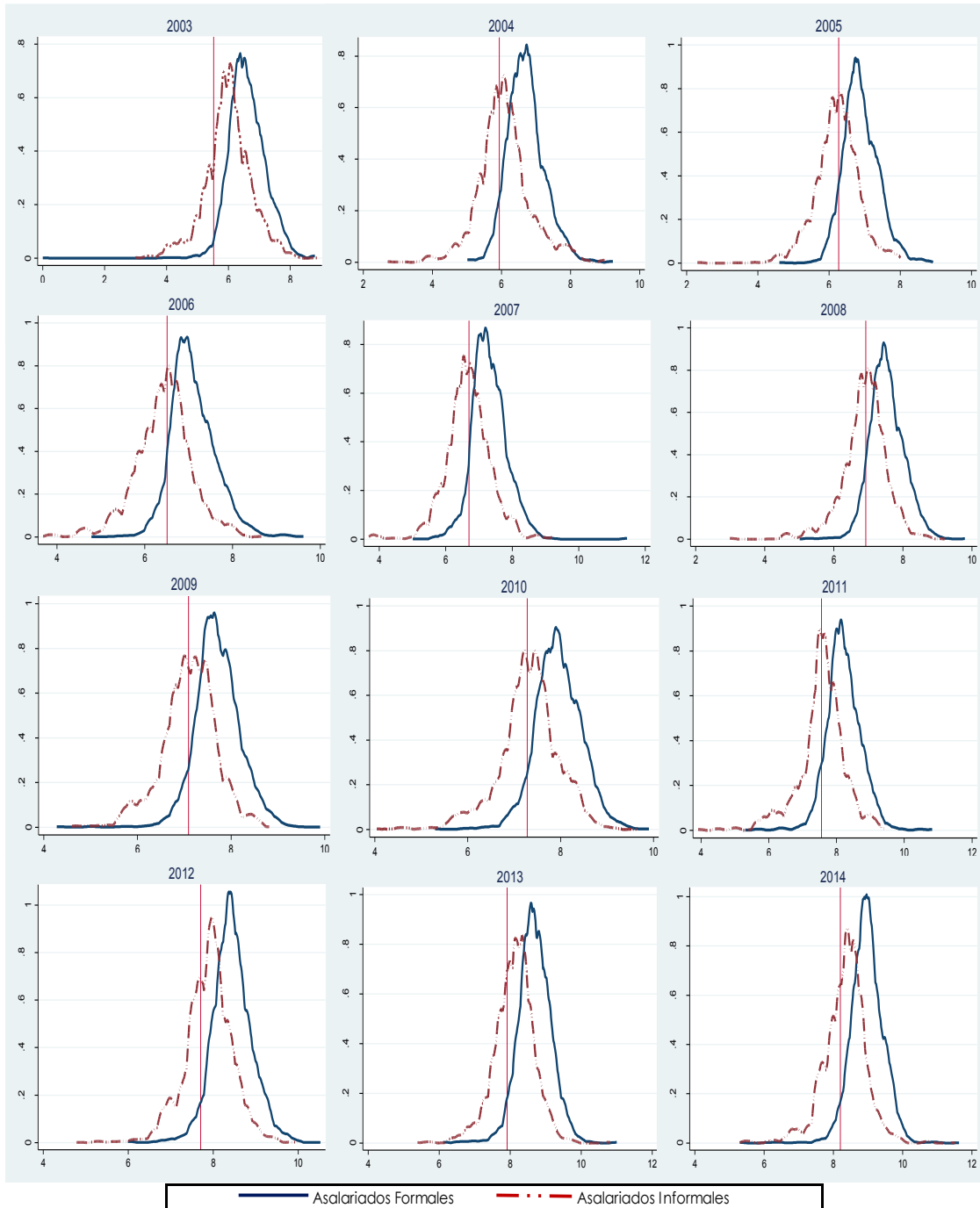
funciones de densidad de la distribución de los salarios. El gráfico IV.5 muestra las funciones de densidad del logaritmo de los salarios mensuales de los asalariados formales e informales para cada año del periodo 2003-2014.

El gráfico permite visualizar que en Argentina el salario mínimo es relativamente operativo, pues aunque la mayoría de la distribución de los salarios formales se desarrolla a la derecha del valor del salario mínimo, sigue permaneciendo un porcentaje pequeño de asalariados formales que se acumulan a la izquierda del valor de referencia (línea vertical). Por el contrario, en el caso de los asalariados informales, casi la mitad de la distribución de los salarios se ubica por debajo del valor del salario mínimo hasta el año 2008, y posteriormente pierde un poco de densidad en ese tramo, lo que es coincidente con el análisis previo. De esta manera, también es posible verificar la baja operatividad que tiene el salario mínimo para los asalariados informales, y por tanto no parece verificarse el “*efecto faro*” en Argentina.

Por otra parte, es posible observar en los gráficos que la distribución de los salarios informales se va haciendo más comprimida alrededor del valor del salario mínimo, a lo largo del periodo y especialmente desde el año 2012, lo cual es coincidente con la reducción de los diferentes indicadores de desigualdad para este grupo de trabajadores. En el caso de los asalariados formales, también es posible observar que la distribución se comprime, en

mayor medida que en el caso de los informales y a la derecha del valor del salario mínimo como se mencionó previamente.

Gráfico IV.5 Distribución salarial y salario Mínimo. Asalariados formales e informales 2003-2014



Fuente: Elaboración propia con base en la información INDEC, Encuesta Permanente de Hogares (trimestre iv). Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social.
Nota: Cada gráfico representa la distribución de los salarios de los asalariados a tiempo completo. La línea vertical representa el salario mínimo para el trimestre iv de cada año.

La evidencia reconstruida aquí muestra cierta relación –aunque menor– entre el salario mínimo y la distribución salarial por lo menos en la parte baja de la distribución y en especial para los asalariados registrados. Los gráficos de Kernel de la distribución de los salarios y la estimación de los porcentajes de asalariados correspondientes a cada tramo de ingreso constituyen información relevante para analizar la operatividad del salario mínimo y los cambios distributivos. Sin embargo, es pertinente brindar información adicional que aproxime el efecto causal del salario mínimo en la mejora distributiva.

En este sentido, algunos pocos estudios empíricos para Argentina durante el periodo en cuestión, encuentran relaciones causales positivas, aunque modestas, entre el incremento del salario mínimo real y la mejora distributiva. Maurizio (2014a), utilizando la metodología de DiNardo et al. (1996) de varianzas contrafactuales, encuentra que la recuperación del valor real del salario mínimo estaría asociada a una reducción del orden del 37% en la varianza del logaritmo de los salarios de los asalariados. Además, siguiendo la metodología de regresiones propuesta por Lee (1999), señala que un incremento del 10% en la relación del salario mínimo y la mediana, comprime la brecha entre el percentil 10 y la mediana en alrededor de 3.2%.

Por su parte, Arcidiácono (2015), también explotando la metodología de Lee (1999) encuentra un efecto igualador, aunque pequeño, del aumento

del salario mínimo en los asalariados totales y los formales, pero no para los informales. Señala que el aumento del salario mínimo explica una caída en la brecha salarial entre el percentil 10 y el percentil 50, de 0,3 puntos porcentuales, en promedio por año, para el total de asalariados. Aunque la autora remarca que la reducción de la brecha salarial es explicada en mayor medida por otros factores distintos al salario mínimo.

En síntesis, es destacable la recuperación del valor real de salario mínimo durante el periodo 2003-2004 y su incidencia positiva –aunque pequeña– en la reducción de la brecha salarial en la parte baja de la distribución. De otro lado, la operatividad del salario mínimo tiende a ser casi plena para los asalariados registrados, cuya distribución de salarios no es perfectamente censurada en el valor del salario mínimo, pero aproximadamente en el año 2014 el 98% por de los asalariados formales obtiene remuneraciones iguales o superiores al valor vigente de dicha institución laboral. Por el contrario, no hay evidencia de un “*efecto faro*” para los asalariados informales, pues al finalizar el periodo, el 31% de ellos obtenía remuneraciones inferiores al salario mínimo, aunque este porcentaje fue decreciendo desde el año 2006 cuando el 50% de los asalariados registrados ganaban menos del salario mínimo.

3. Formalización Laboral de los asalariados

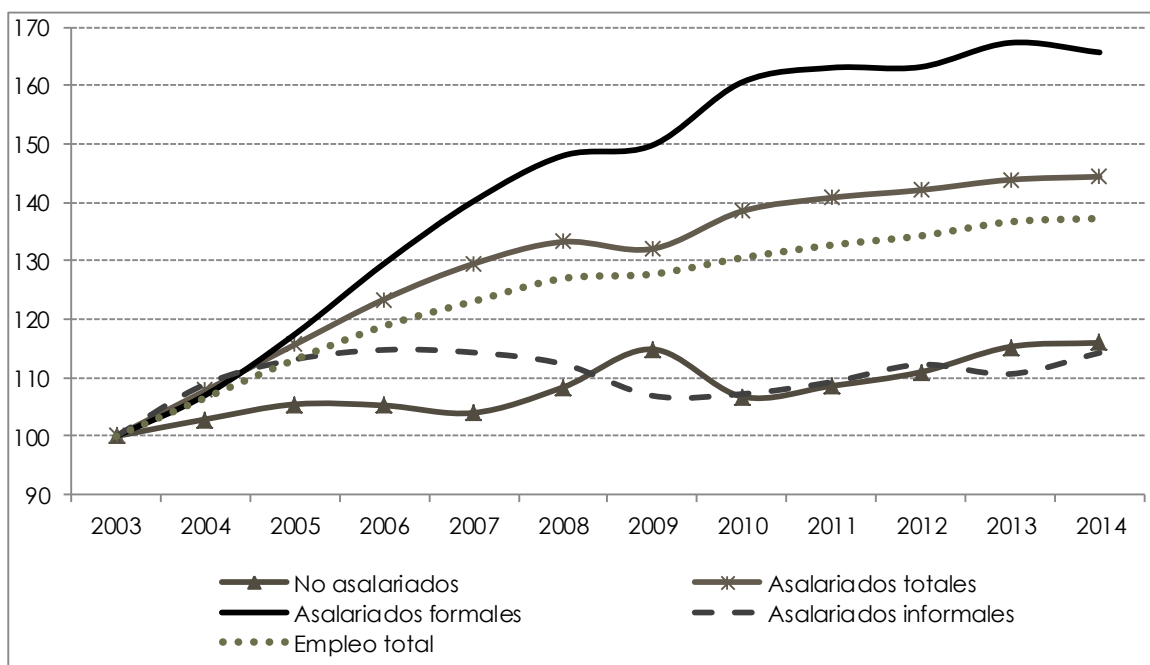
Sumado a la recomposición real de salario mínimo y la revitalización de la negociación colectiva, un rasgo importante de esta etapa, fue la expansión de la formalización laboral, entendida como el empleo asalariado registrado en la seguridad social.

El no registro de los asalariados descendió al 33% en 2014 luego de haber alcanzado el 47% en 2003. Ello ha sido producto del ritmo de crecimiento de la economía con generación de empleos, en un contexto de protección laboral, en donde se destaca el fortalecimiento de la inspección del trabajo, que había sido desmantelada y descentralizada de la nación hacia las provincias durante la década del noventa. Así, la estrategia gubernamental implementada procuró integrar programas y políticas laborales, sociales, económicas y de mercado de trabajo (Novick, 2007; Novick y Tomada, 2007; Trajtemberg, 2011).

En ese sentido, la informalidad laboral desde el año 2003 fue concebida como un fenómeno multicausal y se procuró avanzar en su reducción con la intervención de diferentes políticas. Como señala Beccaria et al. (2015), en primer lugar es condición necesaria un *contexto macroeconómico de crecimiento estable*, en segundo lugar el despliegue de *políticas que incentiven la formalización* de los trabajadores, y en tercer lugar las *políticas de fiscalización* que permitan un mayor control del cumplimiento de la normatividad laboral.

En relación al *contexto macroeconómico*, como se ha mencionado, la caída de la informalidad en Argentina entre los años 2003 y 2014 se logró en un periodo de crecimiento económico -ininterrumpido hasta el año 2008, con subas y bajas posteriores- con reducción del desempleo y aumento en la generación de empleos, especialmente formales.

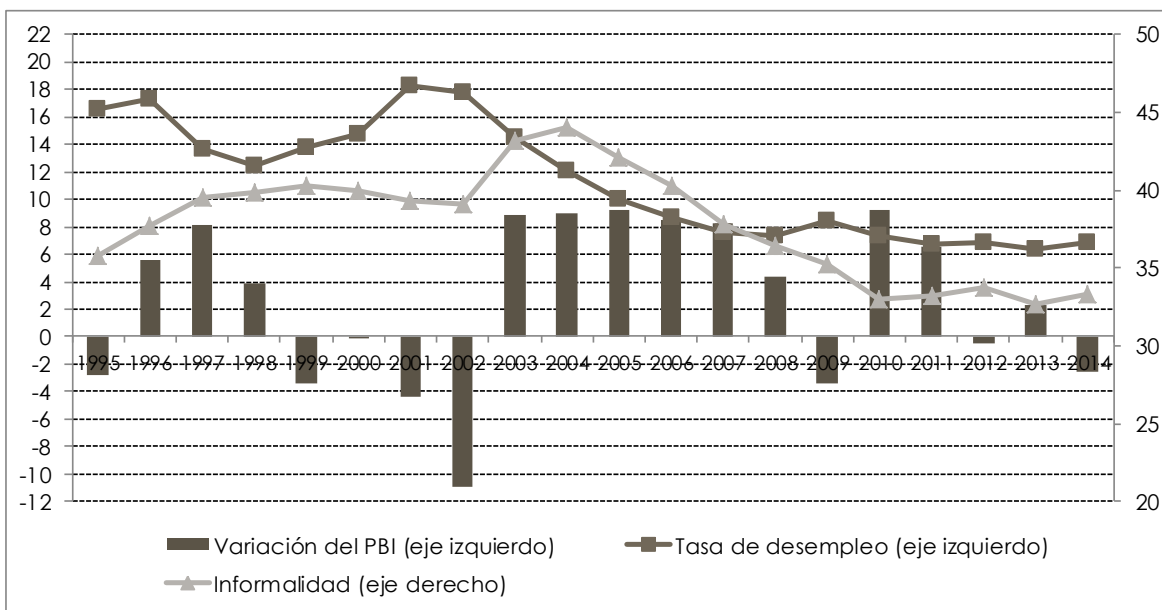
Gráfico IV.6
Evolución del empleo total, formal, informal y no asalariado
(Índice 2003 = 100)



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC, trimestre iv

El comportamiento de la tasa de desempleo, la informalidad y el crecimiento del PBI, contrasta entre los periodos 1995-2002 y 2003-2014. El gráfico IV.7, parece coincidir con los argumentos teóricos que sustentan un comportamiento contracíclico de la informalidad.

Gráfico IV.7
Evolución del PBI, informalidad y desempleo
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en la información del INDEC, Encuesta Permanente de Hogares. Trimestres iv. Variación del PBI hasta 2012 con base en el proyecto ARKLEMS+LAND <http://arklems.org/>. Variación del PBI años 2013 y 2014 con base en CEPAL <http://interwp.cepal.org/cepalstat>. La tasa de formalidad corresponde al porcentaje de asalariados registrados respecto del total del empleo asalariado. Los asalariados que declaran tener descuento jubilatorio se asumen como registrados en la seguridad social.

Por un lado, la inestabilidad macroeconómica genera incertidumbre sobre los ciclos de crecimiento, lo cual genera incentivos para el desarrollo de contrataciones laborales a corto plazo y bajo modalidades informales que evaden las normas laborales, de forma tal de disminuir los costos por probables despidos. Además, en periodos de elevado desempleo los trabajadores tienden a aceptar trabajos informales ante la falta de opciones de empleo de calidad.

De otra parte, la previsibilidad de un ciclo expansivo estable, genera incentivos para la vinculación de trabajadores en relaciones laborales de

más largo plazo, con el objetivo de lograr mejoras en la productividad. En este sentido, la menor volatilidad y el crecimiento de la actividad económica propician la generación de puestos de trabajo, generando círculos virtuosos de creciente demanda laboral en el entramado productivo (Beccaria, 2015). Sin embargo, el crecimiento con generación de empleo es una condición necesaria pero no suficiente para lograr mayores tasas de formalidad dentro de los asalariados. Para que la formalización se corrobore, es necesaria la combinación de *políticas de incentivos y fiscalización*. Como demuestra el gráfico IV.7, entre 1996 y 1998 la economía argentina creció pero la informalidad también se incrementó de manera sostenida.

Los *incentivos para la formalización* están en general asociados a la reducción de los costos laborales salariales y no salariales, aunque los impactos de estas iniciativas son variables y condicionados a las formas y contextos de implementación. A partir del año 2004, en el marco de la Ley de Ordenamiento Laboral, se implementa la reducción de las contribuciones patronales a empresas de hasta 80 empleados. En 2008, en el marco de la crisis internacional, se amplió dicha política tanto en cobertura como en magnitud de reducción de la alícuota de contribución⁶¹.

⁶¹ El esquema de reducción de las contribuciones patronales se implementó para las nuevas contrataciones de personal. El beneficio se dio por 24 meses y consistía en una reducción del 50% en la alícuota de contribución patronal al sistema de la seguridad social durante los primeros 12 meses, y del 25%, para los 12 meses siguientes. Estos

Esta baja en las contribuciones patronales fue evaluada por Castillo, Rojo y Schleser (2012), quienes encuentran un impacto positivo en el sostenimiento de la demanda de empleo formal en las empresas que fueron beneficiadas con la política. La reducción de las contribuciones patronales actuó como medida anticíclica para moderar los efectos de la crisis internacional en el nivel de actividad y empleo formal.

Por otro lado, también en el marco de políticas de incentivos, desde el año 2006 se permitió a los empleadores deducir de la base imponible del impuesto a las ganancias, los importes pagados en concepto de sueldo y contribuciones de sus empleados del servicio doméstico, en el marco del Régimen Especial de Seguridad Social para dichos trabajadores. Bertranou et al. (2013) y Beccaria (2015) señalan que esta política puede explicar en alguna medida el incremento de la formalización laboral en este sector.

En relación al mejoramiento en los procedimientos administrativos, en el año 2006 se creó el programa “Mi Simplificación” que, como su nombre lo indica, a partir de la simplificación del proceso registral y de inscripción de los trabajadores en la seguridad social, busca incentivar la formalización en establecimientos pequeños, de hasta 10 empleados en relación de dependencia. En el mismo sentido de hacer menos costoso el procedimiento legal, se creó el sistema informático “Su Declaración” que es obligatorio para las empresas de hasta 10 empleados, para determinar

beneficios se extendieron hasta el 31 de diciembre de 2012 (Bertranou, Casanova, Sarabia, 2013).

automáticamente los aportes y contribuciones que deben realizar. Ronconi y Colina (2011) en una evaluación encuentran un efecto positivo, aunque pequeño, de estas políticas de simplificación registral sobre la tasa de empleo registrado.

Finalmente, en relación a las *políticas de fiscalización*, en el año 2003 se creó el Sistema Integral de Inspección del Trabajo y de la Seguridad Social, para el proceso de control y fiscalización de las condiciones laborales. En ese marco se puso en marcha el Plan Nacional de Regularización del Trabajo (PNRT) con el objetivo de detectar trabajo asalariado no registrado y el incumplimiento de la normatividad laboral y de seguridad social.

La detección y corrección de dichos incumplimientos se desarrolla de manera conjunta entre el Ministerio de Trabajo, la Administración Federal de Impuestos (AFIP) y las autoridades laborales de los gobiernos provinciales, con intervención del Consejo Federal del Trabajo (Bertranou et al., 2013; MTEySS, 2010).

La ejecución del PNRT requirió reconstruir la capacidad institucional del proceso de inspección, alcanzando un salto cuantitativo importante en la cantidad de inspectores y desarrollando nuevas tecnologías y procesos, esto permitió un aumento en la regularización de trabajadores en los establecimientos inquiridos (MTEySS, 2010).⁶²

⁶² Una amplia descripción del fortalecimiento de la inspección laboral en Argentina, específicamente vinculada al Plan Nacional de Regularización del Trabajo se encuentra en

Por otra parte, en cuanto a las *políticas de sostenimiento del empleo formal en momentos recesivos*, destacan los Procedimientos Preventivos de Crisis (PPC) y el Programa de Recuperación Productiva (REPRO). Los PPC son una instancia de diálogo con intervención estatal, destinada a las empresas en situación de riesgo de despido y suspensiones de personal. Según Novick (2010), a través de los PPC fue reconsiderado aproximadamente el 56% de los despidos durante la crisis 2008-2009. En el 87% de esos casos, los despidos se cancelaron, mientras que el 13% restante redujo la jornada laboral con condicionalidad de formación para el trabajo.

Los PPC son complementados con los REPRO, con los que el Estado subsidia parte de los salarios para que las empresas puedan mantener su dotación de personal, por un periodo no superior a los 12 meses. Castillo, Rojo y Schleser (2012) evaluaron esta política hallando un efecto positivo sobre la demanda de empleo al reducirse la cantidad de desvinculaciones de ocupados formales.

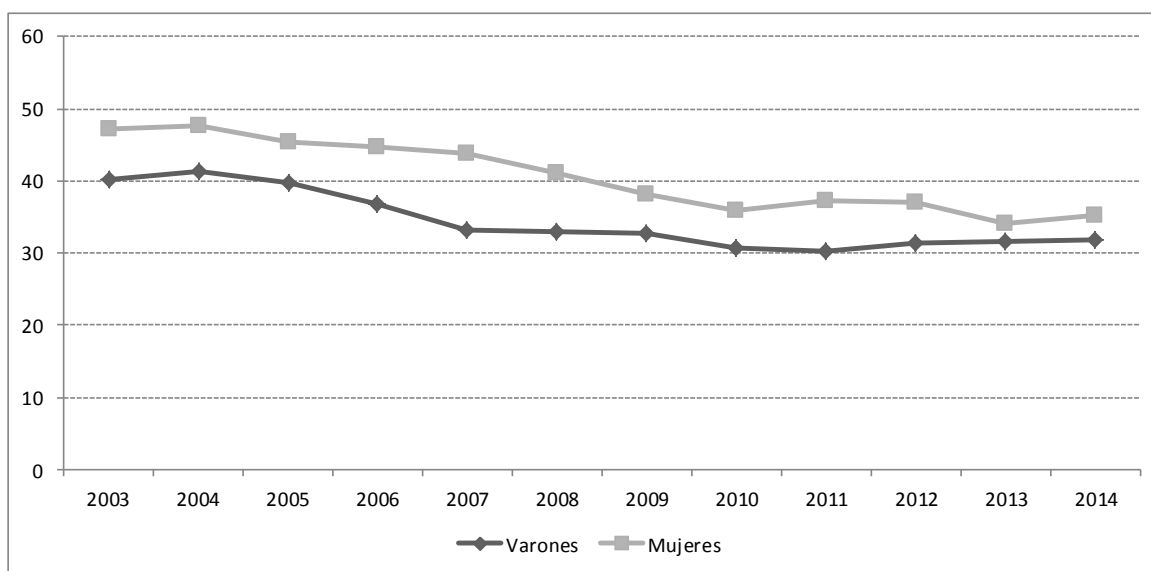
De esta manera, puede notarse cómo el problema de la informalidad laboral fue concebido de manera multicausal y atendiendo a dicho diagnóstico se desplegó un conjunto de distintas políticas que permitió

el documento del “Programa de Promoción de la Formalización en América Latina y el Caribe”. OIT (2015).

avanzar hacia una menor informalidad laboral de los asalariados en el periodo 2003-2014.⁶³

Es así, que al analizar la evolución de la informalidad laboral entre los diferentes grupos ocupacionales, según diferentes características, se corrobora una caída en generalizada.

Gráfico IV.8
Evolución informalidad según género
(En porcentajes)



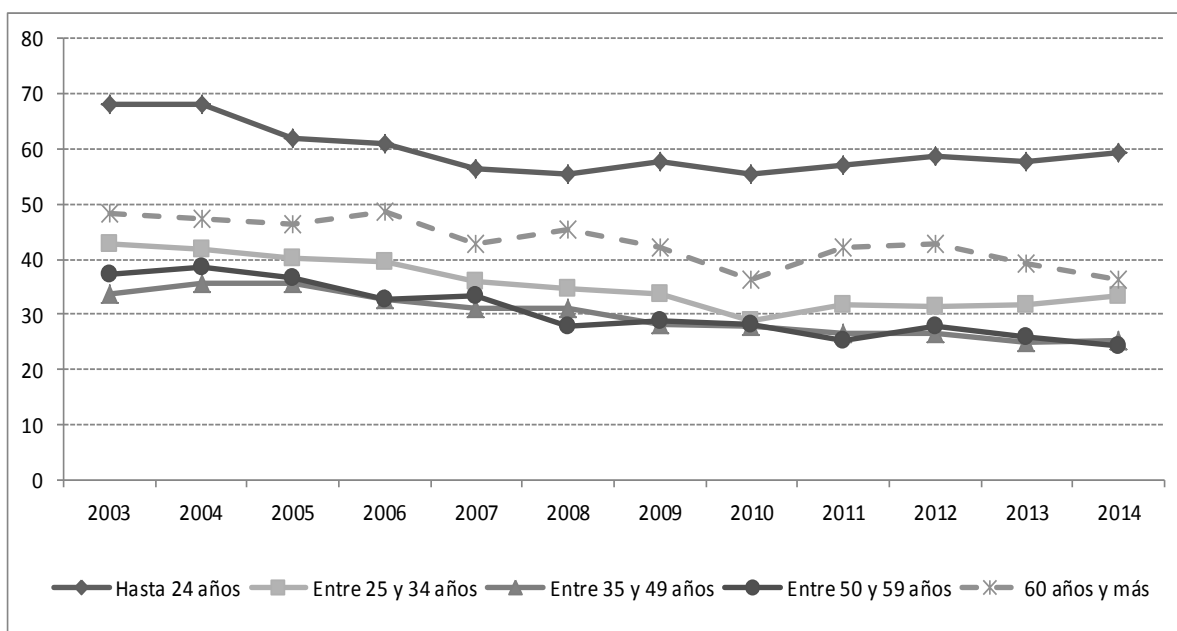
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

En primer lugar, la reducción de la informalidad según el género fue de similar magnitud para los hombres y las mujeres -8,5 y 12 puntos porcentuales respectivamente-. De esta manera la incidencia de la

⁶³ Una descripción más profunda y detallada de los factores asociados a la reducción de la informalidad en Argentina en el periodo en cuestión puede encontrarse en los trabajos de Maurizio (2014c), Bertranou, Casanova y Sarabia (2013), Beccaria (2015).

informalidad para el año 2014 en los hombres fue de 32% y 35% para las mujeres.

Gráfico IV.9
Evolución informalidad según grupos de edad
(En porcentajes)

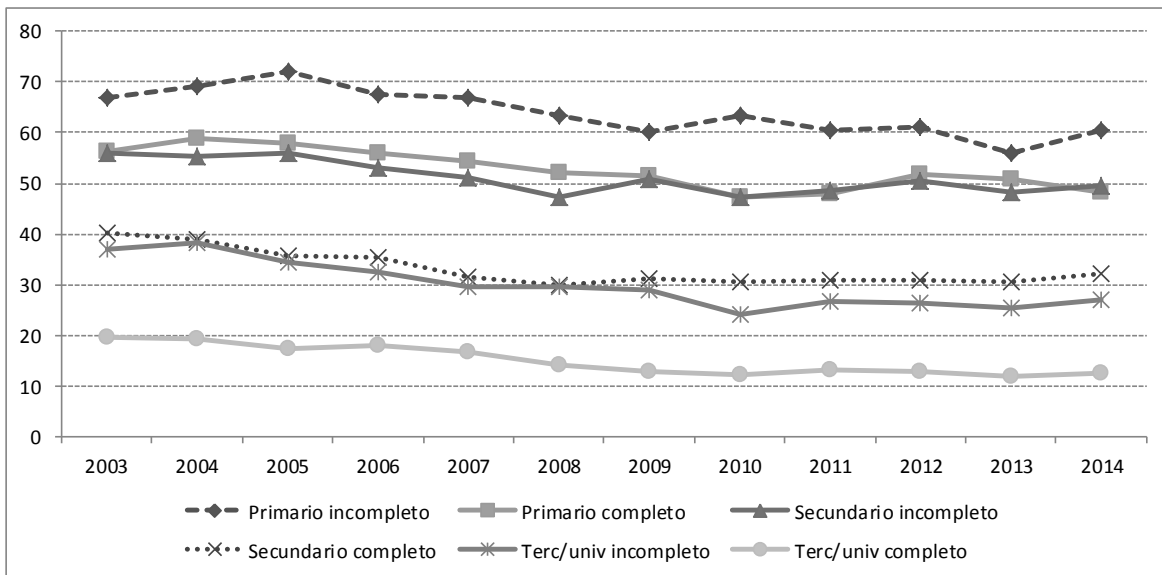


Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

En segundo lugar, la reducción de la informalidad también se corroboró en los diferentes tramos etarios. Los más jóvenes son los que presentan la mayor tasa de informalidad inicial y a su vez son quienes menos se favorecieron del proceso de formalización; pero también los más jóvenes redujeron su participación en el total de la estructura del empleo. Para el año 2014, los asalariados que presentan menor incidencia de informalidad son los que se encuentran entre 35 y 50 años de edad;

además dentro de la estructura del empleo asalariado son los que mayor participación tienen.

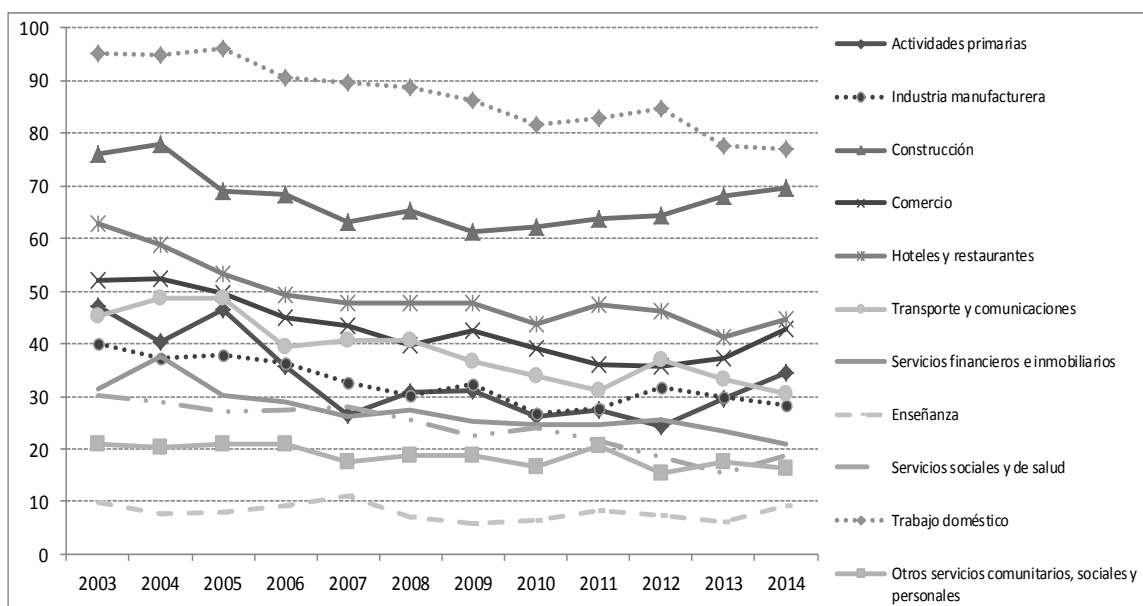
Gráfico IV.10
Evolución informalidad según nivel educativo
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

En cuanto al nivel educativo la menor incidencia de la informalidad se da en los asalariados más “educados”. Aunque se observa una reducción de la informalidad en los menores niveles educativos. Es preciso mencionar, que en el periodo se da una mayor participación de personas con secundaria completa y estudios terciarios-universitarios, dentro del total de la estructura del empleo asalariado. Es decir, este grupo de asalariados se incrementa en el total y a su vez son quienes exhiben menores tasas de informalidad.

Gráfico IV.11
Evolución informalidad según rama de actividad
(En porcentajes)



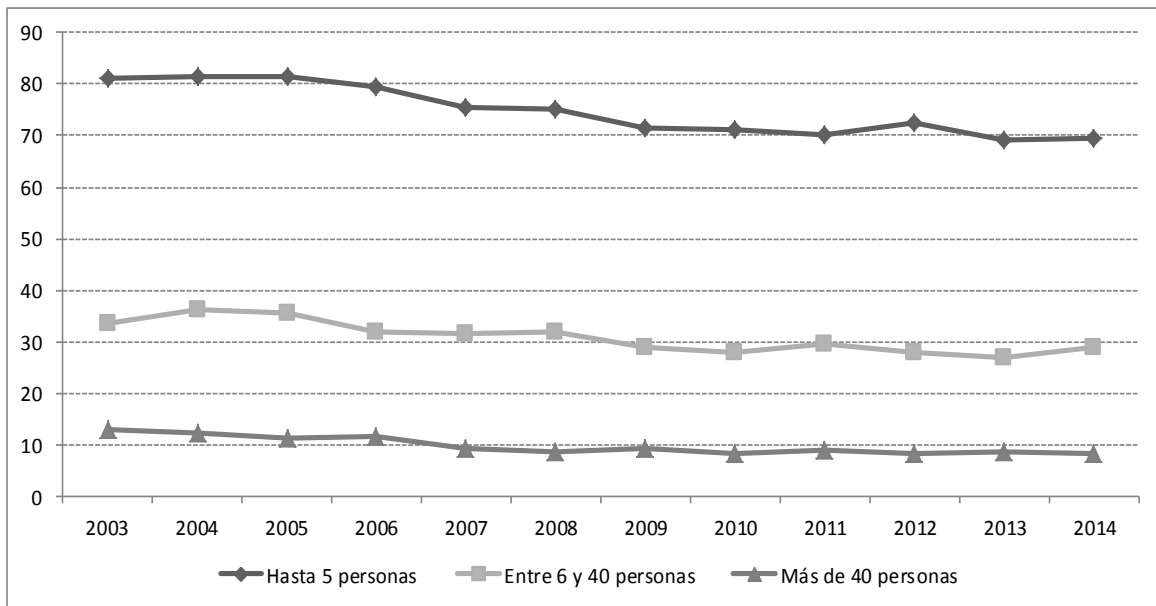
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

Respecto de la informalidad según ramas de actividad, se observa una caída generalizada de la tasa de incidencia de aquella en todas las ramas. Las ramas que más redujeron la informalidad fueron hoteles y restaurantes, servicio doméstico y transporte y comunicaciones. Sin embargo estos sectores tienen, cada uno, poco peso en el total de la estructura de empleo asalariado, además de exhibir niveles iniciales de informalidad muy elevados. Aunque industria y comercio, redujeron en menor proporción su tasa de informalidad, estos sectores tienen una menor incidencia del empleo asalariado no registrado y a su vez tienen una mayor participación en la estructura del empleo.

Es preciso resaltar que la estructura sectorial del empleo no reflejó cambios significativos, y es coincidente con la ausencia de una transformación en la estructura sectorial del Producto Bruto Interno. Durante el periodo de análisis, los sectores más dinámicos de la economía fueron la construcción, el comercio y la industria, además de intermediación financiera y transporte que ya venían demostrando una dinámica activa desde la década del noventa. Esta tendencia se da en virtud de la demanda de consumo (liderada por el crecimiento de los ingresos laborales) y de la demanda de inversión (liderada por la anterior y por la ampliación de la capacidad instalada en respuesta al contexto de crecimiento sostenido), (Bertranou et al., 2013).

Finalmente, la informalidad según el tamaño de la empresa presenta una dinámica diferencial. Particularmente, las pequeñas empresas –hasta 5 personas- fueron las que más avanzaron en el proceso de formalización. Empero, éstas empresas son las que mayor tasa de informalidad tienen durante todo el periodo. Las medianas y grandes empresas también registraron una reducción en la informalidad pero en menor proporción, aunque los niveles de informalidad inicial son mucho menores. Además es importante destacar que la composición de la estructura ocupacional de los asalariados según el tamaño de la empresa se modifica muy poco entre 2003 y 2014.

Gráfico IV.12
Evolución informalidad según tamaño de empresa
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

En este sentido, es pertinente destacar los resultados de algunos estudios que señalan un escaso cambio estructural de la producción en Argentina durante el periodo de Análisis (Abeles y Rivas, 2011, Fernández Bugna y Porta, 2008; Azpiaú y Schorr, 2010; Coatz et al., 2010; Vera, 2011). Si bien la informalidad cae en todas las ramas de actividad y según tamaño de empresa, los segmentos críticos históricos no logran modificarse al no aparecer un cambio estructural significativo en la economía Argentina. Por ello, si bien los avances alcanzados son positivos, el país aún exhibe niveles de informalidad elevados hacia finales del período analizado. Esto es preocupante ante un complejo contexto macroeconómico que limite tanto el crecimiento como la creación de puestos de trabajo de calidad, y

más aún frente a políticas que no incentiven la formalización de los trabajadores asalariados.

Al inicio de esta sección, se mencionó que la transformación del funcionamiento e incidencia de las instituciones laborales en Argentina – sindicatos, negociación colectiva y salario mínimo-, se da en el marco de un incremento de la formalización de los asalariados. En este sentido, en el siguiente capítulo se despliega un análisis empírico de la posible relación entre la formalidad laboral y la dinámica distributiva de los salarios en Argentina entre 2003 y 2014.

Son pocos los estudios empíricos que para Argentina han analizado la relación causal entre la formalidad laboral y la determinación de los salarios y su distribución.

En primer lugar, el trabajo de Groisman (2014) analiza los cambios en la estructura del empleo, los salarios y la desigualdad. Siguiendo la metodología de regresiones RIF y descomposiciones al estilo Oaxaca-Blinder, el autor concluye que el retorno salarial a la calidad del empleo fue un determinante importante para la menor desigualdad de los salarios en el periodo 2003-2011. En este sentido, argumenta que en Argentina se ha dado una transformación de la importancia relativa en los determinantes salariales, desde aquellos centrados en los atributos personales hacia los que tienen su origen en las características de los puestos de trabajo.

En segundo lugar, el estudio de Beccaria et al. (2015) también analiza la relación entre los cambios en la informalidad laboral y la dinámica de la desigualdad salarial. Los autores también implementan la metodología de regresiones RIF y descomposiciones al estilo Oaxaca-Blinder, aunque con una variante al introducir técnicas de reponderación para la descomposición. El análisis también arroja resultados en la misma línea del trabajo de Groisman (2014), apuntando que tanto el proceso de formalización laboral como los cambios en los retornos a la educación han tenido impacto en los cambios distributivos de los salarios en el periodo 2003-2014.

4. Conclusiones

El objetivo de este capítulo consistió en caracterizar la revitalización de la actividad de los sindicatos y la negociación colectiva, la recuperación del salario mínimo y el proceso de formalización de los asalariados; tratando de recuperar el posible vínculo que estas instituciones laborales han tenido con la menor desigualdad de los salarios.

Para el ello se desarrolló una descripción del despliegue y funcionamiento de estas instituciones que inciden en el ámbito laboral en Argentina, se aportó evidencia y se explicó el proceso de recuperación de las

dimensiones de institucionalidad abordadas y su impacto estimado en la dinámica de la desigualdad entre los asalariados.

En primer lugar, se destacó la forma en que durante el periodo de análisis se asistió a un proceso de revitalización de la participación de los sindicatos, en particular como actores relevantes de la negociación colectiva, que se vio reflejada tanto en el creciente número de convenios y acuerdos homologados, como en la importancia de las cláusulas salariales en las negociaciones colectivas. Además el creciente número relativo de los acuerdos firmados por rama de actividad –más que por empresa-, ha llevado a caracterizar el periodo como un retorno hacia una centralización intermedia en la estructura de negociación colectiva. Por su parte los resultados de los estudios relevados indican que la revitalización de los sindicatos y la determinación colectiva de los salarios han tenido influencia en la menor dispersión salarial.

En segundo lugar se analizó la evolución del salario mínimo y su relación con la estructura de remuneraciones de los asalariados totales, formales e informales. Se pudo observar que en Argentina, el salario mínimo no es perfectamente operativo para los asalariados formales, pues un pequeño fragmento de este grupo recibe ingresos por debajo del valor mínimo establecido (2,7% en 2014). A su vez, tan solo alrededor del 5% de los asalariados formales recibe un salario entorno del valor del mínimo legal. Esto está vinculado con la reactivación de la negociación colectiva y su

fuerte impronta en la determinación de los salarios, con una dinámica superior al ritmo de crecimiento del salario mínimo. Es así que en el año 2014, poco más del 50% de los asalariados formales percibía remuneraciones iguales o mayores a dos veces el valor del salario mínimo.

Durante el periodo en cuestión, se encuentran relaciones causales positivas, aunque modestas, entre el incremento del salario mínimo real y la mejora distributiva de los salarios. En este sentido, es destacable la recuperación del valor real de salario mínimo durante el periodo 2003-2014 y su incidencia positiva –aunque pequeña- en la reducción de la brecha salarial en la parte baja de la distribución. Sin embargo, no hay evidencia de un “efecto faro” para los asalariados informales, pues al finalizar el periodo, el 31% de ellos obtenía remuneraciones inferiores al salario mínimo, aunque este porcentaje fue decreciendo desde el año 2006 cuando el 50% de los asalariados registrados ganaban menos del salario mínimo.

Finalmente, se analizó el proceso de reducción de la informalidad de los asalariados durante el periodo de estudio, tanto a nivel de datos estadísticos para diferentes grupos ocupacionales, como a través de la síntesis de las políticas públicas implementadas de manera integral en diferentes dimensiones de intervención.

De esta manera, este capítulo brindó el marco general sobre la transformación de la institucionalidad laboral en Argentina en el periodo

2003-2014, el cual es clave para el estudio, en el siguiente capítulo, de la relación entre la formalización laboral y los cambios en la distribución de los salarios.

CAPÍTULO V

FORMALIZACIÓN LABORAL Y DESIGUALDAD SALARIAL EN

ARGENTINA EN EL PERIODO 2003-2014

Presentación

En el capítulo III de esta tesis se analizaron los cambios que ha experimentado la distribución del ingreso per cápita familiar en Argentina en la relación a las diferentes fuentes de ingresos. Esto brindó una caracterización importante para comprender cómo se modificó la estructura de ingresos tanto en relación a su participación relativa como en sus niveles de concentración. Los resultados de la descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingresos, permitieron identificar tanto la magnitud en que cada una de las fuentes de ingresos de los hogares ha incidido en la mejora distributiva, así como también cuantificar los efectos *participación* y *concentración* que determinaron una mejor distribución del ingreso per cápita familiar en Argentina.

Dentro de los hallazgos del análisis del capítulo III sobresale el rol del mercado de trabajo que, tanto en la generación de empleo como en el nivel salarial y su distribución, constituye el principal factor asociado a la mejora distributiva de los ingresos familiares. Según pudimos demostrar, los ingresos laborales representan en promedio el 80% del ingreso total y explican un 68% de la reducción total del coeficiente de Gini entre los años

2003 y 2014. Entre los ingresos laborales se destaca la dinámica de las remuneraciones de los trabajadores asalariados registrados, este proceso individualmente explica en mayor proporción (44%) la mejora en la distribución del ingreso per cápita familiar. Además, los salarios de los trabajadores registrados exhiben una caída en la desigualdad de 0,06 puntos en el índice de Gini (de 0,34 en 2003 a 0,28 en 2014).

Por otra parte y en simultáneo con la mejora distributiva de los salarios, durante el período analizado se desarrolló en Argentina un proceso de recuperación de las instituciones laborales en un contexto de crecimiento económico, tal y como fue analizado en el capítulo IV. En este periodo se registró de manera concomitante un incremento en el empleo, reducción en los niveles de informalidad, incrementos del salario real y del salario mínimo, así como la revitalización de la actividad de los sindicatos y la negociación colectiva.

En este capítulo, la premisa bajo la cual se despliega el análisis de la relación entre las instituciones laborales y la desigualdad de los salarios, es que la formalidad laboral es la institución que garantiza la extensión de la cobertura y operatividad de las otras instituciones analizadas. Es decir, la extensión de la cobertura y operatividad de los sindicatos, la negociación colectiva y el salario mínimo está de alguna manera subordinada a la dinámica que adquiere el empleo asalariado formal, pues legalmente

aquellas operan sólo para el empleo asalariado registrado en la seguridad social.

Esto es así especialmente en Argentina, en donde el diseño institucional de la estructura sindical y la negociación colectiva, ampara a todos los trabajadores formales, aun cuando no se encuentren formalmente afiliados al sindicato. Como ya se explicó previamente, El carácter *erga omnes* implica que lo negociado por el sindicato –tanto en materia de salarios como de condiciones de trabajo- afecta a todos los trabajadores de una actividad económica o empresa, independientemente de que estén afiliados o no al sindicato. Y por su parte, el cumplimiento del salario mínimo es legalmente obligatorio para los asalariados registrados en el sistema de seguridad social.

Por tanto, la hipótesis en cuestión es que el incremento en la formalización está asociado a la dinámica distributiva de los salarios. Sin una amplia proporción de trabajadores asalariados formales, la cobertura de la negociación colectiva y el salario mínimo tiende a ser menor, dado que estas instituciones laborales cumplen su función principalmente dentro del grupo de asalariados formales. En este sentido, adquiere relevancia el objetivo de este capítulo, que es el análisis de la relación entre el proceso de formalización laboral y la reducción de la desigualdad salarial que se registró en Argentina en el periodo 2003 – 2014 y aporta evidencia sobre el modo y el alcance en que se relacionan las variables.

A efectos de evaluar esta posible incidencia, en la primera sección se recurre al índice de Theil y su propiedad de descomposición, que permite no sólo estimar el nivel y la evolución de la desigualdad salarial, sino además identificar y cuantificar la contribución de ciertos grupos a dicha estructura distributiva (por ejemplo, desigualdad entre e intragrupos de asalariados formales e informales). Además, otra característica del índice de Theil es que permite realizar una descomposición dinámica para identificar los factores asociados a los cambios distributivos entre dos momentos del tiempo.

En la segunda sección, se despliega un análisis econométrico para analizar el cambio en los salarios y su distribución. Se implementa la metodología propuesta por Firpo, Fortín y Lemieux (2007, 2009, 2011), que está basada en lo que se conoce como regresiones RIF (por sus siglas en inglés *Recentered Influence Function*) y permite descomponer cambios en los salarios por cuantiles de ingreso y también en estadísticos de desigualdad, al estilo de la propuesta metodológica de Oaxaca (1973) y Blinder (1973)⁶⁴.

El análisis empírico del impacto puro que tiene la formalización laboral sobre la distribución de los salarios presenta algunas restricciones metodológicas que es necesario enunciar. En primer lugar las técnicas estadísticas en las que se basa el análisis de este capítulo son de equilibrio parcial, por lo que efectos secundarios que pudiesen existir no son tenidos

⁶⁴ El desarrollo de las técnicas de descomposición empleadas son descritas en los anexos metodológicos B y C.

en cuenta de manera precisa. Además, como se mencionó en otros capítulos, el estudio de la desigualdad del ingreso carece de un marco teórico general consolidado que presente de manera conjunta todos sus determinantes (Atkinson y Bourguignon, 2000).

En este sentido, generalmente las estrategias empíricas aplicadas dan cuenta de manera fragmentada de los distintos aspectos asociados a la distribución del ingreso y en relación al contexto específico. Pero más allá de reconocer esta multicausalidad y la dificultad de separar el impacto de cada uno de esos factores, es necesario seguir aportando evidencia parcial para reconstruir los mecanismos que producen cambios distributivos en Argentina y armar el rompecabezas de la desigualdad del ingreso.

1. Descomposición agregada de la desigualdad salarial: el índice de Theil

En este primer análisis, el propósito es comprender el impacto global que pueden tener los cambios en los niveles de formalización y el salario medio relativo -formal e informal- sobre la desigualdad salarial. Para ello, se hace uso del índice de Theil y su propiedad de descomposición, que permite no sólo estimar el nivel y la evolución de la desigualdad, sino además

identificar y cuantificar la contribución de ciertos grupos a dicha estructura distributiva y su dinámica en el tiempo⁶⁵.

Los datos usados en esta sección provienen de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para los segundos semestres de los años 2003 a 2014. La muestra se restringe a los asalariados totales entre 18 y 60 años de edad.

El interés es evaluar la desigualdad entre y dentro diferentes grupos de asalariados. Para este objetivo se definen cuatro grupos de asalariados correspondientes a dos tipos de variables a explorar: el *nivel de calificación* y la *condición de formalidad*. Asimismo se considera a los trabajadores no calificados a aquellos asalariados que tienen hasta secundaria completa y a los trabajadores calificados a aquellos que tienen educación terciaria completa o incompleta. Por otro lado, la formalidad en el empleo también tiene dos categorías: los trabajadores asalariados formales que son aquellos que declaran tener descuento jubilatorio mientras que los que declaran la ausencia de esta condición se definen como asalariados informales.

Esta descomposición estática -en un momento del tiempo- entre diferentes grupos poblacionales, permite entonces conocer qué parte de la desigualdad total se explica por la desigualdad existente al interior de cada

⁶⁵ La utilización del índice de Theil, puntualmente la aplicación del método de descomposición, se halla en algunos estudios empíricos para el caso argentino pero no de la manera propuesta en este trabajo. Las diferencias radican en las descomposiciones realizadas, el tipo de variables utilizadas y la fuente de información empleada (Altimir y Beccaria (1999), Calderón y Massini (2003), Galbraith, Spagnolo y Pinto (2009), Spagnolo (2011), Casanova y Alejo (2015)).

grupo y qué parte de la desigualdad total deviene de la desigualdad entre los grupos.

Sin embargo, la transformación del contexto socio-económico y la implementación de políticas para la formalización laboral durante el periodo de análisis exhorta a realizar una exploración dinámica que pueda aportar evidencia sobre cambios en el tiempo de las variables de resultado.

La dinámica de la desigualdad total responde a transformaciones de la desigualdad interna de los grupos definidos y entre ellos. En ese sentido, es necesario conocer cómo los cambios en los tamaños poblaciones relativos de estos grupos y en los ingresos relativos que reciben, así como su desigualdad interna, afectan los resultados distributivos medidos a través del índice de Theil.

En otras palabras, entre dos puntos del tiempo se modifica simultáneamente tanto la proporción de población en cada grupo, así como su nivel de ingreso medio relativo y el nivel de desigualdad interna. A continuación se analiza por separado cada uno de estos aspectos.

1.1 Descomposición estática del índice de Theil

Se realiza un primer diagnóstico de la importancia relativa que puede tener los diferenciales salariales promedio entre los asalariados calificados y no calificados por un lado y, por otro, entre asalariados formales e informales

en la determinación de la desigualdad salarial. Para ello, como se mencionó, se utilizan dos variables a partir de las cuales se construyen los grupos poblacionales: el primero está conformado a partir del nivel de calificación y el segundo toma en cuenta la condición de asalariado formal y asalariado informal.

En el primer ejercicio de descomposición se encontró que la variable que determina la condición de formalización o registro del trabajo asalariado tiene mayor poder explicativo de la desigualdad comparada con la variable indicativa del nivel de calificación de los trabajadores.

Para el año 2014, la parte de la desigualdad que es explicada por la diferencia entre los grupos de trabajadores formales e informales era del 23%; mientras que la parte de la desigualdad explicada entre los trabajadores calificados y no calificados fue tan sólo del 9% (ver tabla V.1).

Respecto a la variación temporal de la descomposición de la desigualdad del ingreso de los asalariados, entre el año 2003 y 2014, es importante resaltar algunos datos relevantes: En primer lugar cabe destacar que la desigualdad cae tanto para los asalariados formales e informales. Sin embargo la magnitud es más importante para el primer grupo de trabajadores (-38% y -31% respectivamente); además de tener éstos un menor nivel de desigualdad en el año 2014 (0,15 frente a 0,25 para los informales).

Tabla V.1
Descomposición de la desigualdad: asalariados por condición
formalidad y calificación

Asalariados totales: formales e informales

Asalariados	2003				2014			
	Theil	% Población	Absoluta	Relativa	Theil	% Población	Absoluta	Relativa
Informales	0,362	0,47	0,099	0,284	0,249	0,33	0,046	0,215
Formales	0,235	0,53	0,171	0,488	0,146	0,67	0,119	0,554
Within*			0,270	0,771			0,165	0,769
Between**			0,080	0,229			0,050	0,231
Total***		100	0,350	1,000		100	0,215	1,000

Asalariados totales: calificados y no calificados

Asalariados	2003				2014			
	Theil	% Población	Absoluta	Relativa	Theil	% Población	Absoluta	Relativa
No calificados	0,278	0,68	0,147	0,419	0,200	0,63	0,106	0,493
Calificados	0,328	0,32	0,155	0,442	0,189	0,37	0,089	0,412
Within*			0,301	0,861			0,195	0,906
Between**			0,049	0,139			0,020	0,094
Total***		100	0,350	1,000		100	0,215	1,000

Fuente: Cálculos propios con los datos de la EPH semestre II. Asalariados totales entre 18 y 60 años

* La desigualdad within es la desigualdad al interior de cada grupo

** La desigualdad between es la desigualdad entre los grupos

*** La desigualdad total es la suma de la desigualdad within y between

Por otro lado, el porcentaje de asalariados que se encuentra en un empleo formal pasó de representar el 53% al 67%, por lo que es evidente el correlato de una caída en la participación de los asalariados informales del 47% al 33%, entre 2003 y 2014.

Cuando se descompone la desigualdad de acuerdo a la variable calificación, se encuentra una moderada variación de la distribución poblacional a lo largo del periodo en estudio, como se puede observar en la tabla V.2.

Tabla V.2
Descomposición de la desigualdad: asalariados calificados y no calificados según condición de formalidad

Asalariados Calificados: formales e informales								
2003					2014			
A. Calificados	Theil	% Población	Absoluta	Relativa	Theil	% Población	Absoluta	Relativa
Informales	0,428	0,26	0,074	0,227	0,295	0,17	0,029	0,153
Formales	0,280	0,74	0,231	0,705	0,153	0,83	0,138	0,731
Within*			0,306	0,933			0,167	0,884
Between**			0,022	0,067			0,022	0,116
Total		100	0,328	1,000		100	0,189	1,000

Asalariados No Calificados: formales e informales								
2003					2014			
A. No calificados	Theil	Población	Absoluta	Relativa	Theil	Población	Absoluta	Relativa
Informales	0,273	0,57	0,100	0,358	0,222	0,42	0,058	0,293
Formales	0,149	0,43	0,094	0,340	0,122	0,58	0,090	0,449
Within*			0,194	0,698			0,148	0,741
Between**			0,084	0,302			0,052	0,259
Total		100	0,278	1,000		100	0,200	1,000

Fuente: Cálculos propios con los datos de la EPH semestre II. Asalariados totales entre 18 y 60 años

* La desigualdad within es la desigualdad al interior de cada grupo

** La desigualdad between es la desigualdad entre los grupos

*** La desigualdad total es la suma de la desigualdad within y between

La participación de asalariados calificados se incrementa al pasar de 32% a 37% entre los años 2003 y 2014. La mayor caída de la desigualdad se da al interior de este grupo, principalmente porque son trabajadores que se encuentran dentro del empleo formal (el 83% de los asalariados calificados se encuentra en un empleo formal). De allí que la descomposición para los asalariados calificados por condición de formalidad explique sólo el 12% de la desigualdad *between*. Mientras que para los asalariados no calificados cobra relevancia explicativa la condición de empleo informal o formal para

la dinámica distributiva, la desigualdad *between* aquí explica el 26% de la desigualdad total.

A partir de esta primera descomposición de la desigualdad en la que se consideró la condición de formalidad y el nivel de calificación, los datos aportan evidencia para uno de los supuestos orientadores: que en el proceso de reducción de la desigualdad salarial de la última década, ha sido relevante el despliegue de la institucionalidad laboral especialmente asociada al proceso de formalización de los trabajadores asalariados.

Después de estos hallazgos se explora específicamente el vínculo entre el aumento del nivel de formalización de los asalariados, el cambio en el salario medio relativo y la disminución de los niveles de desigualdad salarial entre los años 2003 y 2014.

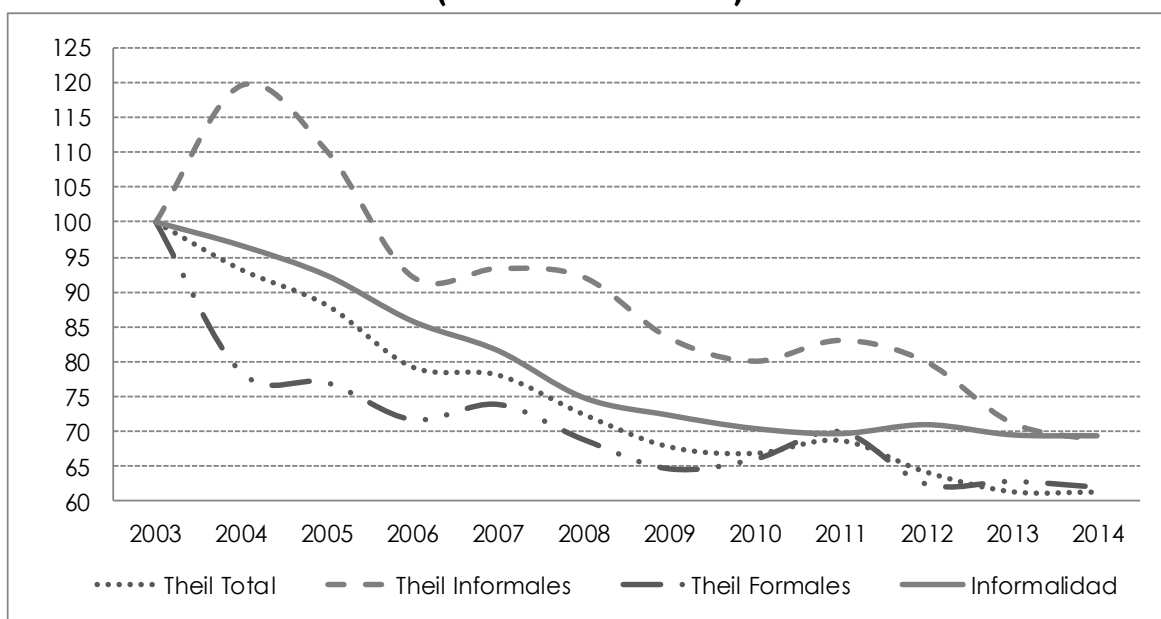
1.2 Descomposición dinámica del índice de Theil

El análisis se concentra en examinar los factores que determinan tanto el nivel como el cambio en la desigualdad. Un atributo o variable puede ser muy importante para la constitución del resultado distributivo en un momento del tiempo. A su vez, puede ser o no relevante para dar cuenta de la evolución o transformación del nivel de desigualdad en el tiempo. La descomposición dinámica del índice de Theil permite evaluar la

importancia relativa de los factores asociados a los cambios en la desigualdad total.

Cómo se expuso anteriormente, al analizar de manera estática la contribución a la desigualdad total que hace cada grupo de asalariados según condición de formalidad, es mayor el aporte que proviene de los asalariados formales. Esto es así, fundamentalmente, por dos razones: porque los asalariados registrados tienen un mayor peso poblacional y porque su nivel medio de ingreso y total también es mayor. Justamente estas dos variables son las que cobran mayor importancia en el análisis dinámico de los cambios distributivos.

Gráfico V.1
Desigualdad asalariados totales, formales informales e informalidad
(Índice 2003=100)



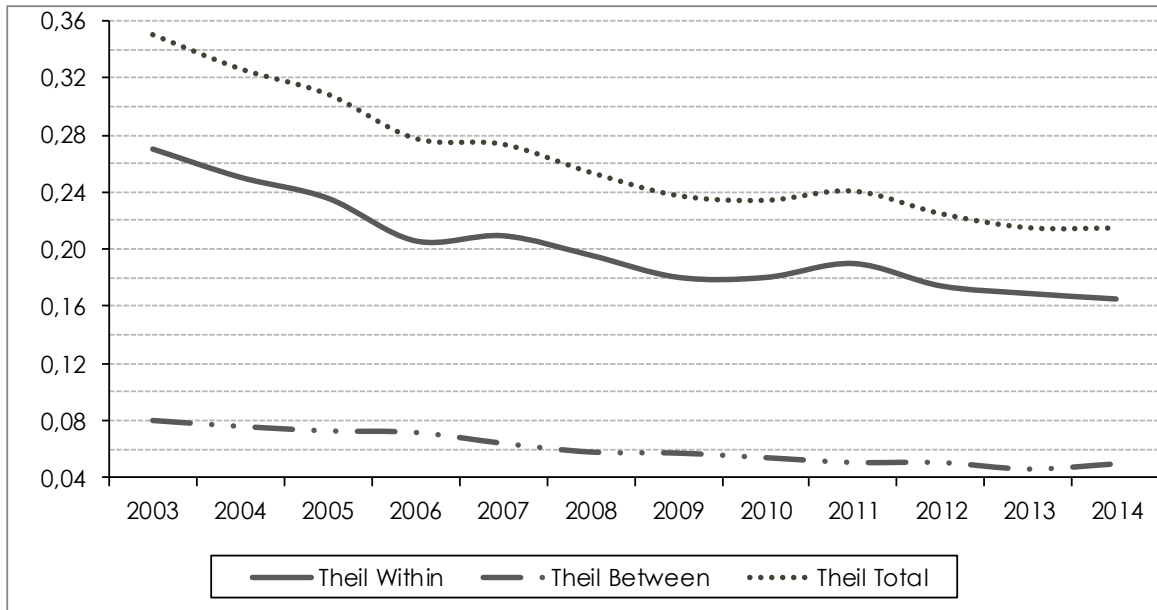
Fuente: Cálculos propios con los datos de la EPH semestre II. Asalariados totales entre 18 y 60 años

Entre el año 2003 y 2014, la desigualdad total de los asalariados cayó de manera importante, pasando de un índice de Theil de 0,35 a 0,21. De la misma forma, la desigualdad tanto de los asalariados formales como de los informales cae durante el periodo de análisis (ver gráfico V.1).

Sin embargo es la desigualdad de los asalariados formales la que presenta una mayor reducción, viéndose afectada su tendencia decreciente sólo en la crisis de 2011. En contraste, los asalariados informales presentan una mejora distributiva más modesta que la exhibida tanto por el total de los asalariados en general como por los formales en particular. La tendencia que refleja una mejora distributiva de los salarios fue afectada tanto en la crisis de 2008 como en la crisis de 2011, y hacia los años 2013 y 2014 se frena el dinamismo que se observa en los años previos de la década.

La posibilidad de descomposición del índice de Theil, permite indagar cómo se comporta la desigualdad al interior de cada grupo definido (desigualdad *within* -TW-) y la desigualdad entre ellos (desigualdad *between* -TB-). Estos son los componentes que conforman, a través del índice de Theil, la estructura de la desigualdad. Durante el periodo analizado, es la desigualdad *within* (TW) la que acompaña la dinámica distributiva de los asalariados, mientras que la *between* (TB) tiene poco movimiento durante la última década (ver gráfico V.2).

Gráfico V.2
Índice de Theil: total, entre y dentro los grupos (formales e informales)



Fuente: Cálculos propios con los datos de la EPH semestre II. Asalariados totales entre 18 y 60 años

Para comprender de mejor manera la evolución de la distribución salarial, es necesario desarrollar la descomposición dinámica del Theil. La descomposición se realiza en tres efectos.

1. *Efecto Participación*: Cuantifica la incidencia de los cambios en las participaciones poblacionales sobre la variación de la desigualdad total.
2. *Efecto Intergrupar*: Cuantifica la incidencia de los cambios en el ingreso medio relativo de cada subgrupo sobre la variación de la desigualdad total.

3. *Efecto Intragrupal*: Cuantifica la incidencia de los cambios en la distribución del ingreso dentro de cada grupo sobre la variación de la desigualdad total.

Tabla V.3
Descomposición dinámica del índice de Theil 2003-2014
(En porcentaje)

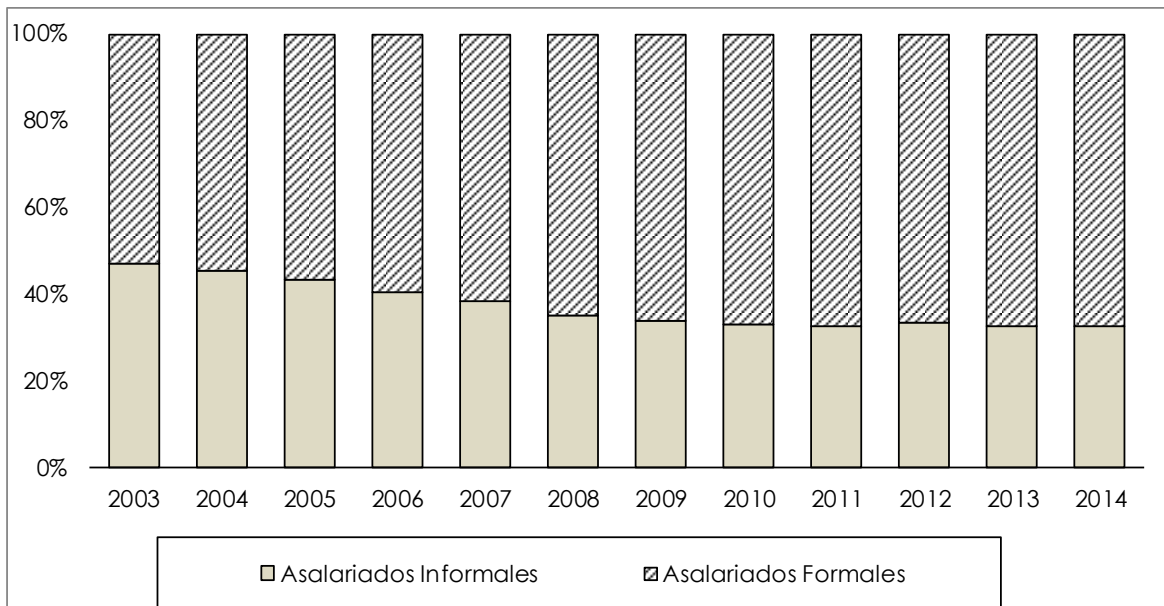
Efectos			
Participación	Intergrupal	Intragrupal	Total
33	-5	72	100

Fuente: cálculos propios

El *efecto participación*, sugiere que el proceso de formalización de trabajadores en Argentina durante el período analizado, ha tenido un efecto igualador en la distribución de salarios. El 33% de la caída en la desigualdad salarial es explicada por el aumento de la participación de trabajadores registrados.

La población de asalariados formales aumenta de manera importante, pasando de 53% en 2003 a 67% en 2014. Este proceso que contribuye a la mejora distributiva de los asalariados, podría estar asociado a que justamente los trabajadores formales presentan un menor grado de desigualdad interna y a su vez es la que más se reduce durante la década. Es otras palabras, es un grupo poblacional que se hace más equitativo en sus ingresos y a la vez aumenta la participación en el conjunto total de la población asalariada.

Gráfico V.3
Evolución asalariados formales e informales 2003-2014
(En porcentajes)



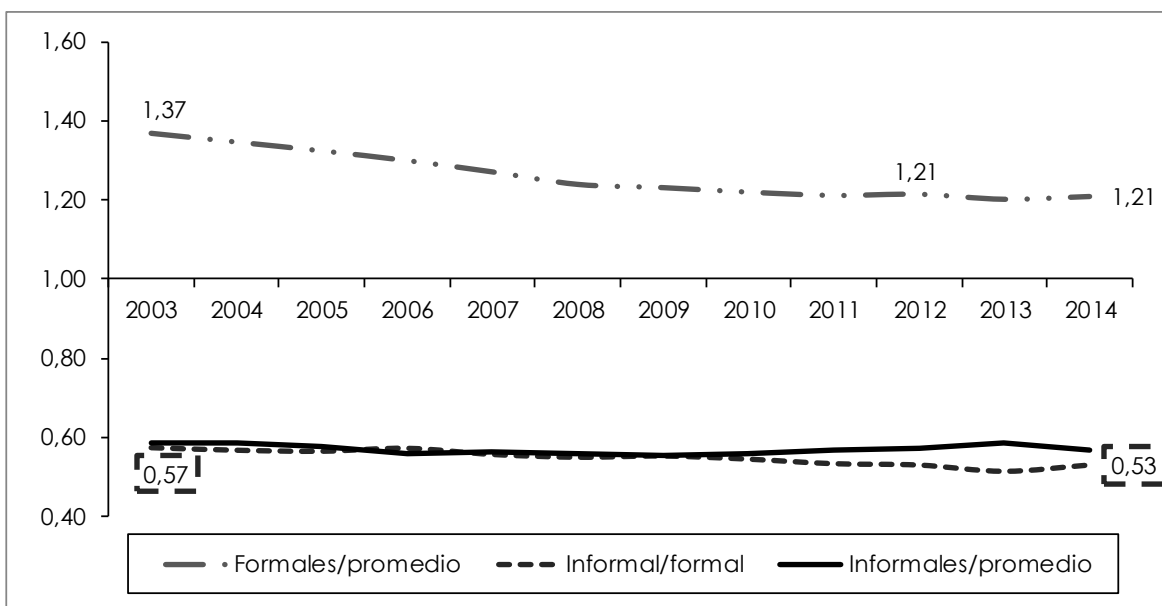
Fuente: Cálculos propios con los datos de la EPH semestre II. Asalariados totales entre 18 y 60 años

El *efecto intergrupar* es de -5%. Es decir, el cambio en el nivel relativo de salarios –Formales vs. Informales- parece no haber incidido de manera significativa en el cambio distributivo, aunque demuestra una tendencia desigualadora. Aun cuando la participación del ingreso medio de los registrados tiende a acercarse al promedio del total de los asalariados, la participación del ingreso medio de los no registrados se aleja (hacia abajo) del promedio general del nivel de salarios.

Esto hace que la *ratio* de ingreso promedio entre asalariados formales e informales permanezca casi inalterada a lo largo de la década, siendo el promedio de ingreso de los trabajadores informales 0,53 veces el ingreso promedio de los asalariados formales. Es decir, parece que en la media, el

premio salarial al registro, evidencia de la segmentación laboral, no se redujo durante el periodo 2003-2014.

Gráfico V.4
Brecha salarial: asalariados formales e informales



Fuente: Cálculos propios con los datos de la EPH semestre II. Asalariados totales entre 18 y 60 años

Finalmente el *efecto intragrupal* es el que más explica los cambios en la desigualdad (72%). Es decir, la contribución más importante a la caída en la desigualdad proviene de lo que ocurrió con la distribución de los salarios al interior de los dos grupos de trabajadores. Liderada esta mejora distributiva por lo que ocurrió con el grupo de los asalariados registrados (ver gráfico V.1)

En síntesis, en esta sección se aportó evidencia para argumentar que la caída en la desigualdad salarial durante la última década está vinculada con el proceso de formalización de los trabajadores asalariados y la

importante mejora distributiva que se dio al interior de este grupo. La brecha del ingreso promedio entre asalariados formales e informales, se configura como una limitante para el avance distributivo. La desigualdad salarial entre estos dos grupos se reveló más importante que la desigualdad entre asalariados calificados y no calificados, durante la última década. Lo cual es coincidente con la hipótesis de la caída en los retornos a la educación.

En este sentido se puede ver que el crecimiento de los puestos de trabajo registrados (formales) demostró ser un importante determinante de los cambios distributivos en dirección de una mayor equidad salarial, en virtud tanto de la mayor participación de trabajadores formales como de la mejora distributiva al interior de este grupo.

2. Descomposición microeconómica: Análisis por cuantiles de ingreso salarial y coeficiente de Gini

En la sección anterior se presentaron resultados de un análisis de descomposición de la desigualdad de los salarios, sin embargo, no se controló por otras características de los individuos que también pueden estar afectando los resultados distributivos. Aun cuando el ejercicio de descomposición del índice de Theil aporta información valiosa, las diferencias halladas en las brechas de salarios promedio y la dinámica

distributiva, pueden estar afectadas por otras variables además de la condición de formalidad y presentar un comportamiento diferencial a lo largo de los cuantiles de la distribución de los salarios.

Teniendo en cuenta lo anterior, el objetivo de esta sección es vincular cuantitativamente los cambios de la distribución de los salarios con la evolución observada de distintas características. Si bien, el propósito central es dilucidar la contribución específica del proceso de formalización experimentado durante el periodo, ésta se considera de manera conjunta con otras variables relevantes.

El análisis conjunto y la aproximación de la contribución de cada factor se despliegan a partir descomposiciones econométricas basadas en los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares. Aunque la metodología se basa en un enfoque de equilibrio parcial, es posible establecer una caracterización del cambio distributivo entre dos momentos del tiempo, en función de los cambios de distintos factores.

En la literatura se ha establecido que las características como el género, la edad, la educación, el puesto de trabajo según condición de formalidad, el empleo sectorial, variables geográficas, entre otras, determinan en conjunto los salarios.

La distribución salarial puede cambiar como resultado de modificaciones tanto en las características de los perfiles de los trabajadores (por ejemplo

incremento en la población con educación superior o incrementos en la formalización laboral), como por variaciones en las remuneraciones que reciben dichas características.

Específicamente, desde los primeros años del nuevo siglo, en Argentina se ha verificado un cambio en las participaciones relativas de los asalariados formales e informales, manteniéndose más o menos constante la participación del trabajo no asalariado. Y como se analizó, por otra parte, la revitalización de la negociación colectiva y del salario mínimo alteran las remuneraciones de los trabajadores, así como los diferentes momentos de cambio técnico en los procesos productivos alteran la demanda y remuneraciones de los trabajadores más y menos calificados.

Para tratar de vincular estos procesos e incorporarlos de manera simultánea en el análisis, se estudian los cambios en la desigualdad salarial entre los años 2003-2014 en relación específica con el proceso de formalización laboral. Se sigue la metodología de regresiones RIF (por sus siglas en inglés *Recentered Influence Function*) propuesta por Firpo et al. (2006, 2009 y 2011) y descomposiciones según la propuesta Oaxaca-Blinder (Oaxaca, 1973; Blinder, 1973)⁶⁶, que permiten aproximar, específicamente, el aporte relativo de la formalización sobre los cambios en la distribución de los salarios.

⁶⁶ Los detalles se encuentran explicados en el anexo metodológico C.

Con estas metodologías es posible desplegar el análisis para diferentes cuantiles de la distribución del ingreso y no sólo en la media. Además, es posible descomponer de manera detallada las estimaciones en los dos efectos de interés: el *efecto composición* y el *efecto retorno*. El primero mide el efecto de los cambios en la distribución de las características de los individuos (por ejemplo cambios en la proporción de los asalariados formales, como es el caso que convoca esta investigación). El segundo mide el efecto de los cambios en la estructura de remuneraciones a esas características, es decir el cambio en el precio o retorno que reciben determinadas características, por ejemplo tener educación universitaria o ser asalariado formal, son características que producen una retribución salarial diferente a tener solo educación primaria o ser informal.

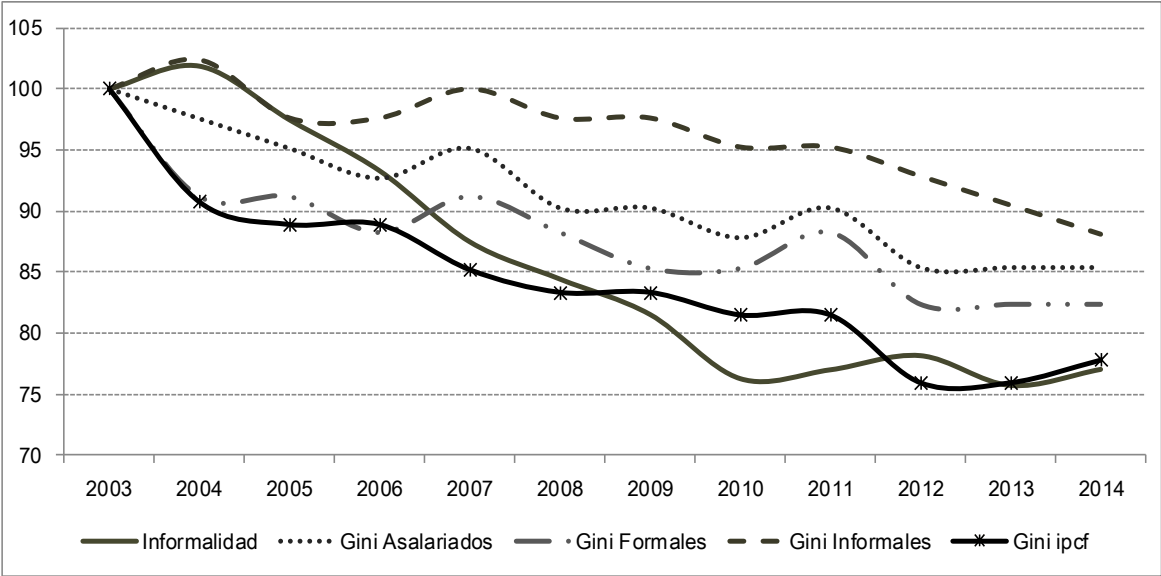
2.1 Evolución de la desigualdad salarial e informalidad

A continuación se presenta el análisis de la evolución de la desigualdad salarial y de las brechas salariales durante el periodo de análisis 2003-2014. El estudio se desarrolla a partir del procesamiento de los microdatos de la EPH, restringiendo el universo de casos a los asalariados plenos (entre 35 y 48 horas trabajadas a la semana), entre 18 y 60 años.

Cómo se ha analizado, el patrón de reducción de la informalidad es claro en Argentina hasta el año 2011, a partir de allí se evidencia un

estancamiento aunque sin retrocesos importantes de los valores alcanzados. En el gráfico V.5 es claro como la desigualdad de los diferentes grupos considerados tiene una tendencia similar a la del comportamiento en la informalidad.

Gráfico V.5
Evolución de la desigualdad e informalidad, 2003-2014
(Índice 2003=100)



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC segundos semestres

El índice de Gini del ingreso per cápita familiar es el que más se reduce, indicando que otras fuentes de ingreso, además de los salarios, también incidieron en esta dinámica favorable. Como ya se demostró en el capítulo III, los ingresos derivados de la protección social, principalmente relacionados con la Asignación Universal por Hijo y las jubilaciones y pensiones, jugaron un rol determinante del patrón distributivo que se constituyó en el periodo analizado.

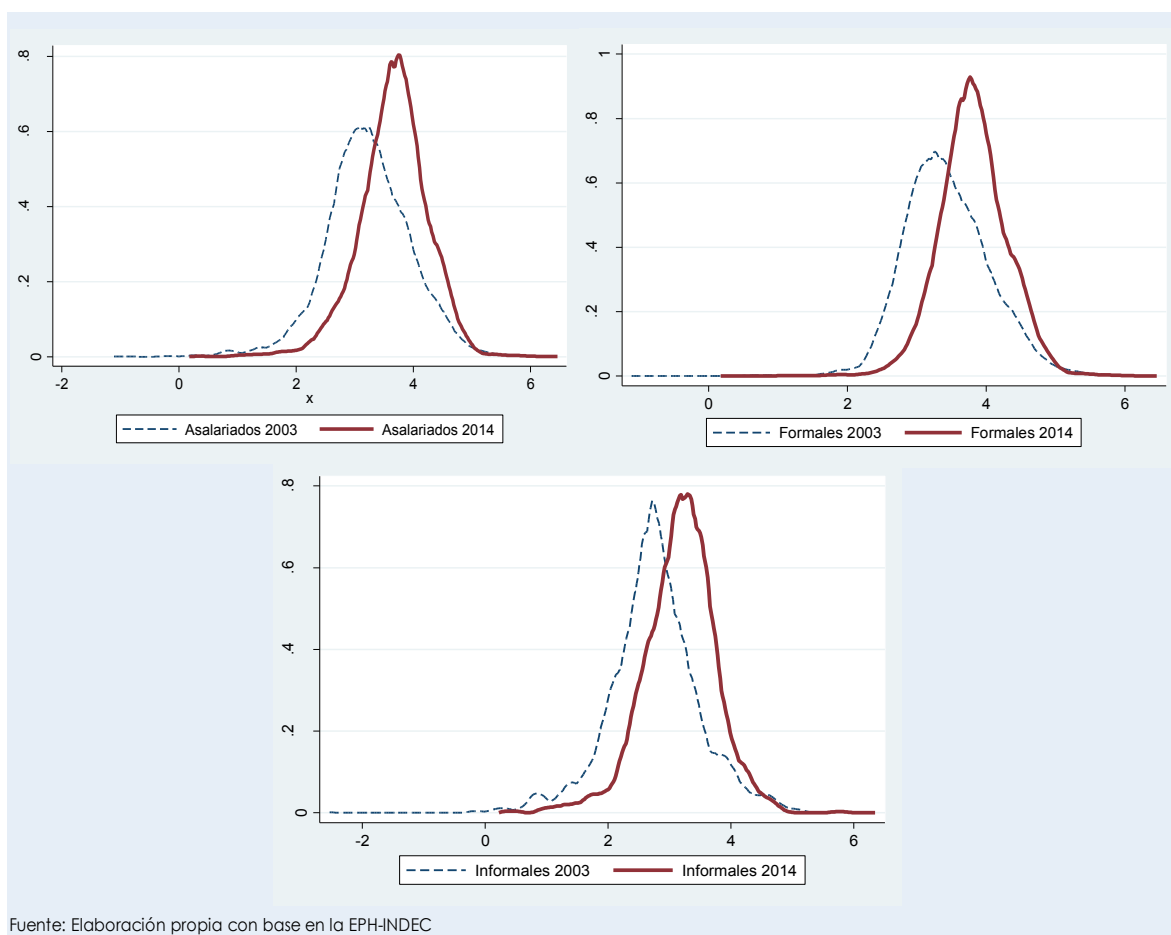
Entre los asalariados, son los formales quienes evidencian una mayor mejora en la distribución y ésta parece determinar el comportamiento de la desigualdad para el total de los asalariados, pues el índice de Gini para los informales presenta una tendencia decreciente, aunque más modesta. Es así que en el año 2014 los asalariados informales son quienes reportan la mayor desigualdad en los salarios.

Asimismo, es importante destacar que a partir del año 2011 se estanca la caída de la informalidad, inclusive con un leve aumento para el año 2014. A su vez la mejora distributiva se estabiliza en los valores alcanzados, frenando la tendencia especialmente para los asalariados formales. Además, dada la dominancia de este grupo en el total, el nivel de desigualdad también se estabiliza para los asalariados globales. La desigualdad del ingreso per cápita familiar se mantiene entre 2012 y 2013, con un leve incremento en el año 2014. Es sustancial recordar que el crecimiento económico en estos años se estanca y se hace más inestable, lo cual impacta en las condiciones macroeconómicas necesarias para un proceso continuo de generación de puestos de trabajo de calidad.

Por otra parte, como hemos señalado en la sección anterior, los asalariados informales tienen en promedio salarios más bajos que los asalariados formales. Por esta razón, los cambios en la composición de estos grupos pueden tener efectos en los niveles de concentración de los ingresos salariales. Las funciones de densidad de Kernel son una

herramienta útil para visualizar qué ha pasado con las distribuciones de los salarios reales entre los años 2003 y 2014.

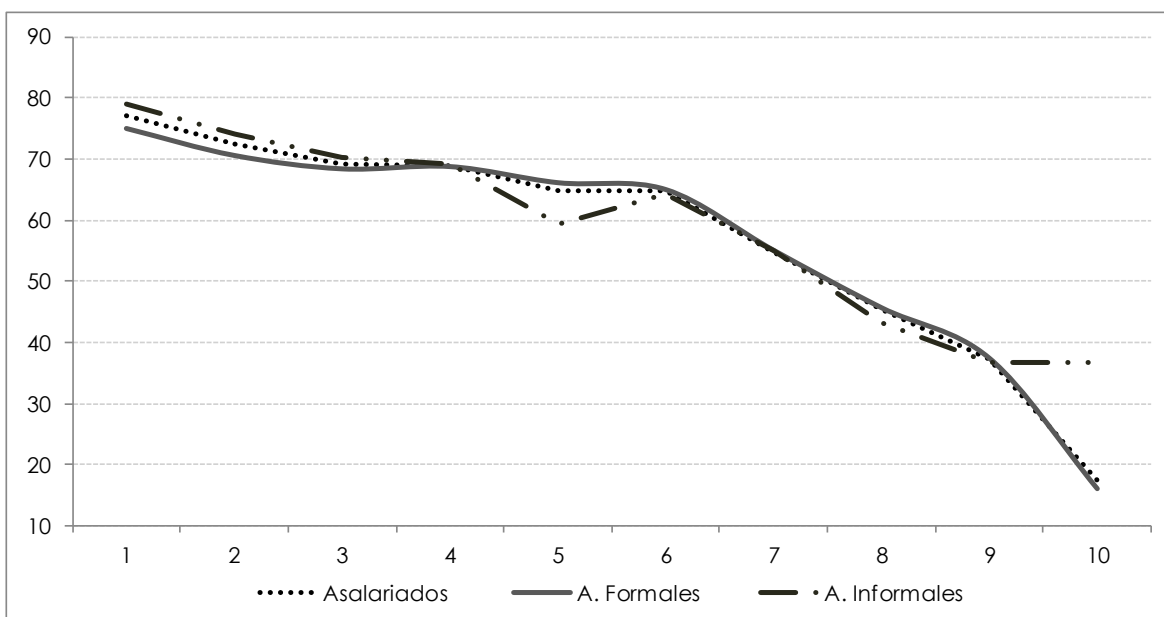
Gráfico V.6
Función de densidad de Kernel de los salarios reales. Asalariados totales, asalariados formales y asalariados informales, 2003 y 2014



En el gráfico V.6 se observa, en primer lugar, una reducción de la dispersión salarial que se asocia a la caída en los indicadores de la desigualdad, especialmente para los asalariados formales. En segundo lugar, se evidencia el corrimiento hacia la derecha de la distribución de salarios, de los asalariados totales, de los formales y de los informales,

para el año 2014 en relación con la estimación del año 2003. Esto es coincidente con el incremento de los salarios reales que se registra en el gráfico V.7.

Gráfico V.7
Variación del salario real según deciles de ingreso, 2003 y 2014
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC

Al analizar las variaciones de los salarios reales entre el año 2003 y el año 2014 a lo largo de los deciles de ingreso, se observa que los mayores incrementos se presentan en la cola inferior, tanto en el grupo de asalariados totales como en los formales e informales. Además, aun cuando los aumentos se verifican en todos los deciles, esta tendencia es decreciente a medida que se avanza hacia la cola superior derecha de la distribución. Es decir, en términos relativos los asalariados de menores

ingresos son quienes experimentan mayores incrementos del poder adquisitivo de sus salarios.

2.2 Estimación econométrica del impacto distributivo de la formalización laboral

La variación salarial por cuantiles de ingreso y los cambios en el índice de Gini, pueden ser estudiados a partir de la transformación tanto de la composición de los grupos analizados, como de las remuneraciones asociadas a las características de los asalariados. Esto es, el análisis del efecto composición y el efecto retorno, El primero da cuenta de las diferencias salariales y/o distributivas entre dos momentos del tiempo, producidos por los cambios de la dotación de características. El segundo cuantifica los diferenciales salariales y/o distributivos originados en los cambios de las remuneraciones asociadas a cada característica.

En este sentido, las descomposiciones basadas en regresiones RIF son un una herramienta útil para avanzar en el objetivo de estudiar la relación entre informalidad y desigualdad de los ingresos laborales. Específicamente, es posible captar el impacto de la formalidad a través de los movimientos de los diferenciales salariales a lo largo de la distribución (efecto retorno a la formalidad) y de los cambios en el tasa de formalización de los asalariados (efecto composición o cantidad).

2.2.1 Regresiones RIF sobre cuantiles de ingreso de la distribución salarial

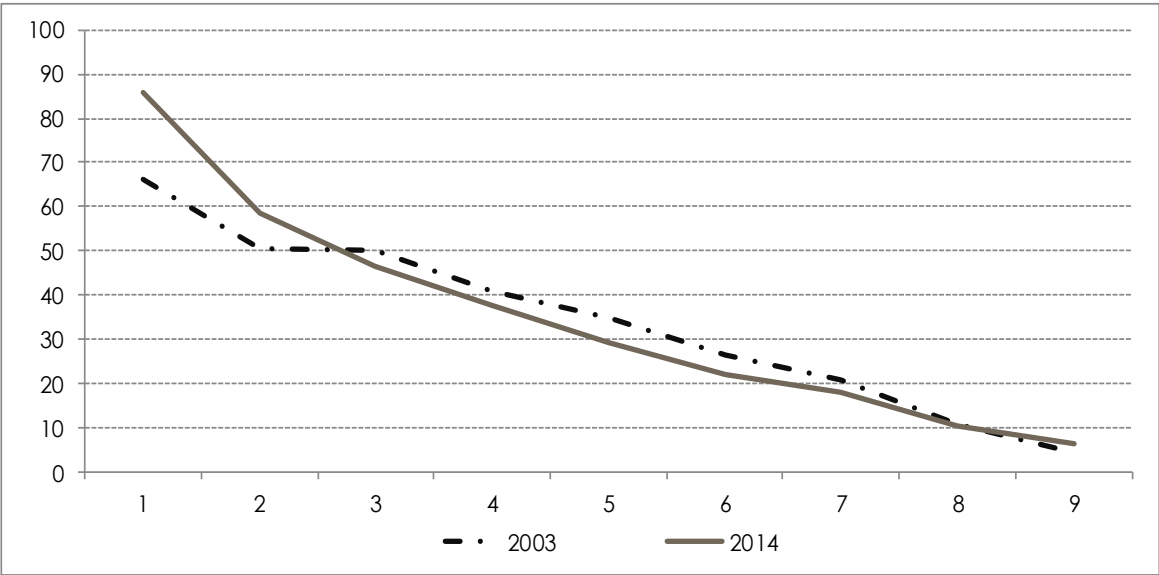
Existe un consenso en la literatura sobre la forma básica de estimar los salarios a través de análisis de regresión multivariada, teniendo en cuenta diferentes variables que inciden en su determinación. Las ecuaciones de ingresos mincerianas, vinculadas a la teoría del capital humano (Mincer, 1974; Becker 1964) plantean una especificación apropiada para identificar los efectos que ejercen cada una de las diferentes variables (características de los individuos, originalmente vinculadas a la educación y la experiencia) en la determinación de los salarios.

La implementación de regresiones RIF para la estimación del salario, a partir de especificaciones tipo Mincer, presenta una gran ventaja en relación a la posibilidad de analizar los cambios salariales más allá de la media. En términos simples, la metodología de regresiones RIF permite estimar los efectos de los cambios en las variables independientes (X) sobre diferentes tramos (cuantiles) de la distribución de la variable dependiente (Y), siendo en este caso el logaritmo del salario horario. Además, la técnica puede aplicarse para la estimación de estadísticos distributivos como la varianza o el índice de Gini, en función de dichas características (X).

En el anexo D se presentan los resultados de las regresiones RIF para los diferentes cuantiles; reportando para cada covariable los coeficientes estimados para el año 2003 y 2014.

Las variables que resultan estadísticamente significativas y con mayor poder explicativo son la formalidad laboral y el nivel educativo. Tanto para el año 2003 como para el año 2014, se observa que los retornos o premios a la formalidad son más elevados en la parte inferior que en el tramo superior de la distribución (véase el gráfico V.8).

Gráfico V.8
Brechas salariales por formalidad, 2003 y 2014
(En porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC

Además, en el año 2014 esta brecha se hace aún mayor en la cola inferior de la distribución (Q10 y Q20), mientras que a partir del Q30 los premios a la formalidad se hacen menores respecto al año 2003. Es así como se evidencia que el diferencial salarial derivado de la condición de formalidad tiende a ser nulo entre quienes tienen salarios más elevados, mientras que es importante en los tramos más bajos de ingreso. Este comportamiento es

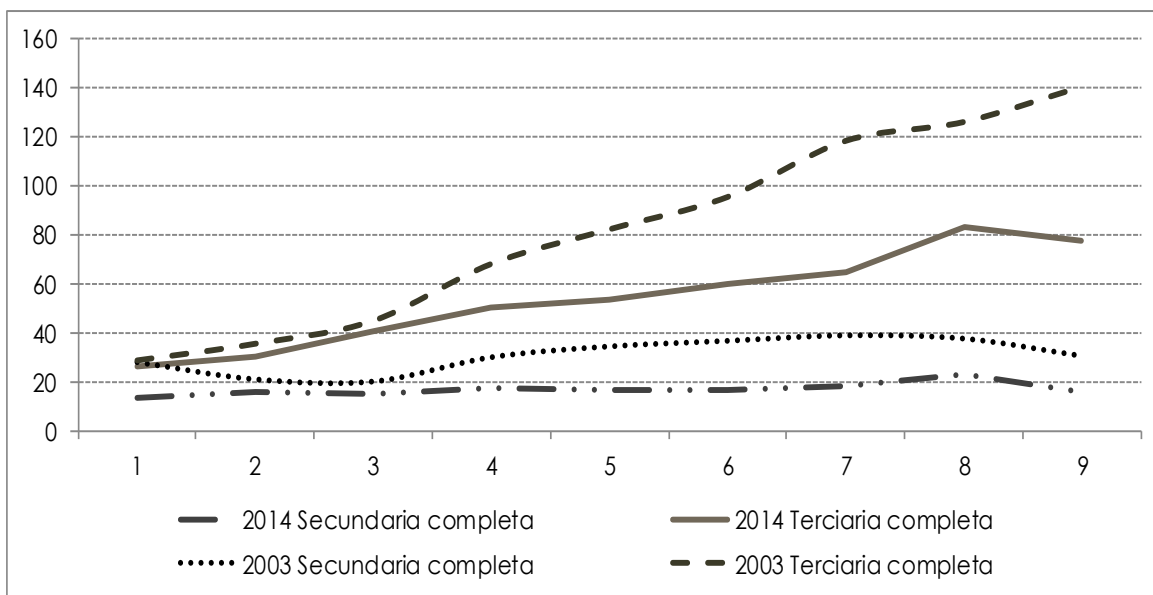
diferente al observado en la media de la distribución y sin controlar por otras variables.

Este incremento en los retornos asociados a la formalidad, en la parte baja de la distribución, puede estar relacionado con la recuperación de la institucionalidad laboral en lo que se refiere al salario mínimo y la negociación colectiva. Estas instituciones apuntan a proteger a los trabajadores formales de menos ingresos, por lo que su reactivación puede haber contribuido a ampliar la brecha salarial respecto de los trabajadores informales ubicados también en la parte baja de la distribución.

De manera contraria, como se observa en el gráfico V.9, los retornos asociados al nivel educativo son bajos en la parte inferior de la escala salarial y se van haciendo crecientes a medida que se asciende en los tramos distributivos. Esto es así, particularmente para aquellos que tienen terciario completo.

Por otro lado, es importante destacar que los retornos a la educación disminuyen en el año 2014, especialmente para el mayor nivel educativo (terciario completo) y en la parte alta de la distribución.

Gráfico V.9
Brechas salariales por educación, 2003 y 2014
(En porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC

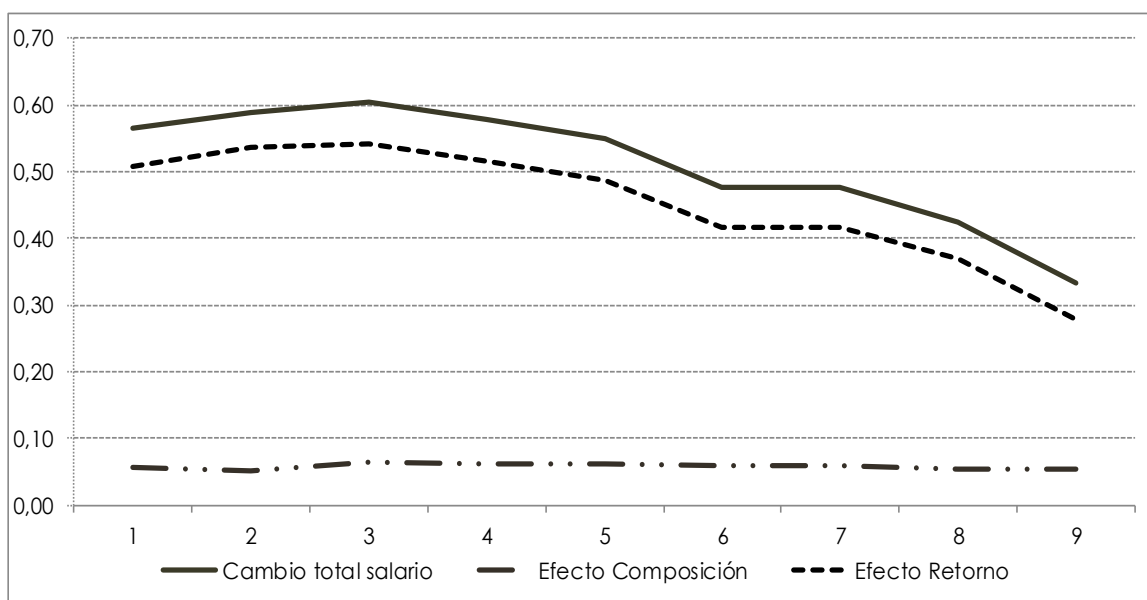
Este resultado coincide con los planteamientos que indican que la reducción de la desigualdad durante el periodo de análisis, puede estar vinculada, en parte, a la caída en los retornos a la educación, especialmente para los asalariados de mayores ingresos que son quienes en promedio tienen mayor nivel de calificación.

2.2.2 Descomposición agregada de la variación salarial

Después de estimar las regresiones RIF para cada cuantil en el año 2003 y en el año 2014, se procedió a estimar el efecto composición y el efecto retorno de manera agregada, a partir de la descomposición Oaxaca-Blinder.

En el gráfico V.10 es evidente que los salarios reales crecieron a lo largo de toda la distribución aunque con una marcada tendencia decreciente conforme se avanza hacia los cuantiles de mayores ingresos (en el gráfico: línea sólida “cambio total en el salario”). Específicamente, el cuantil 10 presentó un aumento de 0,56 mientras que el cuantil 90 reportó un incremento salarial de 0,33. Tanto el cambio en los retornos como en la composición de las características de los asalariados contribuyeron de manera positiva al incremento salarial.

Gráfico V.10
Descomposición agregada de la variación salarial, 2003-2014



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC

Sin embargo, el impacto de los retornos a los atributos es el que más contribuye al incremento total de los salarios. Se observa que a medida que se asciende en los cuantiles de la distribución, el impacto de los

retornos salariales a las características es decreciente, pero siempre explica en mayor medida el cambio total observado en los salarios.

Por tanto, la composición de los atributos de los asalariados muestra una incidencia mucho menor y estable a lo largo de la distribución. En otras palabras, en el cuantil 10, el efecto retornos explica el 90% en el cambio total en los salarios, mientras que el efecto composición explica solo el 10%. En el cuantil 90, esta relación se conforma con 84% para el efecto retorno y 16% para el efecto composición.

En síntesis, la descomposición agregada muestra la preponderancia del rol de los retornos a lo largo de toda la distribución y un mayor incremento en el salario real en la parte inferior.

2.2.3 Descomposición desagregada de la variación salarial

El proceso de descomposición permite además, evaluar la contribución individual de cada una de las variables consideradas en la ecuación de salarios. Cada factor presenta una evolución particular durante del periodo de análisis, teniendo incidencia sobre la conformación del salario bien sea en el mismo sentido o compensándose entre sí. Es por esta razón, que algunas características pueden presentar contribuciones que superan,

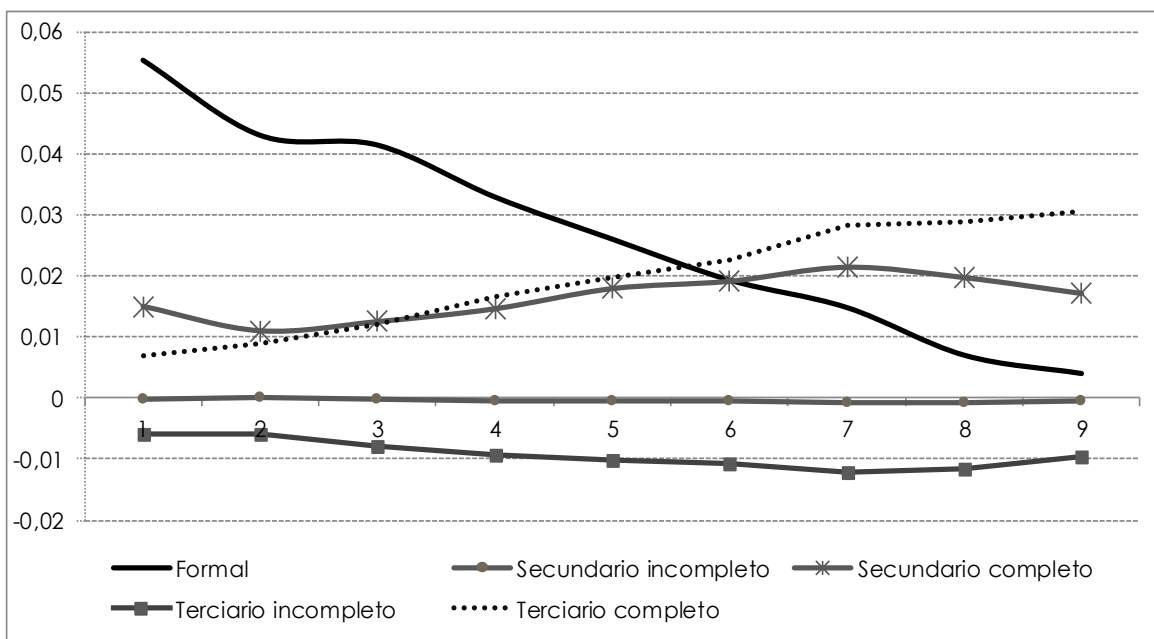
de manera individual, el efecto parcial y/o total de la variación de los salarios y la desigualdad.

En particular, interesa estimar el impacto de la formalidad a través tanto del cambio en su participación en el empleo asalariado total (efecto composición), como de las modificaciones en la estructura de retornos a ese atributo (efecto retorno). En secciones anteriores se ha analizado que durante el periodo en cuestión se incrementó la participación de los asalariados formales y a su vez los premios a la formalidad también tuvieron variaciones. Este análisis se puede extender a cada una de las variables de la ecuación de salarios. Sin embargo, se ha optado focalizar en la formalización laboral como estrategia para abordar el objetivo principal del capítulo. No obstante, se hará alguna mención al nivel educativo, dada su significatividad estadística y la importancia del coeficiente estimado.

Efecto composición

En el gráfico V.11 se exhiben la contribución de la formalidad y la educación al efecto composición a lo largo de toda la distribución salarial.

Gráfico V.11
Efecto composición: contribución de cada atributo seleccionado a la variación salarial, 2003-2014



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC

La educación secundaria y terciaria brinda un aporte creciente al efecto composición, mientras se asciende en los cuantiles distributivos. Este resultado es coherente con los hallazgos de otras investigaciones sobre la dinámica de la oferta de trabajo calificado y está vinculado, al crecimiento de la participación de los asalariados con secundaria completa y superior completa. En síntesis los cambios en la composición de la educación se dan principalmente en la cola superior, por lo que si los demás atributos mantuvieran inalterada su composición, las variación del salario real entre 2003 y 20014 habría sido mayor en los tramos de mayores ingresos.

En contraste a la dinámica de la educación, la formalidad demuestra una incidencia decreciente en el efecto composición a medida que se avanza

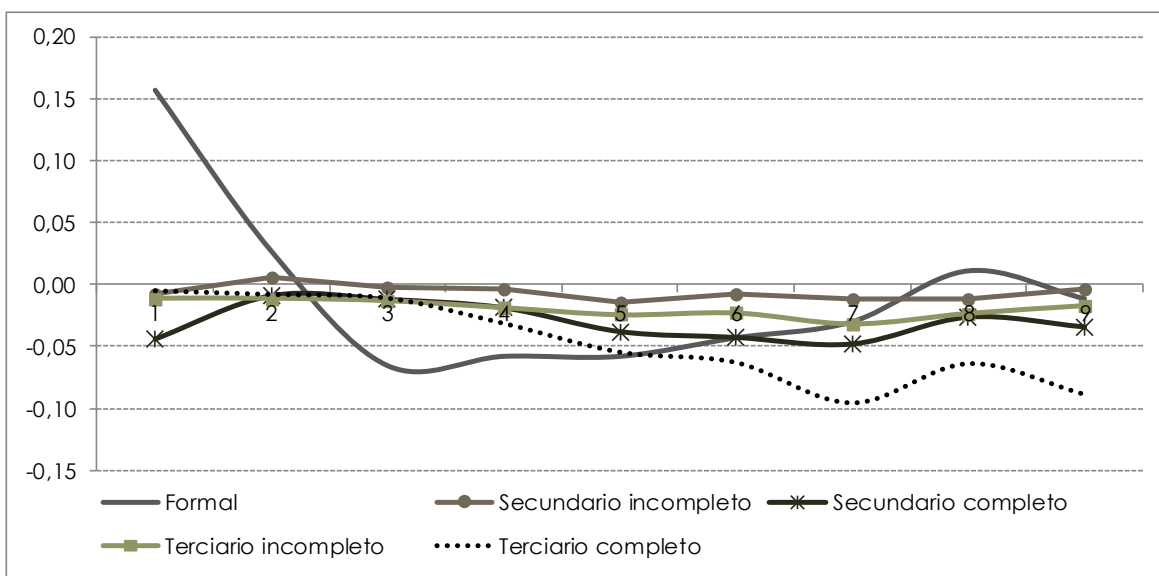
hacia tramos altos de la distribución. En los primeros cuantiles, la formalidad aporta alrededor 0.05 al total del efecto composición en la variación de los salarios, mientras que en los últimos deciles su contribución se reduce a 0,01. Este resultado se asocia con la mayor incidencia de la informalidad en los deciles de ingreso más bajo y por tanto la parte de la distribución más propensa a ser formalizada, como demostró Maurizio (2015). En este sentido, una pequeña caída en la informalidad, en la parte baja de la distribución, incide más en la variación de los salarios de ese tramo dado que, como se analizó, la brecha en los retornos a la formalidad es mayor en la cola inferior.

Efecto retorno

En el gráfico V.12 se exhiben la contribución de la formalidad y la educación al efecto retorno a lo largo de toda la distribución salarial. En primer lugar, se observa que la contribución de la educación al efecto retornos de la variación salarial es negativa. Es decir, los cambios en los retornos a la educación, manteniendo el resto de las variables constante, hacen que los salarios reales entre 2003 y 2014 tengan una variación negativa. Especialmente, es notorio que la contribución de la educación superior se hace aún más negativa a partir de la mediana de la distribución. Esto está relacionado con la disminución de los retornos salariales a los mayores niveles de educación, como fue analizado

previamente en los resultados de las regresiones RIF, especialmente en los tramos superiores de la distribución.

Gráfico V.12
Efecto retorno: contribución de cada atributo seleccionado a la variación salarial, 2003-2014



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC

La caída en los retornos a la educación puede ser producto del cambio en la demanda relativa de trabajo, así como también de la incidencia de la recuperación de las instituciones laborales. Como se analizó, el salario mínimo y el salario básico de convenio apuntan a proteger a los trabajadores más vulnerables y menos calificados, por lo que la institucionalidad laboral puede constituirse en un factor indirecto que reduce los premios por educación. En este sentido, las instituciones laborales recomponen las remuneraciones en la parte baja de la

distribución, limitando los efectos que pueden tener otras características de los asalariados.

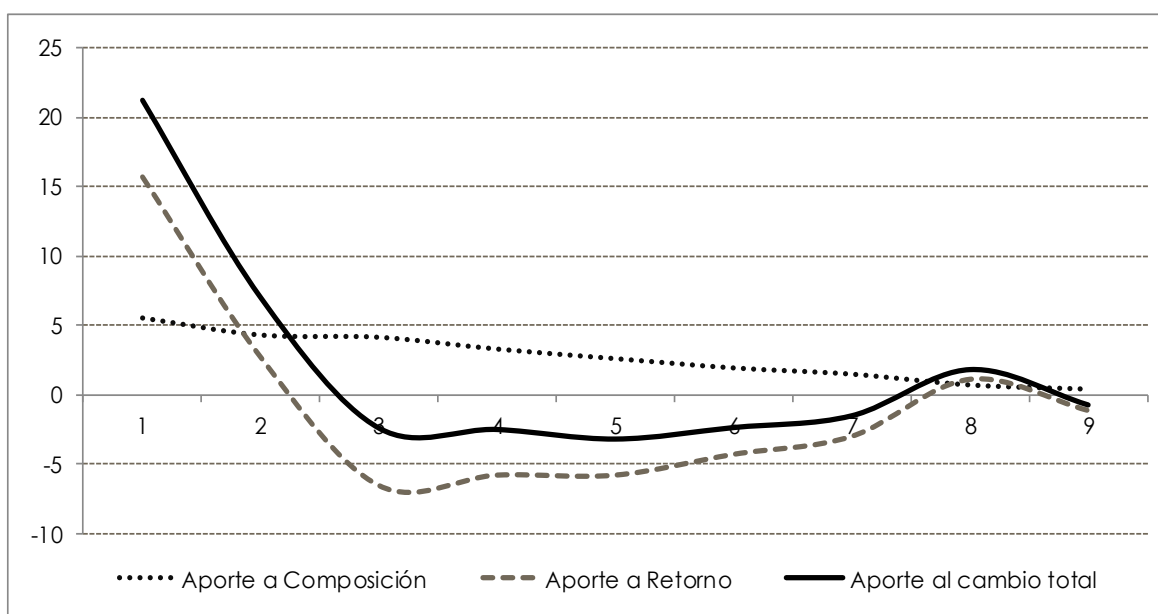
En segundo lugar, se considera el aporte de la formalidad al efecto retorno del cambio en los salarios. En el gráfico V.12 se observa una importante contribución positiva de la formalidad al incremento del salario real en el cuantil 10. En este tramo, los cambios asociados a la formalidad se han traducido en incrementos salariales de cerca de 0,16. Sin embargo en el resto de la distribución la formalidad tiene contribuciones negativas o casi nulas en la variación del salario real. Dicho resultado está relacionado con la caída en la brecha salarial por condición de formalidad que se analizó previamente en el gráfico V.8.

En síntesis, una mirada integral del efecto conjunto de la formalidad sobre la variación salarial entre 2003 y 2014 a lo largo de la distribución puede verse en los gráficos V.13 y V.14.

El gráfico V.13 puede leerse de la siguiente manera. La línea de “aporte a composición”, representa el impacto en cada cuantil de un escenario contrafáctico en dónde habría cambiado únicamente la proporción de asalariados formales entre 2003 y 2014, manteniendo inalteradas tanto la estructura de remuneraciones a la formalidad como el resto de características y remuneraciones determinantes del salario. De otra parte, la línea de “aporte a retornos” muestra los resultados del escenario contrafáctico en el que sólo se modifica los retornos a la formalidad y se

mantiene inalterada tanto la participación relativa de asalariados formales como el resto de atributos y sus remuneraciones asociadas. El aporte de la formalidad al efecto total se deriva naturalmente de la suma de los dos efectos.

Gráfico V.13
Aporte de la formalidad al efecto composición, al efecto retorno y al efecto total, 2003-2014

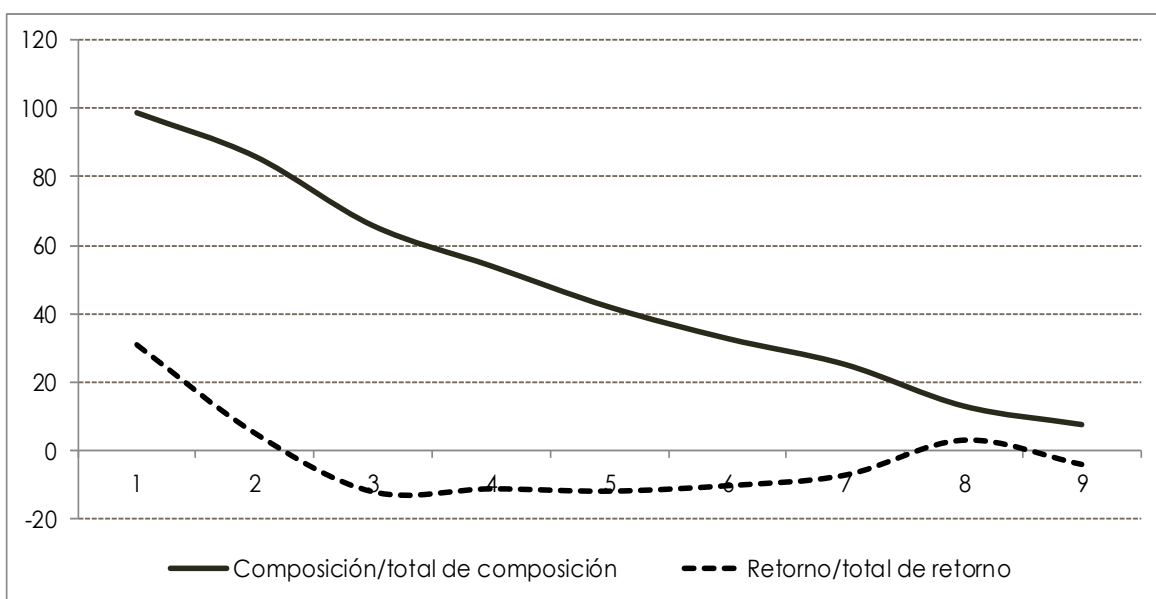


Fuente: Elaboración propia con base en la EPH - INDEC

Es evidente que tanto el proceso de formalización de asalariados (efecto composición) como la reducción de la brecha salarial asociada a la formalidad (efecto retorno) hacen aportes a la variación salarial. Sin embargo, la contribución de la formalidad al efecto retorno (en términos positivos) solo es mayor a la contribución del efecto composición en el cuantil 10. Es decir, solo en la parte más baja de la distribución prima el efecto retorno a la formalidad en la determinación de la variación salarial.

En el resto de los cuantiles prima el aporte positivo del efecto composición asociado a la formalidad. Esto puede explicarse porque a medida que se avanza en los tramos de ingreso la participación de la formalidad es mayor y a su vez los premios a la formalidad son menores.

Gráfico V.14
Aporte relativo de la formalidad a cada efecto
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH - INDEC

Finalmente, en el gráfico V.14 se muestra el aporte relativo de la formalidad al efecto composición total y al efecto retorno total. Aquí es notorio que la formalidad ha tenido una incidencia mayor a través del efecto composición, es decir, en virtud del aumento en la participación de los asalariados formales. Es por esto que bajo el escenario contrafactual, si sólo se hubiera aumentado la cantidad de trabajadores formales, ello habría explicado casi el 100% del incremento salarial en el cuantil 10 a

través del efecto composición global. En contraste, los retornos a la formalidad aportan un porcentaje mucho menor e incluso negativo en algunos tramos, al efecto retornos global.

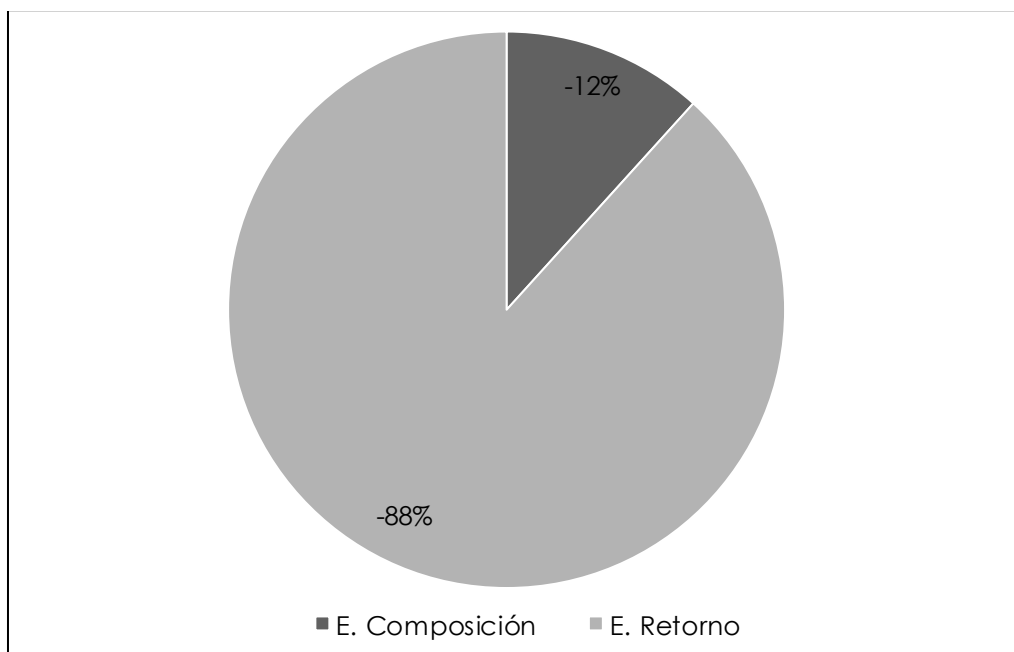
2.2.4 Descomposición de los cambios en el índice de Gini de los asalariados entre 2003 y 2014

Esta sección se centra en las estimaciones del aporte individual de la participación de la formalidad y la brecha salarial asociada a ella, como factor explicativo de los cambios en la distribución de los salarios, medida a través del índice de Gini. En primer lugar, se estima el índice de Gini por medio de la metodología de regresiones RIF y posteriormente se calcula la descomposición del cambio en el índice de Gini entre el efecto composición y el efecto retorno.

Es importante recordar que es un análisis de equilibrio parcial y que los coeficientes de las variables analizadas de manera aislada pueden ser, en el resultado global, reforzadas, contrarrestadas o anuladas entre sí.

En la descomposición agregada de la desigualdad, tanto el efecto composición como el efecto retorno contribuyen en la mejora distributiva de los salarios. Sin embargo, el efecto composición explica solo el 12% de la caída en el índice de Gini, mientras que el efecto retorno explica el 88% de la mejora distributiva entre los años 2003 y 2014.

Gráfico V.15
Índice de Gini: Descomposición agregada de los cambios en la desigualdad



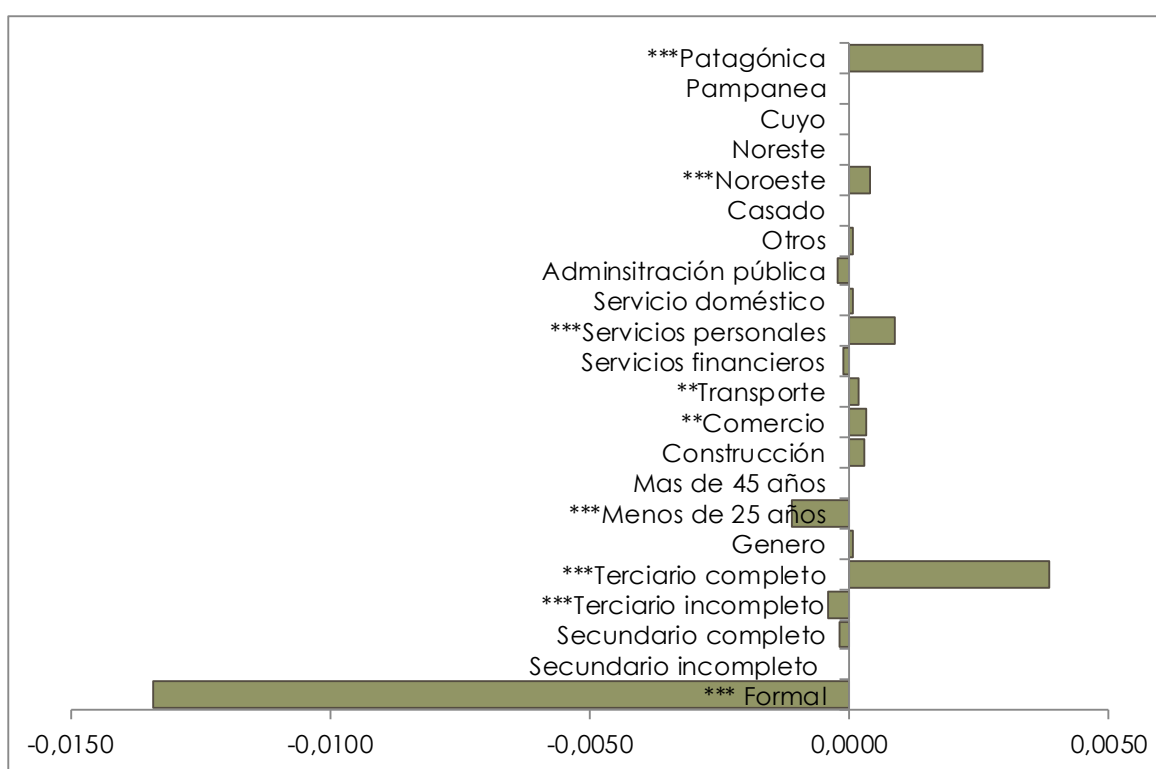
Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC

En otros términos, si sólo se hubieran modificado los atributos o características de los asalariados, la caída del índice de Gini hubiese sido muy modesta, de tan solo 0,6 puntos (-12%). Es así que los cambios en los retornos a las características tuvieron un rol importante para lograr una mayor mejora distributiva. Esto resulta coherente con los resultados previamente analizados sobre la descomposición de los cambios salariales en los diferentes cuantiles de la distribución. En el gráfico V.10 se mostró el impacto decreciente de los retornos a lo largo de la distribución.

En el análisis de la descomposición desagregada, es posible identificar qué variables contribuyeron en mayor medida a la mejora distributiva en cada uno de los efectos.

Efecto composición

Gráfico V.16
Descomposición desagregada de la desigualdad: efecto composición



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH - INDEC

Por un lado, en el efecto composición (ver gráfico V.16), la formalidad resulta ser estadísticamente significativa y es el atributo que más contribuye a la mejora distributiva. Este hallazgo es coherente con el incremento de los asalariados registrados en el mercado de trabajo durante el periodo. En este sentido, el proceso de formalización laboral ha

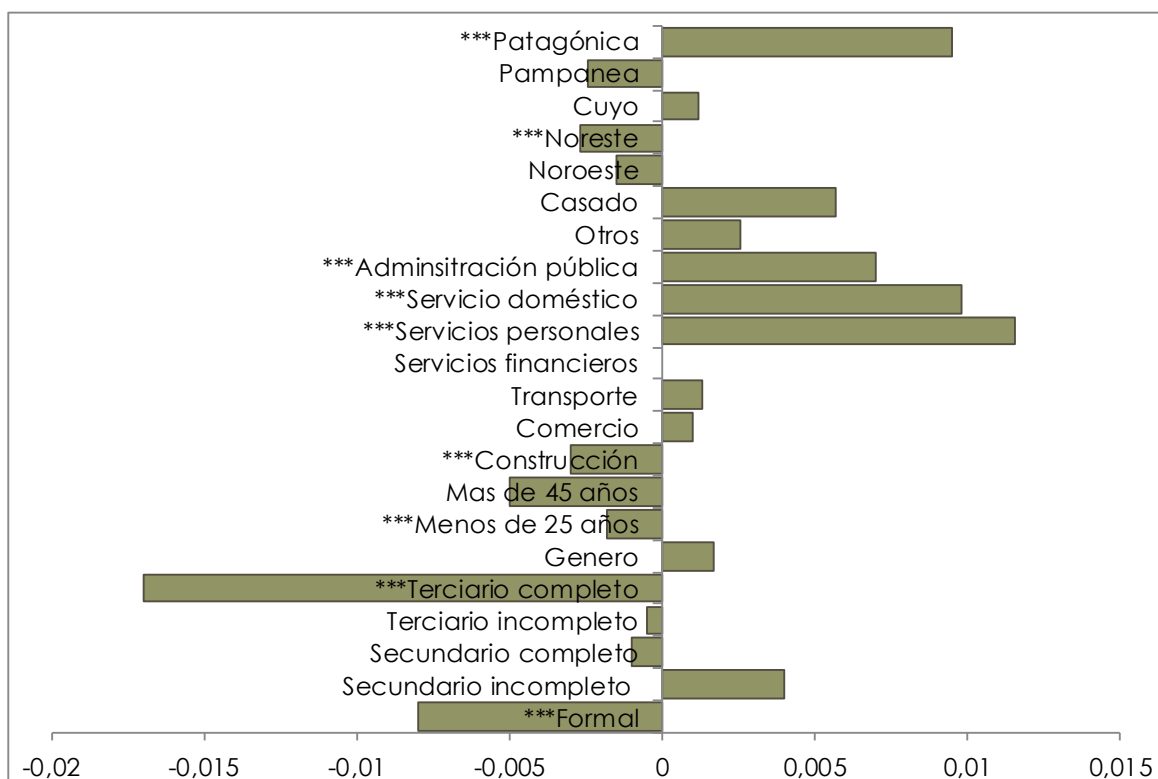
contribuido al aumento del ingreso real de los asalariados en todos los cuantiles de la distribución (ver gráfico V.11), y además ha sido importante su aporte en la reducción de la dispersión salarial. Asimismo, el impacto igualador se debe al efecto decreciente que tiene en los salarios a medida que se avanza en los tramos distributivos, como fue analizado previamente.

De otra parte, la educación superior, dentro del efecto composición, también resulta estadísticamente significativo. Sin embargo, tiene un rol desigualador. Ello resulta coherente con la tendencia creciente de los retornos a la educación terciaria en la parte superior de la distribución (ver gráfico V.11). La educación terciaria exhibe el mayor aporte a la desigualdad en el efecto composición, principalmente porque este atributo se concentra en la parte alta de la distribución. Es decir, los más calificados se encuentran en los tramos de mayores ingresos y a su vez, es el atributo que más aportó el incremento salarial en dicho tramo.

Efecto retorno

En primer lugar, la educación y la formalidad son los dos atributos más potentes y estadísticamente significativos, para explicar la reducción de la desigualdad a través del efecto retorno.

Gráfico V.17
Descomposición desagregada de la desigualdad: efecto retorno



Fuente: Elaboración propia con base en la EPH - INDEC

Este resultado se debe a que el premio a la formalidad es alto en los primeros deciles y además en ese tramo se incrementó entre 2003 y 2014. El despliegue y revitalización de las instituciones laborales puede estar asociada a estos hallazgos, pues la negociación colectiva y el salario mínimo impactan sensiblemente en las remuneraciones de los trabajadores más vulnerables, de bajo nivel educativo y ubicados en los tramos bajos de la distribución. Asimismo, de manera complementaria, la caída en los retornos a la educación superior, especialmente en la parte

alta de la distribución, contribuyó a una compresión de los salarios en ese tramo.

En síntesis, el aporte de estas dos dimensiones en el efecto retorno de la caída en la desigualdad, pueden pensarse de manera complementaria. Por un lado, los retornos a la formalidad son más importantes en la parte baja de la distribución, elevando los salarios de los trabajadores formales de menos ingreso. Por otro lado, la caída en los retornos a la educación superior, es un fenómeno que afecta a los cuantiles superiores de la distribución, haciendo que caigan los salarios en dicho tramo. Se puede considerar entonces, que el efecto retorno de la descomposición del índice de Gini, se constituye principalmente con el aumento de los retornos a la formalidad en la parte baja de la distribución, el cual se potencia con la caída de los retornos a la educación en la parte alta.

3 Conclusiones

En este capítulo se desplegó un análisis de la relación entre el proceso de formalización laboral y la reducción de la desigualdad salarial que se registró en Argentina en el periodo 2003 – 2014. Bajo la premisa de que la formalización laboral es la institución que garantiza la extensión de la cobertura y operatividad de las otras instituciones laborales analizadas en el capítulo IV.

Para ello se implementaron dos metodologías. En primer lugar se realizó una descomposición agregada y dinámica del índice de Theil. Los resultados aportan evidencia para argumentar que la caída en la desigualdad salarial durante la última década está vinculada con el proceso de formalización de los trabajadores asalariados y la importante mejora distributiva que se dio principalmente al interior de este grupo.

De la descomposición dinámica del índice de Theil se desprende que el efecto predominante es el intragrupal. Es decir, la caída en la desigualdad entre 2003 y 2014 está asociada principalmente a la menor desigualdad que exhibieron tanto los asalariados formales como los asalariados informales. Y en segundo lugar está el efecto composición que también aportó a la mejora distributiva; en donde se evidencia que el aumento en la participación relativa de trabajadores formales se vincula con la menor desigualdad salarial. Sin embargo, el efecto intergrupacional, se configura como una limitante para el avance distributivo, pues la brecha del ingreso promedio entre asalariados formales e informales, no redujo durante el periodo de análisis.

Si bien el ejercicio de descomposición del índice de Theil aportó información valiosa, las diferencias halladas en las brechas de salarios promedio y la dinámica distributiva, pueden estar afectadas por otras variables además de la condición de formalidad, y presentar un

comportamiento diferencial a lo largo de los cuantiles de la distribución de salarios.

Por ello, en segundo lugar se implementó la metodología de regresiones RIF (por sus siglas en inglés Recentered Influence Function) y descomposiciones -según la propuesta Oaxaca-Blinder (1973)- tanto de la variación salarial por cuantiles de ingreso así como de la desigualdad salarial medida por el coeficiente de Gini.

Con estas metodologías fue posible desplegar el análisis para diferentes cuantiles de la distribución del ingreso y no sólo en la media. Además, se logró descomponer de manera detallada las estimaciones en los dos efectos de interés: el efecto composición y el efecto retorno. De esta manera se aproximó, específicamente, el aporte relativo de la formalización laboral sobre los cambios en la distribución de los salarios entre los años 2003 y 2014.

Los resultados demuestran que entre los extremos del periodo de análisis se dio un crecimiento del salario real. Se observa que los mayores incrementos se presentan en la cola inferior de la distribución, tanto en el grupo de asalariados totales como en los formales e informales. Aun cuando los aumentos se verifican en todos los deciles, esta tendencia es decreciente a medida que se avanza hacia la cola superior derecha de la distribución. Es decir, en términos relativos los asalariados de menores

ingresos son quienes experimentan mayores incrementos del poder adquisitivo de sus salarios.

En la estimación de ecuaciones salariales, las variables que resultan estadísticamente significativas y con mayor poder explicativo son la formalidad laboral y el nivel educativo. Tanto para el año 2003 como para el año 2014, se observa que los retornos o premios a la formalidad son más elevados en la parte inferior que en el tramo superior de la distribución. Asimismo, los retornos a la formalidad se incrementan en el año 2014 en la parte baja de la distribución y caen en la parte alta. De manera contraria, los retornos asociados al nivel educativo son bajos en la parte inferior de la escala salarial y se van haciendo crecientes a medida que se asciende en los tramos distributivos. Esto fue así, particularmente para aquellos que tienen terciario completo. Además, los retornos a la educación disminuyen en el año 2014, especialmente para el mayor nivel educativo (terciario completo) y en la parte alta de la distribución.

El análisis de descomposición de la variación salarial demostró que el efecto composición es el que domina los cambios en el ingreso a lo largo de toda la distribución. Sin embargo, tanto el proceso de formalización de asalariados (efecto composición) como la brecha salarial asociada a la formalidad (efecto retorno) hacen aportes a la variación salarial. Pero destaca que sólo en la parte más baja de la distribución, prima el efecto retorno a la formalidad en la determinación de la variación salarial. En el

resto de los cuantiles prima el aporte positivo del efecto composición asociado a la formalidad. Esto puede explicarse porque a medida que se avanza en los tramos de ingreso la participación de la formalidad es mayor y a su vez los premios a la formalidad son menores.

Por otra parte, se verificó un importante descenso en el índice de Gini de los asalariados de alrededor de 13% entre 2003 y 2014. Esta mejora distributiva está entonces asociada al mayor crecimiento real de los salarios en la parte baja de la distribución. Por un lado, la caída en los retornos a la educación ha sido un factor relevante para la mejora distributiva; pero el cambio en la composición de los perfiles educativos sesgados hacia un mayor nivel, tuvo un rol desigualador. Por otra parte, el proceso de formalización también resultó ser una variable significativa e importante para explicar la reducción de la desigualdad; en virtud tanto de la mayor proporción de trabajadores formales como de los retornos asociados a esta característica.

En síntesis, se encontró evidencia para sustentar la hipótesis que vincula la menor desigualdad salarial con el incremento de la formalización laboral de los trabajadores asalariados. Además, la caída en los retornos a la educación también jugó un rol importante en la constitución del patrón distributivo de los salarios en Argentina en el periodo 2003 – 2014.

La dinámica de los retornos a la formalidad y a la educación a lo largo de los diferentes cuantiles de la distribución, es compatible con los efectos

analizados de las instituciones laborales consideradas –sindicatos, negociación colectiva, salario mínimo- las cuales han demostrado ser un pilar central en la dinámica distributiva de los salarios en Argentina.

Sin embargo el 33% de informalidad que persiste se constituyó en un claro limitante para continuar con la tendencia de la mejora distributiva del ingreso en Argentina. Este es un fenómeno importante que parece presentar serias resistencias a su transformación, ya que el avance logrado en la formalización del trabajo asalariado, se hizo más difícil de sostener en los últimos años de la década analizada, y los datos muestran que el avance distributivo hacia una menor desigualdad salarial se ha estancado desde el año 2012.

CONCLUSIONES

A lo largo de esta tesis se desarrolló un análisis para contribuir a la comprensión del patrón de distribución personal del ingreso en Argentina en el periodo 2003 – 2014. En este sentido se ha aportado evidencia para sustentar el debate sobre cómo las intervenciones de política macroeconómica, el mercado de trabajo y la institucionalidad laboral y de protección social son parte del sendero que conduce al desarrollo, combinando el crecimiento económico con equidad.

El supuesto general que orientó esta investigación fue que la desigualdad personal del ingreso no es un resultado inevitable de las fuerzas mercado y de las decisiones individuales de las personas. A partir de la evidencia reconstruida, la tesis puede sostener la hipótesis de que el nivel y estructura de la desigualdad personal del ingreso depende también de las decisiones políticas en torno el modelo económico y determinados arreglos institucionales de regulación social. Así, la mejora en la distribución personal del ingreso en Argentina es, en parte, derivada de las políticas macroeconómicas orientadas a la generación de empleo, las instituciones del mercado de trabajo –sindicatos, negociación colectiva, salario mínimo, formalidad laboral- que adquirieron dinamismo durante el periodo analizado, y las políticas de protección social hacia los adultos mayores y los menores de edad que buscaron garantizar ingresos a los hogares vulnerables que incluyen a estos grupos etarios.

Luego de la discusión teórica del capítulo I y el contexto económico y político expuesto en el capítulo II, en el capítulo III se analizó de manera conjunta cómo la estructura y dinámica de todas las fuentes de ingreso de los hogares determinaron los cambios en la desigualdad y conformaron un patrón de distribución del ingreso en Argentina a lo largo del periodo de estudio 2003-2014. No obstante, para una comprensión en perspectiva se decidió extender el análisis a la década de los noventa y poder así establecer algunos contrastes tanto a nivel de las decisiones de políticas como de resultados en el patrón distributivo de los dos periodos.

Para este objetivo se instrumentó una metodología de descomposición estática y dinámica del índice de Gini por fuentes de ingresos, que ha sido poco implementada y demostró ser útil para cuantificar y comprender el patrón de distribución personal del ingreso. A partir de lo expuesto, el capítulo brinda aportes a la temática especialmente a nivel empírico.

En primer lugar, el sistema de protección social ha demostrado ser un factor relevante para explicar los cambios en la desigualdad. Durante los noventa, la privatización del sistema de previsión social y la multiplicación desarticulada de acciones focalizadas para enfrentar la pobreza y la vulnerabilidad ante el creciente desempleo e informalidad, fueron los signos característicos del periodo. Sin embargo, desde principios del siglo XXI se empezó a transformar con diferentes ritmos la institucionalidad vigente que estaba plasmada en un paradigma estrictamente contributivo

para avanzar hacia uno de mayor equidad e inclusión. Así desde la implementación del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, el Programa de Inclusión Previsional (moratoria), la Asignación Universal por Hijo (AUH) y la movilidad automática de los haberes, se abrió paso a la incorporación de componentes no contributivos y de políticas de equiparación de derechos, a partir de la expansión de la cobertura de la población que se encuentra excluida del mercado de trabajo formal o en situación de vulnerabilidad. Estas decisiones políticas y sus resultados contrastan con los evidenciados durante la década del noventa, en donde hubo una tendencia decreciente en la cobertura de la población en edad jubilatoria y un menguado alcance de los escasos programas focalizados de transferencias de ingresos hacia hogares en situación de desempleo, informalidad o vulnerabilidad.

La importancia de lo que sucedió en los ingresos de Jubilaciones y Pensiones (JyP) radica en que estos representan una parte substancial de los ingresos de los hogares, que se puede ver gravemente afectada por lo que ocurra con los vaivenes en el mercado laboral durante la etapa “activa” de las personas. La dinámica de esta fuente (JyP) en cuanto a cobertura y nivel de las prestaciones, se traduce en un determinante esencial del movimiento distributivo. Así quedó demostrado el impacto positivo de las políticas de moratoria y movilidad previsional, que beneficiaron principalmente a los hogares más vulnerables en este aspecto,

evidenciándose una mayor cobertura y una mejor distribución de los ingresos por jubilaciones y pensiones.

Asimismo los programas de transferencia de ingresos que realiza el Estado a los menores de edad, aun cuando tienen una relevancia relativa menor que el resto de los factores, demostraron ser una herramienta complementaria y de importancia central en los ingresos de los hogares de los deciles más bajos de la distribución y, por ende, para la reducción de la desigualdad. Específicamente la Asignación Universal por Hijo tuvo un rol importante en la estabilización de los ingresos de los hogares que experimentan desempleo, subempleo o informalidad de bajos salarios.

Estás decisiones políticas que se tomaron y transformaron el funcionamiento de la institucionalidad de protección social en Argentina, si bien tuvieron resultados positivos en materia de cobertura y reducción de la desigualdad, requieren ser repensados en una estrategia sustentable de largo plazo. Las moratorias implementadas han sido muy importantes para la ampliación de la cobertura, pero con el paso de los años y ante un escenario en el que no se ha logrado resolver el problema de precarización, informalidad laboral, desempleo y baja participación laboral – especialmente femenina-, seguramente la cobertura puede volver a caer y por tanto se registrará de nuevo un porcentaje creciente de la población en edad jubilatoria por fuera del sistema previsional. Entonces, se requieren amplios consensos que posibiliten la construcción de un sistema de

pensiones sostenible en el tiempo y que brinde previsibilidad intergeneracional tanto a la ciudadanía como al Estado en relación a las obligaciones financieras presentes y futuras que implica. En este sentido, algunos desafíos consisten en asegurar la cobertura universal de manera equitativa y previsible, afirmar reglas claras sobre la estructura de prestaciones y su financiamiento, y fortalecer la estrategia integral de incentivos y fiscalización para que tanto empresas de sectores de alta informalidad como trabajadores independientes realicen aportes al sistema.

En segundo lugar, se corroboró la preeminencia y el alcance de los ingresos laborales como fuente determinante de la dinámica distributiva, dada su importancia en la masa de ingresos totales de los hogares. Dentro de los ingresos laborales, es relevante el cambio contundente que distinguió el comportamiento de las remuneraciones salariales de los trabajadores registrados durante los últimos veinte años. En los noventa se experimentó una caída tanto en el nivel de los salarios de los trabajadores registrados, como en la extensión de la población que se encontraba ocupada en estas formas de trabajo con acceso a la protección social. Ello hace que el empleo registrado se convierta en el principal transmisor del incremento de la desigualdad en la última década del siglo XX. Por el contrario, a partir del año 2003, bajo un nuevo modelo de crecimiento con políticas impulsoras de la demanda agregada y la creación de empleo, la tendencia es la opuesta, es el ingreso de los asalariados

registrados el principal factor que explica la reducción de la desigualdad. Esto como resultado tanto de una menor desigualdad de los salarios de este grupo trabajadores así como a una mayor participación de sus salarios en la masa total de los ingresos de los hogares.

Asimismo, la tendencia evidenciada para los trabajadores independientes e informales se vincula de manera inversa a la dinámica de crecimiento del trabajo registrado. Por ello, a medida que se generaron trabajos de calidad, la variación en los puestos de trabajos independientes e informales fue negativa. Si bien se ha contraído la participación de esta última fuente de ingreso en los hogares, aún la informalidad en el empleo asalariado sigue constituyendo un desafío central para el logro de una reducción de la desigualdad.

Los hallazgos del capítulo III dieron el impulso para la exploración en profundidad de lo que ocurrió en el mercado de trabajo en Argentina durante el periodo 2003-2014. La evidencia empírica demostró que los ingresos salariales de los trabajadores formales fueron los que más aportaron a la mejora distributiva del ingreso per cápita familiar. La indagación de la tesis en el capítulo IV se dirigió a profundizar el estudio de las transformaciones que las instituciones laborales tuvieron durante el periodo de análisis y su relación con la dinámica distributiva de los salarios. Las instituciones laborales estudiadas fueron los sindicatos, la negociación colectiva, el salario mínimo y la formalización.

La primera institución laboral analizada fue la dinámica de los sindicatos y la negociación colectiva. Se destacó la forma en que durante el periodo de análisis se asistió a un proceso de revitalización de la participación de los sindicatos, en particular como actores relevantes de la negociación colectiva, que se vio reflejada tanto en el número creciente de convenios y acuerdos homologados, como en la importancia de las cláusulas salariales en las negociaciones colectivas. Además el creciente número relativo de los acuerdos firmados por rama de actividad –más que por empresa-, ha llevado a caracterizar el periodo como un retorno hacia una centralización intermedia en la estructura de negociación colectiva. Es posible afirmar que la cobertura de la negociación colectiva representa una tendencia creciente en los años dos mil. Principalmente en función de la expansión del empleo asalariado en el sector privado y de la cláusula *erga et omnes*, el porcentaje de cobertura de los asalariados registrados se encuentra cerca del 90% mientras que la cobertura en el total de asalariados (sin servicio doméstico) ronda el 55%. Por otra parte, la centralidad de la determinación de salarios en las negociaciones puede vincularse con la tendencia a una convergencia entre los salarios de convenio y los salarios efectivamente pagados.

En este sentido el caso Argentino aporta evidencia para sustentar el debate sobre los sindicatos y la negociación colectiva y su relación con la dinámica del mercado de trabajo y la distribución de los salarios. Los datos y estudios relevados no son consistentes con el enfoque que

considera a estas instituciones como rigideces que obstaculizan la creación de empleo al impedir que cantidades y precios se determinen eficientemente por el funcionamiento perfectamente competitivo del mercado. Durante el periodo se dio en simultáneo un crecimiento del empleo en el marco de una recuperación de la actividad sindical en la negociación colectiva que permitió el crecimiento real de los salarios. Además se redujo también el empleo asalariado informal, en contrasentido de las posturas teóricas que establecen la negociación colectiva como una rigidez que promueve la creación de un mercado de trabajo segmentado ampliamente caracterizado por la informalidad. En Argentina, la densidad sindical y su actividad en la determinación colectiva de las remuneraciones han generado un poder compensatorio a la dominancia del mercado, alterando la matriz distributiva. La evidencia demuestra que aquellas instituciones elevaron el piso de los salarios, lo que se tradujo en una menor dispersión salarial al reducirse la brecha entre salarios bajos y altos.

La segunda institución laboral considerada fue el salario mínimo. Se analizó su incidencia en la estructura de las remuneraciones y su cobertura en diferentes tramos de ingreso de los asalariados totales, formales e informales. Los resultados obtenidos muestran que en Argentina el salario mínimo no es perfectamente operativo para los asalariados formales, pues un pequeño fragmento de este grupo recibe ingresos por debajo del valor mínimo establecido. A su vez, tan solo

alrededor del 5% de los asalariados formales recibe un salario entorno del valor del mínimo legal. Esto está vinculado con la reactivación de la negociación colectiva y su fuerte impronta en la determinación de los salarios, con una dinámica superior al ritmo de crecimiento del salario mínimo. Es así que en el año 2014, poco más del 50% de los asalariados formales percibía remuneraciones iguales o mayores a dos veces el valor del salario mínimo, lo que se constituye en una particularidad de la estructura de salario en el caso Argentino, en la que hay un predominio de la negociación colectiva por sobre el salario mínimo para los trabajadores formales.

Además, durante el periodo en cuestión, se encuentran relaciones causales positivas, aunque modestas, entre el incremento del salario mínimo real y la mejora distributiva de los salarios. En este sentido, es destacable la recuperación del valor real de salario mínimo durante el periodo 2003-2014 y su incidencia positiva –aunque pequeña– en la reducción de la brecha salarial en la parte baja de la distribución. Sin embargo, no hay evidencia de un “efecto faro” para los asalariados informales, pues al finalizar el periodo, el 31% de ellos obtenía remuneraciones inferiores al salario mínimo, aunque este porcentaje fue decreciendo desde el año 2006 cuando el 50% de los asalariados registrados ganaban menos del salario mínimo, más aún cuando el valor real del salario mínimo creció durante del periodo.

En relación a los planteamientos teóricos sobre el efecto del salario mínimo en el comportamiento del mercado de trabajo, la evidencia empírica en el caso argentino no brinda sustento al enfoque que asume esta institución laboral como una distorsión para el funcionamiento eficiente del mercado de trabajo. En efecto, durante el periodo en cuestión el salario mínimo creció en términos reales a la par de los niveles de empleo, reducción de la informalidad laboral, mejora distributiva de los salarios y más aún la acumulación de trabajadores formales en niveles salariales superiores al valor del salario mínimo vigente en cada año.

Finalmente, en el capítulo IV, se estudió la institucionalidad del proceso de formalización laboral que se registró durante el periodo de análisis, describiendo cómo el problema de la informalidad laboral fue concebido de manera multicausal con el despliegue de distintas políticas de incentivos, fiscalización y protección del empleo formal, que permitieron avanzar hacia una menor informalidad laboral de los asalariados. La comprensión del proceso de formalización permitió construir la premisa de que la formalidad laboral es la institución que garantiza la extensión de la cobertura y operatividad de las otras instituciones estudiadas. Es decir, la extensión de la cobertura y operatividad de los sindicatos, la negociación colectiva y el salario mínimo están de alguna manera subordinadas a la dinámica que adquiere el empleo asalariado formal, pues legalmente aquellas operan sólo para el empleo asalariado registrado en la seguridad social.

En relación con lo anterior, se elaboró el problema que estructuró el análisis presentado en el capítulo V, en el que se plantea que la formalización –que contiene la incidencia de las otras instituciones laborales – está asociada a la dinámica distributiva de los salarios en Argentina. El objetivo específico de este capítulo fue el análisis de la relación entre el proceso de formalización laboral y la reducción de la desigualdad salarial que se registró en Argentina en el periodo 2003 – 2014. Para ello se implementaron dos metodologías de descomposición de índices de desigualdad.

En primer término se desarrolló la descomposición estática y dinámica del índice de Theil para analizar la desigualdad salarial y su evolución en el tiempo, teniendo en cuenta por un lado la condición de formalidad y por otro el nivel educativo. La evidencia hallada da soporte empírico al argumento que vincula la caída en la desigualdad salarial, durante la última década, con el proceso de formalización de los trabajadores asalariados, principalmente como consecuencia de la mejora distributiva que se dio al interior los asalariados formales y la mayor participación en el total de los asalariados. Sin embargo, se observó que la brecha del ingreso promedio entre asalariados formales e informales se mantuvo inalterada, lo que la configura como una limitante para el avance distributivo. Aun cuando el ejercicio de descomposición del índice de Theil aportó información valiosa, las diferencias halladas en las brechas de salarios promedio y la dinámica distributiva, pueden estar afectadas en

simultáneo por otras variables además de la condición de formalidad y presentar un comportamiento diferencial a lo largo de los cuantiles de la distribución de los salarios.

Por ello, en un segundo momento, se trató de vincular cuantitativamente los cambios de la distribución de los salarios con la evolución observada de distintas características. El propósito central fue esclarecer la contribución específica del proceso de formalización experimentado durante el periodo, controlando por otras variables relevantes para la ecuación de salarios. Para vincular estos procesos se siguió la metodología de regresiones RIF y descomposiciones microeconómicas tanto de la variación salarial por cuantiles de ingreso así como de la desigualdad salarial medida por el índice de Gini. Con estas metodologías fue posible desplegar el análisis para diferentes cuantiles de la distribución del ingreso y no sólo en la media. Además, se logró descomponer de manera detallada las estimaciones en los dos efectos de interés: el efecto composición y el efecto retorno.

Los resultados son coherentes con los obtenidos en los capítulos previos. Los mayores incrementos del salario real se presentan en la cola inferior de la distribución, tanto en el grupo de asalariados totales como en los formales e informales. Aun cuando los aumentos se verifican en todos los deciles, la tendencia es decreciente a medida que se avanza hacia la cola superior derecha de la distribución. Es decir, en términos relativos, los

asalariados de menores ingresos son quienes experimentan mayores incrementos del poder adquisitivo de sus salarios.

En la estimación de la ecuación de salarios, tanto la condición de formalidad como el nivel de educación resultaron ser variables estadísticamente significativas para determinar los salarios. Tanto para el año 2003 como para el año 2014, se observa que los retornos o premios a la formalidad son más elevados en la parte inferior que en el tramo superior de la distribución de salarios. Asimismo, los retornos a la formalidad se incrementan en el año 2014 en la parte baja de la distribución y caen en la parte alta. De manera contraria, los retornos asociados al nivel educativo son bajos en la parte inferior de la escala salarial y se van haciendo crecientes a medida que se asciende en los tramos distributivos. Esto fue así, particularmente para aquellos que tienen terciario completo. Un dato relevante es que los retornos a la educación disminuyeron hacia el año 2014, especialmente para el mayor nivel educativo (terciario completo) y en la parte alta de la distribución. Como se señaló, durante la década de los años noventa las mejoras en el nivel educativo estuvieron asociadas al incremento en la desigualdad salarial, mientras que los resultados demuestran una disminución en la heterogeneidad de los retornos a la educación entre 2003 y 2014.

El análisis de descomposición de la variación salarial entre 2003 y 2014 demostró que tanto el proceso de formalización de asalariados (efecto composición) como la brecha salarial asociada a la formalidad (efecto retorno) hacen aportes a los cambios salariales. Pero también se destaca que sólo en la parte más baja de la distribución prima el efecto retorno a la formalidad en la determinación de la variación salarial. En el resto de los cuantiles prima el aporte positivo del efecto composición asociado a la formalidad. Esto puede explicarse porque a medida que se avanza en los tramos de ingreso la participación de la formalidad es mayor y a su vez los premios a la formalidad son menores.

El estudio de los determinantes de la menor desigualdad de los salarios, verificó un importante descenso en el índice de Gini de los asalariados de alrededor de 13% entre 2003 y 2014. Esta mejora distributiva estuvo asociada al mayor crecimiento real de los salarios en la parte baja de la distribución. La caída en los retornos a la educación, especialmente en la parte alta de la distribución, ha sido un factor relevante para la mejora distributiva; pero el cambio en la composición de los perfiles educativos sesgados hacia un mayor nivel, tuvo un rol desigualador. Sin embargo, el proceso de formalización hace contrapeso al efecto de la variable educativa, pues resultó ser una variable significativa e importante para explicar la reducción de la desigualdad, en virtud tanto de la mayor proporción de trabajadores formales como de los retornos asociados a esta característica.

La síntesis general de las evidencias reconstruidas con diferentes metodologías en esta tesis aportan un sustento empírico para la comprensión del patrón de distribución personal del ingreso en Argentina, respaldando la hipótesis de que el nivel y estructura de la desigualdad personal del ingreso ha sido en parte resultado las decisiones políticas en torno del modelo económico y los arreglos institucionales de regulación social.

Como en todo proceso de investigación, son muchas las preguntas abiertas que van quedando en el camino y hacen parte de una agenda futura de investigación. Dentro de los problemas advertidos hacia el final del periodo de estudio, es posible destacar principalmente el relacionado con el relativo estancamiento de la dinámica decreciente en el nivel de desigualdad, la suspensión de la caída en el nivel de informalidad laboral, la poca dinámica en la creación de empleo, la compleja situación de las cuentas macroeconómicas y fundamentalmente la escasa transformación de la estructura productiva que se logró en Argentina durante el periodo de análisis. Esto introduce al estudio de las condiciones de heterogeneidad productiva como limitantes para la consolidación y sostenimiento de un patrón de distribución del ingreso más equitativo. Conocer la anatomía de la distribución del ingreso, sus determinantes, procesos y consecuencias dadas las particularidades del contexto argentino, es un imperativo para la toma de decisiones políticas y económicas en dirección de lograr una sociedad más equitativa, justa y sustentable.

BIBLIOGRAFÍA

Abeles, M. y Toledo, F. (2011). "Distribución del ingreso y análisis macroeconómico: un repaso de la literatura y los desafíos de la política económica". En: Novick, M. y S. Villafañe (eds.), *Distribución del Ingreso. Enfoques y políticas desde el sur*. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD. Buenos Aires.

Abowd, J. M., & Lemieux, T. (1991). The effects of international competition on collective bargaining outcomes: a comparison of the United States and Canada. In *Immigration, Trade, and the labor Market* (pp. 343-367). University of Chicago Press.

Acemoglu, D. (2002). Technical change, inequality, and the labor market. *Journal of economic literature*, 40(1), 7-72.

Acosta, P. y Gasparini, L. (2007). "Capital Accumulation, Trade Liberalization, and Rising Wage Inequality: The Case of Argentina". *Economic Development and Cultural Change* 55.

Agis, E., Cañete, C., & Panigo, D. (2010). El impacto de la Asignación Universal por Hijo en Argentina. Documento del CEIL , Buenos Aires.

Aidt, T., & Tzannatos, Z. (2002). Unions and collective bargaining. *Economic Effects in a Global Environment*. Washington DC: Weltbank.

Alejo, J. (2012a). *Enfoques alternativos para el análisis de los cambios distributivos en América Latina* (Tesis de Doctorado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata, Argentina).

Alejo, J. (2012b) Relación de Kuznets en América Latina. Explorando más allá de la media condicional. Documento de Trabajo Nro. 129. Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales. Facultad de Ciencias Económicas, UNLP

Alejo, J., Bérigolo, M., & Carbajal, F. (2014b). Las transferencias públicas y su efecto distributivo. La experiencia de los países del Cono Sur en el decenio de los 2000. *El Trimestre Económico*, 81(321), 163-198.

Alejo, J., Gabrielli, M. F., & Sosa-Escudero, W. (2014a). The distributive effects of education: An unconditional quantile regression approach. *Economic Analysis Review*, 29(1), 53-76.

Alesina, A., & Rodrik, D. (1994). Distributive politics and economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(2), 465-490.

Altimir, O. y Beccaria, L. (1999) “Distribución del Ingreso en Argentina”, Serie Reformas Económicas. N°40, CEPAL, Chile.

Altimir, O., & Beccaria, L. (2001). El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina. *Desarrollo económico*, 589-618.

Altimir, o., Beccaria, L. y Gozalez Rosada, M. (2002) La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000. Revista de La CEPAL número 78.

Amarante, V. y Gómez, M. (2016). El proceso de formalización laboral uruguayo. *Serie estudios y perspectivas No 20*. Oficina de la CEPAL, Montevideo.

Anderson, E. (2005). Openness and inequality in developing countries: A review of theory and recent evidence. *World development*, 33(7), 1045-1063.

Angeles, L. (2010). “An alternative test of Kuznets’ hypothesis”, *Journal of Economic Inequality*, 8, pp. 463-473.

ANSES (2011). Marco conceptual del sistema de estadísticas e indicadores del sistema integrado previsional argentino. Segunda edición. Buenos Aires.

Araar, A. (2006) ‘On the decomposition of the Gini coefficient: An exact approach, with an illustration using Cameroonian data’. Centre interuniversitaire sur le risqué, les politiques économiques et l’emploi (CIRPÉE), Cahier de recherche/Working Paper 60-02.

Arbache, J. S. (2001). Wage differentials in Brazil: theory and evidence. *Journal of Development Studies*, 38(2), 109-130.

Arcidiácono, M. (2015). Salario mínimo y distribución salarial: evidencia para Argentina, 2003-2013. *Documentos de Trabajo del CEDLAS*.

Arcidiácono, P., Kalpschtrej, K., & Bermúdez, Á. (2014). ¿Transferencias de ingresos, cooperativismo o trabajo asalariado?: El Programa Argentina Trabaja. *Trabajo y sociedad: Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas*, (22), 14.

Arim, R. (2015). Enfoque metodológico para el análisis del impacto distributivo de la formalización laboral. En *Desigualdad e informalidad: un análisis de cinco experiencias latinoamericanas*. Santiago: CEPAL. 59-88.

Arim, R. y Amarante, V. (2015). Desigualdad de las remuneraciones e informalidad: breve revisión de la literatura y marco analítico. En

Desigualdad e informalidad: un análisis de cinco experiencias latinoamericanas. Santiago: CEPAL. 19-35.

Aronskind, R (2010). "Cambio estructural y conflicto distributivo: el caso del agro argentino" en Aronskind, R., & Vommaro, G. (2010). Campos de batalla. *Las rutas, los medios y las plazas en el nuevo conflicto agrario.* Buenos Aires: UNGS-Prometeo.

Atkinson, A. B., & Bourguignon, F. (2000). Introduction: Income distribution and economics. *Handbook of income distribution*, Elsevier, Amsterdam.

Autor D.H., Levy F., Murnane R.J. (2003). The skill content of recent technological change: an empirical investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 118(4):1279-1333

Azpiazu, D., & Schorr, M. (2010). La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo. *Problemas del desarrollo*, 41(161), 111-139.

Azpiazu, D., & Schorr, M. (2010). La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo. *Problemas del desarrollo*, 41(161), 111-139.

Bambaci, J, Saront, T y Tomassi, (2000). La Economía política de las reformas económicas en la Argentina. *Cuadernos de economía*, 37(112), 495-536

Barro, R.J. (2000). "Inequality and growth in a panel of countries". *Journal of Economic Growth*, Vol. 5 (1), 5-32.

Barro, R.J. (2008) "Inequality and growth revisited", *Working Paper Series on Regional Economic Integration. No. 11*, Asian Development Bank.

Basualdo, E. (2003). Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. *Revista Realidad Económica* n°, 200.

Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad.* FLACSO. Buenos Aires.

Beccaria, A., & Danani, C. (2013). La política previsional argentina 2003-2011: balances, desafíos e incógnitas sobre la protección. *Argumentum*, 4(2), 59-79.

Beccaria, L. & Groisman, F. (2008). Informalidad y pobreza en Argentina. *Investigación económica*, 67(266), 135-169

Beccaria, L. & Groisman, F. (2008). Notas sobre la evolución macroeconómica y del mercado de trabajo en Argentina – 1975-2007) en *Argentina desigual*: INEDITO.

Beccaria, L. (2015). Perspectiva de políticas de formalización de la economía informal. En Bertranou F. y L. Casanova (coord.) *Caminos hacia la formalización laboral en Argentina*.

Beccaria, L. A., Maurizio, R., & Vázquez, G. (2015). Desigualdad e informalidad en América Latina: el caso de la Argentina. *Desigualdad e informalidad: un análisis de cinco experiencias latinoamericanas*. Santiago: CEPAL, 2015. LC/G. 2637-P. p. 89-128.

Beccaria, L. y González, M. (2006) “Impactos de la dinámica del mercado de trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza en Argentina” En: Problemas del Desarrollo, Número 146, México.

Beccaria, L. y Maurizio, R. (2008) “Mercado de trabajo y distribución del ingreso” En Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI. Javier Lindenboim (compilador) Eudeba.

Beccaria, L., & López, N. (1996). Notas sobre el comportamiento del mercado de trabajo urbano. *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, 17-46.

Beccaria, L., Maurizio, R., & Vázquez, G. (2015). Desigualdad e informalidad en América Latina: el caso de la Argentina. En: *Desigualdad e informalidad: un análisis de cinco experiencias latinoamericanas*. Santiago: CEPAL, p. 89-128.

Beccaria, L.; Esquivel, V. y Maurizio, R. (2005) “Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en Argentina” En: Desarrollo Económico, Número 178, Argentina.

Becker, G. S. (1964). Human capital theory. *Columbia, New York*.

Becker, G.S. (1962). "Investment in Human Capital a theoretical analysis". *The Journal of Political Economy*. 70 (5): 9-49.

Becker, G.S. (1975). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Second Edition, National Bureau of Economic Research, Inc.

Behrendt, C., & Woodall, J. (2015). Pensions and other social security income transfers. In: Berg, J. (ed), *Labour markets, institutions and inequality*. Edward Elgar Publishing, International Labour Office, 242-262.

Belser, P. & Rani, U. (2015). Minimum wages and inequality. In: Berg, J. (ed), *Labour markets, institutions and inequality: Building just societies in the 21st century*, Edward Elgar Publishing, International Labour Office. 123.

Berg, J. (2015a). Labour markets institutions: the building blocks of just societies. In: Berg, J. (ed), *Labour markets, institutions and inequality: Building just societies in the 21st century*, Edward Elgar Publishing, International Labour Office. 1-35.

Berg, J. (Ed.). (2015). *Labour markets, institutions and inequality: building just societies in the 21st century*. Edward Elgar Publishing. International Labour Office

Berlinski, J. (1994). *Post trade liberalization: institutional issues in Argentina* (Vol. 182). Instituto Torcuato Di Tella, Centro de Investigaciones Económicas.

Bertranou, F. (2004) “¿Desarticulación o subordinación? Protección Social y mercado laboral en América Latina.” en *Protección Social y mercado laboral*, editado por Fabio Bertranou. Santiago de Chile: OIT.

Bertranou, F. (2011) Sistema Previsional y Equidad. En: Novick y Villafañe (eds.) *Distribución del ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el Sur*. PNUD-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Buenos Aires

Bertranou, F. and Maurizio, R. (2011) ‘The Role of Labour Market and Social Protection in Reducing Inequality and Eradicating Poverty in Latin America’, MPRA Paper 39843, University Library of Munich.

Bertranou, F. M., Casanova, L., & Sarabia, M. (2013). *Dónde, cómo y por qué se redujo la informalidad laboral en Argentina durante el período 2003-2012*. OIT.

Bertranou, F. M., Rofman, R., & Grushka, C. O. (2003). From reform to crisis: Argentina's pension system. *International Social Security Review*, 56(2), 103-

Bertranou, F. y D. Bonari (Coords.) (2005). *Protección social en Argentina. Financiamiento, cobertura y desempeño, 1998-2003*. Oficina Internacional del Trabajo. Santiago de Chile.

Bertranou, F., & Maurizio, R. (2011b). Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina. *Oficina Internacional del Trabajo. Buenos Aires*.

- Bertranou, F., & Paz, J. A. (2007). *Políticas y programas de protección al desempleo en Argentina*. OIT.
- Bianco, C., & Fernández Bugna, C. (2010). Transformación estructural: una aproximación cuantitativa de la industria argentina 1993-2007. *Revista iberoamericana de ciencia tecnología y sociedad*, 5(15), 133-157.
- Binelli, C. (2016). Wage inequality and informality: evidence from Mexico. *IZA Journal of Labor & Development*, 5(1), 1-18.
- Binelli, C., & Attanasio, O. (2010). Mexico in the 1990s: the main cross-sectional facts. *Review of Economic dynamics*, 13(1), 238-264.
- Birdsall, N. (2005). "Why Inequality Matters in a Globalizing World" UNU-WIDER Annual Lecture, Helsinki.
- Blanchflower, D. G., & Bryson, A. (2004). What effect do unions have on wages now and would Freeman and Medoff be surprised?. *Journal of Labor Research*, 25(3), 383-414.
- Blank, R. M. (1997). *Is There a Trade-Off between Unemployment and Inequality? No Easy Answers: Labor Market Problems in the United States versus Europe* (No. 33). Public policy brief//Jerome Levy Economics Institute of Bard College.
- Blinder, A. (1973). Wage discrimination: Reduced form and structural estimates. *Journal of Human Resources* 8(4) 436-455
- Boeri, T. and Van Ours, J. (2008), "The Economics of Imperfect Labor Markets." Princeton University Press.
- Bosch, M., & González Velosa, C. (2013). The role of minimum wages on the decline of earnings inequality in Brazil. In *Trabajo presentado en la XX Meetings of the LACEA/IADB/WB/UNDP Research Network on Inequality and Poverty (NIP)*, Washington DC.
- Bosch, M., & Manacorda, M. (2010). Minimum wages and earnings inequality in urban Mexico. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(4), 128-149.
- Bourguignon, F. (1979) 'Decomposable Income Inequality Measures' *Econometrica* 47(4):901-920.
- Bourguignon, F. (2004). The poverty-growth-inequality triangle. Washington D.C.: World Bank.

Bourguignon, F., Ferreira, F. H., & Lustig, N. (Eds.). (2005). The microeconomics of income distribution dynamics in East Asia and Latin America. World Bank Publications.

Bourguignon, F., Ferreira, F. H., & Walton, M. (2007). Equity, efficiency and inequality traps: A research agenda. *Journal of Economic Inequality*, 5(2), 235-256.

Boyer, R. (2006). El Estado Social a la luz de las investigaciones regulacionistas recientes. *Revista de Trabajo*, 2(3). Buenos Aires, MTEySS

Boyer, R. (2008) ¿Qué modelo de estado Providencia? ¿Cómo conciliar solidaridad social y eficacia económica en la era de la globalización? Una lectura regulacionista. En: Novick, M. y G. Pérez-Soto (coord.) *El Estado y la configuración de la protección social. Asuntos pendientes*.

Brown, C. (1999). Minimum wages, employment, and the distribution of income. *Handbook of labor economics*, 3, 2101-2163.

Brown, C., Gilroy, C., & Kohen, A. (1982). The effect of the minimum wage on employment and unemployment. *Journal of Economic Literature*, 20(2), 487-528.

Bustos, J. M., Villafañe, S., & Trujillo, L. (2011). Asignación Universal por Hijo: impacto en ingresos y mercado de trabajo. In *Buenos Aires, Ponencia presentada en el II Congreso Anual de AEDA*.

Calderón, M. y M. Massini (2003) Convergencia en desigualdad. Aplicación para la Argentina durante los 90. Documento de Trabajo, CEDLAS-UNLP.

Campos, L. E., Faur, E., & Pautassi, L. (2007). *Programa Familias por la inclusión social: Entre el discurso de derechos y la práctica asistencial*. CELS, Centro de Estudios Legales y Sociales.

Card, D. (1992). Using regional variation in wages to measure the effects of the federal minimum wage. *Industrial & Labor Relations Review*, 46(1), 22-37.

Card, D., & Dinardo, J. (2006). The impact of technological change on low-wage workers: A review. In: Blank, R. Danziger, S. and Shoeni, R. (editors) *Working and poor: How economic and policy changes are affecting low-wage workers*, National Poverty Center, Michigan, 113-140.

Card, D., & Krueger, A. B. (1994). Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania *The American Economic Review*, 84(4), pp. 772-793

Card, D., & Krueger, A. B. (1995). Time-series minimum-wage studies: a meta-analysis. *The American Economic Review*, 85(2), 238-243.

Card, D., Katz, L. F., & Krueger, A. B. (1994). Comment on David Neumark and William Wascher, "Employment Effects of Minimum and Subminimum Wages: Panel Data on State Minimum Wage Laws". *Industrial & labor relations review*, 47(3), 487-497.

Card, D., Lemieux, T., & Riddell, W. C. (2004). Unions and wage inequality. *Journal of Labor Research*, 25(4), 519-559.

Casanova y Alejo (2015) El efecto de la negociación colectiva sobre la distribución de los ingresos laborales. Evidencia empírica para Argentina en los años dos mil. Documento de Trabajo No 8. OIT.

Castellani, A., & Schorr, M. (2004). Argentina: convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico. *Cuadernos del CENDES*, 21(57), 55-81.

Castillo, V. (2002). *Dinámica del empleo y rotación de empresas: la experiencia en el sector industrial de Argentina* (Vol. 9). United Nations Publications. CEPAL

Castillo, V., Ohaco, M. y Schleser, D. 2014. "Evaluación de impacto en la inserción laboral de los beneficiarios de los cursos sectoriales de formación profesional", Documento de trabajo N° 6. Buenos Aires, Oficina Internacional del Trabajo.

Castillo, V., Rojo Brizuela, S. y Schleser, D. 2012. "El impacto de las políticas laborales contracíclicas sobre el empleo asalariado registrado", en MTEySS y OIT, Macroeconomía, empleo e ingresos: debates y políticas en Argentina frente a la crisis internacional 2008-2009. Buenos Aires, Oficina Internacional del Trabajo.

Cecchini, S.; F. Filgueira, C. Robles (2012). Sistemas de protección social en América Latina y el Caribe Una perspectiva comparada. *Serie Políticas Sociales* No 202. CEPAL. Ministerio de Asuntos Exteriores de Noruega.

CENDA (2010a). "El nuevo régimen macroeconómico y el sector industrial (2002-2009: continuidades y rupturas con la convertibilidad", Cáp. 6 en *La Anatomía del Nuevo Patrón de Crecimiento y la Encrucijada Actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Ed. Cara o Ceca, Buenos Aires.

CENDA (2010b), "Las transformaciones en el patrón de crecimiento y en el mercado de trabajo", Cáp.4 en *La Anatomía del Nuevo Patrón de*

Crecimiento y la Encrucijada Actual. La economía argentina en el período 2002-2010. Ed. Cara o Ceca, Buenos Aires.

Centro de Estudios Legales y Sociales. (2003). Plan Jefes y Jefas: ¿derecho social y beneficio sin derechos?. CELS, Buenos Aires.

CEPAL (2006). La protección social de cara al futuro: acceso, financiamiento y solidaridad. CEPAL.

CEPAL (2010). La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir, Santiago de Chile.

CEPAL (2012). Eslabones de la desigualdad: Heterogeneidad estructural, empleo y protección social. Serie *Colección La hora de la igualdad*. Santiago de Chile.

CEPAL (2014). Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo. San Salvador

Cetrángolo, O., & Grushka, C. O. (2004). *Sistema previsional argentino: crisis, reforma y crisis de la reforma* (Vol. 151). United Nations Publications.

Checchi, D. y García Peñalosa, C. 2008. “Labour market institutions and income inequality”, *Economic Policy*, N° 23, pp. 601-649

Chong, A., & Gradstein, M. (2007). Inequality and informality. *Journal of public Economics*, 91(1), 159-179.

Chusseau, N., & Hellier, J. (2012). *Globalization and Inequality: Where do we stand?*. ECINE, Society for the study of economic inequality.

Cimoli, M., Primi, A., & Pugno, M. (2006). Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad. *Revista de la CEPAL*, 88, 89.

Coatz, D., García Díaz, F. y Woyecheszen, S. (2010). “Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina. Un aporte para repensar las políticas públicas a partir del análisis desde la estructura ocupacional”. *Boletín Informativo Techint* Nro. 332.

Cornia, G. A. (2009, March). What explains the recent decline of income inequality in Latin America?. In *draft paper presented to The Conference on the Impact of the Financial Crisis in India, Tata Institute of Social Sciences, Mumbai*.

Cornia, G. A. (2011). Regímenes políticos, shocks externos y desigualdad de ingresos: América Latina durante los últimas tres décadas. En: Novick,

M. y Villafañe, S. (coord.), *Distribución del ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el sur*, PNUD/Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires, 67-105

Cornia, G.A. (2012), "Inequality Trends and their Determinants: Latin America over 1990–2010" WIDER Working Papers 2012/09. Helsinki, UNU-WIDER.

Cornia, G.A. (ed.) (2014). *Falling Inequality in Latin America: Policy changes and lessons*. Oxford: Oxford University Press.

Cortés, F. (2000). *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*. Ciesas. México

Cortés, R., & Marshall, A. (1999). Estrategia económica, instituciones y negociación política en la reforma social de los noventa. *Desarrollo económico*, 195-212.

Cowell, F.A. (1980) 'On the Structure of Additive Inequality Measures'. *The Review of Economic Studies* 47(3):521-531.

Creus, N. (2016). Argentina y la autonomía en la globalización financiera. La naturaleza de su respaldo durante el proceso de reestructuración de su deuda externa (2002-2005). *Papel Político*, 20(2).

Cruces, G., & Gasparini, L. (2013). *Políticas sociales para la reducción de la desigualdad y la pobreza en América Latina y el Caribe. Diagnóstico, propuesta y proyecciones en base a la experiencia reciente* (No. 142). Documento de Trabajo.

Curcio, J. y Beccaria, A (2011). "Sistema de seguridad social y mercado de trabajo: evolución de la cobertura en la Argentina entre 1990 y 2010", en Claudia Danani, y Susana Hintze (coords.), *Protecciones y desprotecciones: la seguridad social en la argentina 1990-2009*, Los Polvorines, Universidad Nacional de General Sarmiento, pp. 61-101

Damill, M., & Frenkel, R. (2013). La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros. *Documentos Técnicos, Iniciativa para la Transparencia Financiera*.

Damill, M., Frenkel, R., & Juvenal, L. (2003). Las cuentas públicas y la crisis de la convertibilidad en la Argentina. *Desarrollo económico*, 203-230.

Damill, M., Frenkel, R., & Maurizio, R. (2003). Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social: la Argentina en los años noventa. CEPAL

Damill, M.; Frenkel, R y R. Maurizio (2002) Argentina: Una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso Santiago, Oficina Internacional del Trabajo, 2002.

Damill, M.; Frenkel, R y R. Maurizio (2003) Políticas Macroeconómicas y Vulnerabilidad Social: la Argentina en los años noventa en Serie Financiamiento del Desarrollo N° 135, CEPAL, Santiago de Chile, Julio.

Danani, C., & Hintze, S. (2014). Personas, instituciones y políticas. Reconstrucción y balance de la protección del Sistema de Seguridad Social en la Argentina, 2010-2013. *Protecciones y desprotecciones (ii) problemas y debates de la seguridad social en la Argentina*, 363.

Danani, Claudia y Susana Hintze (2011): "Protección y seguridad social para distintas categorías de trabajadores: definiciones conceptuales, propuestas de abordaje e intento de interpretación", en Danani, C. y S. Hintze (coord.) *Protecciones y desprotecciones: la Seguridad Social en la Argentina*, Buenos Aires: UNGS.

David, H., Manning, A., & Smith, C. L. (2016). The contribution of the minimum wage to US wage inequality over three decades: a reassessment. *American Economic Journal: Applied Economics*, 8(1), 58-99.

Deininger, K. y Squire, L. (1996.) "Measuring Income Inequality: A New Data-Base". Papers 537, Harvard - Institute for International Development.

Dickens, R., Machin, S., & Manning, A. (1994). *The effects of minimum wages on employment: theory and evidence from Britain* (No. dp0183). Centre for Economic Performance, LSE.

Dickens, R., Machin, S., & Manning, A. (1999). The effects of minimum wages on employment: Theory and evidence from Britain. *Journal of Labor Economics*, 17(1), 1-22.

DiNardo, J., Fortin, N. M., & Lemieux, T. (1996). Labor Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973-1992: A Semiparametric Approach. *Econometrica*, 64(5), 1001-1044.

Doeringer, P. B., & Piore, M. J. (1975). Unemployment and the dual labor market. *The Public Interest*, (38), 67.

Doeringer, P., & Piore, M. J. (1971). Internal labor markets and manpower adjustment. *New York: DC Heath and Company*.

Donza, E., Philipp, E., Pla, J. L., Vera, J., & Salvia, A. (2007). Cambio en los patrones de reproducción social y de distribución del ingreso en un contexto de reformas institucionales y reestructuración económica. In 8°

Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET (Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo).

Esping-Andersen, G. (1993). *Los tres mundos del Estado del bienestar*. Edicions alfons el magnanim institució valenciana d'estudis i investigació. España.

Esping-Andersen, G. (Ed.). (1996). *Welfare states in transition: National adaptations in global economies*. Sage. United Nations Research Institute for Social Development.

Esping-Andersen, G., & Myles, J. (2009). Economic inequality and the welfare state. In W. Salvedra B. and T. Smeeding (eds), *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press.

Esping-Andersen, G., & Wolfson, L. (1996). Después de la edad de oro: el futuro del Estado benefactor en el nuevo orden mundial. *Desarrollo economico*, 523-554.

Etchemendy, S., & Collier, R. B. (2007). Down but not out: Union resurgence and segmented neocorporatism in Argentina (2003–2007). *Politics & Society*, 35(3), 363-401.

Eyraud, F. y Saget, C. 2008. “The revival of minimum wage setting institutions”, en J. Berg y Kucera, D. (edit.), In defence of labour market institutions: cultivating justice in the developing world. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.

Fairris, D., Popli, G., & Zepeda, E. (2008). Minimum wages and the wage structure in Mexico. *Review of Social Economy*, 66(2), 181-208.

Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008). “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural” en *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007* CEPAL. Buenos Aires. Oficina de la CEPAL

Filipetto, S., Pontoni, G. A., & Trajtemberg, D. (2015). Mercado de trabajo y relaciones laborales en Argentina entre 2003-2013. Avances y temas pendientes.

Firpo, S., Fortin, N. & Lemieux, T. (2009). Unconditional quantile regressions. *Econometrica*, 77(3), 953-973.

Firpo, S., Fortin, N., & Lemieux, T. (2007). Decomposing wage distributions using recentered influence function regressions. *University of British Columbia (June)*.

Forbes, K. J. (2000). "A reassessment of the relationship between inequality and growth". *American Economic Review*, 90, 4, pp. 869-87.

Fortin, N. M., & Lemieux, T. (1997). Institutional changes and rising wage inequality: is there a linkage?. *The Journal of Economic Perspectives*, 11(2), 75-96.

Fortin, N., Lemieux, T., & Firpo, S. (2011). Decomposition methods in economics. En O. Aschenfelter y D. Card (eds.), *Handbook of labor economics*, Amsterdam, North-Holland, Elsevier 4(1)-102.

Freeman, R. & Medoff, J. L. (1984). What do unions do. *New York: Basic Books*.

Freeman, R. 1980. "Unionism and the dispersion of wages", *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 34, N° 1

Freeman, R. B. (2009). *Labor regulations, unions, and social protection in developing countries: market distortions or efficient institutions?* (No. w14789). National Bureau of Economic Research.

Frenkel, R. (2005). Una política macroeconómica enfocada en el empleo y el crecimiento. *Revista de Trabajo*, 1 (1). Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Frenkel, R. y González Rozada M (2000) Tendencias de la distribución de ingresos en los años noventa. Serie Documentos de Economía, N°16, Universidad de Palermo, Cedes, Buenos Aires.

Friedman, M. (1953). *Choice, Chance, and the Personal Distribution of Income*. *Journal of Political Economy*. Vol. 61(4), 277-290.

Friedman, M. (1962). *Capitalism and freedom*. *University of Chicago Press*.

Gaggero, A., Gaggero, J., & Rúa, M. (2015). Principales características e impacto macroeconómico de la fuga de capitales en Argentina. *Problemas del desarrollo*, 46(182), 67-90.

Gaggero, J., Rúa, M., & Gaggero, A. (2013). FUGA DE CAPITALES III. ARGENTINA (2002-2012). *Documento de Trabajo*, (52).

Galasso, E., & Ravallion, M. (2004). Social protection in a crisis: Argentina's Plan Jefes y Jefas. *The World Bank Economic Review*, 18(3), 367-399.

Galbraith, J. K., Spagnolo, L., & Pinto, S. (2007). Economic inequality and political power: a comparative analysis of Argentina and Brazil. *Business and politics*, 9(1), 1-23.

Galbraith, J.K. (2015). "Foreword" In: Berg, J. (ed), *Labour markets, institutions and inequality: Building just societies in the 21st century*, Edward Elgar Publishing, International Labour Office. x-xii.

Galiani, S. y Porto, G. (2008). "Trends in Tariff Reforms and Trends in the Structure of Wages". Stanford Center for International Development Working Paper No. 371

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

Gasparini L. y Gluzmann P. (2009) "Estimating Income Poverty and Inequality from the Gallup World Poll: The Case of Latin America and the Caribbean". Documento de Trabajo CEDLAS N. 83, CEDLAS, UNLP, Argentina

Gasparini, L. and Cruces, G. (2010a). "A Distribution in Motion: The Case of Argentina." In *The New Dynamics of Income Inequality in Latin America*. López-Calva, L. and Lustig, N. (eds.), Brookings Institution and UNDP, Washington DC.

Gasparini, L. y Lustig, N. (2011). "The Rise and Fall of Income Inequality in Latin America," Working Papers, Tulane University, Department of Economics 1110, Tulane University, Department of Economic.

Gasparini, L., & Cruces, G. (2010b). Las Asignaciones Universales por Hijo: impacto, discusión y alternativas. *Documentos de Trabajo del CEDLAS*.

Gasparini, L., Galiani, S., Cruces, G., & Acosta, P. (2011). Educational Upgrading and Returns to Skills in Latin America. Evidence from a Supply-Demand Framework, 1990–2010. Policy Research Working Paper, 5921. The World Bank – Latin American and Caribbean Region Human Development - Social Protection.

Gasparini, L., Haimovich, F., & Olivieri, S. (2007). Labor informality effects of a poverty-alleviation program. *Documentos de Trabajo del CEDLAS*.

Gasparini, L., Haimovich, F., & Olivieri, S. (2009). Labor informality bias of a poverty-alleviation program in Argentina. *Journal of Applied Economics*, 12(2), 181-205.

Gerchunoff, P., & Kacef, O. (2016). "¿ Y ahora qué hacemos?" La economía política del kirchnerismo. Documento de Trabajo IALET, Núm. 87.

Gerchunoff, P., & Torre, J. (1996). La política de liberalización económica en la administración de Menem. *Desarrollo Económico*, 36(143), 733-768.

Gindling, T. H., & Terrell, K. (2005). The effect of minimum wages on actual wages in formal and informal sectors in Costa Rica. *World Development*, 33(11), 1905-1921.

Gindling, T. H., & Terrell, K. (2007). The effects of multiple minimum wages throughout the labor market: The case of Costa Rica. *Labour Economics*, 14(3), 485-511.

Gindling, T.H., Mossaad, N. and Trejos, J.D. (2013). The Consequences of Increased Enforcement of Legal Minimum Wages in a Developing Country: An evaluation of the impact of the Campaña Nacional de Salarios Mínimos in Costa Rica. Mimeo.

Golbert, L. (2004). ¿Derecho a la inclusión o paz social? Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados. CEPAL.

Golbert, L. (2006) "Aprendizajes del Programa de Jefes y Jefas de Argentina". Documento presentado en la Reunión de Expertos: Gestión y financiamiento de las políticas que afectan a las familias, CEPAL, Chile.

Goldberg, P. K., & Pavcnik, N. (2004). *Trade, inequality, and poverty: What do we know? Evidence from recent trade liberalization episodes in developing countries* (No. w10593). National Bureau of Economic Research.

Goldberg, P. K., & Pavcnik, N. (2007). Distributional effects of globalization in developing countries. *Journal of economic Literature*, 45(1), 39-82.

González, C. S., & Haidar, J. (2009). Los debates acerca de la "revitalización sindical" y su aplicación en el análisis sectorial en Argentina. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo (RELET)*, 14(22), 5-32.

González, M (2003): Transformaciones de hecho y de derecho en las relaciones laborales en los 90. En: Javier Lindenboim y Claudia Danani (coordinadores): *Entre el trabajo y la política. Las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada*. Biblos, Buenos Aires.

Gramlich, E. M. (1976). Impact of Minimum Wages on Other Wages, Employment, and Family Incomes. *Brookings Papers on Economic Activity*, 7(2), 409-462.

Groisman, F. (2013). Salario mínimo y empleo en Argentina. *Revista de economía política de Buenos Aires*, (11).

Groisman, F. (2014). Empleo, salarios y desigualdad en Argentina: análisis de los determinantes distributivos. *Problemas del desarrollo*, 45(177), 59-86.

Hayter, S. (2015). Unions and collective bargaining. In: Berg, J. (ed), *Labour markets, institutions and inequality: building just societies in the 21st century*. Edward Elgar Publishing, International Labour Office. 95-122.

Hayter, S., & Stoevska, V. (2011). Social Dialogue Indicators International Statistical Inquiry 2008-09 Technical Brief.

Hayter, S., & Weinberg, B. (2011). Mind the gap: Collective bargaining and wage inequality. *The role of collective bargaining in the global economy: Negotiating for social justice*, 136-186.

Helfand, S.; Rocha, R.; Vinhais, H. (2009) Pobreza e desigualdade de renda no Brasil rural: Uma análise da queda recente. *Pesquisa e planejamento econômico*, 39 (1)

Herrera, G., & Tavošnanka, A. (2011). La industria argentina a comienzos del siglo XXI. *Revista cepal*.

Hirsch, B. T. (2004). What do unions do for economic performance?. *Journal of Labor Research*, 25(3), 415-455.

Hoffman, R. (2006) Transferencias de renda e a reducto da desigualdade no Brasil e cinco regiões entre 1997 e 2004. *Econômica*, vol. 8, No 1. Rio de Janeiro.

Howell, D. R. (2002). Increasing Earnings Inequality and Unemployment in Developed Countries: Markets, Institutions, and the “Unified Theory”. *Politics & Society*, 30(2), 193-243.

IFM (2007). *World Economic Outlook: Globalization and Inequality*. Washington, DC: International Monetary Fund.

Infante B, R. (1981). Heterogeneidad estructural, empleo y distribución del ingreso. *El Trimestre Económico*, 48(190 (2), 319-340.

Infante, R. (ed.) (2011). *El desarrollo inclusive en América Latina y el Caribe. Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*. CEPAL. Santiago de Chile.

Jann, B. (2008). A Stata implementation of the Blinder-Oaxaca decomposition. *ETH Zurich Sociology Working paper No 5*.

Jansen, M., & Lee, E. (2007). *Trade and employment: challenges for policy research: a joint study of the International Labour Office and the Secretariat of the World Trade Organization*. International Labour Organization.

Jiménez, M. (2009) Caracterización del trabajo independiente en la argentina. Un análisis descriptivo de largo plazo. Presentación en el Seminario “Economía informal en Argentina: Los desafíos de la inclusión”. OIT, Buenos Aires, Argentina.

Kanbur, R. (2000). "Income distribution and development". In: Atkinson, A. y F. Bourguignon (eds), *Handbook of income distribution, volume 1*, Amsterdam: Elviesier, pp. 791–841.

Kessler, G. (2015). *Controversias sobre la desigualdad: Argentina, 2003-2013*. Fondo de Cultura Económica.

Kostzer, D. (2006). Argentina: la recuperación del salario mínimo como herramienta de política de ingresos. *Marinakis, A. y Velasco, J.,(edits.):¿ Para qué sirve el salario mínimo.? OIT. Pp. 35-104*

Krusell, P., Ohanian, L. E., Ríos-Rull, J. V., & Violante, G. L. (2000). Capital-skill complementarity and inequality: A macroeconomic analysis. *Econometrica*, 68(5), 1029-1053.

Kulfas, M (2016) Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina 2003-2015. Siglo XXI, Buenos Aires.

Kuznets, S. (1955). “Economic growth and income inequality”. *The American Economic Review*. Vol. 45 (1), 1-28.

Lavoie, M., & Stockhammer, E. (2013). Wage-led growth: Concept, theories and policies. In *Wage-led Growth* (pp. 13-39). Palgrave Macmillan UK.

Lavopa, A. (2007). “Heterogeneidad de la estructura productiva argentina: impacto en el mercado laboral durante el período 1991-2003”. *Documento de trabajo N° 9* (diciembre). Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Lavopa, A. (2008). Crecimiento económico y desarrollo en el marco de estructuras productivas heterogéneas. El caso argentino durante el período 1991-2006. *Lindenboim, J (comp.) “Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI”, EUDEBA, Buenos Aires.*

Lee, D. S. (1999). Wage inequality in the United States during the 1980s: Rising dispersion or falling minimum wage?. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 977-1023.

Lee, S. and Gerecke, M. (2015). "Economic development inequality: revisiting the Kuznets curve". In: Berg, J. (ed), *Labour Markets, Institutions and Inequality. Building Just Societies in the 21 st Century*. Edward Elgar Publishing, International Labour Office.

Lemieux, T. (1998). Estimating the effects of unions on wage inequality in a panel data model with comparative advantage and nonrandom selection. *Journal of Labor Economics*, 16(2), 261-291.

Lemos, S. (2007). Minimum wage effects across the private and public sectors in Brazil. *The Journal of Development Studies*, 43(4), 700-720.

Lemos, S. (2009). Minimum wage effects in a developing country. *Labour Economics*, 16(2), 224-237.

Lerman, R. I. and Yitzhaki, S. (1985) 'Income Inequality Effects by Income Source: A new approach and applications to the United States', *The Review of Economics and Statistics* 67(1): 151-156.

Lerman, R. y Yitzhaki, S. (1995) Changing ranks and the inequality impacts of taxes and transfers. *National Tax Journal*. Vol. 48, No.1.

Lewis, W.A. (1954) "Economic development with unlimited supplies of labour" *The Manchester School*. Vol. 22 (2), 139-91.

López-Calva, L., & Lustig, N. (ed.) (2010). *The New Dynamics of Income Inequality in Latin America*. Brookings Institution and UNDP, Washington DC.

Lucca, J. B. (2014). Conflictos y realineamientos de los actores sociales y políticos durante el gobierno de Néstor Kirchner. *Sudamérica: Revista de Ciencias Sociales*, (3), 27-50.

Luebker, M. (2015). Redistribution policies. In: Berg, J. (ed), *Labour Markets, Institutions and Inequality: Building Just Societies in the 21st Century*, Edward Elgar Publishing, International Labour Office. 211.

Lustig, N.; Lopez-Calva, L. and Ortiz-Juarez, E. (2013) 'Declining Inequality in Latin America in the 2000s: The cases of Argentina, Brazil, and Mexico', *World Development* 44: 129-141.

Machin, S., & Manning, A. (1994). The effects of minimum wages on wage dispersion and employment: Evidence from the UK Wages Councils. *ILR Review*, 47(2), 319-329.

Marinakis, A. 2006. "Desempolvando el salario mínimo: reflexiones a partir de la experiencia en el Cono Sur", en A. Marinakis y Velasco, J. (eds.),

¿Para qué sirve el salario mínimo? Elementos para su determinación en los países del Cono Sur. Santiago de Chile, Oficina Internacional del Trabajo.

Marshall, A. (2009), “Desigualdad interindustrial de salarios, 2003-2008: ¿Reversión a los patrones históricos?”, *Estudios del Trabajo*, N° 37/ 38.

Marshall, A., & Perelman, L. (2006). Salario mínimo, mercado de trabajo y pobreza. Argentina (2003-2005). *Documento presentado en la reunión técnica sobre informalidad, pobreza y salario mínimo, OIT-MTEySS, Buenos Aires, 26*.

Maurizio, R, y Perrot, B. (2011). Transferencias monetarias a la niñez. Algunas reflexiones a partir de la experiencia de América Latina. En: Novick y Villafañe (eds.) *Distribución del ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el Sur*. PNUD-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Buenos Aires.

Maurizio, R. (2009). Políticas de transferencias monetarias en Argentina: evaluación de su impacto sobre la pobreza y la desigualdad y evaluación de sus costos. En: S. Keifman, comp., *Reflexiones y propuestas para mejorar la distribución del ingreso en Argentina. Buenos Aires: OIT*.

Maurizio, R. (2009b) “Macroeconomic Regime, Trade Openness, Unemployment and Inequality: The Argentine Experience”. The ideas working paper series. Paper 03.

Maurizio, R. (2014a). “El impacto distributivo del salario mínimo en la Argentina, el Brasil, Chile y el Uruguay”, *serie Políticas Sociales*, N° 194 (LC/L.3825), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Maurizio, R. (2014b) ‘Labour Formalization and Declining Inequality in Argentina and Brazil in 2000s: A dynamic approach’, ILO Research Paper no. 9, International Labour Office.

Maurizio, R. (2014c). Formalización del empleo en Argentina durante la década del 2000. Un análisis de sus factores determinantes. En: Rofman, R. (ed.) *La Protección Social en Argentina—el rol de las provincias, capítulo, 4*, 69-138.

Maurizio, R. (2015). Transitions to Formality and Declining Inequality: Argentina and Brazil in the 2000s. *Development and Change*, 5(46), 1047-1079.

Maurizio, R., Perrot, B., & Villafañe, S. (2009). How important were social and labour market policies in reducing poverty across different families in

Argentina? A dynamic approach. *Journal of Income Distribution*, 18(3-4), 152-187.

Medina, F. (2001) Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso. *Serie Estudios y Estadísticos Prospectivos número 9*. División de Estadística y Proyecciones Económicas. CEPAL. Santiago de Chile.

Medina, H., & Galván, M. (2008). *Descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso: Evidencia empírica para América Latina 1999-2005*. Cepal.

Mesa-Lago, C. (2009). La ley de reforma de la previsión social argentina. Antecedentes, razones, características y análisis de posibles resultados y riesgos. *Nueva sociedad*, (219), 14-30.

Mesa-Lago, C., & Bertranou, F. (1998). *Manual de economía de la seguridad social en América Latina*. Centro Latinoamericano de Economía Humana.

Milanovic, B. (1994). "Determinants of Cross-Country Income Inequality: An Augmented Kuznets Hypothesis", *Policy Research Working Paper*, 1246.

Milanovic, B. (1998). *Income, inequality, and poverty during the transition from planned to market economy* (pp. p-237). Washington, DC: World Bank.

Milberg, W., & Winkler, D. (2013). *Outsourcing economics: global value chains in capitalist development*. Cambridge University Press.

Mincer, J. (1970), The Distribution of Labor Incomes: A Survey with Special Reference to the Human Capital Approach, *Journal of Economic Literature*, 8, issue 1, p. 1-26

Mincer, J. (1974), Schooling, Experience, and Earnings, National Bureau of Economic Research NBER, Inc.

Mincer, J. (1976). "Unemployment Effects of Minimum Wages", *Journal of Political Economy*, Vol. 84 (4).

Mookherjee, D. y A. Shorrocks (1982). A decomposition analysis of the trend in UK income inequality *The Economic Journal*. Vol 92, No.368

MTEySS (2010) Trabajo y Empleo en el Bicentenario. Buenos Aires: Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, MTEySS.

MTEySS (2014a) *Protección y Seguridad Social en la Argentina. Resultados de la Encuesta Nacional de Protección y Seguridad Social 2011*. ENAPROSS. - 1a ed. Buenos Aires: MTEYSS.

Murillo, M. V. (1997). La adaptación del sindicalismo argentino a las reformas de mercado en la primera presidencia de Menem. *Desarrollo económico*, 419-446.

Nahón, C., Rodríguez, K., & Schorr, M. (2006). El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades. *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*, 327-388.

Neffa, J. C. (2008). Desempleo, pobreza y políticas sociales. *Portalezas y debilidades del Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados*. Buenos Aires: Miño y Dávila-CEIL-PIETTE-Trabajo y Sociedad.

Neffa, J. C. (2008). Las teorías de la segmentación de los mercados de trabajo. *Eymard-Duvernay François y Neffa J. Teorías económicas sobre el mercado de trabajo III. Análisis institucionalistas*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Neumark, D., & Wascher, W. (1992). Employment effects of minimum and subminimum wages: panel data on state minimum wage laws. *ILR Review*, 46(1), 55-81.

Neumark, D., & Wascher, W. (1995). Minimum wage effects on employment and school enrollment. *Journal of Business & Economic Statistics*, 13(2), 199-206.

Novick, M, Lengyel & Sarabia, M. (2009), De la protección laboral a la vulnerabilidad social. Reformas neoliberales en la Argentina. *Revista Internacional del Trabajo*, 128: 257-275.

Novick, M. (2007). Recuperando políticas públicas para enfrentar la informalidad laboral: el caso argentino 2003-2007. Documento presentado al Interregional Symposium on the Informal Economy – Enabling transition to formalization, Ginebra.

Novick, M. (2010). Job creation, job preservation and social protection: preparatory meeting in Washington D.C.

Novick, M. y C. Tomada (2007) Argentina 2003-2006: ¿Un nuevo modelo de política económica y laboral? En: M. Novick, C. Tomada, M. Damill, R. Frenkel y R. Maurizio In the wake of the crisis: Argentina's new economic and labour policy directions and their impact. Serie de Investigación, 114. Ginebra: IIEL-OIT.

Novick, M., & Tomada, C. (2007). "Argentina 2003-2006: crecimiento económico con empleo decente. ¿Un nuevo modelo para América Latina?". *Tras la crisis: el nuevo rumbo de la política económica y laboral en Argentina y su impacto*.

Novick, M., & Trajtemberg, D. (2000). La negociación colectiva en el período 1991-1999. *Documento de trabajo*, 19.

Oaxaca, R. (1973). Male-female wage differentials in urban labor markets. *International Economic Review* 14: 693-709

Ocampo, J. A. (2001). Retomar la agenda del desarrollo. *Revista de la CEPAL* No. 74.

OECD (2008). *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*. Paris.

O'Farrell, J., & Villafañe, S. (2014). There is no one size fits all: Macroeconomía y empleo en la Argentina y el Brasil en los 2000. *Revista de Trabajo, Las transformaciones de América Latina en una perspectiva comparada* (11). Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Buenos Aires. Argentina.

OIT (2004). *A Fair Globalization: Creating Opportunities for All*. Report of the World Commission on the Social Consequences of Globalization. Geneva: International Labour Organisation.

OIT (2008). *World of Work Report 2008: Income Inequalities in the Age of Financial Globalization*. Geneva: International Institute for Labour Studies.

OIT (2009). *Negociación colectiva: la negociación por la justicia social*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra

OIT (2011) *Piso de Protección Social para una globalización equitativa e inclusiva*. Informe del Grupo consultivo sobre el Piso de Protección Social. Ginebra

OIT (2014a). *Minimum wage systems*, General Survey of the reports on the Minimum Wage Fixing Convention, 1970 (No. 131), and the Minimum Wage Fixing Recommendation, 1970 (No. 135). Report of the Committee of Experts on the Application of Conventions and Recommendations (articles 19, 22 and 35 of the Constitution) Report III (Part 1B). Geneva: International Labour Office.

OIT (2014b). *World Social Protection report 2014/2015: Building Economic Recovery, Inclusive Development and Social Justice*, Geneva. International Labour Office.

Ortiz, I. y Cummins, M. (2011) Global inequality: beyond the bottom billion. A Rapid Review of Income Distribution in 141 Countries. *Social and economic policy working paper*. United Nations Children's Fund (UNICEF), New York.

Palomino, H. (2000). Los sindicatos en la Argentina contemporánea. *Nueva Sociedad*, 169, 121-134.

Palomino, H., & Trajtemberg, D. (2006). Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina. *Revista de trabajo*, 2(3), 47-68.

Panigo, D., & Chena, P. (2011). Del neo-mercantilismo al tipo de cambio múltiple para el desarrollo. Los dos modelos de la post-Convertibilidad. *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional*.

Panigo, D., Di Giovambattista, A, Gallo, P. y (2014). El impacto distributivo del "PROG.R.ES.AR" en Argentina. Una primera aproximación en base a microsimulaciones *Documentos de trabajo. CEIL-CONICET*

Pigou, A. C. (1927). The laws of diminishing and increasing cost. *The Economic Journal*, 37(146), 188-197.

Pigou, A. C. (1933). A note on imperfect competition. *The Economic Journal*, 43(169), 108-112

Piketty, T. (2015). *La economía de las desigualdades. Cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza.*- 1ª ed.- Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores Argentina.

Pinto, A. (1973). *Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina*. CEPAL.

Porcile, G. (2010), "Heterogeneidad estructural y desarrollo", Documento de trabajo, N° 1, proyecto Desarrollo inclusivo, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Porto, G. (2000). "Comercio Internacional y Desigualdad Laboral". En *Determinantes de la Desigualdad en la Distribución del Ingreso*, Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, Cuadernos de Economía N° 54, 22-36.

PREALC-OIT (1978). *Sector informal funcionamiento y políticas*. PREALC-OIT. Santiago de Chile.

Prebisch, R. (1949). El desarrollo de la América Latina y algunos de sus principales problemas. CEPAL, Santiago de Chile.

Rao, V. M. (1969), Two Decomposition of Concentration Ratios, *Journal of the Royal Statistical Society Series A (General)*, Vol. 132(3):418-425.

Repetto, F. y Potenza Dal Mazzeto, F. (2012). *Sistemas de Protección Social en América Latina y el Caribe: Argentina*. CEPAL- GIZ.

Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*. London: John Murray.

Rivas, D. y Abeles, M. (2011). *Growth versus development: different patterns of industrial growth in Latin America during the 'boom' years* (No. 435). Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Roca, E. (2011). Asignación Universal por Hijo (AUH): extensión de las asignaciones familiares. *Revista Debate Público. Reflexión de Trabajo Social*, 1(1).

Rocca Rivarola, M. D. (2015). "De Néstor y Cristina. De Perón y Evita". Reflexiones sobre lo acontecido con la militancia kirchnerista y la identidad peronista desde 2003 hasta hoy. *Revista SAAP*, 9(1), 143-172.

Rodulfo, M. B., & Boselli, T. (2015). Política habitacional en Argentina y desigualdades territoriales. *Vivienda y Ciudad*, (2), 30-41.

Rofman, R y L. Oliveri (2011). La cobertura de los sistemas previsionales en América Latina. Conceptos e indicadores. *Serie de documentos sobre políticas sociales número 7*. Banco Mundial.

Rofman, R. y otros (Editores) (2013). *Más allá de las pensiones contributivas*. Banco Mundial, Buenos Aires.

Ronconi, J. P. (2013). Union negotiation and wage inequality in Argentina: an empirical analysis of recent trends. *Documentos de Trabajo del CEDLAS*.

Ronconi, L., & Colina, J. (2011). *Simplificación del registro laboral en Argentina: Logros obtenidos y problemas pendientes* (No. IDB-WP-277). IDB Working Paper Series.

Rosser Jr, J. B., Rosser, M. V., & Ahmed, E. (2003). Multiple unofficial economy equilibria and income distribution dynamics in systemic transition. *Journal of Post Keynesian Economics*, 25(3), 425-447.

Rosser, J. B., Rosser, M. V., & Ahmed, E. (2000). Income inequality and the informal economy in transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 28(1), 156-171.

Salas, R. y Torres, T. (2006) Migración internacional, remesas y distribución del ingreso a nivel de comunidad. En: *Revista Economía y Sociedad*. Vol. XI, No. 018. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Morelia, México.

Salvia, A., & Vera, J. (2011). Heterogeneidad Estructural y Desigualdad Económica: El patrón de distribución de los ingresos y los factores subyacentes durante dos fases de distintas reglas macroeconómicas. In 10 Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET).

Salvia, A., Comas, G., Gutierrez Ageitos, P., Quartulli, D., & Stefani, F. (2008). Cambios en la estructura social del trabajo bajo los regímenes de convertibilidad y post-devaluación. Una mirada desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural. En *Mercado de Trabajo, Distribución del Ingreso y Políticas públicas. Ciudad de Buenos Aires (Argentina): EUDEBA*.

Santarcángelo, J., & Perrone, G. (2012). La cúpula empresarial e industrial en Argentina durante la post-Convertibilidad: transformaciones, rentabilidad y empleo. *Análisis económico*, 64, 213-232.

Schorr, M. y Ortiz, R. (2006). "La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la "década perdida"", en Pucciarelli, Alfredo (coord.), *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

Schorr, M., & Wainer, A. (2015). Algunos determinantes de la restricción externa en la Argentina. *Márgenes*, 33.

Sen, A. (2001) *La Desigualdad Económica*. Fondo de Cultura Económica, México.

Senén González, C.; Medwid, B. & Trajtemberg, D. (2011). La negociación colectiva y sus determinantes en la Argentina. Un abordaje desde los debates de las relaciones laborales. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 16(25), 155-181.

Senén, C., & Palomino, H. (2006). Diseño legal y desempeño real: Argentina. *Diseño Legal y desempeño real: instituciones laborales en América Latina*.

Shorrocks, A.F. (1980) "The Class of Additively Decomposable Inequality Measures." *Econometrica* 48(3):613-625

Shorrocks, A.F. (1982). 'Inequality Decomposition by Factor Components', *Econometrica*, 50(1), 193-211.

Shorrocks, A.F. (1984). 'Inequality Decomposition by Population Subgroups' *Econometrica* 52(6):1369-1385.

Soares, F. V., Soares, S., Medeiros, M., & Osório, R. G. (2006). Programas de transferência de renda no Brasil: impactos sobre a desigualdade. TEXTO PARA DISCUSSÃO No 1228, Brasília.

Soares, S.; F. Veras; R. Osório; M. Madeiros (2011). La distribución del ingreso y los programas de transferencias: una comparación entre Brasil, Chile y México. " En: Novick y Villafañe (Eds) *Distribución del ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el sur*. PNUD y MTEySS, Buenos Aires.

Solt, F. (2016). The standardized world income inequality database. *Social science quarterly*, 97(5), 1267-1281. <http://fsolt.org/swiid/>

Souza, P. R., & Baltar, P. E. (1979). Salário mínimo e taxa de salários no Brasil. Mimeo, Repositorio IPEA.

Spagnolo, Laura. 2011. "Economic inequality, policy and performance in the formal sectors of Argentina, Brazil and Chile: evidence from regional and sectoral data, 1994-2007." Dissertation. Doctor of Philosophy, University of Texas at Austin

Stockhammer, E. (2013). Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution, for the ILO project "New perspectives on wages and economic growth", International Labour Office, Conditions of Work and Employment Branch, Geneva, ILO

Székely, M., & Hilgert, M. (1999). What's behind the inequality we measure? An investigation using Latin American data. Working Paper, Inter-American Development Bank, Research Department, No. 409

Theret, B. (1997). Méthodologie des comparaisons internationales, approches de l'efecct sociétal et de la régulation: fondements pour une lectura structuraliste des systèmes nationaux de proteccion sociale". *L'année de la régulation*, Vol. 1.

Tokman, V. E. (1978). An exploration into the nature of informal—formal sector relationships. *World Development*, 6(9-10), 1065-1075.

Tokman, V. E. (1982). Desarrollo desigual y absorción de empleo: América Latina 1950-80. *Revista de la CEPAL*.

Trajtemberg (2009) El impacto de la determinación colectiva de salarios sobre la dispersión salarial. En *Trabajo, Ocupación y Empleo, Serie Estudios Laborales Número 8*, MTEySS, Buenos Aires.

Trajtemberg y Borroni (2011) Salarios sindicatos y representación sindical en la empresa: una estimación de la brecha salarial en Argentina. En Novick y Villafañe (Eds.) *Distribución del ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el sur*. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD; Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social.

Trajtemberg, D. (2011). Instituciones laborales y desigualdad salarial: un análisis del efecto de la ampliación de la cobertura de la negociación colectiva entre 2003-2010” ponencia presentada en el III Congreso Anual de Economía para el Desarrollo de la Argentina-AEDA. Buenos Aires, 29.

Trajtemberg, D., Senén González, C. y Medwid, B. (2008). La expansión de la afiliación sindical: análisis del módulo de relaciones laborales de la EIL. *Trabajo, ocupación y empleo, 8*.

Trujillo, L. y Villafañe, S. (2011) “Dinámica distributiva y políticas públicas: Dos décadas de contrastes en la Argentina contemporánea” En: Novick y Villafañe. (Eds) *Distribución del ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el sur*. PNUD y MTEySS, Buenos Aires

Tzannatos, Z. (2008). The impact of trade unions: What do economists say?. In *In Defence of Labour Market Institutions* (pp. 150-191). Palgrave Macmillan UK.

UCA (2014), “Estrategias para enfrentar la discriminación laboral que afecta a los jóvenes”. Serie empleo y desarrollo social N°39. Buenos Aires: UCA

United Nations (2005). The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005. New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs.

United Nations (2007). “The United Nations Development Agenda: Development for All.” New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs.

UNU-WIDER (2016, julio 12) Trends in global inequality. [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=8FIlcChQsmE&feature=youtu.be>

Varesi, G. (2011). “Argentina 2002-2011: neodesarrollismo y radicalización progresista” *Realidad Económica* 264, IADE, Buenos Aires

Vera, J. (2011). Desigualdad económica en la Argentina (1992-2010) Incidencia de las persistentes heterogeneidades estructurales del régimen social de acumulación. Tesis de Doctorado, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

Wang, C.; Caminada, K. and Goudswaard, K. (2014) 'Income Redistribution in 20 Countries Over Time', *International Journal of Social Welfare* 23(3): 262–275.

Wodon, Q. T. (2000). Microdeterminants of consumption, poverty, growth, and inequality in Bangladesh. *Applied Economics*, 32(10), 1337-1352.

Yoguel, G. (1998). El ajuste empresarial frente a la apertura: la heterogeneidad de las respuestas de las PyMEs. *Desarrollo Económico*, 177-198.

Anexo A: Descomposición del índice de Gini por fuentes de ingresos

La propuesta de Lerman y Yitzhaki (1985) para descomponer el índice de Gini por fuentes de ingreso, permite cuantificar la contribución absoluta y relativa de cada fuente de ingreso a la desigualdad total.

Técnicamente el índice de Gini es la razón de la diferencia entre la curva de Lorenz y la línea de 45 grados de perfecta igualdad, a la región triangular total que se encuentra debajo de dicha diagonal. Existen varios procedimientos para definir el coeficiente de Gini como la mitad de la diferencia media relativa⁶⁷. En este sentido, una de las fórmulas que es usada de manera extensa para expresar el Gini y de la cual parten Lerman y Yitzhaki es en términos de covarianzas:

$$G = \frac{2 \text{cov}[y, F(y)]}{\mu} \quad (1)$$

En donde se denota y como el ingreso total de los hogares, $F(y)$ como la función de distribución acumulada del ingreso total de los hogares y μ como el ingreso medio de los hogares. Si se tiene en cuenta que el ingreso de cada hogar está compuesto por diferentes fuentes, tenemos que

⁶⁷ La diferencia media relativa se define como el promedio aritmético de los valores absolutos de las diferencias entre todos los pares de ingreso. Al tomar las diferencias entre todos los pares de ingresos, el coeficiente de Gini o la diferencia media absoluta, evita la concentración total en las diferencias frente a la media, problema que sí se presenta en la varianza, el coeficiente de variación, la desviación estándar de los logaritmos (Sen, 2001:48)

$y = \sum_{k=1}^k y_k$. Utilizando las propiedades de la covarianza, Lerman y Yitzhaki

(1985) obtienen que la expresión (1) se puede escribir como:

$$G = \frac{2 \sum_{k=1}^k \text{cov}[y_k, F(y)]}{\mu} \quad (2)$$

Al multiplicar y dividir la expresión (2) por la $\text{cov}(y_k, F_k)$ y el ingreso medio de esa fuente (μ_k), podemos reescribir la expresión (2) haciendo explícitos los componentes del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso:

$$G = \sum_{k=1}^k [\text{cov}(y_k, F) / \text{cov}(y_k, F_k)] * [2 \text{cov}(y_k, F_k) / \mu_k] * [\mu_k / \mu] = \sum_{k=1}^k R_k G_k S_k \quad (3)$$

En donde R_k es el componente llamado por los autores como el “coeficiente de correlación de Gini” y expresa la correlación entre la fuente de ingreso k y el ingreso total⁶⁸. De esta forma es probable que, por ejemplo, las transferencias del gobierno –como una de las fuentes de ingreso de los hogares- tengan “coeficientes de correlación de gini” negativos. Esto es así porque se espera que la importancia de dicha fuente

⁶⁸ Es preciso aclarar que el coeficiente de correlación de Pearson y el “coeficiente de correlación de gini” entre y_k y F , tienen los mismos numeradores. Sin embargo, la correlación de Pearson deflacta la covarianza por el producto de los errores estándar de y_k y F , mientras que el “coeficiente de correlación de Gini” usa en el denominador la covarianza entre la fuente de ingreso y_k y la distribución acumulada de esa fuente de ingreso $F(y_k)$. El “coeficiente de correlación de gini” tiene propiedades similares al coeficiente de correlación de Pearson, pues los dos se encuentran en un rango entre -1 y +1.

de ingreso decrezca con aumentos del ingreso total del hogar. Por el contrario, cuando el “coeficiente de correlación de gini” es positivo, determinada fuente y_k es una función creciente del ingreso total del hogar. De esta forma se podría pensar también como la correlación de la fuente de ingreso y_k con el rango del ingreso total del hogar.

El segundo término de la ecuación es el componente G_k , denominado por los autores como el “coeficiente de Gini relativo” de la fuente de ingreso y_k , es decir, la desigualdad de cada fuente de ingreso. Y el tercer término de la ecuación es el componente S_k que representa, en promedio, la participación relativa de cada fuente de ingreso y_k en el ingreso total del hogar.

En suma, la ecuación (3) permite expresar el coeficiente de Gini como la sumatoria del producto de tres componentes en cada fuente de ingreso

$G = \sum_{k=1}^k R_k G_k S_k$ en donde: i. (S_k) es el componente que da cuenta de la participación de la fuente k en el ingreso total, ii. (G_k) es el componente que refleja el nivel de desigualdad específico de la fuente de ingreso k y iii. (R_k) es el componente que da cuenta de la correlación entre la fuente de ingreso k y la distribución ingreso total. Siguiendo a Milanovick (1998) se

puede definir un coeficiente de concentración (C_k) a partir del producto entre R_k y G_k ⁶⁹. De esta forma, se puede reescribir la expresión (3) como:

$$G = \sum_{k=1}^k S_k C_k \quad (4)$$

- **Análisis dinámico: Variación del Índice de Gini entre dos periodos**

Una vez que se ha calculado la descomposición del índice de Gini para dos periodos de tiempo de manera independiente, se analiza el impacto que tiene la variación de cada una de las fuentes de ingreso de los hogares en la variación del índice de Gini. A continuación se explica la forma de examinar en qué proporción la variación en cada fuente ingreso y_k , ha contribuido al aumento o disminución de la desigualdad total en los ingresos de los hogares.

Comprender la manera correcta de llevar a cabo dicho análisis es relevante para cuantificar el efecto de las políticas públicas en la distribución del ingreso, dado que posibilita evaluar y prever el impacto de la implementación de diferentes políticas de mercado de trabajo, institucionalidad laboral, protección social, etc.

⁶⁹ Medina y Galvan (2008) calculan un Pseudo-Gini también como el producto entre R_k y G_k . El término de Pseudo-Gini es también introducido previamente en el trabajo de Shorrocks (1982:195) para la especificación de la descomposición del coeficiente de Gini.

Denominando como 1 y 2 los periodos de tiempo analizados y a partir de la expresión (4), se puede definir el coeficiente de Gini para cada periodo de tiempo de la siguiente manera:

$$G_1 = \sum_{k=1}^k S_{1k} C_{1k} \quad (5)$$

$$G_2 = \sum_{k=1}^k S_{2k} C_{2k} \quad (6)$$

Teniendo en cuenta estas expresiones, es posible calcular la variación en el índice de Gini entre esos dos años (1 y 2) de la siguiente forma:

$$\Delta G = G_2 - G_1 = \sum_{K=1}^k (S_{2k} C_{2k} - S_{1k} C_{1k}) \quad (7)$$

Con la fórmula (7) es factible determinar la variación del coeficiente de Gini, entre los periodos 1 y 2, como la sumatoria de la variación total para cada fuente de ingreso k . Sin embargo, la variación de cada fuente de ingreso entre los dos periodos está determinada, de manera conjunta, por la variación en cada uno de los componentes que conforman el coeficiente de Gini. Esto es, tanto la variación en la participación de la fuente de ingreso (S_k) en el ingreso total, como la variación en el coeficiente de concentración de la fuente (C_k). Teniendo de esta manera dos efectos simultáneos, para cada fuente de ingreso, en la variación del coeficiente de Gini total: el **efecto participación** y el **efecto concentración**.

Para aislar estos efectos es posible optar entre dos alternativas de estimación. En primer lugar, se suma y se resta la expresión $S_{1k}C_{2k}$ a la expresión (7). Esto es, mantener la participación (S_{1k}) de la fuente y_k para el periodo 1 e incorporar el coeficiente de concentración (C_{2k}) de la fuente y_k para el periodo 2. Factorizando es posible obtener que:

$$\Delta G = \sum_{k=1}^k (C_{2k} \Delta S_k + S_{1k} \Delta C_k) \quad (8)$$

En segundo lugar, de manera alternativa para la estimación, es posible sumar y restar la expresión $S_{2k}C_{1k}$ a la expresión (7). Esto es, incorporar la nueva participación (S_{2k}) de la fuente y_k para el periodo 2 y mantener el nivel de concentración (C_{1k}) de la fuente y_k para el periodo 1. Factorizando es posible obtener que:

$$\Delta G = \sum_{k=1}^k (C_{1k} \Delta S_k + S_{2k} \Delta C_k) \quad (9)$$

Las expresiones (8) y (9) son dos maneras distintas de arribar a los efectos participación y concentración que explican la variación en el coeficiente de Gini debida a cada una de las fuentes de ingreso analizadas. Sin embargo, para evitar que la elección del año base resulte ser discrecional, Helfand *et al* (2009) y Hoffman (2006) proponen que se realice un promedio aritmético entre las dos:

$$\Delta G = \sum_{k=1}^k (C_k^* \Delta S_k + S_k^* \Delta C_k) \quad (10)$$

Donde S_k^* es el promedio de la participación de la fuente de ingreso y_k entre los dos periodos de tiempo (1 y 2) y C_k^* es el coeficiente de concentración promedio de la fuente de ingreso y_k entre los dos periodos (1 y 2).

Dado que la suma de todas las variaciones entre las participaciones de las fuentes de ingresos, entre los dos años, debe ser igual a cero, y tomando a G^* como el promedio del coeficiente de Gini entre los dos periodos, es posible verificar que:

$$\sum_{k=1}^k G^* \Delta S_k = G^* \sum_{k=1}^k (S_{2k} - S_{1k}) = 0 \quad (11)$$

De esta forma la expresión (10) no se modifica al restar del segundo miembro la expresión (11). Entonces es posible re-escribir la ecuación (10) de la siguiente forma:

$$\Delta G = \sum_{k=1}^k [(C_k^* - G^*) \Delta S_k + S_k^* \Delta C_k] \quad (12)$$

Aunque las expresiones (10) y (12) son equivalentes para estimar la variación total en el coeficiente de Gini, la expresión (12) brinda un significado económico más interesante, como ya se señaló previamente en el cuerpo del capítulo.

Anexo metodológico B: Descomposición del índice de Theil

La distribución de los ingresos puede ser medida a través de distintos indicadores, aunque muchos de los estudios sobre la desigualdad económica utilizan el índice de Gini. Una de las razones detrás de su extendido uso reside en que tiene una interpretación muy intuitiva. El índice de Gini es un número entre 0 y 1, en donde 0 representa perfecta igualdad y 1 completa desigualdad. Sin embargo, para los propósitos de este trabajo, presenta algunos limitantes metodológicos ya que lo que se pretende analizar es una descomposición por grupos poblacionales mutuamente excluyentes. El índice de Theil -que pertenece a la familia de índices de Entropía Generalizada⁷⁰-, es menos utilizado pero permite conocer en un momento del tiempo (análisis estático) la contribución de diferentes grupos poblacionales -siendo estos **mutuamente excluyentes y colectivamente exhaustivos** - a la desigualdad total. Es decir, cumple con la propiedad de descomposición aditiva (Shorrocks, 1980).

Al verificarse esta propiedad de descomposición, el índice de theil puede definirse como la suma de la desigualdad al interior de los grupos de población y la desigualdad entre ellos. Los grupos poblacionales son deliberadamente contruidos a partir de alguna variable de interés, que se considere relevante para explicar la desigualdad total. Por ejemplo las

⁷⁰ Ver Bourguignon, 1979; Cowell 1980; Shorrocks 1980; Shorrocks 1984.

regiones de un país, los sectores de actividad económica, el nivel de educación, el sexo, etc.

$$T = \sum_{k=1}^K \frac{n_k \mu_k}{n \mu} T_k + \frac{n_k \mu_k}{n \mu} \log \left(\frac{\mu_k}{\mu} \right) \quad (1)$$

La ecuación (1) es el índice de Theil y su descomposición estática, en donde n_k es el tamaño poblacional del grupo k , μ_k es la media del ingreso del grupo k , n es el tamaño de la población total, μ es la media del ingreso total, y T_k es el índice de theil del grupo k .

El primer término de la ecuación (1) es el componente de desigualdad dentro de los grupos (*within*), que es un promedio ponderado de los valores de la desigualdad en cada grupo; dicho ponderador es el peso del ingreso de cada grupo en el ingreso total. El segundo término es el componente de desigualdad entre grupos (*between*) y se calcula suponiendo que todas las personas dentro de un grupo reciben el ingreso medio de ese grupo. De esta manera refleja la contribución a la desigualdad derivada solamente de la diferencia de medias entre grupos. La desigualdad *between* muestra qué parte de la desigualdad total es explicada por la variable que se utilizó para la construcción de los grupos; por lo tanto cuanto mayor es la proporción de la desigualdad *between* en relación a la desigualdad total, mayor es el poder explicativo de la variable escogida para definir los grupos. En caso de perfecta igualdad el índice de Theil (como el Gini) es

igual a cero, y crece con la desigualdad llegando a un valor máximo igual al $\log(n)$, siendo n el tamaño de la población.

En virtud de estas propiedades y dado el interés de evaluar la desigualdad entre y dentro de subgrupos de asalariados, se recurre al cálculo del índice de Theil. Se definen cuatro categorías de asalariados correspondientes a dos tipos de variables a explorar: el nivel de calificación y la condición de formalidad. Para este análisis, se considera a los trabajadores no calificados a aquellos asalariados que tienen hasta secundaria completa y a los trabajadores calificados a aquellos que tienen educación terciaria completa o incompleta. Por otro lado, la formalidad en el empleo también tiene dos categorías: los trabajadores asalariados registrados que son aquellos que declaran tener descuento jubilatorio mientras que los que declaran la ausencia de esta condición se definen como asalariados no registrados. Por esta razón se acota la muestra a la población mayor de 18 años de edad.

Esta descomposición estática -en un momento del tiempo- entre diferentes grupos poblacionales, permite entonces conocer qué parte de la desigualdad total se explica por la desigualdad existente al interior de cada grupo y qué parte de la desigualdad total deviene de la desigualdad entre los grupos.

Sin embargo, el interés por la incidencia de políticas y la transformación del contexto socio-económico, nos lleva a realizar una exploración

dinámica que pueda aportar evidencia sobre cambios en el tiempo de las variables de resultado. La dinámica de la desigualdad total, responde a transformaciones de la desigualdad interna de los grupos definidos, y por ello es necesario conocer cómo los cambios en los tamaños poblaciones relativos de estos grupos y en los ingresos relativos que reciben, afectan los resultados distributivos medidos a través del índice de Theil.

En otras palabras, entre dos puntos del tiempo se modifica simultáneamente tanto la proporción de población en cada grupo, así como su nivel de ingreso medio relativo y el nivel de desigualdad. Es conveniente separar los efectos de cada uno de estos movimientos de las variables en el tiempo (entre un periodo t y s). Siguiendo la metodología de Mookherjee y Shorrocks (1982), es posible descomponer los cambios en la desigualdad en forma aditiva en tres efectos:

- El efecto participación: Cuantifica la incidencia de los cambios en las participaciones poblacionales sobre la variación de la desigualdad total.

$$T = \sum_{k=1}^K \Delta v_k T_k + \sum_{k=1}^K (\lambda_k - \log \lambda_k) \Delta v_k$$

- El efecto Intergrupar: Cuantifica la incidencia de los cambios en el ingreso medio relativo de cada subgrupo sobre la variación de la desigualdad total.

$$T = \sum_{k=1}^K (\theta_k - v_k) \Delta \log \mu_k$$

- El efecto Intragrupal: Cuantifica la incidencia de los cambios en la distribución del ingreso dentro de cada grupo sobre la variación de la desigualdad total.

$$T = \sum_{k=1}^K v_k \Delta T_k$$

Estos procedimientos de descomposición permiten evaluar, por ejemplo, la incidencia del proceso de formalización en Argentina en la distribución de los salarios. Así como la posible convergencia o divergencia en los niveles salariales distinguiendo por sector de actividad económica.

Anexo metodológico C: Descomposiciones econométricas

En la economía laboral, las descomposiciones econométricas tienen como objetivo cuantificar y ponderar el aporte relativo de diferentes factores sobre la evolución de la variable de resultado, que puede ser el salario o estadísticos distributivos sobre las remuneraciones.

En esta tesis se siguió, en primer lugar, la metodología propuesta por Firpo, Fortín y Lemieux (2007, 2009, 2011). La gran ventaja es que permite estimar los efectos de las variables independientes en los diferentes tramos (cuantiles) de la variable de resultado, que en este caso es el salario y el índice de Gini.

Esta metodología está basada en lo que se conoce como regresiones RIF (por sus siglas en inglés *Recentered Influence Function*). Estas constituyen un método que permite resolver los problemas de las estimaciones por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) o de aquellas obtenidas a través de Regresiones Cuantílicas Condicionadas (*Conditional Quantile Regression* CQR). El método de MCO brinda información limitada al imponer una restricción de uniformidad de efectos marginales a partir de su extrapolación a todos los percentiles de la distribución. Por su parte, las CQR abandonan el supuesto de retornos homogéneos y permiten comprender el efecto en distintos segmentos de la distribución; pero los coeficientes estimados en cada cuantil no pueden ser interpretados de manera global en la distribución (Arim, 2015).

En este sentido, las regresiones RIF brindan estimadores del impacto marginal de las variables explicativas sobre los cuantiles originales de la distribución salarial. Además es aplicable a estadísticos distributivos como el índice Gini o la Varianza. El método consiste en ejecutar regresiones por cuantiles no condicionados - *Unconditional Quantile Regression* (UQR) - de una transformación de la variable de resultado original (Y) sobre las variables explicativas, en donde la transformación se denomina RIF (Groisman, 2014; Arim, 2015)

De manera abreviada, y siguiendo la síntesis analítica propuesta por Arim (2015):

“La La función de influencia (IF) se introdujo originalmente como una medida del grado de robustez de un estadístico $v(F)$ frente a la presencia de observaciones extremas (outliers). Por lo tanto, la IF es una función que mide el grado de influencia de una observación en particular en el valor del estadístico v . Su expresión genérica es:

$$F(Y; v, F) = \lim_{\epsilon \rightarrow 0} \left(\frac{v(F\epsilon) - v(F)}{v(F\epsilon)} \right)$$

$$\text{Donde } F\epsilon = (1 - \epsilon)F + \epsilon\delta_y, \text{ con } 0 \leq \epsilon \leq 1$$

El parámetro δ_y representa una distribución que solo atribuye masa al valor y la distribución de Y. Intuitivamente, IF mide el cambio en $v(F)$ asociado a un incremento en la acumulación de masa en un

valor particular y . A su vez, debido a la función de influencia, se cumple que

$$\int_{-\infty}^{\infty} IF(y; v) dF(y) = 0$$

Por su parte, la función de influencia recentrada se define como $RIF = v(F) + IF(y; v)$ por lo que cumple con la condición

$$\int_{-\infty}^{\infty} RIF(y; v) dF(y) = v(F)$$

Suponiendo que existe una función generadora de ingresos $y_i = h_g(X_i)$, a partir de la ley de esperanzas iteradas, es posible definir la esperanza incondicional de $v(F)$ integrando las esperanzas condicionadas en el dominio de la X .

$$v(F) = \int_{-\infty}^{\infty} E[RIF(y, v) | X = x] dF_X(x)$$

Bajo estas condiciones, la expresión siguiente define una regresión RIF:

$$h_{g= t, t+n}^v = E[RIF(y; v) | x] \quad ”$$

En este sentido, la principal ventaja de las regresiones RIF es la posibilidad de considerar los diferenciales salariales a lo largo de toda la distribución y no sólo en la media. Los coeficientes obtenidos pueden ser

interpretados como el efecto sobre el salario, para cada cuantil de ingreso, cuando se produce un cambio en determinada la variable independiente (manteniendo el resto de variables constantes). Así, las regresiones RIF permiten estimar el efecto marginal que ejercen las variables explicativas en los diferentes cuantiles de la distribución. Entonces, esta técnica permite estimar cómo se ve afectada la distribución del ingreso ante modificaciones en las variables independientes (Groisman, 2014; Amarante y Gómez, 2016).

Además, como en las regresiones RIF la variable dependiente es remplazada por la correspondiente función de influencia recentrada del cuantil de interés y la relación del valor esperado de la RIF y los regresores es lineal, su estimación puede ser hecha mediante métodos de regresión estándar. Por ello, Firpo Fortín y Lemieux (2011) muestran que las regresiones RIF pueden ser usadas para implementar descomposiciones siguiendo la metodología de Oaxaca-Blinder⁷¹.

Los trabajos de Oaxaca (1973) y Blinder (1973) son precursores en esta dimensión empírica de la economía laboral, en ellos se propone descomponer las brechas en el ingreso que presenten dos grupos en dos efectos: *Composición y Retorno*⁷².

⁷¹ La descomposición fue implementada a partir del comando de “Oaxaca” en Stata. Para un análisis detallado de las técnicas, métodos y fórmulas ver Jann (2008).

⁷² Para el problema que se aborda en el capítulo IV la variable de interés es el salario, pero evaluado en dos momentos del tiempo. Es decir, originalmente la metodología de descomposición O-B se aplicó al análisis de brechas entre dos grupos (por ejemplo

El *Efecto composición* mide el impacto de los cambios en la distribución de las dotaciones de características de los individuos, que inciden en la formación de ingresos diferenciales entre grupos (por ejemplo cambios en la proporción de los asalariados formales, como es el caso que convoca esta investigación). En otras palabras, refleja la incidencia de las diferencias en la dotación de características o activos entre los años t_0 y t_1 .

El *Efecto retorno* mide el impacto de los cambios en la estructura de remuneraciones a esas características, es decir el cambio en el precio o retorno que reciben determinadas características (por ejemplo, tener educación universitaria o ser asalariado formal, son características que producen una retribución salarial diferente a tener solo educación primaria o ser informal). En otras palabras, cuantifica qué parte de los cambios salariales y su distribución es originada en la variación de los precios o retornos asociados a cada característica.

Las preguntas que intenta responder el escenario contrafactual en la descomposición agregada son: ¿Cómo habría cambiado la variable de resultado si entre los años t_0 y t_1 no hubieran cambiado los retornos sobre las características que integran el vector X y sólo se modificara la distribución de las características? Y de manera alternativa ¿Cómo habría cambiado la variable de resultado si entre los años t_0 y t_1 sólo hubieran

hombres vs mujeres) en un momento del tiempo dado, pero se ha adaptado al estudio de variación en el tiempo, siendo el momento t_0 y el momento t_1 tomados como los dos grupos analizados.

cambiado los retornos sobre las características que integran el vector X y no se modificara la estructura de las características?

Las variables utilizadas en los modelos de regresión son las acostumbradas en la literatura de estimación de salarios, como las usuales ecuaciones de Mincer: edad, nivel educativo, género, rama de actividad económica y formalidad, esta última la variable de especial interés para abordar el objetivo propuesto; también se incluyeron algunas variables de control (Ver anexo de resultados). La variable dependiente es el logaritmo del salario horario.

El estudio se desarrolla a partir del procesamiento de los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), restringiendo el universo de casos a los asalariados plenos (entre 35 y 48 horas trabajadas a la semana), entre 18 años y 59 años.

Anexo metodológico D: Resultados Econométricos

**Tabla D.1 Regresiones de la función de influencia recentrada (RIF).
Cuantiles de ingreso de la distribución salarial, 2003.**

Variables	2003								
	Q10	Q20	Q30	Q40	Q50	Q60	Q70	Q80	Q90
Asalariado Formal	0,662*** [0,572]	0,507*** [0,039]	0,501*** [0,034]	0,408*** [0,030]	0,349*** [0,029]	0,265*** [0,029]	0,219*** [0,032]	0,110*** [0,032]	0,046* [0,045]
Nivel educativo									
Secundario incompleto	0,09 [0,077]	0 [0,058]	0,06 [0,049]	0,119*** [0,043]	0,139*** [0,041]	0,119*** [0,038]	0,152*** [0,040]	0,191*** [0,037]	0,147*** [0,035]
Secundario completo	0,281*** [0,070]	0,211*** [0,046]	0,202*** [0,041]	0,301*** [0,038]	0,345*** [0,037]	0,368*** [0,036]	0,390*** [0,0396]	0,377*** [0,038]	0,306*** [0,042]
Terciario incompleto	0,316*** [0,074]	0,337*** [0,046]	0,397*** [0,0433]	0,523*** [0,039]	0,560*** [0,040]	0,588*** [0,041]	0,682*** [0,048]	0,658*** [0,051]	0,543*** [0,068]
Terciario completo	0,288*** [0,069]	0,356*** [0,044]	0,450*** [0,041]	0,682*** [0,036]	0,823*** [0,036]	0,955*** [0,037]	1,184*** [0,045]	1,261*** [0,052]	1,405*** [0,082]
Edad									
Menos de 25 años	-0,338*** [0,795]	-0,320*** [0,056]	-0,295*** [0,047]	-0,252*** [0,036]	-0,216*** [0,034]	-0,202*** [0,034]	-0,211*** [0,037]	-0,194*** [0,036]	-0,083* [0,043]
Mas de 45 años	0,121 [0,414]	0,009 [0,029]	0,012 [0,026]	0,055** [0,026]	0,081*** [0,027]	0,131*** [0,028]	0,170*** [0,033]	0,269*** [0,073]	0,332*** [0,056]
Rama de actividad									
Construcción	-0,157 [0,131]	-0,218** [0,094]	-0,094 [0,077]	-0,168** [0,065]	-0,127** [0,055]	-0,073 [0,049]	-0,032 [0,052]	-0,047 [0,050]	-0,060 [0,068]
Comercio	-0,445 [0,783]	-0,093* [0,052]	-0,144*** [0,045]	-0,202*** [0,042]	-0,189*** [0,042]	-0,181*** [0,042]	-0,207*** [0,045]	-0,168*** [0,046]	-0,108* [0,058]
Transporte	-0,123 [0,103]	0,033 [0,057]	0,042 [0,053]	0,029 [0,055]	0,069 [0,061]	0,130** [0,064]	0,022 [0,073]	-0,074 [0,069]	-0,104 [0,080]
Servicios financieros	-0,058 [0,068]	0,033 [0,046]	0,103* [0,043]	0,201*** [0,043]	0,347*** [0,051]	0,420*** [0,059]	0,562*** [0,084]	0,553*** [0,106]	0,529*** [0,165]
Servicios personales	0,042 [0,068]	-0,023 [0,048]	-0,027 [0,041]	-0,062 [0,039]	-0,014 [0,040]	-0,013 [0,042]	0,022 [0,049]	-0,108** [0,052]	-0,166** [0,074]
Servicio doméstico	-0,363** [0,171]	-0,346*** [0,111]	-0,277*** [0,084]	-0,144** [0,070]	-0,138** [0,059]	-0,134* [0,058]	-0,045 [0,050]	-0,065 [0,054]	-0,040 [0,068]
Administración pública	0,07 [0,057]	0,056 [0,042]	0,070* [0,036]	0,069* [0,037]	0,152*** [0,041]	0,187*** [0,044]	0,243*** [0,053]	0,216*** [0,063]	0,092 [0,083]
Otros	-0,015 [0,066]	-0,005 [0,052]	-0,024 [0,048]	-0,023 [0,043]	0,107** [0,044]	0,140* [0,046]	0,197*** [0,054]	0,187*** [0,058]	0,211** [0,081]

Tabla D.1 (continuación)

Variables	2003								
	Q10	Q20	Q30	Q40	Q50	Q60	Q70	Q80	Q90
Género (Mujer)	-0,037	-0,066**	-0,095***	-0,144***	-0,149***	-0,122***	-0,183***	-0,143***	-0,078
	[0,048]	[0,032]	[0,034]	[0,024]	[0,025]	[0,026]	[0,031]	[0,035]	[0,051]
Casado	0,740	0,052*	0,081***	0,121***	0,114***	0,144***	0,142***	0,124***	0,185***
	[0,045]	[0,031]	[0,027]	[0,024]	[0,025]	[0,026]	[0,031]	[0,035]	[0,047]
Región									
Noroeste	-0,720***	-0,476***	-0,391***	-0,370***	-0,335***	-0,318***	-0,343***	-0,339***	-0,296***
	[0,053]	[0,0351]	[0,029]	[0,027]	[0,026]	[0,027]	[0,030]	[0,031]	[0,040]
Noreste	-0,904***	-0,564***	-0,459***	-0,391***	-0,316***	-0,313***	-0,364***	-0,375***	-0,320***
	[0,073]	[0,045]	[0,035]	[0,032]	[0,031]	[0,032]	[0,035]	[0,037]	[0,047]
Cuyo	-0,353***	-0,308***	-0,367***	-0,363***	-0,381***	-0,352***	0,360***	-0,360***	-0,351***
	[0,062]	[0,040]	[0,033]	[0,031]	[0,030]	[0,030]	[0,034]	[0,035]	[0,043]
Pampeana	-0,186***	-0,147***	-0,185***	-0,208***	-0,214***	-0,227***	-0,229***	-0,271***	-0,250***
	[0,037]	[0,027]	[0,024]	[0,023]	[0,024]	[0,024]	[0,028]	[0,030]	[0,041]
Patagónica	-0,071	0,128	0,0326	0,082***	0,116***	0,119***	0,144***	0,136***	0,187***
	[0,044]	[0,034]	[0,030]	[0,030]	[0,032]	[0,035]	[0,043]	[0,048]	[0,068]
Constante	2,013***	2,433***	2,607***	2,762***	2,840***	2,960***	3,172***	3,442***	3,646***
	[0,116]	[0,072]	[0,064]	[0,058]	[0,057]	[0,058]	[0,067]	[0,073]	[0,091]
Número de observaciones	7663	7663	7663	7663	7663	7663	7663	7663	7663
R ² ajustado	0,198	0,266	0,310	0,329	0,342	0,346	0,337	0,302	0,196

Significatividad estadística: *** al 1% ** al 5% * al 10%

Error estándar entre paréntesis []

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC

**Tabla D.2 Regresiones de la función de influencia recentrada (RIF).
Cuantiles de ingreso de la distribución salarial, 2014.**

Variables	2014								
	Q10	Q20	Q30	Q40	Q50	Q60	Q70	Q80	Q90
Asalariado Formal	0,860*** [0,046]	0,586*** [0,027]	0,467*** [0,021]	0,378*** [0,018]	0,294*** [0,015]	0,221*** [0,015]	0,181*** [0,015]	0,103*** [0,018]	0,065*** [0,018]
Nivel educativo									
Secundario incompleto	0,088* [0,053]	0,073** [0,324]	0,041 [0,026]	0,071*** [0,024]	0,068*** [0,021]	0,062*** [0,020]	0,067*** [0,019]	0,099*** [0,021]	0,090*** [0,019]
Secundario completo	0,139** [0,046]	0,159*** [0,028]	0,155*** [0,024]	0,172*** [0,022]	0,169*** [0,019]	0,170*** [0,019]	0,183*** [0,019]	0,230*** [0,022]	0,163*** [0,022]
Terciario incompleto	0,204*** [0,050]	0,213*** [0,031]	0,269*** [0,0269]	0,313*** [0,025]	0,322*** [0,023]	0,346*** [0,024]	0,350*** [0,025]	0,420*** [0,033]	0,363*** [0,039]
Terciario completo	0,265*** [0,044]	0,305*** [0,028]	0,407*** [0,024]	0,502*** [0,022]	0,534*** [0,021]	0,600*** [0,021]	0,644*** [0,022]	0,835*** [0,031]	0,776*** [0,041]
Edad									
Menos de 25 años	-0,307*** [0,051]	-0,281*** [0,031]	-0,204*** [0,024]	-0,225*** [0,022]	-0,186*** [0,019]	-0,156*** [0,018]	-0,137*** [0,018]	-0,135*** [0,021]	-0,098*** [0,020]
Mas de 45 años	0,007 [0,0251]	0,016 [0,016]	0,021 [0,015]	0,044*** [0,015]	0,070*** [0,014]	0,088*** [0,015]	0,092*** [0,016]	0,143*** [0,023]	0,162*** [0,029]
Rama de actividad									
Construcción	0,097 [0,068]	-0,027 [0,042]	-0,137*** [0,033]	-0,087*** [0,029]	-0,117*** [0,024]	-0,100*** [0,023]	-0,069*** [0,022]	-0,045* [0,026]	0,005 [0,027]
Comercio	-0,001 [0,044]	-0,0571* [0,029]	-0,062** [0,025]	-0,033 [0,024]	-0,031 [0,022]	-0,074*** [0,022]	-0,070*** [0,023]	-0,097*** [0,029]	-0,034 [0,031]
Transporte	0,074 [0,052]	0,025 [0,036]	0,071** [0,031]	0,102*** [0,031]	0,077** [0,031]	0,072** [0,035]	0,057 [0,035]	0,019 [0,045]	0,018 [0,047]
Servicios financieros	0,062 [0,050]	0,084*** [0,031]	0,095*** [0,030]	0,145*** [0,032]	0,194*** [0,032]	0,221*** [0,036]	0,251*** [0,040]	0,260*** [0,066]	0,266*** [0,089]
Servicios personales	0,089** [0,042]	0,038 [0,026]	-0,033 [0,024]	-0,023 [0,024]	-0,042 [0,022]	-0,064*** [0,023]	-0,052* [0,024]	-0,061** [0,033]	-0,030 [0,038]
Servicio doméstico	0,310*** [0,122]	-0,548*** [0,070]	-0,506*** [0,046]	-0,376*** [0,032]	-0,281*** [0,025]	-0,205*** [0,024]	-0,155*** [0,024]	-0,080*** [0,030]	0,030 [0,033]
Administración pública	0,105** [0,035]	0,077*** [0,024]	0,070*** [0,023]	0,116*** [0,023]	0,118*** [0,022]	0,128*** [0,024]	0,183*** [0,025]	0,247*** [0,038]	0,326*** [0,049]
Otros	-0,039 [0,424]	-0,002 [0,026]	-0,010 [0,023]	0,010 [0,023]	-0,015 [0,023]	-0,011 [0,024]	0,020 [0,024]	0,085** [0,035]	0,130** [0,043]

Tabla D.2 (continuación)

Variables	2003								
	Q10	Q20	Q30	Q40	Q50	Q60	Q70	Q80	Q90
Género (Mujer)	-0,175***	-0,160***	-0,131***	-0,133***	-0,130***	-0,140***	-0,116***	-0,144***	-0,153***
	[0,029]	[0,018]	[0,015]	[0,014]	[0,014]	[0,014]	[0,015]	[0,022]	[0,029]
Casado	0,105***	0,073***	0,065***	0,080***	0,099***	0,100***	0,098***	0,100***	0,095***
	[0,026]	[0,016]	[0,014]	[0,013]	[0,012]	[0,013]	[0,014]	[0,019]	[0,024]
Región									
Noroeste	-0,576***	-0,366***	-0,269***	-0,232***	-0,184***	-0,206***	-0,218***	-0,27***	-0,247***
	[0,037]	[0,021]	[0,016]	[0,015]	[0,014]	[0,014]	[0,014]	[0,019]	[0,022]
Noreste	-0,583***	-0,402***	-0,296***	-0,281***	-0,231	-0,241***	-0,229***	-0,251***	-0,262***
	[0,048]	[0,027]	[0,021]	[0,018]	[0,167]	[0,016]	[0,016]	[0,022]	[0,025]
Cuyo	-0,249***	-0,214***	-0,186***	-0,174***	-0,151***	-0,158***	-0,156***	-0,174***	-0,215***
	[0,041]	[0,025]	[0,020]	[0,019]	[0,018]	[0,018]	[0,018]	[0,025]	[0,028]
Pampeana	-0,037	-0,042**	-0,043***	-0,052***	-0,046***	-0,069***	-0,082***	-0,099***	-0,090***
	[0,025]	[0,017]	[0,014]	[0,014]	[0,001]	[0,014]	[0,014]	[0,020]	[0,025]
Patagónica	0,000	0,067***	0,118***	0,179***	0,221***	0,243***	0,262***	0,451***	0,360***
	[0,025]	[0,017]	[0,015]	[0,015]	[0,015]	[0,016]	[0,017]	[0,026]	[0,034]
Constante	2,474***	2,947***	3,158***	3,271***	3,401***	3,569***	3,709***	3,877***	4,150***
	[0,077]	[0,046]	[0,038]	[0,035]	[0,031]	[0,031]	[0,032]	[0,040]	[0,048]
Número de observaciones	16297	16297	16297	16297	16297	16297	16297	16297	16297
R ² ajustado	0,215	0,285	0,320	0,324	0,318	0,294	0,285	0,221	0,145

Significatividad estadística: *** al 1% ** al 5% * al 10%

Error estándar entre paréntesis []

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC

**Tabla D.3 Regresiones de la función de influencia recentrada (RIF).
Estimación del índice de Gini, 2003 y 2014.**

Variables	2003	2014
Asalariado Formal	-0,131*** [0,005]	-0,152*** [0,003]
Nivel educativo		
Secundario incompleto	0,005 [0,007]	-0,004 [0,005]
Secundario completo	-0,006 [0,007]	-0,010** [0,004]
Terciario incompleto	0,030*** [0,008]	0,029*** [0,005]
Terciario completo	0,188*** [0,008]	0,070*** [0,005]
Edad		
Menos de 25 años	0,040*** [0,007]	0,039*** [0,004]
Mas de 45 años	0,047*** [0,005]	0,030*** [0,003]
Rama de actividad		
Construcción	0,020 [0,012]	-0,015** [0,07]
Comercio	-0,019** [0,008]	0,009* [0,005]
Transporte	-0,025** [0,011]	-0,017** [0,007]
Servicios financieros	0,086*** [0,016]	0,080*** [0,010]
Servicios personales	-0,086*** [0,008]	-0,014*** [0,005]
Servicio doméstico	0,094*** [0,011]	0,232*** [0,0007]
Admnsitración pública	0,004 [0,010]	0,066*** [0,006]
Otros	0,052*** [0,009]	0,057*** [0,005]

Tabla D.3 (continuación)

Variables	2003	2014
Género (Mujer)	0,007	0,007**
	[0,005]	[0,003]
Casado	0	0,005*
	[0,005]	[0,003]
Región		
Noroeste	0,037***	0,018***
	[0,009]	[0,005]
Noreste	0,034***	-0,001
	[0,012]	[0,007]
Cuyo	0,008	0,003
	[0,010]	[0,006]
Pampeana	0	-0,015***
	[0,006]	[0,003]
Patagónica	0,041***	0,104***
	[0,014]	[0,007]
Constante	0,418***	0,371***
	[0,011]	[0,007]
Número de observaciones	20537	34735
R ² ajustado	0,079	0,141

Significatividad estadística: *** al 1% ** al 5% * al 10%

Error estándar entre paréntesis []

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC

Tabla D.4 Descomposición agregada: Efecto composición y Efecto retorno de la variación salarial y el índice de Gini, 2003-2014.

Concepto	Q10	Q20	Q30	Q40	Q50	Q60	Q70	Q80	Q90	Índice de Gini
2014	2,862***	3,203***	3,412***	3,546***	3,667***	3,779***	3,779***	4,142***	4,362***	0,364***
	[0,010]	[0,006]	[0,05]	[0,005]	[0,005]	[0,004]	[0,004]	[0,007]	[0,007]	[0,001]
2003	2,298***	2,261***	2,807***	0,968***	3,116***	3,302***	3,302***	3,717***	4,030***	0,419***
	[0,016]	[0,010]	[0,010]	[0,009]	[0,008]	[0,010]	[0,010]	[0,010]	[0,013]	[0,002]
Cambio	0,564***	0,587***	0,604***	0,577***	0,550***	0,476***	0,476***	0,425***	0,332***	-0,054***
	[0,184]	[0,012]	[0,011]	[0,009]	[0,009]	[0,011]	[0,011]	[0,011]	[0,017]	[0,002]
Efecto Composición	0,056***	0,050***	0,063***	0,061***	0,062***	0,059***	0,059***	0,054***	0,053***	-0,006***
	[0,012]	[0,009]	[0,008]	[0,008]	[0,007]	[0,007]	[0,007]	[0,006]	[0,008]	[0,001]
Efecto Retorno	0,508***	0,536***	0,541***	0,516***	0,487***	0,417***	0,417***	0,370***	0,278***	-0,048***
	[0,016]	[0,11]	[0,009]	[0,007]	[0,008]	[0,009]	[0,009]	[0,117]	[0,018]	[0,002]

Significatividad estadística: *** al 1% ** al 5% * al 10%

Error estándar entre paréntesis []

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH-INDEC

