

Mercado de trabajo, políticas públicas y estrategias de los hogares en la explicación de la profundización de una estructura socio-productiva segmentada. Gran Buenos Aires, 1992 - 2003.

Ernesto Philipp, Jésica Pla, Agustín Salvia (coord.).

Cita:

Ernesto Philipp, Jésica Pla, Agustín Salvia (coord.) (2007). *Mercado de trabajo, políticas públicas y estrategias de los hogares en la explicación de la profundización de una estructura socio-productiva segmentada. Gran Buenos Aires, 1992 - 2003. VII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-106/504>

Mercado de trabajo, políticas públicas y estrategias de los hogares en la explicación de la profundización de una estructura socio-productiva segmentada. Gran Buenos Aires, 1992 – 2003

Ernesto Philipp, Jésica Pla, Agustín Salvia (coord.)

Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social / IIGG – FCS – UBA.

erphilipp@gmail.com

jesicapla@gmail.com

agsalvia@mail.retina.ar

1. INTRODUCCIÓN

Antes del último cuarto del siglo XX –treinta años atrás- las preocupaciones económicas argentinas no incluían el problema de la distribución del ingreso. La matriz societal era mucho más “igualitaria” que la de la mayoría de los países latinoamericanos, y los problemas de desempleo, pobreza e inequidad eran marginales para una economía en desarrollo. Con el inicio de este nuevo milenio el panorama es radicalmente diferente. Altas y persistentes tasas de desocupación, informalidad laboral y pobreza suman evidencias al perceptible incremento que registran las brechas de desigualdad social. Períodos de estancamiento, crisis inflacionarias y fiscales, volatilidad económica y cambios institucionales y productivos, enmarcan este nuevo escenario de deterioro social. Como parte de este proceso, la aplicación por parte de sucesivos gobiernos de políticas de ajuste y/o reformas estructurales, conforman un cuadro complejo de desarrollo histórico. De esta manera, el país entró al siglo XXI situado en una dinámica de crisis, pero también de transformación en sus patrones generales de reproducción social.

Sin duda, resulta difícil sustraerse a la impresión de que el constante aumento de la pobreza y el deterioro que experimentó la distribución del ingreso en la Argentina en las tres décadas fueron el resultado de la traumática y contradictoria transformación del orden económico y del estilo de desarrollo. Si entendemos esta transformación como un proceso de adaptación a los nuevos patrones internacionales de producción en la economía mundial, de la cual forman parte las reformas institucionales del orden económico, dicho proceso puede ser estilizado del modo siguiente:

- I. En los años setenta, el funcionamiento exacerbado del estilo de desarrollo basado en el modelo industrial substitutivo orientado al mercado interno y los intentos de reformas liberalizadoras, condujeron a una crisis del régimen social de acumulación del modelo industrial substitutivo. Esta desembocó, a lo largo de toda la década del ochenta, en un escenario básico de desequilibrios estructurales, sobre el que se montaron los intentos de estabilización, las recesiones y, finalmente, la hiperinflación;
- II. La salida de la hiperinflación (1989-1991), a principios de los años noventa, se logró mediante un programa de Convertibilidad y un paquete de reformas estructurales que alteraron las reglas de funcionamiento de la economía. Las reformas aplicadas estuvieron orientadas a la liberalización del comercio exterior, la desregulación de los mercados y el traspaso de los monopolios públicos al sector privado;

- III. En una primera fase (1992-1994), el cambio de estilo se tradujo en transformaciones del aparato productivo ahorradoras de mano de obra y en la supresión de actividades poco competitivas, con lo que aumentó la productividad en numerosos sectores, pero también la sub-utilización de la fuerza de trabajo disponible en el conjunto del sistema productivo;
- IV. En una segunda fase (1994-1998), el nuevo régimen de acumulación entró en un proceso de cambio técnico más sostenible, basado en mayores inversiones y demanda de mano de obra calificada (sostenidas por un mayor endeudamiento tanto público como privado). Pero fue en este período que los efectos de la “crisis del tequila” pusieron en evidencia la vulnerabilidad de modelo de crecimiento y del programa de Convertibilidad frente al inestable comportamiento de los mercados financieros internacionales;
- V. En una tercera fase (1998-2002), en este contexto, las ondas expansivas provocadas por la crisis que afectaron a Tailandia y luego a Rusia y fundamentalmente, la que el 1998 golpeó a Brasil (principal socio comercial argentino), produjeron una nueva y más prolongada recesión. El déficit fiscal y la abultada deuda externa acumulada emergieron una vez más como una seria restricción a las posibilidades de crecimiento de la economía argentina. En este contexto, a partir de 1999, se pusieron en marcha medidas de ajuste fiscal y de refinanciamiento de la deuda externa, todo lo cual terminó agravando la recesión y produciendo un enorme colapso económico, social y político-institucional, lo cual condujo a la salida del sistema de Convertibilidad;
- VI. En el contexto de una situación de *default* internacional, la devaluación que ocasionó la salida de la Convertibilidad que modificó radicalmente el sistema de precios, generando un incremento sustantivo del tipo de cambio real y un fuerte superávit comercial. Llegado a este escenario, y bajo un contexto internacional favorable, se inició una nueva fase expansiva de la actividad, del mercado interno y de las finanzas públicas apoyada en las exportaciones transables, la parcial re-sustitución de importaciones manufactureras y la recuperación de la construcción privada, todo lo cual generó una recuperación de la demanda agregada de empleo (a costo labores mucho menores), aunque con una generalizada caída de las remuneraciones y de los ingresos reales de los hogares. Hasta el momento, este nuevo escenario pro crecimiento interno no implicó ninguna vuelta atrás sobre las reformas introducidas durante los años noventa.

Si bien estas son algunas de las claves estructurales del proceso histórico reciente, no cabe confundir las condiciones de posibilidad con los mecanismos que generaron el aumento de la pobreza y la desigualdad social en la Argentina. Al respecto, es importante observar que la mayoría de los estudios que describen el aumento de estos problemas plantean la existencia de una estrecha vinculación entre las políticas de reformas estructurales y el deterioro de la situación social. Este deterioro es explicado como función del impacto que tuvieron dichas reformas sobre el mercado laboral, la vulnerabilidad económica y la debilidad institucional del Estado. Pero por muy tentador que resulte imputarle específicamente a las reformas estructurales un impacto directo sobre la desigualdad distributiva, esta relación resulta al menos difícil de establecer. Este problema se apoya al menos en dos motivos. Por una parte, no contamos todavía con un conocimiento teórico capaz de permitirnos descifrar de manera integral los diferentes componentes de este proceso según el tipo de efecto que cabría esperar que cada uno de

ellos produzca sobre la distribución del ingreso. Por otra parte, es muy probable que el efecto particular y de conjunto de estas medidas no haya operado de manera directa, sino mediado por una serie de otros factores y mecanismos que incluso pueden alterar los resultados esperados y que también resultan difíciles de establecer. De acuerdo con esto, resulta al menos “arriesgado” imputar de manera especial a las políticas de reformas ser la causa de un proceso que incluso comenzó con anterioridad a la irrupción de tales iniciativas.

Planteado el problema en estos términos, cabe preguntarse: ¿De qué manera los procesos y mecanismos sociales subyacentes que estructuraron el proceso de distribución del ingreso en la Argentina fueron ocasionando un aumento real de las brechas sociales? ¿En qué medida dichos mecanismos han tendido a revertirse o modificarse a partir de los cambios económicos y políticos ocurridos con la salida de la Convertibilidad y el nuevo escenario macroeconómico? ¿Cómo puede leerse dicho proceso a partir de los cambios ocurridos en el mercado de trabajo? ¿Qué estrategias se dieron los hogares para enfrentar la nueva situación social? ¿Cuáles fueron los efectos de estos procesos sobre la estructura social y que políticas públicas específicas pueden reconocerse como respuesta a dichos efectos?

En esta línea de interrogantes, se ha centrado la atención en dos factores que consideramos intervinieron de manera activa en la relación entre la política económica y la distribución del ingreso: a) por una parte, las consecuencias generadas por las medidas macroeconómicas sobre el comportamiento de los agentes económicos y las instituciones reguladoras, incluyendo entre ellas una serie de medidas extraordinarias no siempre acordes con el programa de reformas; y b) por otra parte, la intervención activa de los hogares, en tanto agentes económicos, capaces de modificar, absorber o multiplicar los efectos inmediatos y mediatos que los procesos económicos pueden generar sobre la estructura social.

Desde esta perspectiva, se estudian los cambios en la distribución del ingreso en el Gran Buenos Aires durante el período 1992-2003, en relación a los cambios demográficos atravesados por los hogares y a las modificaciones ocurridas en el mercado de trabajo; dicho período contiene dos fases económicas muy diferentes: 1992-2001 (salida de la crisis hiperinflacionaria, política de reformas y régimen de Convertibilidad) y 2001-2003 (crisis del modelo de convertibilidad y reactivación bajo nuevas reglas macroeconómicas). Si bien esta aproximación no busca establecer las causas que motivaron las variaciones en la desigualdad durante el período, la estrategia metodológica ensayada intenta ampliar el reconocimiento de los factores económicos y sociales que intervinieron sobre tal proceso. Para tal efecto, se explora el papel que tuvieron factores demográficos, económicos, sociolaborales y determinadas políticas públicas, para diferentes momentos del período. En cualquier caso, el comportamiento de los agentes económicos y del mercado de trabajo, el papel regulador de las políticas públicas y las estrategias de los grupos domésticos, son considerados en este trabajo como los principales mecanismos subyacentes de la dinámica distributiva, de tal modo que sin su consideración queda oculto el significado de la evolución estadística.

La estrategia de análisis seguida difiere de otros estudios realizados para el caso argentino en que se analizan de manera controlada los factores que mueven la desigualdad (demográficos, remunerativos y de empleo de fuerza de trabajo por parte de los hogares), con el objetivo de identificar comportamientos subyacentes que intervinieron en los cambios producidos durante el período; por otro lado, los datos provenientes de las

encuestas de hogares son tratados de forma de minimizar el impacto que distintos tipos de errores de medición podrían tener sobre los resultados.

Este trabajo se basa en la información que provee los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, siendo estas bases las únicas disponibles para analizar los factores que determinan los cambios de la distribución del ingreso durante para el período¹. En nuestro caso, se seleccionaron para este estudio las ondas de mayo de 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003. Debido a los problemas de comparación en el tiempo que presenta esta encuesta en materia de fuentes de ingresos de los hogares, se asumió la decisión metodológica –seguida en otros trabajos (Salvia y Donza, 1999; Gasparini, 1999; Gasparini y Sosa Escudero, 2001) de minimizar el sesgo de no respuesta o declaración parcial de ingresos (a través de la estimación de no respuestas de ingreso según fuente y compatibilizar los cambios ocurridos en los indicadores de ingresos de los hogares introducidos por la EPH).

2. ALGUNAS CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

1) A pesar de ser la desigualdad económica un tema ampliamente estudiado y discutido, no existe un sólo criterio para establecer el modo en que ha variado la distribución del ingreso en la Argentina durante las últimas décadas. Los diferentes enfoques teóricos que se expresa en distintos dominios, unidades de análisis y medidas, así como los problemas que presenta la comparación de la información disponible en el tiempo, los diferentes métodos que se aplican para su corrección, etc., son algunos de los factores que han propiciado que coexistan distintas mediciones sobre el mismo fenómeno. Es cierto que en parte el problema puede ser relativizado si hallamos que cualquiera sea el abordaje teórico-metodológico o la corrección aplicada sobre los datos, la imagen que ofrecen las diferentes mediciones tienden a ser relativamente coherentes. Sin embargo, se ha verificado que muchas veces las diferencias observadas no son inocuas en cuanto a la imagen general que brindan (Altimir, 1986; Salvia y Donza, 1999; Altimir y Beccaria, 1999; Gasparini, 1999 y 2005; Gasparini y Sosa Escudero, 2001).

2) El concepto de ingreso que se aplica en este trabajo corresponde al relevado por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), el cual incluye ingresos monetarios mensuales “de bolsillo” de fuentes laborales (salarios de obreros y empleados, remuneraciones al trabajo cuenta propia y utilidades patronales) y no laborales (rentas e intereses, jubilaciones y otras transferencias, mayoritariamente privadas). Esta información ignora el valor de los ingresos no monetarios y las ganancias de capital devengadas y no realizadas, así como la renta imputable de la propia vivienda y otros bienes durables. Por otra parte, los ingresos computados representan valores netos sin considerar obligaciones fiscales.

3) Los ingresos por diferentes fuentes de los perceptores de un hogar conforman los ingresos familiares. La desigualdad en la distribución del ingreso se mide tanto a nivel de los ingresos totales familiares como a nivel del ingreso familiar por adulto equivalente del hogar. De esta manera se buscó adecuar el análisis de la distribución del ingreso lo más posible a las capacidades económicas y a las necesidades de los hogares. El resultado es un ingreso que mide el bienestar individual (al corregir el ingreso obtenido por necesidades individuales) y que debe ser usada para analizar el bienestar social a partir de los ingresos familiares. El ajuste a un patrón de adulto equivalente se siguió la metodología propuesta por el CEPA (CEPA, 1993a)². Con el objetivo de evaluar

correctamente los factores asociados a los cambios en la evolución del ingreso, los mismos fueron transformados a valores constantes –a pesos de mayo 2003- utilizando el índice de precios al consumidor del INDEC.

4) Un sesgo generalizado de las encuestas de hogares es su imposibilidad de representar a los sectores ubicados en la cúspide de la pirámide social. Asimismo, es también conocido el problema de subdeclaración de ingresos, sobre todo por parte de los sectores de más altos ingresos. De esta manera, cabe reconocer problemas de subestimación derivados de la falta de información sobre salarios altos, ganancias corporativas, rentas de grandes propietarios, entre otros ingresos pertenecientes a los sectores más ricos. Ahora bien, en esta oportunidad los datos utilizados no se ajustaron por subestimación de ingresos. Por tal motivo, seguramente, los análisis que se presentan subestiman el nivel de desigualdad existente. Sin embargo, cabe suponer poco significativa la incidencia de estos factores sobre la evolución de la estructura distributiva, aunque no así en cuanto a la estimación del nivel de la misma. Al respecto, ejercicios realizados recientemente para parte del período de referencia apoyan este supuesto (Altimir y Beccaria, 1999).

5) Un problema distinto al de recorte poblacional o subdeclaración es el de subregistro correspondiente a perceptores y hogares que no declaran o que responden en forma parcial los ingresos que perciben. Este procedimiento afecta la representatividad de la muestra, a la vez que impone un sesgo involuntario a las distribuciones cuando los perceptores u hogares excluidos no presenten características similares a las unidades con declaración completa de ingresos. Por otra parte, el perfil social de quienes no declaran ingresos varía con el tiempo debido tanto a factores contextuales como a cambios metodológicos introducidos en los procedimientos de medición (Salvia y Donza, 1999). Con la finalidad de disminuir la pérdida de información y evitar los sesgos distributivos que genera la no respuesta de ingresos monetarios al interior de los sectores representados por la EPH, se estimaron los ingresos individuales faltantes por tipo de fuente, agregándose tales estimaciones a los ingresos totales familiares declarados. Por otra parte, no se siguió una práctica usual tendiente a eliminar del análisis a los hogares en los que ninguno de sus integrantes percibe ingresos. Se tomó este criterio debido a que la presencia de hogares particulares sin ingresos monetarios en la estructura social constituye un aspecto intrínseco de la desigualdad, a la vez que constituye un aspecto que emerge de la realidad y no de la metodología aplicada.

3. LA EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Es tradicional usar el símil de la repartición de una torta entre varios comensales para destacar los elementos que participan en la constitución de la desigualdad en la distribución del ingreso. En este tipo de análisis importa tanto el tamaño de la torta (el total del ingreso a repartir) como el tamaño de la porción que se debería llevar -bajo el supuesto de igualdad distributiva- y el que, por el contrario, se lleva efectivamente cada uno de los comensales. Cuando la repartición es entre grupos (unidades domésticas o estratos poblacionales), se debe tomar en cuenta el tamaño de cada uno de ellos, puesto que por un simple efecto aritmético tendería a observarse que los de mayor tamaño se llevarían una mayor proporción de la torta. Es por ello que en los estudios sobre la distribución del ingreso suele homogeneizarse por el tamaño de cada agregado.

Ahora bien, ¿cuál es la unidad de medida que cabe utilizar para evaluar correctamente la desigualdad en la distribución del ingreso? Al respecto, se disponen de diferentes opciones. La que aquí usaremos considera a las personas según el nivel de ingresos por

equivalente adulto del grupo, método que utiliza como referente al total de los habitantes según el ingreso per cápita promedio (equivalente adulto) de cada hogar, controlando de esta manera el sesgo que produce el diferente tamaño –y por lo tanto las diferentes necesidades de consumo- de los hogares en la distribución del ingreso. En definitiva, lo que se está desarrollando es un esfuerzo por construir criterios de clasificación (deciles) que reflejen en forma más realista la estructura social, haciendo que tales deciles contengan igual cantidad de personas según el nivel de ingreso por adulto equivalente de los hogares a los cuales dichas personas pertenecen. Este método no sólo resulta teóricamente más pertinente para evaluar la desigualdad (al considerar al conjunto de la población), sino que, además, debido a que neutraliza el efecto “tamaño del hogar” sobre la distribución de los ingresos familiares, muestra mayor sensibilidad a los cambios de la desigualdad³.

Siguiendo entonces este método, se puede observar una descripción más precisa de los cambios ocurridos en el nivel de ingresos reales (a precios de mayo de 2003) por equivalente adulto para el total de la sociedad estratificada según deciles de personas en el siguiente cuadro

G01

Es decir, normalizando las diferentes demandas de consumo de la población y el tamaño de los hogares. Asimismo, las desigualdades observadas en términos de distribución del total de los ingresos económicos familiares, se representan en el cuadro siguiente

G02

Según la información del primero de los cuadros, durante la primera fase (1992-2001), el ingreso real por equivalente adulto total registró una disminución del 3,3% (pasando de \$578 a \$559 por adulto equivalente), pero esta variación promedio no refleja exactamente lo ocurrido. El 10% de la población de mayores ingresos familiares incrementó su promedio de percepción por adulto equivalente en un 20,6% mientras que el 10% de la población más pobre lo vio disminuido en un 59,1%. Según esto sólo el 20% de la sociedad de mayores ingresos familiares per capita no experimentó pérdidas de ingresos. Al la vez que surge una correlación muy clara: en la medida que se baja en la posición en la estructura social mayor es la caída de los ingresos.

En cambio, durante la fase de reactivación post-devaluación (2001-2003), es notoria la caída general experimentada por los ingresos por adulto equivalente en toda la estructura social, si bien también el efecto de la crisis tuvo sus particularidades. En el promedio general, esta caída fue del 30% (de \$559 a \$339), pero entre el 8º y 10º decil la pérdida de ingresos estuvo por debajo del promedio general; en cambio, entre el 5º y el 7º decil la variación acompañó al promedio y entre el 2º y el 3º decil, el resultado fue claramente regresivo. De manera peculiar, aunque debido a la conocida aplicación de un amplio programa de transferencia de ingresos (Programa Social para Jefes y Jefas Desocupados), el 10% de la población más pobre sólo registró una caída del 16% (en términos reales los ingresos por equivalente adulto pasaron de \$49 a \$41)⁴.

Estos comportamientos dejaron como resultado un claro empobrecimiento de la población entre 1992 y 2003, pero con alcances y magnitudes muy diferentes: para el 20% de personas de hogares de menores ingresos, su capacidad de consumo disminuyó en más de un 60% (de \$162 a \$61); mientras que los ingresos en los hogares del 10% de personas con mayores ingresos disminuyó en sólo un 15% (pasando de \$1.766 a \$1.497).

Como resultado de este proceso, la distribución general del ingreso para la población del Gran Buenos Aires experimentó durante este período -de manera independiente a la evolución del ingreso real- un cambio sustantivo: mientras en el año 1992, los integrantes del 1º decil se apropiaron del 2,1% de la masa de ingresos relevados y los del 10º decil llegaban al 30,9%; en 2001, estos indicadores se ubican en 0,9% y 38,3%, y en 2003, en 1,0% y 38,5%, respectivamente.

La desigual distribución del ingreso por equivalente adulto, que se dio progresiva y continuamente a lo largo del período analizado está poniendo de manifiesto que se han producido cambios al interior de los hogares en cuanto al bienestar que estos alcanzan. La indagación sobre los cambios ocurridos en los hogares, en el mercado de trabajo y las políticas implementadas desde la esfera estatal permiten ahondar en nuestro análisis.

4. FACTORES QUE MOVIERON LOS INGRESOS POR EQUIVALENTE ADULTO DE LOS HOGARES

Desde un punto de vista más general, la medición de la desigualdad en la distribución del ingreso constituye una medida observable de una conjunción de comportamientos y condicionamientos económicos, sociales y culturales. Sobre esta conjunción confluyen, entre otros elementos, los cambios demográficos, las condiciones generales del mercado de trabajo, las potencialidades y estrategias de los hogares para incrementar la cantidad de miembros generadores de ingresos, el éxito o fracaso de dichas estrategias, el modo en que el Estado transfiere ingresos por medio de las políticas pública y la manera en que los mercados “preman” el trabajo o el uso del capital. En este apartado que se presenta a continuación se analizan algunos de estos elementos para describir la situación de los integrantes de los hogares con respecto a ellos y como su evolución determinó las diferencias de ingresos que hemos observado en el apartado anterior. Según nuestro modelo teórico, no son sólo las condiciones económicas generales las que explican las variaciones sobre los ingresos familiares, sino que también corresponde tomar en cuenta la capacidad que tienen los hogares de utilizar sus activos y recursos y las decisiones que toman para lograr un balance reproductivo más favorable a sus objetivos de subsistencia y movilidad social (Salvia, 2000; Salvia y Donza, 2001; Donza et al, 2004).

En este sentido, se aproximan aquí algunos comportamientos generales que refieren a los cambios demográficos por los que atravesaron los hogares, en cuanto a su estructura y tamaño, es decir, a la cantidad de miembros que podían aportar a la conformación del ingreso (perceptores) y la cantidad de miembros para los cuales el hogar requiere garantizar condiciones mínimas de supervivencia, educación e integración social (consumidores); las entradas económicas de cada hogar, medido por el ingreso que recibe cada perceptor; y el éxito o fracaso de las estrategias familiares a través de sus estrategias en el mercado de trabajo. Un supuesto que subyace a este apartado es que si bien las estrategias familiares son activas y autónomas, no se desarrollan en forma aislada de la estructura de oportunidades económicas y sociales que ofrecen las relaciones de mercado, la estructura social y las políticas de Estado (Salvia y Donza, 2001). El análisis de los diferentes componentes que intervienen en la demanda de consumo y el esfuerzo socio-económico de los hogares del Gran Buenos Aires, tanto de fuentes laborales como no laborales, permite ampliar la descripción de los cambios sucedidos en la estructura social a partir del cambio en las condiciones económicas y en las estrategias de reproducción de los hogares.

Como se observa en el cuadro anterior, para los hogares del Gran Buenos Aires, el promedio de adultos equivalentes por hogar disminuyó a lo largo del período. La misma tendencia se observa al analizar el número de perceptores de ingresos, que sólo se revierte ligeramente en 2001-2003. Mientras el número de perceptores laborales de los hogares disminuyó a lo largo del periodo en un porcentaje mayor al del total de perceptores, los perceptores no laborales presentaron, analizando los extremos del periodo, un relativo incremento. Como resultado de este proceso, la tasa de dependencia entre el año 1992 y el año 2001 presentó un comportamiento estable, después de lo cual aumentó levemente debido a una caída en la cantidad de perceptores laborales y no laborales superior a la reducción que experimentó el tamaño medio de los hogares. Es notable que también disminuyera a lo largo del período el promedio de trabajadoras del hogar⁵, lo cual pone de manifiesto la emergencia de una mayor oferta de activos de trabajo por parte de los hogares⁶.

Algunas de estas tendencias se hicieron todavía más marcadas durante el período de reactivación económica post-devaluación 2001-2003. Siguió cayendo el número de miembros por hogar, el número de perceptores laborales y de trabajadoras del hogar. En sentido contrario, sin embargo, aumentaron de manera significativa los perceptores no laborales, lo cual hizo caer la tasa de dependencia de los hogares. En este caso, una vez más, surge como importante el papel compensador que implicó para los hogares de los sectores más pobres la percepción de una ayuda económica como parte de una política asistencial de asignación de ingresos (Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados). Ahora bien, este cuadro general de situación logra mayor comprensión al evaluarse los cambios ocurridos en los ingresos por perceptor de los hogares⁷.

GO4

El cuadro anterior muestra que si bien tuvo lugar un aumento general de los ingresos por perceptor durante el período 1992-2001, este resultado fue producto de la conjunción de diferentes tendencias. Por una parte, aumentó el ingreso por perceptor no laboral y, por otra, cayó el ingreso por perceptor laboral. En cambio, para el período 2001-2003, después de la crisis del modelo de Convertibilidad, la tendencia fue claramente regresiva cualquiera sea el tipo de perceptor. El resultado final que ofrece la imagen de los cambios ocurridos entre 1992-2003 se ve dominada por la fuerte caída de los ingresos reales durante el período post devaluación. Es decir, queda al menos de manifiesto que el descenso del bienestar económico no sólo fue protagonizado por una disminución en el número de perceptores sino sobre todo por una caída de los ingresos por perceptor (Donza et al, 2004).

4.1 Distribución heterogénea de los factores que movilizan los ingresos por equivalente adulto

Se presenta un análisis combinado sobre los diversos factores que movilizan los ingresos por equivalente adulto⁸ atendiendo particularmente a los cambios demográficos por los que atravesaron los hogares, las estrategias que se dieron para enfrentar los diferentes momentos, los ingresos que efectivamente obtuvo cada perceptor y el tipo de fuente del que éste proviene⁹; se pretende exponer un análisis combinado de dichos factores, tanto a nivel general como al interior de la estructura decílica, para los diferentes subperiodos analizados¹⁰, con el objetivo de dar cuenta la desigual distribución de estos factores según la estructura social. En este sentido la mirada por deciles nos permitirá dar cuenta del proceso social que se esconde detrás de los datos presentados.

Los cambios ocurridos durante el sub-periodo 1992 – 1994 se insertan dentro de un contexto de reforma del Estado, privatizaciones y apertura comercial. En este sentido, si consideramos que a **nivel general** la tasa de dependencia se mantiene estable (debido a la disminución de los consumidores y los perceptores), el aumento que se registra en el ingreso por equivalente adulto se explicaría, en mayor proporción, por el incremento de los ingresos de los perceptores. Dicho aumento se manifiesta por el impacto de la disminución de la inflación propia del periodo inmediatamente anterior, y por el tipo de cambio fijo que implantó la Ley de Convertibilidad.

Ahora bien, dichos cambios se observan de manera diferencial al interiorizarnos en la estructura decilica. En este sentido, en los deciles correspondientes a los sectores más bajos de la sociedad (1 a 3) la cantidad de perceptores por hogar se ha mantenido estable o ha disminuido levemente, movimiento que se explica por un aumento de la cantidad de perceptores no laborales que compensó la disminución de los laborales. El aumento de los perceptores no laborales puede ser analizado como una estrategia de los hogares por hacer frente a la disminución tanto de la cantidad de perceptores laborales como de los ingresos por perceptor (de ambas fuentes); en este sentido, si bien los hogares más pobres realizaron mayores esfuerzos, el ingreso por equivalente adulto se mantuvo o disminuyó levemente.

En el resto de los deciles los movimientos observados son diferentes. En este sentido, la cantidad de perceptores varía levemente o se mantiene estable en los sectores medios; desagregando por fuente laboral o no laboral, observamos una tendencia que indica que si hay disminución en uno de estos, se incrementa en el otro, lo cual podría estar poniendo de manifiesto una estrategia de los hogares para mantener el ingreso por equivalente adulto, los consecuentes niveles de bienestar y la posición social que ocupan al interior de la estructura social.

Por su parte, los ingresos por perceptor se han incrementado, con las siguientes características: el aumento es mayor a medida que ascendemos en la estructura social; los ingresos por perceptor no laboral se han incrementado en mayor proporción que los laborales. Como se señaló anteriormente, el incremento de los ingresos estaría respondiendo, entre otros factores, a la ficción que significó la instauración de un tipo de cambio fijo.

Teniendo en cuenta el análisis realizado queda de manifiesto que el aumento del ingreso por equivalente adulto en los deciles medios bajos y medios implicó ciertos movimientos en los hogares y las estrategias que estos se dan hacia el mercado de trabajo, mientras que en los deciles correspondientes a los sectores más altos, los incrementos en el ingreso por equivalente adulto se corresponden más con la suba en el ingreso por perceptor que por los movimientos y/o estrategias realizadas por los hogares.

Un dato más a tener en cuenta en el sub-periodo es que comienza a distinguirse un proceso de movilidad social de los sectores medios que, en cierto sentido, se extiende hasta la actualidad. De esta manera, el perfil de los hogares que componen los estratos sociales comienza a variar, de manera tal que los hogares más numerosos tienden a concentrarse en los estratos más bajos de la sociedad, mientras que los hogares menos numerosos tienden a subir en la estructura social. Son estos movimientos los que nos estarían explicando porque durante el periodo 1992 – 1994 se observa en el decil 4 una disminución del alrededor del 11% en la cantidad de perceptores por hogar (cuadro G07)

y un aumento en el ingreso por perceptor, tanto de aquel proveniente de fuentes laborales como de fuentes no laborales (cuadro G09).

La situación recientemente marcada nos abre la puerta a analizar las características propias del sub-periodo 1994 – 1998, las cuales se reflejan en los disímiles movimientos que empiezan a tener los hogares según el lugar que ocupen en la estructura social. En este sentido si bien la cantidad de consumidores y la de perceptores disminuyen y los ingresos por perceptor aumentan, esta tendencia a nivel general presenta movimientos heterogéneos al interiorizarnos en la estructura decilica.

En primer lugar es importante destacar que el periodo está atravesado por un fuerte aumento de la inversión tecnológica, la cual generaría un aumento de las fuentes de trabajo especializadas, al tiempo que se sustituyen ciertas fuentes laborales por avances tecnológicos. Por otra parte el periodo estuvo atravesado por la crisis del tequila, cuyos efectos fueron detallados al comienzo de esta ponencia.

En los deciles más bajos de la sociedad (deciles 1 a 3), la cantidad de consumidores por hogar aumenta levemente; la cantidad de perceptores también se incrementa, particularmente los laborales, ya que los no laborales registran descensos superiores al 20%. Sin embargo a pesar del incremento de la cantidad de perceptores por hogar, el ingreso que recibe cada uno de estos disminuye considerablemente. En este sentido si bien puede observarse una estrategia por enviar más perceptores al mercado de trabajo (frente a la fuerte caída de la cantidad de perceptores no laborales), ésta no permite aumentar o mantener los ingresos por equivalente adulto del hogar, que, por el contrario, disminuyen¹¹.

La situación inversa se da en los deciles más altos, ya que la cantidad de perceptores por hogar desciende, al tiempo que los ingresos que reciben cada uno de estos tienden a incrementarse (decil 10, cuadro G09). En el mismo sector social y acompañando los movimientos descritos, se observa una retracción en el tamaño del hogar que se expresa en la disminución del número de consumidores al interior de estos. Como conclusión del periodo se puede decir que los hogares ubicados en la cúspide de la estructura social han sido los únicos que han disminuido el esfuerzo laboral del hogar, logrando incrementar su ingreso por equivalente adulto.

Los sectores medios presentan una tendencia intermedia entre los sectores ya analizados; específicamente la estrategia de este sector estuvo dirigida hacia la disminución del tamaño del hogar (número de consumidores), el incremento de la cantidad de perceptores (particularmente no laborales), siendo los ingresos de esta fuente los que descendieron en menor proporción. Por medio de esta conjunción de factores se explica la disminución del ingreso por equivalente adulto del hogar, en menor proporción que los sectores más bajos de la sociedad pero sin alcanzar a mantenerse estables o a incrementarse.

El sub-periodo 1998 – 2001 puede ser considerado como un periodo de estancamiento, que luego del auge que significó el año 1998 abrió el camino a la recesión que culminaría con la crisis y la salida del modelo de la Convertibilidad.

El aumento de la desigualdad y la diferencial distribución del bienestar que se produjo durante este periodo quedan de manifiesto al observar que el ingreso por equivalente adulto si bien se redujo a lo largo del periodo, lo hizo en forma disímil según la ubicación de los hogares en la estructura social. En este sentido mientras para los deciles más

bajos (1 a 4), la reducción fue superior al 18%, para los deciles medios (5 a 8) se ubicó entre el 10% y el 15% y para los más altos por debajo del 10%.

Al realizar el análisis combinado de los factores que movieron el ingreso por equivalente adulto, se observa que los hogares más pobres han sido los más afectados, ya que si bien puede observarse una estrategia para aumentar la cantidad de perceptores laborales, lo lograron en escasa proporción y con remuneraciones cada vez más bajas (disminución de los ingresos laborales por perceptor); tampoco pudieron compensar dicha disminución con estrategias por fuera del mercado de trabajo, lo cual se refleja en la disminución de este tipo de perceptores y del ingreso percibido en esta fuente.

Por el contrario, si bien la cantidad de perceptores no laborales disminuyó en los sectores medios, el ingreso de este tipo de fuente se redujo en menor proporción que en los deciles más bajos. Finalmente en los hogares ubicados en la cima de la estructura social se observa que han incrementado sus ingresos por perceptor y su cantidad de perceptores, particularmente aquellos provenientes de fuentes no laborales (particularmente rentas).

Podría afirmarse que este sub-periodo culmina un proceso de destrucción de los hogares más pobres (decil 1), en los cuales se distingue la peor situación a lo largo de la década, soportando el peso de la recesión y la crisis en proporción mucho mayor al resto de la sociedad.

En este sentido, durante el sub-periodo 2001 – 2003 se distingue un conjunto de factores que actuaron en el sentido de revertir dicha tendencia, conformándose como un sub-periodo con características peculiares, dado que cubre los extremos entre un momento de crisis y otro momento que indica el comienzo de la reactivación.

El momento de crisis se observa, **a nivel general**, en la gran disminución del ingreso por equivalente adulto (-30,1%); también se ubican por encima del 30% las disminuciones generales de los ingresos por perceptor, tanto laborales como no laborales. Si bien sería de esperar que durante este periodo disminuyera la cantidad de perceptores por hogar, esto sólo se da en muy leve proporción para los laborales; por el contrario, la cantidad de perceptores no laborales percibió el mayor aumento, comparando con el resto de los periodos analizados; sería necesario indagar a que responde dicho aumento, pudiendo hipotetizarse que corresponde con transferencias de ingresos por parte del Estado a través de políticas públicas en un momento de crisis o con el incremento de estrategias de sobrevivencia en el sector informal.

Analizando los movimientos realizados por los hogares, observamos que los hogares más pobres (deciles 1 a 4) incrementaron su esfuerzo laboral en proporción mayor al resto de los deciles; sin embargo dicho esfuerzo no necesariamente se ve reflejado en el ingreso finalmente obtenido, dado que el ingreso por perceptor han sido el que más se ha reducido, comparando con el resto de la sociedad.

La excepción al movimiento planteado la constituyen los hogares pertenecientes al decil 1 ya que su situación mejoró relativamente respecto del periodo inmediatamente anterior. En este sentido el ingreso por equivalente adulto de estos hogares es el que disminuyó en menor proporción durante el periodo; sin embargo sería necesario evaluar si dicha situación se corresponde con mayor bienestar, dado que dicho movimiento se explicaría por ser el decil que aumentó su cantidad de perceptores en mayor proporción, pero sin aumentar los ingresos percibidos por cada uno de estos. En este punto se hace necesaria

la indagación sobre el rol que cumplió la implementación del plan Jefes y Jefas de hogar, como una política pública destinada a paliar los efectos de la crisis en los sectores más empobrecidos de la sociedad.

Como breve conclusión del apartado, puede establecerse que el análisis en los diferentes sub-periodos de los comportamientos de los hogares y del ingreso percibido por cada uno de sus perceptores, nos permite visualizar esta tendencia: entre el año 1992 y el año 2003 estamos en presencia de una caída general tanto en el número de perceptores laborales como en los ingresos que cada uno de estos recibe; este movimiento parece poner de manifiesto que buena parte del mismo tuvo como factor directamente asociado la imposibilidad de generar ingresos a través del mercado de trabajo. A partir de esto surgen dos preguntas ¿En qué medida este factor tuvo efectiva incidencia en este sentido? Y, si fue así, ¿cuánto y cómo se balanceó esta incidencia a lo largo del tiempo y al interior de la estructura social?

G05

G06

G07

G08

G09

G10

G11

5. ESTRATEGIAS Y OPORTUNIDADES LABORALES DE LOS HOGARES

Al analizar los movimientos ocurridos en el mercado de trabajo, se observa que, en términos generales, entre los años 1992 y 2001 se registra un incremento de la cantidad de personas económicamente activas en los hogares. Este aumento se revierte ligeramente entre los años 2001 y 2003, con una ligera retracción. De todos modos el saldo del período 1992-2003 es de un incremento del 4,3% de la cantidad promedio de activos por hogar. Sin embargo, este incremento no se vio reflejado en un aumento de los ocupados de esos mismos hogares, que sufrieron un descenso a lo largo de los años considerados, tal como se hizo evidente con la disminución de los perceptores laborales. Entre 1992 y 2001, la caída de los ocupados por hogar fue del 5,7%, una caída que continuó durante la fase siguiente (entre 1992 y 2003 la disminución de ocupados por hogar fue del 6,8%). (Cuadro G12)

G12

Esta doble tendencia -aumento de la cantidad de activos y caída de los ocupados- produjo un incremento en la cantidad de desocupados por hogar, que entre 1992 y 2001 pasó de "sólo" 9,5 desocupados cada 100 hogares a 26,5 respectivamente (un incremento del 179%). Sin embargo, en el período 2001-2003, este proceso se revirtió para descender ligeramente a 24,7 desocupados cada 100 hogares, debido al efecto de la retracción de la cantidad de activos en los hogares. Si se considera la evolución de los ocupados en

empleos de tiempo completo, los “ocupados plenos” (trabajos de 35 horas o más por semana), el problema de inserción laboral de los miembros de los hogares es aún más grave. Las ocupaciones de los miembros de los hogares tendieron a ser una mayor proporción no plenas, pasando de 123 ocupados plenos cada 100 hogares en 1992 a 104 en 2001 (una caída del 15,7%), para continuar descendiendo en el 2003 a sólo 95 (sumando así una caída del 23% entre 1992 y 2003). De esta manera, la cantidad de ocupados no plenos por hogar se triplicó entre 1992 y 2003. Tal como examinamos más arriba, todo este movimiento estuvo acompañado de un sistemático descenso de cantidad de “amas de casa”, que descendieron de 48 cada 100 hogares en 1992 a 39 en 2001 y a 36 en 2003, una caída entre puntas del periodo de más del 26%. Es decir, los hogares lanzaron cada vez más miembros al mercado de trabajo, en un esfuerzo que tuvo magros resultados, en parte, en detrimento principalmente de los miembros dedicados a la reproducción cotidiana de los hogares (trabajadoras del hogar).

Ahora bien, ¿cuán general fue este comportamiento al interior de la estructura social? La mayor parte de las investigaciones realizadas hacen particular hincapié en el cambio que experimentó el funcionamiento del mercado de trabajo y su vinculación con el factor “capital humano individual” como el principal determinante que incidió en la desigual distribución de las escasas oportunidades de acceder a un empleo pleno y de calidad, con efectos significativos sobre el aumento de la desigualdad económica (Altimir y Beccaria, 1999, 2001; Llach y Montoya, 1999; FIEL, 1999; Gasparini, 1999, 2003; Banco Mundial, 2005). En este trabajo no se discute esta hipótesis, pero sí se busca destacar que al menos la problemática presentó alcances más complejos, los cuales parecen estar más relacionados a las condiciones subyacentes bajo las cuales se reproduce el sistema social y económico, incluyendo las estrategias de movilidad social de las familias.

La información disponible muestra que la dinámica general del mercado laboral presentó importantes diferencias según la posición de los hogares en la estratificación económica por deciles de población. La evidencia muestra en términos generales que los indicadores de mercado de trabajo para los hogares más pobres fueron siempre más desfavorables que para los hogares más ricos, habida cuenta del enorme impacto que tienen los ingresos laborales en los ingresos de los hogares. (Cuadros G13, G14, G15).

En primer lugar se observa que, entre 1992 y 2001, el “esfuerzo” de los hogares, no fue parejo¹², siendo los hogares más pobres, si bien partieron en general de niveles de participación más bajos, quienes más activos “lanzaron” al mercado de trabajo, en detrimento, entre otras, de las personas que realizaban exclusivamente tareas “reproductivas”. Es así como ya a partir de 1998 la cantidad promedio de activos por hogar de los deciles más pobres alcanzó o superó la media general (este efecto fue reforzado porque los hogares de los quintiles más altos tendieron a mantener o aún disminuir la cantidad de activos). Aún así, debido a las diferencias de tamaño y composición de los hogares, los más pobres continuaron teniendo tasas de actividad más bajas que los de los deciles más altos (para los años considerados los 6 deciles más bajos tienen sistemáticamente tasas menores a los cuatro más altos).

Pero este mayor esfuerzo de sumar activos al mercado, por parte de los hogares más pobres, no se vio compensado con una mayor cantidad de ocupados. En el mejor de los casos, los hogares de los cuatro deciles más bajos lograron mantener la cantidad de ocupados (el 1° y el 3° decil de población perdieron un 4% de los ocupados aproximadamente y el 2° y el 4° los aumentaron apenas entre 4% y un 7%). Pero junto a la baja o nula incorporación al empleo de los activos, los hogares vieron disminuir entre 1992 y 2001 la cantidad de los ocupados plenos. Este descenso fue más intenso sobre

todo en los hogares del 1° decil de población, (la cantidad de ocupados plenos cada 100 hogares del primer decil, bajó de 62 a 35 entre 1992 y 2001). En cambio, en el 10° decil de la caída resultó más leve, desde niveles mucho más favorables (de 145 a 127 ocupados plenos).

Además de la baja o nula incorporación al empleo de los activos “lanzados” al mercado, los hogares, en general (y con la sólo excepción de los del 5° decil), vieron disminuir entre 1992 y 2001 la cantidad de los ocupados plenos. Este descenso fue muy intenso sobre todo en los hogares del 1° decil, (la cantidad de ocupados plenos cada 100 hogares del primer decil, bajó de poco más de 62 a 35 entre 1992 y 2001). Por lo que además de no lograr incorporar los activos lanzados al mercado al empleo, vieron reducida la cantidad de puestos plenos que los ocupados de estos hogares tenían.

Esta falta de inserción laboral de los activos incorporados al mercado se tradujo en un enorme incremento de la cantidad de desocupados por hogar (en el caso extremo, entre 1992 y 1998, el 4° quintil la cantidad de desocupados por hogar se cuadruplicó). Esto llevó a los hogares del primer decil a pasar de “apenas” 29 desocupados cada 100 hogares en 1992 a 75 en 2001, cuando la media general de los hogares se incrementó de poco más de 9 a 27 desocupados cada 100 hogares. Los incrementos de la cantidad de desocupados por hogar se produjeron, en mayor o menor, medida para los hogares de todos los deciles, siendo los más pobres los más afectados dada la combinación de aumento de la cantidad de activos y la caída de la de ocupados.

Este periodo (1992-2001) puede dividirse a su vez en tres ciclos más cortos. Durante el primero, 1992-1994, los hogares de los deciles 2° a 4° disminuyeron la cantidad de ocupados (entre un 5,6% y un 11,8%), en tanto los del primer decil incrementaron la cantidad de ocupados; los hogares del 5° decil son los únicos que tuvieron un incremento importante en la cantidad de ocupados (16,1%). En tanto, los deciles 6° a 8° y el 10° los disminuyeron entre un 15,5% y un 1,5%, en cambio, los del 9° los incrementaron ligeramente.

Al mismo tiempo, los hogares de todos los deciles, excepto los de los deciles 5° y 9°, disminuyeron la cantidad de ocupados plenos por hogar.

Producto de esta diferencia entre las variaciones de la cantidad de activos y la cantidad de ocupados, es que la cantidad de desocupados por hogar se incrementó notablemente. Llegando en algunos casos, como en el del 4° decil a un aumento del 162%. Claramente los hogares más pobres tienen mayor cantidad de desocupados y esta cantidad va disminuyendo a medida que ascendemos en la pirámide de ingresos, 50 desocupados cada 100 hogares para el 1° hasta poco menos de 6 desocupados cada 100 hogares para el 10°.

El segundo período, entre 1994-1998, luego de la crisis del tequila y durante el período de recuperación posterior, los hogares de los cuatro deciles más bajos incrementaron la cantidad de ocupados, que salvo en el caso del tercero, lograron superar los niveles de 1992. En tanto, los hogares de los deciles 5° al 10° mostraron un descenso con relación a 1994.

Al mismo tiempo, los hogares del primer quintil disminuyeron la cantidad de ocupados plenos por hogar, en tanto los del segundo quintil lograron incrementar su número, recuperándose ligeramente de la caída del período anterior. Los hogares de los deciles 5° a 10° disminuyeron el número de sus ocupados plenos, en mayor o menor medida. Así en

1998, sólo los hogares del 5º decil, a pesar de la baja, mantuvieron niveles superiores a los de 1992.

Es en este periodo, atravesado por la “crisis del Tequila”, en el cual los primeros 8 deciles incrementaron sustantivamente la cantidad de desocupados por hogar, oscilando entre un 77,3% de aumento para el 7º decil y “apenas” un 26% para el 1º. Al mismo tiempo los hogares del quintil superior lograron disminuir la cantidad de desocupados por hogar en alrededor de un 25%. Estos importantes incrementos implicaron que los hogares del primer decil llegaran a un poco más de 63 desocupados cada 100 hogares, disminuyendo paulatinamente de decil en decil hasta llegar a los poco más de 4 del 10º.

Por último el tercero, 1998-2001, un prolongado período de estancamiento y, finalmente, crisis, los ocupados de los hogares del primer decil disminuyeron, cayendo por debajo de los niveles de 1992 inclusive. En cambio, los de los deciles 2º al 5º continuaron incrementando sus ocupados, que, salvo en el caso del tercero, superaron los niveles de 1992 (16% en el caso de los del 5º, 7,2% los del 4º y 3,8% en los del 2º, en tanto, los hogares del 3º culminaron un descenso del 2,4% con relación a 1992). El 6º decil logró mantener la cantidad de activos por hogar en los niveles ya muy deprimidos en los períodos anteriores. En tanto, que los deciles 7º al 9º tienen un descenso bastante pronunciado, al tiempo que los del 10º, con una pequeña recuperación de los descensos de los dos períodos anteriores.

En este período, el primer decil disminuyó la cantidad de ocupados plenos en forma drástica, llegando al 56% de la cantidad de 1992. Pero en realidad, en distintas medidas, todos los deciles, excepto el 4º, disminuyeron la cantidad de ocupados plenos. Quedando sólo el 5º decil muy ligeramente por sobre lo niveles de 1992.

Estos movimientos produjo en los hogares de todos los deciles un incremento en la cantidad de desocupados por hogar, a excepción de los del decil 4º que lograron disminuir un 19,5% la cantidad de desocupados, aún así, continúan con un incremento con relación a 1992 más que impresionante (del orden del 239%).

Todo esto hace evidente que tuvo lugar un aumento significativo de la desigualdad en las oportunidades laborales al interior de la estratificación social durante dicha fase. Ahora bien, la situación descrita se mantuvo vigente durante 2001-2003, aunque con algunos cambios.

Producto de la profunda crisis del 2002 y sin sentirse aún, al menos a nivel del mercado de trabajo, el impacto del crecimiento del PIB, y bajo la imponente presencia del Programa Jefas y Jefes de Hogar, que llegó a tener aproximadamente dos millones de beneficiarios en mayo de 2003, la lectura puede hacerse un poco más clara. Considerando que, en promedio, cada 100 hogares del GBA había 11 beneficiarios del PJJH, la mirada cambia radicalmente. Sin considerar a los beneficiarios¹³ del Plan Jefas y Jefes de Hogar, los hogares de los primeros cuatro deciles hubieran visto disminuir la cantidad de activos (en mayor o menor medida, siendo el impacto de no computarlos mayor cuanto más bajo es el decil del hogar), sólo el 5º decil hubiera logrado incrementar ligeramente la cantidad de activos por hogar, al igual que el 10º.

Así, los ocupados de los dos primeros deciles tuvieron un incremento importante (42,6% los del 1º y 11,4% los del 2º). En tanto, los hogares del segundo quintil (deciles 3º y 4º) disminuyeron la cantidad de ocupados (-3,5% y -4,8% respectivamente). Los hogares del 5º decil incrementaron ligeramente la cantidad de ocupados por hogar. Los hogares de los

4 siguientes deciles (del 6º al 9º) disminuyeron el número de ocupados (entre un 18,2% y un 2,5%, para los deciles 7º y 6º respectivamente). En tanto, los hogares del 10º decil incrementaron la cantidad de ocupados por segundo período consecutivo (ahora un 2,5%), a pesar de lo cual quedaron por debajo de los niveles de 1992. Si, igual que hicimos con los activos, no se considerara a los beneficiarios del PJJH, la caída de los ocupados hubiera sido aún más importante que la de los activos. En promedio, los hogares de todos los deciles hubieran perdido activos, a excepción de los del 10º, que los hubieran incrementado igual. En el resto de los deciles el impacto hubiera oscilado desde descenso del 0,7% en el decil 5º a un impresionante 25,2% para el 3º. Pero lo más notable es que el incremento del 42,6% del primer decil se traduciría en una caída del 10,9%.

Todos los deciles, excepto el 1º y el 10º, disminuyeron la cantidad de ocupados plenos. El incremento del decil 10º fue bajo, en cambio el aumento de la cantidad del 1º fue más que sustantiva (58,3%), este movimiento se hubiera mantenido no considerando a los PJJH pero el incremento se hubiera reducido a sólo el 9,7%.

Al mismo tiempo, los hogares de la mayoría de los deciles (excepto los deciles 3, 4, 5 y 9), lograron disminuir la cantidad de desocupados por hogar. El primer quintil lo logró porque el incremento de los ocupados fue claramente superior a los de activos. En cambio, en el caso de los hogares del segundo quintil se produjo un incremento de los activos y una caída de los ocupados, que dio como resultado el crecimiento de los desocupados. Para el 5º decil, el incremento de los ocupados no logró compensar el mayor incremento de los activos. Para los deciles del 6 al 8, como la caída de los activos fue mayor que el descenso de los ocupados, lograron disminuir la cantidad de desocupados por hogar. El caso del decil 9º, la caída de los activos fue menor que la de los ocupados, por lo que los desocupados aumentaron. Para los hogares del 10º decil la muy ligera alza de los activos fue mucho menor que el incremento de los activos, por lo que se produjo una caída importante de los desocupados por hogar.

En el caso de los desocupados, estimar el impacto del PJJH es más complejo, pero como una primera aproximación podríamos considerarlos a todos los PJJH ocupados como desocupados (lo cual sabemos que no sería del todo cierto, pues muchos de ellos deberían computarse como inactivos). Pero siguiendo esta línea, la cantidad de desocupados por hogar se hubiera incrementado de 26,5 a 33,1 (en lugar de descender a 24,7). Este impacto imperceptible para el quintil más alto, hubiera afectado profundamente a los hogares de los otros cuatro quintiles, siempre en proporción inversa a su nivel de ingresos. Así los hogares del 1º decil hubieran tenido, en promedio, casi un desocupado por hogar (99,1 desocupados cada 100 hogares), y, para tomar otro ejemplo, extremo, el 3º decil en lugar de incrementar los desocupados cada 100 hogares en un "módico" 33,8% los hubiera hecho en un 105,1%.

Entre otras cosas, el aumento de los empleos marginales y la aplicación del Programa Jefas y Jefes de Hogar, parecen haber sido factores claves en el proceso que tuvo como resultado un fuerte incremento de los ocupados para de los hogares más pobres. De todas formas, el saldo del período es francamente negativo en cuanto a la concentración de déficit laboral en los hogares de la población más pobre.

G13

G14

G15

G16

G17

G18

De esta manera, el período, 1992-2003, se cierra con más activos, menos ocupados, un crecimiento exponencial de los desocupados y cada vez menos miembros de los hogares dedicados al “cuidado” cotidiano de los hogares, mostrando un claro deterioro de la calidad de vida en lo que atañe a la relación que los hogares establecieron con el mercado de trabajo. Los logros diferenciales que alcanzaron estas estrategias defensivas en cantidad y calidad de empleos dieron como resultado un aumento sustantivo de la desigualdad social en las oportunidades laborales de los hogares. En esto se centra una parte importante de la descripción ofrecida hasta aquí en cuanto a la caída del bienestar económico de la población y el aumento de la desigualdad económica durante el período estudiado.

6. CONCLUSIONES

Este trabajo presenta una descripción del comportamiento del ingreso de los hogares, las estrategias que estos se dieron para enfrentar los cambios ocurridos a nivel macro-económico, los movimientos observables en el mercado de trabajo y el rol de determinadas políticas públicas específicas.

La primera sección pretendió contextualizar históricamente las problemáticas referidas al aumento de la desigualdad y la fragmentación social; en segundo lugar se realizaron una serie de consideraciones metodológicas para luego introducirnos, en la tercera sección, en una panorámica de la evolución del ingreso medio por equivalente adulto de los hogares, según deciles de ingresos per cápita, mostrando los principales cambios ocurridos en la distribución del ingreso de los hogares. El apartado cuatro analizó los cambios ocurridos en la estructura demográfica, económica y ocupacional de los hogares, en paralelo a un reconocimiento de los modos en que el mercado retribuye el trabajo y las reglas de reciprocidad y asociación. El quinto apartado complementó esta información al considerar de manera exclusiva la evolución del número activos, ocupados, desocupados y ocupados plenos por hogar, mostrando el fuerte y desigual comportamiento de la oferta y la demanda de empleo en esta área urbana; siendo sin duda éste uno de los principales factores que explican el aumento de la desigualdad económica durante el período. En paralelo a dicho análisis se observó el papel compensador que tuvo una política pública específica durante un periodo de crisis (el Plan Jefes y Jefas de Hogar, 2001 – 2003), analizando los efectos que puede haber tenido sobre la estructura social.

En este sentido, si bien durante el periodo 2001 – 2003, la aplicación del Programa Jefas y Jefes de Hogar, parecen haber sido un factor clave en el proceso que tuvo como resultado un fuerte incremento de los ocupados para de los hogares más pobres y la menor disminución del ingreso por equivalente adulto, en comparación con el resto de los deciles. De todas formas, el saldo del período es francamente negativo en cuanto a la concentración de déficit laboral en los hogares de la población más pobre.

Podría afirmarse tanto los procesos de empobrecimiento y desplazamiento de los hogares como el aumento de la desigualdad y la fragmentación social, descansan en la profundización de una estructura socio-productiva cada vez más segmentada, que es incapaz de generar oportunidades de empleo pleno para todos, produciendo una masa marginal cada vez más disfuncional al proceso de acumulación.

Si bien hacia el final del periodo pueden vislumbrarse medidas tendientes a revertir los procesos de desigualdad social configurados a lo largo de la década de 1990, hasta el momento, este nuevo escenario no implicó ninguna vuelta atrás sobre las reformas introducidas durante los años noventa.

El camino que se debe seguir para profundizar el conocimiento de la desigualdad en la distribución del ingreso y su evolución está lleno de obstáculos. La información que proporciona la EPH adolece de subdeclaración y truncamiento, y el concepto de sector informal es impreciso. A pesar de ello, o más bien debido a ello, es que resulta relevante continuar con esta investigación.

¹ La Encuesta Permanente de Hogares (EPH) se encarga de relevar aspectos vinculados con el empleo, los ingresos y ciertas condiciones de vida en los principales centros urbanos de la Argentina. Dicha encuesta se realizaba –hasta 2003, año en que cambió su metodología– dos veces al año (en mayo y octubre) en los 28 centros urbanos más importantes del país. Este trabajo utiliza la EPH correspondiente al área metropolitana del Gran Buenos Aires (GBA), debido a que constituye la fuente más completa y “confiable” de datos individuales sobre ingresos que existe en la Argentina, a pesar de los numerosos problemas y errores de medición que presenta. Si bien no puede dársele alcance nacional a los resultados de este trabajo por usar datos del GBA, es indudable que la magnitud de este aglomerado urbano (agrupa alrededor del 45% de la población urbana argentina y es donde se genera más del 60% del producto nacional bruto) hace que los resultados obtenidos aquí impacten significativamente en cualquier análisis del país en su conjunto. En Altimir y Beccaria (1999), se demuestra que la evolución seguida por ciertos indicadores de desigualdad como el coeficiente de Gini y el Índice de Theil para el resto del país no difieren sustancialmente de la seguida por los mismos en el GBA.

² El equivalente adulto es un coeficiente que representa la cantidad de personas que forman el hogar de acuerdo con su edad y sexo en términos de sus diferentes requerimientos nutricionales de consumo. Este coeficiente toma como valor uno (1) equivalente la necesidad nutricional de un adulto varón de 30 a 59 años. El peso de los componentes de cada hogar es ajustado según este valor (CEPA, 1993a).

³ Esta mayor confianza metodológica se refuerza con el hecho que se observa en este método una mayor correlación entre los valores que asumen las brechas y los índices de Gini. El valor del coeficiente R de Pearson para las brechas y coeficientes generados a partir de este método es de 0,95. Por su parte, los valores provenientes de otros métodos asumen 0,75; 0,84 y 0,86.

⁴ Este particular comportamiento al interior de la estructura social explicaría la aparente contradicción que se observa al comparar el comportamiento de la brecha de ingresos y del coeficiente de Gini bajo este método de evaluación del cambio en la desigualdad económica.

⁵ La sola consideración del número de perceptores monetarios (laborales y no laborales) por hogar no ofrece una imagen completa del esfuerzo económico que realizan los mismos para cubrir sus estrategias de reproducción o movilidad. En efecto los hogares con miembros activos no sólo diseñan estrategias laborales de mercado para garantizar su sobrevivencia o movilidad social. En este sentido una mejor aproximación a esta dimensión considera también el trabajo dedicado a la reproducción doméstica. Tales actividades, realizadas por los miembros del hogar, constituyen y representan tiempo o costo económico, y por lo tanto forma parte del esfuerzo económico que realiza el grupo en función de su reproducción (Salvia y Donza, 2001).

⁶ Sin embargo, esto no parece haber redundado en un mayor número de perceptores laborales, si bien se sabe que tuvo lugar una mayor rotación de género en materia participación laboral y, por lo tanto, cabe suponer un aumento de la autoexplotación familiar de la fuerza de trabajo doméstica.

⁷ El ingreso laboral por perceptor es resultado de la suma de ingresos laborales del hogar dividido por la cantidad de perceptores laborales; el ingreso no laboral por perceptor es resultado de la misma operación pero considerando ingresos y perceptores no laborales. Si un perceptor tiene los dos tipos de ingresos aparece en ambos cuadros.

⁸ Se retoma el análisis realizado en el apartado 2.

⁹ Por una cuestión de comodidad los cuadros utilizados en este apartado se presentan al final de éste.

¹⁰ Para el análisis hacia el interior de la estructura decílica, consideraremos cada uno de los periodos reconocibles según los años que elegimos analizar. De esta manera los periodos analizados serán: 1992/1994 – 1994/1998 – 1998/2001 – 2001/2003; se considerará también la variación entre los años extremos del periodo, 1992/2003.

¹¹ La complejidad de este movimiento se complementa con el análisis de los procesos ocurridos en el mercado de trabajo, analizados en el apartado siguiente.

¹² Se está retomando aquí el análisis realizado en el apartado 3.1, debiendo considerárselos relacionados.

¹³ Existen muchas alternativas para simular la influencia del Programa Jefas y Jefes de Hogar en el mercado de trabajo, todas tienen sus puntos a favor y en contra, tanto es así que en las propias estadísticas oficiales se calcula el impacto del mismo. Nosotros aquí usaremos una de las posibles, la cual no está, como cualquiera de las otras, exenta de críticas.

BIBLIOGRAFÍA

Altimir, O. (1986). "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina. 1953-1980". *Desarrollo Económico*. Vol. 25, N°100.

Altimir, O. y Beccaria, L. (1999). *La distribución del Ingreso en Argentina*, Santiago de Chile: Serie Reformas Económicas N°40. CEPAL.

Altimir, O. y Beccaria, L. (2001) El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina. En *Desarrollo Económico*. Vol. 40, N°160.

Altimir, O., Beccaria, L. y González Rozada, M. (2002). La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000. En *Revista de la CEPAL*. 78, 55-85.

Banco Mundial. (2005). *Argentina: A la búsqueda de un crecimiento sostenido con equidad social. Observaciones sobre el crecimiento, la desigualdad y la pobreza*. Documento 32553-AR. Octubre de 2005.

Becaria, L. y Minujín, A. (1991). *Sobre la medición de la pobreza: enseñanzas a partir de la experiencia Argentina*. Argentina: UNICEF.

Beccaria, L. (1993). Estancamiento y distribución del ingreso. En Minujin (ed.), *Desigualdad y exclusión*, Buenos Aires: UNICEF/ Ed. Lozada.

CEPA. (1993a). *Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires 1988-1992*, Buenos Aires: MEyOSP, Secretaría de Programación Económica, Documento de trabajo N° 2.

CEPA. (1993b). *Necesidad básicas insatisfechas. Evolución intercensal 1980-1991*, Buenos Aires: INDEC-Secretaría de Programación Económica.

CEPAL. (1968). *El desarrollo económico y la distribución del ingreso en la Argentina*. Nueva York: E/CN. 12/802, Naciones Unidas.

Donza, E., Salvia, A., Steinberg, C., Ticera, S. y Yellati, C. (2004). "Cambio en la distribución del Ingreso y de las Oportunidades de Empleo para los Hogares Urbanos. Argentina: 1991 – 2001". En Lindenboim, J. (comp.), *Trabajo, desigualdad y territorio. Las consecuencias del neoliberalismo, Cuadernos del CEPED 8*. CEPED. Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

FIEL. (1999). *La Distribución del Ingreso en Argentina*. Buenos Aires: FIEL.

Gasparini, L. (1999). Un análisis de la distribución del ingreso en la Argentina sobre la base de descomposiciones". En *La distribución del Ingreso en la Argentina*. Buenos Aires: FIEL.

Gasparini, L. (2003). *Argentina's Distributional Failure: the role of Integration and Public Politics*. Documento de Trabajo n°1. Buenos Aires: CEDLAS.

Gasparini, L. (2005). *Monitoring the Socio-Economic Conditions in Argentina*. Working Paper N.1/05. Buenos Aires: CEDLAS-WORLD BANK.

- Gasparini, L. y Sosa Escudero, W. (2001). Assessing aggregate welfare: growth and inequity in Argentina. En *Latin American Journal of Economics*. Año 38, N°113, p.49-71.
- Grandes, M. y Gerchunoff, P. (1998, noviembre) Distribución del ingreso y mercado de trabajo en GBA: 1987 – 1997. En *4to. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, ASET.
- INDEC. (1984). *Marco teórico y metodológico de la investigación temática*. Buenos Aires: EPH-INDEC.
- INDEC. (1995). “Encuesta Permanente de Hogares. Desarrollo actual y perspectiva”, Documento presentado en el *Seminario Internacional sobre medición del empleo*, diciembre, Buenos Aires.
- INDEC. (1997). *Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 1996/97*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (1998). “Encuesta a hogares: Reformulación de la Encuesta Permanente de Hogares de Argentina” *Primera reunión sobre estadística pública del Instituto Interamericano de Estadística*, junio, Buenos Aires.
- Llach y Montoya, S. (1999). *En pos de la equidad*. Buenos Aires: IERAL.
- Montoya, S. y Mitnik, O. (1995). Evolución de la pobreza y la distribución del ingreso en Argentina. *Novedades Económicas*. Abril-mayo 1995.
- Paraje, G. (2005). Crisis, reforma estructural y... nuevamente crisis: desigualdad y bienestar en el Gran Buenos Aires. En *Desarrollo Económico*. 179 Vol. 45.
- Petrei, A. (1987). *El Gasto Público Social y sus efectos distributivos*, Río de Janeiro: Series Documentos No. 6, ECIEL.
- Salvia, A. (2000). “Condiciones de vida y estrategias económicas de los hogares bajo los cambios estructurales. GBA 1990 – 1999”. En Lindenboim, J. (comp.), *Crisis y Metamorfosis del Mercado de trabajo. Parte 1. Reflexiones y Diagnóstico, Cuadernos del CEPED 4*. Ed. CEPED. Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- Salvia, A. y E. Donza (1999). “Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta completa las preguntas de ingresos en la EPH (1990-1999)”. En *Revista Estudios del Trabajo*. 18, Segundo Semestre de 1999.
- Salvia, A. y E. Donza (2001). “Cambios en la capacidad de bienestar y en la desigualdad distributiva bajo el nuevo modelo económico en el Gran Buenos Aires”. En *Papeles de Población*. Año 7, N° 29.