

EUDEBA (Buenos Aires).

Hora de Balance: Proceso de Acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014.

Agustín Salvia y Javier Lindenboim.

Cita:

Agustín Salvia y Javier Lindenboim (2015). *Hora de Balance: Proceso de Acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014.* Buenos Aires: EUDEBA.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/agustin.salvia/280>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pnKz/ehX>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.



temas / sociales

HORA DE BALANCE:
PROCESO DE
ACUMULACIÓN,
MERCADO DE TRABAJO
Y BIENESTAR

ARGENTINA, 2002-2014

Javier Lindenboim y Agustín Salvia
(Coordinadores)

 *Eu-de-ba*

Hora de balance : proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar : Argentina 2002-2014 / Javier Lindenboim ... [et.al.] ; coordinado por Javier Lindenboim y Agustín Salvia. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Eudeba, 2015.

372 p. ; 23x16 cm. - (Temas)

ISBN 978-950-23-2453-1

I. Economía. I. Lindenboim, Javier II. Lindenboim, Javier, coord. III. Salvia, Agustín, coord.

CDD 330.82



Eudeba
Universidad de Buenos Aires

1ª edición: junio de 2015

© 2015

Editorial Universitaria de Buenos Aires
Sociedad de Economía Mixta
Av. Rivadavia 1571/73 (1033) Ciudad de Buenos Aires
Tel: 4383-8025 / Fax: 4383-2202
www.eudeba.com.ar

Imagen de tapa: Laura Corti
Diseño de tapa: Alessandrini & Salszman
Composición general: Eudeba

Impreso en Argentina
Hecho el depósito que establece la ley 11.723



No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

PRESENTACIÓN: TRAMPAS DEL CRECIMIENTO ARGENTINO EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS. BUSCANDO CLAVES INTERPRETATIVAS	7
Javier Lindenboim	

PARTE 1 ECONOMÍA POLÍTICA Y ACUMULACIÓN EN LA ARGENTINA

CAPÍTULO I. LOS PROBLEMAS PRODUCTIVOS DE LAS EMPRESAS Y SU VINCULACIÓN CON EL DETERIORO DE LAS CONDICIONES DE EMPLEO DE LOS TRABAJADORES.....	39
Juan M. Graña	

CAPÍTULO II. LAS FUENTES DE COMPENSACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA CONTABILIDAD SOCIAL Y SU ROL EN EL CICLO ECONÓMICO.....	75
Damián Kennedy	

CAPÍTULO III. EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO EN LA POSCONVERTIBILIDAD EN PERSPECTIVA HISTÓRICA.....	107
Florencia Jaccoud, Ezequiel Monteforte y Laura Pacífico	

PARTE 2 HETEROGENEIDAD OCUPACIONAL, SEGMENTACIÓN Y PRECARIEDAD LABORAL

CAPÍTULO IV. CAMBIOS Y CONTINUIDADES EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL URBANA ARGENTINA..	133
Agustín Salvia, Julieta Vera y Santiago Poy	

CAPÍTULO V. TRABAJADORES PRECARIOS DEL SECTOR PRIVADO.
UNA EVALUACIÓN DE SU VOLUMEN, COMPOSICIÓN Y REMUNERACIÓN
EN LA EXPERIENCIA ARGENTINA RECIENTE 173
Agustín Arakaki

CAPÍTULO VI. LAS DESIGUALDADES ESTRUCTURALES Y EL EFECTO
DE LA EDUCACIÓN SOBRE LAS OPORTUNIDADES DE EMPLEO PLENO..... 211
Agustín Salvia y Julieta Vera

PARTE 3 ESTRUCTURA DE CLASE, MOVILIDAD SOCIAL Y FUENTES DE BIENESTAR

CAPÍTULO VII. DESIGUALDAD SOCIAL Y TRAYECTORIAS
INTERGENERACIONALES DE CLASE: TENSIONES ENTRE LA MOVILIDAD
Y LA REPRODUCCIÓN SOCIAL..... 247
Jésica Lorena Pla y José Rodríguez de la Fuente

CAPÍTULO VIII. RECONFIGURACIONES EN LA ESTRUCTURA SOCIAL:
DOS DÉCADAS DE CAMBIOS EN LOS PROCESOS DISTRIBUTIVOS. 289
Eduardo Chávez Molina y Nicolás Sacco

CAPÍTULO IX. CAMBIOS DE LAS CAPACIDADES DE CONSUMO
EN LA ESTRUCTURA SOCIAL URBANA ARGENTINA..... 317
Eduardo Donza

REFLEXIONES FINALES: ALGUNAS CLAVES PARA ENTENDER
EL SUBDESARROLLO PERSISTENTE ARGENTINO. 353
Agustín Salvia

Trampas del crecimiento argentino en las últimas décadas.

Buscando claves interpretativas

JAVIER LINDENBOIM¹

“Papá, en esta casa siempre se come pan de ayer. ¿Cuándo comeremos pan de hoy? Mañana, hijo, mañana.”

1. Introducción

En el marco del Proyecto “Estructura productiva, mercado laboral, distribución del ingreso y marginalidad económica en el contexto post-reformas neoliberales. Un estudio comparado de estructuras macroeconómicas y procesos microsociales”² desarrollado al interior del Programa Interdisciplinario de la UBA sobre Marginaciones Sociales (PIUBAMAS), los dos equipos participantes se propusieron analizar desde una perspectiva estructural aspectos centrales del comportamiento socioeconómico de la Argentina luego de la crisis que terminó con el sistema de convertibilidad fija del peso establecido en 1991. Los estudios que se articulan en su interior abarcan aspectos propiamente económicos, las cuestiones socio-ocupacionales y las más amplias del funcionamiento de los hogares así como sus efectos sobre el mercado de trabajo, la dinámica socio-ocupacional, las fuentes económicas de bienestar y las oportunidades de movilidad social, cuyo detalle se proporciona en la parte final de este capítulo. A través de ese amplio reco-

1. Director del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Investigador Principal del CONICET. Profesor Titular Consulto de la UBA. dirceped@econ.uba.ar

2. Programación UBACYT 2011-2014.

rrido temático se busca dar cuenta de cómo, a pesar del fuerte crecimiento económico, la dinámica de la generación de empleo, la recuperación del ingreso, la caída del desempleo, el aumento del gasto social, etc., persiste en el sistema económico argentino un techo estructural de niveles salariales, “pisos” de pobreza y marginalidad estructural así como brechas sociales y excedentes absolutos de fuerza de trabajo a los que el modelo político-económico post-reformas liberales no logró fracturar.

Una de las argumentaciones centrales que guiaron el trabajo de investigación apuntaba a mostrar que, si bien se ha dejado atrás el proceso de reformas de liberalización económica de los años noventa, dados los límites estructurales del modelo de desarrollo capitalista argentino y las débiles políticas de integración social aplicadas, la segmentación del mercado laboral urbano y las barreras a la movilidad socio-ocupacional no habrían registrado cambios cualitativos, no obstante las mejoras que están centralmente relacionadas con el cambio cuantitativo observado.

En el contexto del legado de las así llamadas “reformas estructurales” operadas previamente y el incremento de actividades informales de muy baja productividad asociados a la subsistencia de nuevos excedentes relativos de población generados por esos procesos, se intentó ofrecer una explicación alternativa acerca de las limitaciones que enfrenta el modelo económico actual para resolver las problemáticas sociales pendientes. Dicho emprendimiento requería, sin duda, un enfoque y una labor de carácter complejo y articulado. De allí que la interdisciplinariedad ha sido buscada para construir un marco de investigación más apropiado para comprender los procesos sociales que no pueden abordarse bajo análisis unidimensionales.

Al diseñar el proyecto decíamos que el caso argentino permite reconocer el desarrollo de un devenir histórico en el cual, luego de logrado un avanzado aunque incompleto esquema de modernización, la estructura socio-productiva inició un proceso de diferenciación creciente en términos de productividad sectorial, segmentación del mercado laboral, distribución del ingreso y oportunidades de movilidad social, lo cual habría introducido un freno al crecimiento económico, así como un drástico empeoramiento en los indicadores de bienestar y una pérdida sustantiva de integración en el sistema social. Es factible percibir que las limitaciones y condicionantes expuestas en la presentación del proyecto, hace cuatro años, resultan singularmente vigentes en el momento en que escribimos esta Introducción (mediados de 2014), cuando se pone en evidencia la transitoriedad de la etapa más “virtuosa” ocurrida en los primeros años de este siglo.

Antes de aludir a los contenidos de este libro,³ brindaremos un breve panorama socio histórico. Dicho panorama se propone ofrecer una interpretación sobre los hitos principales de los hechos y de las políticas operadas en el cuarto de siglo que precede a la crisis de comienzos de éste, de manera que sirva de contextualización para el análisis detallado del decenio más reciente.

Tal cometido encierra un doble propósito. Por un lado, hacer presente los antecedentes que hacen a las particularidades de las orientaciones, las políticas y las evidencias de los resultados alcanzados, en particular en el último decenio del siglo XX con la aplicación de la orientación neoliberal. Al propio tiempo, mostrar las características más profundas –estructurales– de buena parte de las contradicciones que el país enfrentó y aún tiene ante sí.

2. Repaso socio-histórico⁴

El análisis del mercado de trabajo, de la distribución del ingreso y de la pobreza –de estrecha relación con la desigualdad– nos ubica directamente en el meollo de las contradicciones del capitalismo en general y de la forma concreta que el mismo adopta en países como el nuestro. Estos países fueron en un tiempo denominados “dependientes”, en otro “subdesarrollados” y –más recientemente– “economías emergentes”. Esos calificativos están lejos de ser conceptualmente equivalentes pero, en todos los casos, con ellos se alude a los países que no son los dominantes.

En la primera mitad del siglo XX Argentina era un país relativamente importante en el contexto mundial. Hacia mediados de siglo se convirtió en una sociedad mayoritariamente urbana en el marco de un capitalismo relativamente embrionario liderando los procesos de industrialización y urbanización vividos por América Latina desde entonces. Los fenómenos urbanos y, dentro de ellos, los metropolitanos, han venido expresando los conflictos y las tensiones de la sociedad contemporánea de un modo cada vez más intenso y concentrado.

3. Como se indica más adelante, tanto el anuncio del nuevo índice de precios minoristas de alcance nacional, realizado en enero último, como la difusión de una nueva serie de cuentas nacionales de 2004 en adelante deben ser evaluados apropiadamente. Salvo indicación en contrario en este libro se utiliza el conjunto de informaciones disponibles hasta comienzos de 2014.

4. Para la realización de este repaso se utilizaron dos textos propios: “La pobreza: una tensión social más allá de la Metrópolis” publicado como capítulo en el libro compilado por Luis Ainstein y “Con la sintonía fina ¿hacia dónde?” (inédito).

Sabemos también que América Latina es uno de los continentes más urbanizados, al mismo tiempo que el más desigual socialmente. En ese ámbito Argentina se destacó (junto con Uruguay y Costa Rica, algo menos con Chile) por sus rasgos más homogéneos desde el punto de vista social o, al menos, con escasa disparidad. La importancia –no sólo cuantitativa– de sus sectores medios ha sido una evidencia en tal sentido. Desde su base agropecuaria el país construyó una sociedad crecientemente urbana y paulatinamente industrializada, aún antes de la Segunda Guerra Mundial.

Con razón se ha dicho –en tanto parte integrante de ese “mundo capitalista”– que “pertenece a una civilización edificada sobre la contraposición entre trabajo y pobreza, según la cual el trabajar sería suficiente e infalible conjuro contra la penuria personal” (Danani, 2008). No obstante –y contra ese “mandato civilizatorio”– abundan, desde hace algunas décadas, los elementos que corroboran que gran parte de los pobres son personas que tienen empleo. Al margen de la relevancia de las políticas dirigidas a facilitar la creación de empleo, resulta claro que la “sola” creación de oportunidades laborales está lejos de resolver el problema de la penuria económica.

En el caso de Argentina, parece no haber dudas acerca de la incidencia que han tenido las políticas aperturistas de los años setenta (que alcanzaron mayor profundidad durante su revitalización en la última década del siglo XX) sobre el deterioro de la calidad de vida de vastos sectores de la población y, por consiguiente, sobre los niveles de pobreza. Trabajos claves sobre esos años (INDEC, 1984:7; Minujín, 1993:22-25) han señalado claramente que a la salida de la dictadura en Argentina nos encontrábamos –en ese sentido– con un fenómeno que, si no era nuevo, al menos tenía características mucho más intensas que en el pasado: el fenómeno de la pobreza. Pero, ¿en qué marco ocurría eso?

3. La declinación del Estado de Bienestar en el mundo de posguerra

En el entorno de un mundo sacudido por la descolonización e influido notablemente por la agitación política/ideológica en lo que entonces se denominaba “Tercer Mundo” (incluyendo, claro está, la fuerte impronta de la Revolución Cubana), la vida social y política latinoamericana estaba siendo intensamente conmocionada, dando lugar a variadas formas de lucha, enfiladas a la búsqueda de sociedades más justas e igualitarias.

Las tres décadas “gloriosas” (como fueron definidas en algunos países centrales, en alusión al lapso que va desde la inmediata posguerra hasta comienzos de los años setenta) consolidaron en muchas sociedades del hemisferio norte Estados de Bienestar con diverso grado de extensión. América Latina no estuvo ausente de tal proceso y, en algunos países, como Argentina, alcanzaron un desarrollo no menor.

Ese largo período de posguerra se caracterizó por la confrontación entre el capitalismo y lo que quiso ser su antítesis: el socialismo “realmente existente”. Fue la etapa de la “guerra fría”, esto es la competencia económica y la confrontación ideológica; durante ella, el poder económico dominante internacionalmente reaccionó de manera inusitada. Los detonantes fueron tanto la gran depreciación del dólar (en 1971 pasó de 35 a 350 dólares la onza troy) como el notable aumento del precio del petróleo fuertemente asociado con aquella depreciación.

Contemporáneamente, fueron galardonados con el premio Nobel dos exponentes del pensamiento económico más opuesto a la intervención estatal: Friederich von Hayek en 1974 y Milton Friedman en 1976. Tales hechos precedieron (¿preanunciaron?) lo que luego se conoció como la “revolución conservadora” personificada por Ronald Reagan (presidente de Estados Unidos entre 1981 y 1989) y la Primera Ministra británica, Margaret Thatcher, quien ejerció su cargo desde 1979 hasta 1990. Si, al decir de Offe (1988:27-28), en los sesenta la izquierda afirmaba que “así no se puede seguir”, en los setenta esa misma frase cambió de sentido dando sustento a la acción desde la derecha.

Tras la proliferación de intervenciones militares en América Latina durante los años sesenta y setenta –en línea con las orientaciones impuestas por los Estados Unidos–, se inició en la región un lento proceso de recuperación democrática. Enmarcada esa etapa en el “problema de la deuda externa”, los países de América Latina quedaron inmersos en una situación cuya síntesis fue la etiqueta que se le adjudicó a los años ochenta: la década perdida. En ese lapso la pobreza por ingreso pasó de 40% a 48% involucrando a 136 y 200 millones de latinoamericanos en 1980 y 1990 respectivamente (CEPAL, 2006).

En la última década del siglo XX –que se inició internacionalmente con la implosión del “socialismo real”– se verificaron en América Latina, simultáneamente, un crecimiento económico regional significativo (en especial en su primera mitad) y un empeoramiento de las condiciones de vida de la población. Esto último se hizo evidente en el incremento del

desempleo y en la mayor cantidad de personas pobres (220 millones en 2002, de ellos la mitad eran indigentes). Lo llamativo es que tal deterioro se verificó a despecho de la difusión de los postulados neoliberales en toda la región que, precisamente, se habían instalado argumentado que una de las metas era resolver el tema del desempleo y la pobreza. De tal modo puede afirmarse que durante el período de mayor predominio de las ideas y las experiencias del neoliberalismo, los resultados estuvieron signados por el empeoramiento de la calidad de vida y por la caída del bienestar de la población en la región.

En el caso argentino, la mención al Estado de Bienestar remite principalmente al gobierno peronista de la inmediata posguerra. Sería inadecuado, sin embargo, agotar la observación en dicho período. Es decir, ese predominio no significa que allí comienza y termina tal tipo de funcionamiento socio-estatal. Se ha dicho que –por entonces– los tres principios básicos en materia de política social (discrecionalidad, contribución y ciudadanía) ya funcionaban en forma simultánea (Grassi *et al*, 1994; Isuani, 2008). Desde fines del siglo anterior, la enseñanza primaria, obligatoria y gratuita –entre otras intervenciones– ya configuraba una muestra de acción estatal de tal carácter y era –a la vez– una sólida base para el ascenso social que abarcó a los amplios contingentes de inmigrantes y nutrió a partidos hoy centenarios como el radicalismo y el socialismo.

También después del golpe militar de 1955, que derrocó a aquel gobierno, se produjeron ciertos avances. De hecho, el decenio que va desde los primeros años sesenta hasta 1974 constituyó un lapso que resumió cambios socio económicos sustanciales: el fortalecimiento del capitalismo, el aumento de la productividad del trabajo asalariado en actividades del sector secundario, el importante crecimiento económico⁵ y –simultáneamente– la sensible recuperación de la participación del sector asalariado en la distribución de la riqueza generada (Rapoport, 2006:542; Lindenboim, 2008a:43), todo ello en un marco de incorporación de instituciones tanto de promoción del desarrollo como de protección social.⁶

5. Con la excepción de la baja del Producto en 1972, se trata de una década de continuo crecimiento económico sin precedentes en el siglo XX. “Durante el decenio 1963-73 (...), la Argentina creció como nunca antes lo había hecho” (Gerchunoff y Llach, 2007: 309).

6. Luego del enorme impulso producido durante el peronismo de la inmediata posguerra, la segunda mitad de los años cincuenta se verificaron otros avances institucionales. Algunos referidos al desarrollo científico y técnico (INTA; INTI; CONICET), otros vinculados con la planeación del crecimiento (CONADE, CFI). Más tarde y con otros cometidos, puede mencionarse la creación del Consejo del Salario Mínimo y Móvil durante el gobierno del Presidente Illia (junio de 1964).

Durante la última década del siglo pasado, se acuñaron expresiones en América Latina como la de “ajuste estructural”, que en líneas generales refería a la aparente necesidad de orientar la acción estatal en dirección a eliminar sus “lastres” (por ejemplo, los perniciosos efectos de los déficit fiscales) para lo cual se identificaban diversas vías que se reputaban como salvadoras (sean las privatizaciones de empresas públicas, fueran las modificaciones a la legislación laboral en dirección a aminorar el costo salarial o los cambios sustantivos en los sistemas de protección social). Para atender a los núcleos poblacionales afectados por esas medidas se proponían acciones definidas como transitorias que debían atender a los sectores más afectados por las “reformas”. La individualización de los beneficiarios era conceptualmente similar a la que estructuraba el modo en que debían operar los sistemas de retiro jubilatorio, por ejemplo. Era el triunfo de las orientaciones neoliberales en toda la línea. Al mismo tiempo, se fortalecía la Doctrina de la Seguridad Nacional (según la cual el “peligro” podía originarse en los propios pueblos de la región).⁷

3.1. Argentina: breve repaso del panorama político del último cuarto de siglo

Como no podía dejar de ocurrir, la crisis petrolera y la impronta conservadora desatadas a escala internacional se expresaron también en Argentina, aunque las formas, los actores, los momentos, variaran. Uno de los primeros impactos locales del alza del petróleo fue el racionamiento de combustibles de comienzos de 1974. A mediados del año siguiente se verificó el ajuste propuesto durante el gobierno de María Estela Martínez de Perón, recordado como el “Rodrigazo”. Luego, a comienzos de 1976, el alzamiento militar

Entre los objetivos del proyecto figuraban la necesidad de “evitar la explotación de los trabajadores en aquellos sectores en los cuales puede existir un exceso de mano de obra”, “asegurar un ingreso mínimo adecuado” y “mejorar los salarios de los trabajadores más pobres”. Contemporáneamente, se promovió la Ley de Abastecimiento, destinada a controlar los precios de la canasta familiar y la fijación de montos mínimos de jubilaciones y pensiones.

7. La llamada Doctrina de la Seguridad Nacional, promovida desde Estados Unidos a fin de que los ejércitos de la región identificaran sus enemigos al interior de sus sociedades, esto es en el ámbito de sus propios pueblos, dio sustento, entre otros, al golpe militar de 1966 en Argentina. Más tarde esa concepción se formalizó en una serie de textos conocidos como Documento de Santa Fe que respaldaron los gobiernos militares de la época. “El continente americano se encuentra bajo ataque. América Latina, la compañera y aliada tradicional de Estados Unidos está siendo penetrada por el poder soviético. La Cuenca del Caribe está poblada por apoderados soviéticos y delimitada por Estados socialistas” (Bouchey *et al*, 1980).

contra ese gobierno inauguró un período de represión política de inusitada virulencia, en combinación con la instauración de políticas económicas claramente acordes con las nuevas condiciones internacionales.

Tanto la evolución económica como la de la pobreza aluden a una preocupante coincidencia: el devenir de Argentina en la actualidad está lejos de diferenciarse de manera significativa del correspondiente a América Latina como un todo. Esa diferencia fue, durante bastante tiempo, una característica netamente favorable a Argentina, dado que durante más de la mitad del siglo XX se la reconocía por la configuración de una sociedad menos polarizada que el resto de Latinoamérica, por ser pionera en materia de crecimiento industrial sustitutivo y por contar con niveles comparativamente altos de asalarización de la fuerza laboral, entre otros atributos.

Si bien hay ciertos momentos en los que la performance económica de nuestro país fue francamente negativa (a mediados y fines de los ochenta y, especialmente, en el lapso 1998-2002), el sendero de expansión es fuertemente similar al de la región. Esta coincidencia incluye los primeros años del presente siglo, signados por una fuerte recuperación económica en toda América Latina. La semejanza llega a tal punto que en la mayor parte de los años aquí registrados el signo de cambio es similar.⁸ Esto no significa que nuestro país haya replicado simplemente las estrategias vigentes a escala regional, sino que los procesos y las ideas dominantes abarcaron toda la región y nuestros avatares políticos, sociales y culturales contribuyeron a que nos acerquemos a la media regional más por nuestras deficiencias que por las mejoras de los pueblos hermanos. También sirve esta evidencia para atemperar la excepcionalidad atribuida a nuestro país en períodos como el más reciente.

Sea por la vía del debate (aún no cerrado) acerca del agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones,⁹ sea por la consideración del indudable impacto sociocultural de las ideas y de la acción represiva de la dictadura militar o, también, por la recuperación (satisfactoria o insatisfactoriamente realizada) de algunas de las ideas vigentes en aquellos años, es correcto poner un hito en los años sesenta y setenta, aunque su ubicación exacta no resulte tarea sencilla.

8. La divergencia aparente en 2009 se origina en que oficialmente en Argentina se estimó un crecimiento (mínimo, pero crecimiento al fin) mientras que todas las estimaciones alternativas calcularon una declinación de cierta significación. En tal caso, en 2009 también habría coincidencia entre el comportamiento regional y el nacional.

9. Véase, por ejemplo, en Muller (2002) una interesante revisión bibliográfica y una polémica interpretación de los vínculos entre el modelo sustitutivo y el estado de bienestar vernáculos.

Ahora bien, antes de avanzar parece útil y necesario considerar la siguiente cuestión, vinculada con las condiciones económicas, políticas y socioculturales vigentes en los momentos iniciales: la interpretación habitual ubica justamente en la mitad de los años setenta el comienzo de un proceso de deterioro económico y social de envergadura tal que –por contraste– el período precedente parece pleno de virtudes. La afirmación –que además de reiterada parece obvia– merece, sin embargo, ser reconsiderada.

Si se aceptase una óptica extrema, según la cual existía una situación cuasi idílica hasta mediados de los años setenta, resultaría poco comprensible el grado de violencia que caracterizó al lapso de fines de los sesenta y comienzos de los setenta.¹⁰

En otros términos, antes del golpe militar el país no estaba en un punto desde el que pudiera explicarse linealmente tal violencia.¹¹ A la inversa, podría concluirse que si la conflictividad social o económica de los primeros años setenta se sostenía en una realidad negativa y tangible tan potente, entonces aquel hito quizás no debería fijarse en la mitad de la década en cuestión, sino en algún momento anterior. Esto último, por cierto, no elude el obvio rechazo al genocidio perpetrado durante la dictadura, sino todo lo contrario. En todo caso sugiere la utilidad de seguir reflexionando sobre estas cuestiones.

La instauración del gobierno militar significó una enorme caída inmediata tanto del salario real como de la participación de los ingresos salariales en el producto y, por lo tanto, de fuerte impacto potencial en los niveles de pobreza. Empero, como se verá luego, no resulta sencillo visualizar esto último. Sí puede apreciarse que la reestructuración económica producida tendió a privilegiar al sector financiero (antes que –o en contra de– el sector industrial), trasladando incluso los efectos del endeudamiento externo privado al Estado Nacional.

La salida de la dictadura (a partir del fracaso del intento de recuperación territorial perpetrado en las Islas Malvinas más que del éxito de las luchas por la recuperación democrática) abrió una nueva etapa con la instalación de un gobierno como el del Dr. Raúl Alfonsín, quien logró encolumnar

10. En otras palabras, la versión vernácula del estado de bienestar implicaba la consolidación del capitalismo en Argentina. En tanto tal, involucraba la continuidad de la ampliación de la fuerza laboral asalariada al mismo tiempo que la de las luchas de ese sector por preservar y extender las condiciones de vida y de trabajo que supieron obtenerse en décadas precedentes.

11. Ciertamente, había condicionantes políticos de relevancia como la pugna de sectores políticos y militares por “borrar” al peronismo. Véase, entre otros muchos textos, los libros de Novaro (2010) y de Larraquy (2010).

tras de sí no sólo a su partido (la Unión Cívica Radical), sino a una parte importante de la sociedad (obtuvo más del 50% de los votos emitidos en octubre de 1983) sin descartar a sectores del propio Partido Justicialista.

Sin embargo, esa fuerza inicial –que se manifestó inclusive en la decisión y materialización del juicio a las Juntas Militares responsables de la Dictadura Militar– no se expresó en medidas económicas y sociales que implicaran cambios de fondo. En el marco de condiciones internacionales particularmente desfavorables, ello agravó la situación socioeconómica, potenció los indicadores de pobreza y facilitó el regreso del justicialismo al gobierno, encabezado por el Dr. Carlos Menem.

Obviando aquí el desarrollo en sí mismo,¹² el decenio *menemista* concluyó con el triunfo de la Alianza que asumió a fines de 1999. Ese nuevo gobierno, preñado de conflictos propios y adquiridos, no alcanzó a cumplir su mandato constitucional afectado al año por la renuncia del vicepresidente, el Lic. Carlos Álvarez y, en diciembre de 2001, por la del propio presidente, el Dr. Fernando De la Rúa. La crisis llega a su punto culminante –tanto desde el punto de vista económico, como político y social– en los inmediatos meses iniciales de 2002.

4. La economía y la política en los años recientes

A los efectos de encuadrar los análisis que se desenvuelven a lo largo de los distintos capítulos se sintetiza a continuación un cuadro de la situación económica y social y de las acciones públicas principales de la década extendida que siguió a la crisis económica y política que sufrió el país en los albores del siglo XXI.

4.1. Salida inmediata de la crisis

En primer lugar, la salida de la crisis operó a partir de una medida inicial (la devaluación del peso)¹³ a la que se sumaron la instauración de retenciones

12. Que puede resumirse como la puesta en ejecución de todos los postulados neoliberales contrarios al Estado de Bienestar, proclives a la apertura económica y en clara contradicción de las consignas electorales (revolución productiva y salarizado).

13. Inicialmente del 40% en enero de 2002. Luego las presiones del Fondo Monetario Internacional obligaron a liberar el tipo de cambio que en dos meses llevó la paridad a dos pesos por dólar y a mitad de año llegó a una relación de cuatro a uno.

a las principales exportaciones y la creación de un amplísimo programa de protección social al que se hace mención un poco más adelante. Asimismo contribuyeron el gran impacto del cambio de precios relativos a favor del capital (que favoreció rápidamente la recuperación de la producción doméstica), la restricción a la propagación del efecto de la devaluación sobre los precios como consecuencia de la crisis que mantenía contenida la demanda, la relativa protección de los sectores más afectados¹⁴ y, finalmente, aunque no lo menos importante, la irrupción de China al mercado mundial lo que permitió potenciar la producción local de soja que había venido desarrollándose desde la década anterior. Los impuestos a esas y a otras exportaciones contribuyeron primero a financiar los planes de atención social iniciales y poco a poco se constituyeron en una invaluable fuente de reconstitución de las finanzas estatales.

Las brechas externa y fiscal se suturaron con rapidez y se tornaron en fuentes superavitarias para un funcionamiento económico ágil y sin sobresaltos. En esas condiciones, el tipo de cambio relativamente alto facilitó la colocación externa de producción local y se erigió en barrera protectora contra la producción extranjera. De allí que ya hacia fines de 2002 el país se encontraba en una franca instancia de recuperación de la actividad económica que continuó y se potenció a partir de la normalización política luego de las elecciones de 2003 que ubicaron al Dr. Néstor Kirchner en la presidencia de la nación.

La fuerte dinámica de crecimiento económico se tradujo en alta demanda de empleo (la pequeña y mediana empresa jugó un gran papel en dicho proceso) y ese mismo marco facilitó no sólo que más miembros de los hogares proveyesen ingresos a sus familias sino que la paulatina recuperación de parte de la caída anterior del salario real se agregó para conformar un ambiente socioeconómico enormemente positivo. En esos primeros años, la recuperación del dinamismo económico pudo parecer inacabable.

Recordemos, en lo relativo a políticas sociales, que en los años noventa la estrategia privatizadora, aperturista y flexibilizadora en materia laboral se puso en práctica junto con un formato de intervención opuesto a la concepción universalista, conocida como “focalizada”. En virtud de ello, la acción estatal trataba –primero– de identificar a los necesitados de atención

14. Incluyendo los aumentos no remunerativos otorgados a partir de mediados de 2002 que se fueron acumulando hasta mediados de 2003.

por parte del Estado e inmediatamente después, procuraba acercar a ese conjunto alguna forma de asistencia.¹⁵

Con la eclosión de la crisis de la convertibilidad se hizo imprescindible impulsar mecanismos de otro carácter y amplitud. Primero –en febrero de 2002– se diseñó el Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados, un ambicioso programa de atención a la población más afectada¹⁶ por las carencias originadas tanto en las políticas de los años noventa como en la devaluación asociada con la terminación del “1 a 1”.

El volumen de ocupación no había declinado en la última década del siglo XX, pero su incremento fue escaso y estuvo asentado en la creación de empleos desprotegidos en cantidades algo mayores que los empleos protegidos que desaparecieron, en el marco de una mayor tasa de asalarización. En ese contexto, la crisis del fin de la convertibilidad potenciaba el riesgo de cierres de empresa o suspensiones, por lo que se aumentó la protección contra despidos. Los empleos precarios o en negro no contaron con esta protección.

Poco después, a mediados de 2002, se inició un proceso de reversión del ciclo económico acompañando las medidas macroeconómicas con otras directamente ligadas con la distribución primaria del ingreso (aumentos salariales no remunerativos); esa recuperación empezó a ser más nítida a comienzos de 2003, de manera que al instalarse el nuevo gobierno con el mismo equipo económico, que ya llevaba un año de gestión, el proceso se consolidó rápidamente. Luego de la transformación en remunerativos de los aumentos ya otorgados, se elevó el salario mínimo y poco después se reabrieron las discusiones paritarias para la renovación de los convenios colectivos.

El ordenamiento macroeconómico logrado desde mediados de 2002 sumó a la gestión del momento (que superó las presiones de los grandes grupos económicos y los organismos internacionales que pugnaron por la dolarización o bien por un tipo de cambio mucho más alto que el de tres pesos por dólar que predominó durante buen tiempo luego de la crisis) nuevas

15. Ejemplo de ello fue la creación de diversas intervenciones pautadas en la Ley de Empleo de 1991. En el articulado de dicha norma legal se incluían acciones dirigidas a atender a los sectores con mayores dificultades (Título III, Capítulo 3, Programas de empleo para grupos especiales de trabajadores). En su aplicación aparecieron diversas acciones a cargo de la cartera laboral (por ejemplo, los programas Trabajar). Fuera de las acciones vinculadas con la inserción laboral, desde distintos ministerios se multiplicaron los programas focalizados dirigidos a subconjuntos poblacionales específicos.

16. El PjyJHD alcanzó al inicio a alrededor de 2,5 millones de beneficiarios.

y favorables condiciones internacionales. Por una parte la devaluación extraordinaria favoreció la reestructuración de precios relativos, con poco traslado (comparativamente) del tipo de cambio a los precios internos lo que estimuló la producción interna para abastecer el mercado local y volver a los mercados internacionales. En simultáneo con la admisión de China a la OMC (ocurrida en diciembre de 2001) se produjo un fuerte impacto en el comercio mundial en el cual las demandas de ese país de bienes primarios sacudieron al mundo tanto en términos comerciales como financieros. Brasil y Argentina, por ejemplo, se beneficiaron de la demanda de soja y otros países de la región también vieron mejorar notablemente sus economías a través de sus respectivos sectores externos.¹⁷

Los sectores empresarios de mayor porte acompañaron el proceso de recuperación sea por haberse beneficiado de la pesificación asimétrica, sea por desencanto de la convertibilidad, sea por el temor de los reclamos sociales, sea por la fuerte caída del costo salarial. Los sectores medios también vieron con interés la recuperación del mercado interno (del cual son parte). Unos y otros, tan pronto como a cada uno le fue posible, encontraron los medios para reposicionarse alimentando las presiones inflacionarias al menos desde fines de la gestión del Dr. Néstor Kirchner.

En resumen, el proceso económico y las políticas pertinentes se desarrollaron en el marco de la conjunción virtuosa entre excepcionales condiciones externas (desconocidas en el marco de la versión oficial del siglo XXI) como no las hubo en el último medio siglo¹⁸ y decisiones políticas acertadas (por lo general no rescatadas por críticos acérrimos de esta década).

Entre las decisiones destacadas pueden mencionarse (fuera de las de orden estrictamente político como podrían ser las de la recomposición de la Corte Suprema de Justicia y las vinculadas con los derechos humanos) la

17. Es probable –por ejemplo– que las experiencias más radicalizadas (venezolana, boliviana y ecuatoriana) no hubieran tenido el desempeño observado en ausencia del enorme aumento del precio de los hidrocarburos en ese marco. Según datos recientes del Banco Central de Ecuador, el barril de crudo pasó de US\$ 20 a 40 entre 2001 y 2005, superó los US\$ 80 en 2008 y llegó a 100 en 2011 (BCE, Estadísticas macroeconómicas 2012, Direc. Estad. Económicas).

18. En las últimas tres décadas se puede apreciar la ventaja indudable de los términos de intercambio (relación entre los precios de las exportaciones respecto de los correspondientes a las importaciones) lograda apenas iniciado el siglo XXI. La CEPAL mostró a lo largo de la segunda mitad del siglo XX cómo la región se vio permanentemente desfavorecida al sufrir el deterioro de ese indicador en virtud de lo cual eran necesarias cantidades crecientes de nuestras ventas para adquirir los productos (en general industriales) en el resto del mundo. Tal cambio favorable en los años 2000 no podía menos que reflejarse en la dinámica económica de los países de América Latina y en las mayores posibilidades para atender las demoradas demandas sociales de la región.

firmeza en la etapa de renegociación de la deuda externa, la preocupación por mantener el dinamismo del mercado interno, las concomitantes medidas tendientes a reencauzar las relaciones salariales en el marco de la legalidad y protección. Más allá de la verborragia a favor o en contra, la preservación de la inserción internacional de Argentina en materia de bienes primarios y el acompañamiento de la creciente mejora de los precios internacionales con el aumento de la imposición a esas exportaciones, constituyó un soporte indudable de la rápida salida de la crisis.

De allí surgió un período de crecimiento económico, de notable ampliación de la fuerza laboral, de recuperación parcial de la capacidad de compra del salario, de disminución considerable de los índices de pobreza e indigencia, de menor porcentaje de asalariados desprotegidos (aun cuando su número no se redujo). El hecho de que similares progresos hayan ocurrido en la casi totalidad de los países de la región no atempera su mérito.¹⁹ Hay un debate inconcluso acerca de la interacción entre esas nuevas condiciones internacionales y los cambios políticos acaecidos en varios países de la región. Lo que parece cierto es que como hojas de una tijera ambos aspectos son necesarios.

4.2. Alcances y limitaciones de los cambios logrados

Después de algunos años muy exitosos llegó una etapa en la que tales logros empezaron a verse amenazados, al punto que –posteriormente– los superávit (externo y fiscal) fueron diluyéndose.

Ya hacia la finalización del primer período de la gestión del matrimonio Kirchner empezaban a notarse los efectos de pérdida de dinamismo de la recuperación económica inicial. La renegociación de la mayor parte de la deuda pública en 2005 abría la posibilidad de beneficiarse del financiamiento externo a tasas bajísimas (comparadas con las de los años ochenta y noventa). Sin embargo ello no ocurrió y el país debió tomar préstamos a

19. Hacia comienzos de siglo, América Latina parecía imposibilitada de revertir la agudización de la pobreza registrada en los años noventa. Los Objetivos Del Milenio pudieron en los comienzos del siglo XXI mostrar algunos progresos en gran medida por esa nueva situación de carácter internacional que “desmentía” las afirmaciones de Prebisch y la CEPAL durante buena parte del siglo XX. También parecía inhibida de recuperar niveles de crecimiento económico importante. Sin embargo las evidencias indican que en ambos aspectos Argentina y América Latina tuvieron en este siglo buenas *performances*. La etapa de crisis 1998-2002 de Argentina fue sin duda muy intensa pero su pronta recuperación le permitió nuevamente alcanzar el ritmo regional.

tasas de interés desproporcionadas con países próximos, como Venezuela.²⁰ El segundo canje de títulos, en 2010, tampoco resolvió el conflicto con los *holdouts*, por lo que el resultado de tales inconvenientes se presentó como una decisión propia: la del desendeudamiento.²¹

Desde el punto de vista local, no se concretó una estrategia de fortalecimiento de la infraestructura necesaria para garantizar que la perduración de las demandas de bienes y servicios, pudieran ser atendidas debidamente. Un insuficiente y sesgado interés por la inversión contribuyó negativamente al respecto expresando nuevamente el privilegio del corto plazo a costa de un programa estratégico de largo aliento. Se pensaba que los cuantiosos ingresos fiscales –derivados tanto del aumento de la recaudación en general como de los provenientes del comercio exterior– iban a crecer indefinidamente. Y que esos ingresos acrecentados permitirían solventar las crecientes necesidades derivadas de la estrategia basada en los subsidios (en particular al transporte y a la energía).

El PjyJHD fue siendo reemplazado por otros programas para quienes no podían incorporarse al mercado de trabajo. Pese a que el empleo, durante al menos un cuatrienio, se incrementaba en alrededor de medio millón anual de nuevos trabajadores, quedaban nutridos grupos sin acceso laboral. De allí la búsqueda de otros mecanismos o programas que sustituyeran al “Plan Jefes” surgido en el verano “caliente” de 2002.

En aquel momento crítico fue necesario congelar tarifas de servicios públicos “por un tiempo” y declarar la “emergencia económica” para facilitar la acción estatal en el salvataje de la mayoría y con la mira puesta en la recuperación del dinamismo económico quebrado durante la crisis de fin de siglo. Con ello se protegía el salario real y se evitaba el impulso inflacionario que la devaluación podría traer consigo.

Tanto el congelamiento como la emergencia perduran, a pesar de haber pasado ya algo más de una década. Con facilidad se entiende la aparición en sus orígenes. Menos sencillo es encontrar explicación al hecho de que esas medidas no hayan sido reemplazadas por otras de carácter estructural.

20. Con el país caribeño se contrajo entre 2005 y 2008 una deuda superior a los 5000 millones de dólares con bonos que acaban de vencer. Lo llamativo es que en ese período las tasas internacionales habían bajado sensiblemente pero Argentina no podía acceder a ese mercado por no tener solucionados los temas con el Club de París y los acreedores que no entraron al primer canje.

21. A fines de 2013 seguían pendientes los reclamos del Club de París (pese al anuncio presidencial de 2009) y el litigio en EE.UU. con los *holdouts*. A comienzos de 2014 se encaró el primero de esos ítems (de manera onerosa y poco transparente) y el segundo culminó su recorrido judicial en los Estados Unidos en junio.

En el mismo lapso inicial hubo decisiones relevantes en materia social, entre las que se destacan la moratoria previsional y la ley de movilidad de haberes las que cambiaron el panorama en la materia. Al estatizarse luego los fondos previsionales –fines de 2008– tales modificaciones ya habían tenido lugar. La otra medida significativa fue la creación de la denominada Asignación Universal por Hijo (AUH) como extensión de las asignaciones familiares.²²

Otra cuestión no menos importante es la necesidad de realizar una apreciación diferencial al interior de este decenio: las virtudes del período total provienen –casi exclusivamente– de sus primeros años. Parte de nuestros problemas actuales, seguramente, derivan de no haber atendido a este diferente comportamiento. Hubo inicialmente un desempeño favorable (registrado en la inmediata salida de la crisis) que no logró mantenerse y el devenir posterior mostró un desmejoramiento cada vez más ostensible.

En los noventa, el instrumento estabilizador de la fijación del tipo de cambio (que terminó –en ese momento– con la inercia inflacionaria) produjo cierto deslumbramiento en las autoridades de entonces. De manera similar, a comienzos de los años dos mil el dinamismo asociado con la supresión del corsé de la convertibilidad en el marco de la amplia demanda externa y de la caída de las tasas de interés internacionales hizo pensar que eso era suficiente para iniciar un período sin fin y automático de esplendor.

El aprovechamiento de la capacidad instalada ociosa marcaba un límite, debido a que la recuperación económica y en particular la ocupacional, estuvo sostenida en la pequeña y mediana empresa. Como ha sido puesto en evidencia, su desempeño se enmarca entre las restricciones originadas en los núcleos concentrados de la economía y las demandas de los trabajadores. Pese a deseos y creencias diversas, ese sector suele subordinarse al núcleo concentrado en objetiva contraposición con los trabajadores propios y otros sectores no dominantes. Desafortunadamente la dinámica inicial (hasta 2006-2007) se fue haciendo más lenta, cuestión que no recibió la debida atención. (cf. Damill y Frenkel, 2013) Cuando junto con la sequía de 2008-2009 en el país aparecieron indicios negativos en el resto del mundo,

22. Queremos señalar aquí la escasa significación asignada a la secuencia de las intervenciones en materia previsional, a la ausencia de críticas ante la falta de modificaciones esenciales al momento de la estatización de los fondos de las AFJP lo que generará en breve la creación de nuevos volúmenes de excluidos del sistema de retiro, o a la falta de explicación del cambio rotundo de las autoridades negando la validez de propuestas preexistentes que fundamentaron la creación de un sistema de protección infantil hasta el repentino lanzamiento por Decreto de la AUH.

se tomaron medidas protectorias pero en general de naturaleza reactiva, en la convicción de que “sólo” se trataba de problemas originados en el exterior de nuestra economía.²³

La holgura fiscal inicial dio soporte a una ampliación del gasto público del nivel nacional. Al perderse el equilibrio y la integralidad de las políticas²⁴ comenzaron las tensiones inflacionarias que implicaron mayores subsidios para contener las tarifas.

Llama poderosamente la atención que no se hayan producido —ni siquiera propiciado— cambios de tipo estructural que efectivamente viabilizaran una situación de nuevo tipo. Cambios que apuntaran a un desvanecimiento de la emergencia a favor del crecimiento económico trocado en desarrollo, es decir, que incluyese no sólo mayor empleo y cierta recuperación del salario, sino que empezaran a introducirse orientaciones económicas y sociales diferentes que abordasen temas nodales como el de la concentración económica y su supeditación a normativas racionales y eficaces, el mejoramiento de la productividad media de la economía, la discusión acerca de la manera de extender socialmente (fuera del sector empresario directamente implicado) las mejoras de productividad logradas, el debate (demorado) sobre la necesidad de cambios en la estructura impositiva, incluyendo las formas de captar socialmente parte de la renta de la tierra, etc.

Todo ello habría implicado una estrategia en la que la concentración económica y la extranjerización fueran otra cosa que el nombre de un antiguo socio (con el que se habían roto los estrechos vínculos previos, materializados en importantes prebendas) y, por el contrario, fuese una acción efectiva —más allá del discurso— contra la concentración económica y la obtención de ganancias extraordinarias en sentido amplio. Una estrategia en la que, además, las medidas no beneficiaran siempre a grupos sistemáticamente cercanos al gobierno. O bien en la que las acciones oficiales tuvieran un horizonte más allá de lo más inmediato. El camino transitado —en cambio— fue el que eludió giros profundos, incluyendo los referidos a rubros sensibles como el del transporte o la energía.

En cambio se encararon acciones que privilegiaban el corto plazo, lo que una década después hace que subsistan aquellos congelamientos, que

23. En el invierno de 2014 reaparecen los Programas de Recuperación Productiva (REPRO) destinados a evitar los despidos como en el año 2009, cuando se pensaba que las dificultades eran de origen externo de modo exclusivo.

24. Los ingresos acrecentados fueron especialmente los no coparticipables lo que agudizó la centralización y favoreció la arbitrariedad de su manejo en el nivel de la Nación.

perdure la emergencia económica y que se mantenga todo ese andamiaje con un paulatino entorpecimiento de la actividad económica.²⁵

4.3. Resultados ¿sorprendentes o previsibles?

Es bien sabido que, cuando luego de las elecciones presidenciales de 2011 se anunciaron acciones dirigidas a contener el gasto público en subsidios sectoriales, ya hacía casi un lustro que, en una muestra de incompreensión de los problemas reales, el gobierno había decidido “construir” sus datos estadísticos al margen de lo que los hechos marcaban. Desde enero de 2007 entramos en un mundo imaginario que se ha expresado en una variación constante en el índice oficial de precios del orden del 0,8% mensual.²⁶ Pero también han sido dudosos y controversiales los datos sobre crecimiento económico, como lo sugieren estudios realizados en la UBA (Coremberg, 2013) y recientes requerimientos del propio Fondo Monetario Internacional previos a la aprobación del “nuevo” IPC elevado por el gobierno nacional, el cual se puso en operación en el verano de 2014 (en el marco del mayor secreto).

Tales desaciertos de la gestión oficial en materia estadística poco menos que inutilizaron el Censo Agropecuario de 2008, afectaron de modo aún impreciso los resultados del Censo Nacional de Población de 2010, alteraron significativamente los cálculos de las Cuentas Nacionales²⁷ por lo que no se sabe a ciencia cierta cuál es el verdadero crecimiento económico y en qué sectores se sostiene, además de haber destruido el índice de Precios al Consumidor y, por ende, resultar carentes de valor las estimaciones oficiales

25. Uno de los ejemplos más nítidos es la restricción del mercado de cambios, que en lugar de resolver el drenaje de divisas existente, desde 2011 lo ha profundizado con una pérdida en el bienio de casi el 40% de las reservas del Banco Central. Para colmo, contribuyó a frenar importantes sectores de la producción. El trasfondo es la generación y persistencia de altos niveles inflacionarios que se retroalimentan con las acciones asumidas y se potencian con la negación derivada de la manipulación de las estadísticas.

26. Tras la figura casi omnimoda del súper funcionario que operaba entre bambalinas semejante desatino, estaba la decisión de construir una realidad inexistente para luego creer en ella. El funcionario abandonó el cargo en diciembre de 2013 pero, hasta el momento no hay suficientes indicios que hablen de la necesaria reconstrucción del sistema estadístico argentino, que requeriría como mínimo el desplazamiento de quienes manejaron el INDEC en todo este período.

27. En ese contexto, no parece casual que el último dato oficial sobre participación salarial en el ingreso fuera de 2008. Mientras completábamos este libro el INDEC divulgó una nueva serie de producto bruto y datos de ingreso hasta 2013 con nuevo año base y con una pobre información metodológica. Algo similar ocurrió con la Encuesta Permanente de Hogares como consecuencia de la introducción de resultados del cuestionado Censo de Población de 2010.

de pobreza, de indigencia y de aumento del salario real. No hay memoria de otro período tan negativo para la gestión estatal en materia de creación y difusión de estadísticas públicas. Esto no sólo incumbe al INDEC, institución rectora cuya recuperación plena es imperiosa,²⁸ sino a todos los niveles oficiales de gestión cuya información ha disminuido y/o ha declinado en calidad o en periodicidad (caso prototípico es la ANSES).

En definitiva, al cabo de una década con tan grandes potencialidades y con mejoras notables respecto del momento más dramático de la crisis de 2001, tenemos una economía a la que le cuesta mantener su dinamismo, con grandes presiones inflacionarias, con imperiosa necesidad de suprimir los congelamientos y retrasos en materia de tarifas y precios, con desequilibrios irresueltos en materia fiscal entre las jurisdicciones (nación, provincias, municipios), con una complicada situación en el frente externo (lo que se agravó con medidas como el “cepo”) con efectos muy negativos en materia de competitividad, con dificultades ostensibles en ramas que tuvieron alta participación en el crecimiento del período, con crecientes demandas sociales y debiendo afrontar una suerte de agotamiento de las fuentes de financiamiento utilizadas hasta ahora (retenciones e impuesto al cheque, limitada modificación del mínimo y de las escalas en el impuesto a las ganancias y a los bienes personales, fondos de ANSES, reservas del Banco Central).²⁹

En este lapso se ha continuado e intensificado la referencia al lugar muy destacado que ocuparía la década larga que siguió a la salida de la convertibilidad en diversos planos de la vida social. Sin embargo, tal notoriedad difícilmente aluda a cambios profundos en la estructura productiva y/o distributiva, al salto en los niveles y en la calidad de la inversión, a la consolidación del superávit en el comercio exterior y a la holgura de las cuentas fiscales, a la materialización de una orientación económica de minimización del endeudamiento externo, a la desaparición de la denominada restricción externa. Todo ello o bien no se concretó o bien tuvo un carácter transitorio, no obstante el significativo crecimiento económico (según parece, menor

28. Se entiende que no es sencillo desmontar el aparato armado para la manipulación, pero por eso mismo es preciso que se muestren acciones concretas de reversión. Las reiteradas expresiones de apoyo a lo realizado en estos años en la materia, por parte de las más altas autoridades, dan cuenta de la complejidad y la gravedad del problema. De hecho, el primer índice de precios de la “nueva época” correspondiente a noviembre de 2012 adolece de los mismos defectos y motivos de rechazo que los de los casi siete años transcurridos desde la intervención del INDEC.

29. La delicada situación se complica en el invierno de 2014 en virtud de la culminación del juicio seguido por tenedores de bonos que no entraron a ninguno de los canjes últimos.

que el oportunamente anunciado) y el aumento manifiesto de la dotación de personal ocupado en la actividad económica.

En materia social, precisamente, junto con el fuerte impulso ocupacional se evidenció un desparejo pero intenso proceso de recuperación de la capacidad de compra de los ingresos del trabajo en relación a los peores momentos de la crisis (1998-2002) y una baja notoria en los niveles de desprotección laboral (precariedad del trabajo asalariado). Al mismo tiempo, se achicaron las brechas tanto en lo relativo a la mejor cobertura previsional para los mayores como al impacto benéfico de la Asignación Universal por Hijo en relación con la niñez. La disminución de los índices de indigencia da cuenta de dicho proceso.

Sin embargo, las fuertes muestras de desigualdad social perduran, la desprotección del trabajo (asalariado y no asalariado) está muy lejos de haberse superado, el mercado de trabajo continúa fuertemente segmentado y las labores marginales mantienen su presencia e intensidad. En estos meses en que completamos nuestros capítulos se sucedieron episodios, la mayoría en curso, que han terminado por agregar fuertes interrogantes acerca de los logros socio laborales alcanzados por la Argentina en estos años. En lenguaje coloquial parece que una vez más debemos decirnos: ¡otra vez sopa!

Cabe interrogarse, entonces, si los logros en materia económica y social de este comienzo de siglo expresan y/o promueven modificaciones de naturaleza profunda, estructural, tal como se sostiene desde algunas vertientes de interpretación académica o política o, en cambio, se trató de un intento de aplicar acciones económicas sociales progresivas, que eran factibles en contextos favorables del ciclo económico nacional y regional. En otros términos, las ostensibles y crecientes dificultades económicas por las que viene transitando la Argentina en el último sexenio ¿tienen relación con mejores o peores decisiones adoptadas de carácter coyuntural o responden a la eventual carencia de una perspectiva estructural y, por lo tanto, a la ausencia de transformaciones mayores?

4.4. El contexto difícil de la redacción del libro

A comienzos de 2014 la situación económica y social de Argentina es mucho mejor que en la crisis de 2001, sin dudas, pero no muy distinta que a comienzos de los años noventa y con una tendencia actual muy preocupante: se crea poco empleo y la inflación ha recobrado su capacidad de horadar las mejoras salariales que se obtienen.

Es de destacar que la redacción de los diversos capítulos se completó –precisamente– en los primeros meses de 2014. Eso significa que han estado fuertemente impactados por los cambios de orientación económica expresados, inicialmente, con la renovación parcial del Gabinete Ministerial de Argentina, en particular con las principales figuras en el área de economía.³⁰

No es algo menor, por ejemplo, que después de siete años del grave daño infringido a las estadísticas públicas, en febrero se anunció un nuevo índice de precios minoristas el que, para minimizar el impacto en la opinión pública se lo hizo aparecer como un indicador diferente (ahora de alcance nacional y no sólo del área metropolitana) pero sin proporcionar información detallada del pasado reciente ni mecanismos que faciliten el empalme estadístico de ambas series.

Tiempo después, cuando arreciaban las advertencias de que los datos económicos sobreestimaban el nivel de actividad, en particular los de 2013, se informó que el aumento no era de casi 6% –como se indicaba en los documentos oficiales hasta el verano último– sino de la mitad, tan sólo del 3%. Algo más tarde, se anunció que los datos de 2013 recién conocidos eran parte de una revisión de las cuentas nacionales que implicaban una diferencia en menos del crecimiento acumulado en el decenio del orden de diez puntos porcentuales y cambios de importancia en algunas variables clave como la inversión o el crecimiento industrial.

Si bien no fue anunciado oficialmente, todo esto operó en virtud de la imprescindible necesidad de acceder a fondos internacionales que eran cada vez más reticentes (en especial en el último bienio) para lo cual fue necesario acceder a los reclamos sobre las estadísticas públicas formulados por el FMI y el Banco Mundial, así como empezar a regularizar demandas entabladas por diversas empresas contra la Argentina en el marco del CIADI. Paralelamente, también se invirtió la argumentación con respecto a la estatización parcial de la petrolera YPF desde un reclamo inicial a REP-SOL, poseedora hasta hace dos años de la mayoría del capital accionario

30. Una rápida enumeración de los hechos y de las acciones socioeconómicas del verano reciente debe incluir los siguientes aspectos: implantación de un impuesto especial a la comercialización de los automotores más caros que junto con una contención de la demanda externa determinó una virtual parálisis de uno de los sectores productivos que explican el crecimiento industrial y el del conjunto de la economía en esta década (de modo no muy diferente a lo que había experimentado el sector en la década anterior); luego de variadas y crecientes restricciones sobre el mercado de cambios –impuestas inmediatamente después del arrollador triunfo electoral de 2011– se depreció el peso a lo largo de 2013 intentando recuperar algo de la morosidad en la materia en los años previos, variando el tipo de cambio un 33% en el año. A ello se sumó en enero último otra devaluación de la moneda local que llevó la diferencia a un 63% respecto de fines de 2012.

hacia una postura opuesta en virtud de la cual se indemnizó a la empresa española con una suculenta suma. Inmediatamente después, se concretó un arreglo por una vieja deuda impaga, por fuera de los arreglos de 2005 y 2010, con el denominado Club de París. Con ese conjunto de países se había hecho un anuncio en 2008 de regularización inmediata que no se materializó hasta este último arreglo en cuyo marco se comprometió el país en un plazo acotado una cifra sensiblemente superior a la registrada por el Ministerio de Economía pocos meses atrás. Los términos del acuerdo aún son desconocidos por el público.

Si bien se interrumpieron las estimaciones de pobreza e indigencia del INDEC, los datos proporcionados por estudios no tan amplios pero serios y de buena calidad aluden a un nuevo empeoramiento de la situación socioeconómica de la población de modo que uno de cada 3-4 habitantes sufre de las carencias típicas de la pobreza y uno de cada diez las de indigencia.³¹

La culminación del intenso semestre inicial de 2014 operó a mediados de junio cuando la Suprema Corte de los Estados Unidos decidió no considerar el recurso presentado por Argentina en apelación al fallo del Juez Thomas P. Griesa, (dictado en 2012 y ratificado por una corte neoyorquina en 2013) por reclamos de acreedores que no habían aceptado el canje de 2005 de bonos de la deuda ni el de 2010. Con ello, quedó firme el fallo inicial por el cual el país debe pagar a los demandantes alrededor de 1,3 miles de millones de dólares.³²

Como se observa, la redacción final de este libro se materializó en momentos singularmente álgidos de los cuales no fue fácil prescindir.

Todo ello no hace más que reforzar el interrogante inicial que procuraba responder a las razones por las cuales luego de un largo decenio de crecimiento y aumento del empleo volvemos a enfrentarnos con encrucijadas ya vividas y que algunos pensaron que quedarían en el pasado. La singular presión inflacionaria (con pocas semejanzas en el mundo), la reaparición de tensiones en el mercado de trabajo (poca absorción ocupacional, peligro de retorno de desempleo significativo, empeoramiento de la calidad del empleo, evidencias de deterioro del salario real), la notable disminución de la

31. El más destacado de estos estudios es el del Observatorio de la Deuda Social de la Argentina, perteneciente a la Universidad Católica Argentina.

32. Al momento de enviar este texto, el Gobierno Nacional anunció la decisión de desconocer el fallo judicial y remitió al Congreso Nacional un proyecto de modificación de las condiciones de repago a los tenedores de bonos renovados en 2005 y 2010. Las consecuencias de esta definición no son fáciles de prever aunque, al menos, anula el propósito normalizador de los acuerdos con el CIADI, REPSOL y el Club de París.

dinámica de crecimiento, la desaparición de los equilibrios macroeconómicos (superávit gemelos), configuran un marco en el que la falta de inversión, la fuga de divisas y el alza del tipo de cambio son síntomas de conflictos estructurales no encarados ni –mucho menos– resueltos.

5. Los tópicos principales y las contribuciones previstas

Como se indicaba al inicio, el contenido del libro, en tanto expresión de los aportes generados en el proyecto interdisciplinario de investigación, presupone y desarrolla una perspectiva desde la cual se perciben los procesos de América Latina y de Argentina que evidencian falencias estructurales con eje en su dimensión propiamente productiva (desequilibrios sectoriales, diferenciales profundos en materia de productividad tanto a nivel de sectores como en las comparaciones internacionales, insuficiente soporte de la infraestructura, tanto de índole cuantitativa como cualitativa) así como en la configuración y funcionamiento más amplio de la sociedad (dificultad para asegurar equilibrio en el sector externo y en materia fiscal, ausencia de reformas progresivas en materia impositiva, crecientes dificultades para permitir que el Estado pueda actuar como eficaz y eficiente factor en la distribución secundaria del ingreso ya sea en materia monetaria como principalmente en lo relativo a la prestación de los servicios básicos para la población).

En ese marco pueden registrarse intervenciones estatales más regresivas (como la de los años noventa) o más progresivas (la de los años dos mil) encaradas incluso por la misma fuerza política. El trasfondo, sin embargo, parece residir en la configuración sustantiva de la organización de la producción, que más allá del entramado social y político muestra a poco andar los límites más que sus potencialidades. De modo que resulta muy necesario poner el acento en este tipo de contenidos a la hora de analizar la década reciente que –ya dijimos– parecía inaugurar un casi inédito período de bondades sociales pero que a comienzos de 2014 nos interpela a fin de desentrañar los factores subyacentes de las severas dificultades presentes.

Vale realizar aquí una aclaración relevante. La denominación genérica de las políticas propiciadas en América Latina fue la de ajuste estructural. La expresión, sin embargo, se circunscribe a la formulación impulsada por los organismos internacionales de crédito en los finales del siglo XX como recomendación característica para las políticas públicas en la región, las

cuales debían ser cumplimentadas por los gobiernos como precondition para ser objeto de préstamos u otros mecanismos de colaboración financiera, en virtud de sus fuertes restricciones externas. Era esa, la base de las políticas neoliberales de ese período en la región.

En cambio, es posible utilizar la noción “estructura” para aludir al conjunto de relaciones económicas y sociales que sustentan el funcionamiento del aparato productivo y determinan las condiciones en que se desenvuelve su población. Pero este enfoque tampoco tiene un significado único y homogéneo.

Por lo general, la noción de cambio estructural se utiliza actualmente en los países centrales para aludir al desplazamiento de la frontera tecnológica.

En los países en desarrollo, en cambio, el espacio para el cambio estructural parece más amplio: no se reduce ni se concentra en el desplazamiento de la frontera tecnológica, sino que también es factible elevar el crecimiento y el ingreso por trabajador a partir de acercarse a dicha frontera y reducir la brecha con los países desarrollados. La evidencia empírica apoya la idea de que la dinámica productiva y comercial, especialmente el rol desempeñado por las industrias de alta tecnología, es un factor determinante de los ritmos del crecimiento económico y de los procesos de convergencia en la economía mundial (PNUD, 2011:83).

En este libro, además de aludir a los aspectos vinculados con el entramado productivo, con sus obstáculos y con las alternativas de su remoción, la propuesta es aludir y poner en debate cuestiones que impactan y revierten en el comportamiento de la población, tanto la porción implicada en el aparato productivo más dinámico como aquella otra parte que pugna por incorporarse, aun cuando los resultados son escasamente exitosos. Como se verá en detalle, se procura dar un paso más allá de lo estrictamente económico.

De manera que el significado aquí de los aspectos estructurales es claramente distinto al que fue dominante a fines de los años noventa en Argentina y toda América Latina.

El punto de partida es el de la búsqueda de una interpretación particular sobre el desempeño económico-social de Argentina en la poscrisis, singularmente contrastado con el de la década final del siglo XX. A pocos años de iniciado el presente siglo, observábamos que en el país y la región se muestran “altos niveles de crecimiento económico y notable descenso

del desempleo y el subempleo, pero con escasas modificaciones en materia de apropiación factorial de la riqueza generada, de desigualdad en el ingreso y, como evidencia irritante, de pobreza” (Lindenboim, 2008b: 14) aunque por entonces no se conocía el derrotero ulterior de aquellos rasgos positivos en la vida económica, social y política de Argentina.

En el rápido panorama esbozado en las páginas precedentes se ha sugerido la importancia de prestar atención a los componentes estructurales que, en no pocas ocasiones, se constituyen en obstáculos notables. En esa dirección, sin menospreciar ni los contextos internacionales ni las políticas implementadas por los respectivos gobiernos, se construyeron los interrogantes planteados y los enfoques y orientaciones utilizados para los estudios que aquí se presentan.

Sin que la enumeración implique necesariamente una jerarquía en cuanto a relevancia o prelación, podemos interrogarnos en torno de cuestiones esencialmente económicas (producción, productividad, inserción internacional, heterogeneidad de agentes productivos), socio-económicas (participación laboral, desempleo, distribución factorial del ingreso, segmentación de los mercados laborales y sus respectivos ingresos) o socio-culturales (dinámica y comportamientos de la población, funcionamiento y recomposición de los hogares, estrategias de sobrevivencia según sectores o estratos sociales, articulación o desarticulación de los hogares y el mundo productivo). Lo indicado se aborda a partir de enfoques y metodologías diferentes pero con un grado apreciable de articulación. Por un lado, en clave económica predominante, se analiza el funcionamiento del capitalismo vernáculo con eje en el modelo de acumulación. En paralelo, desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural se trata de visualizar tanto el mercado de trabajo como tal como el impacto de las políticas económicas y de las intervenciones sociales puestas en marcha en el período analizado en el funcionamiento de los hogares. Finalmente, se analizan las clases socio ocupacionales y los cambios en las capacidades de consumo de la población en general, incluida la movilidad social intergeneracional.

Algunos de los interrogantes que alumbraron los distintos capítulos son los que componen la enumeración siguiente:

1. ¿Por qué la reiteración del “cuello de botella” representado por la restricción externa? ¿Por qué aún en períodos de fuerte crecimiento económico (1963-1973 o 2003-2013) el país no ha logrado pasar a una etapa sustantivamente distinta, sólida, autosustentable en lo

económico y con capacidades inclusivas que no admitan su nueva reversión? ¿Qué incidencia tiene en estos procesos la naturaleza de la inserción internacional de Argentina en base a la producción primaria? ¿Por qué se pudieron dar avances tecnológicos y de organización productiva más “capitalistas” en algunas producciones agrarias relevantes y hay pocos equivalentes a nivel industrial?

2. ¿Por qué la tendencia de la participación de los salarios en la riqueza generada es declinante? ¿Qué expresión han tenido estos procesos en la formación –cuantitativa y cualitativa- de la fuerza laboral y de la composición de las clases socio ocupacionales? ¿Qué incidencia han tenido sobre la configuración y el funcionamiento de los núcleos familiares?
3. ¿Hemos alcanzado un nivel de desarrollo basado en el desempeño industrial relativamente autosustentable? ¿Por qué se mantiene, en rigor se agrava, el diferencial de productividad media de la economía argentina en el contexto internacional? ¿Cuáles son los mecanismos que permiten la sobrevivencia de los agentes económicos productivamente menos desarrollados?
4. ¿Se puede prescindir de una gestión estatal de largo aliento, planificada, que incorpore las necesidades energéticas y los modos de atenderlas eficazmente? ¿Cuáles son las razones para que dentro de un mismo decenio de crecimiento haya contrastes tan marcados en el desempeño económico general así como en el ámbito ocupacional y en el de los principales atributos que aluden al bienestar de los hogares? ¿Son los aspectos monetarios o de política fiscal cuestiones separadas de los conflictos estructurales aludidos?

La envergadura de los interrogantes ha sido abordada desde dos esquemas conceptuales. El más ligado al funcionamiento económico-productivo encara el estudio de la etapa internacional de acumulación instalada hacia la década de los años setenta en el mundo sobre la base de profundizar el análisis de la estrategia del capital en el entorno de Latinoamérica y con las particularidades de Argentina.

Desde esa perspectiva, como se verá en particular en la Primera Parte, se visualizan fuentes alternativas de apropiación diferencial del producto generado. En nuestro país, según ese enfoque, se habrían sustituido sucesivamente la renta de la tierra por los mecanismos asociados con el endeudamiento externo y este por mayores excedentes extraídos de la fuerza de trabajo. Esto último caracterizaría a la etapa más reciente.

En las experiencias latinoamericanas, funcionaría un componente de singular relevancia cual es el expresado por el diferencial cuantitativamente importante y –además– creciente entre la productividad media de la economía local y la de los países centrales.

Para el caso argentino se intenta ilustrar con el sector industrial aspectos nodales tanto respecto de las brechas de productividad comparada a escala internacional como las inferencias sobre las fuentes “extraordinarias” de apropiación de ingresos.

El otro esquema desde el que se procura evaluar el comportamiento y el desempeño del proceso productivo y de acumulación y sus impactos a nivel social se despliega en la Segunda Parte y es el que se sintetiza en la heterogeneidad estructural propia de los países latinoamericanos y que se podría visualizar en el caso argentino.

A diferencia de la anterior perspectiva, en esta el acento está colocado en las diferencias de productividades medias al interior de nuestras economías y en las escasas posibilidades de que las mismas puedan tender a saldarse. En cambio, se postula que habría una tendencia –sino a profundizar– al menos a consolidar las condiciones diferenciales lo cual se expresa en fuerzas de trabajo diferenciadas (segmentación laboral), con tipos y calidades de inserción sensiblemente distintas y, por tanto, con aptitudes de apropiación de ingresos muy dispares.

Para ello se analiza la configuración en sectores y categorías económico-ocupacionales y en segmentos del mercado de trabajo, la relación entre las competencias educativas y la accesibilidad a mejores posiciones laborales, así como un detallado análisis del volumen del sector asalariado privado desprotegido así como de su correspondiente ingreso, dada la envergadura de este componente del sector trabajador.

Finalmente, en una suerte de emprendimiento transversal, en la Tercera Parte, se estudia el entrelazamiento de las diversas políticas socioeconómicas puestas en vigor y los perfiles de consumo de los hogares en términos del número y tipo de perceptores en su interior. Previamente se desarrollan los análisis de movilidad social y de la categoría de clases ocupacionales como noción conceptual explicativa de la desigualdad. También en este caso, los argumentos que se exponen parten de la tesis de la heterogeneidad estructural, a la vez que postula que los grupos reproducen sus condiciones de sobrevivencia basadas en el carácter económico productivo en la que se insertan, y las características sociopolíticas que ello implica: las clases sociales.

De tal manera, desde distintos esquemas analíticos, se intenta en el conjunto trascender de los aspectos coyunturales sin omitir el análisis detallado de la realidad reciente en la que se centra la preocupación del conjunto de los textos aquí reunidos. Vale destacar, también, que en este conjunto de capítulos sobrevuela el territorio de la política en general y de las políticas en particular, pero no se centra en ellas.

Fuera de las tres partes centrales del libro, en las Reflexiones finales se reseñan los principales aportes y hallazgos alcanzados por la serie de trabajos que aquí se vuelca.

A partir de aquí queda en manos de los lectores la evaluación del esfuerzo realizado por el equipo interdisciplinario. Ojalá que a ustedes los entusiasme el resultado tanto como a nosotros su creación.

Bibliografía

- BCE: Estadísticas macroeconómicas 2012. Quito, Ecuador: Direc. Estad. Económicas.
- Bouchey, F.; Fontainte, R.W.; Jordan, D. C. y Summer, G. L.: “Documento de Santa Fe I”, Lewis Tambs, Ed, 1980.
- CEPAL: *Panorama Social de América Latina*, 2006.
- Coremberg, A.: “Measuring Argentina GDP Growth: myths and facts”, en *World Economics Journal*, Vol. 15 N° 1, London, World Economics, 2013.
- Damill y Frenkel, R.: *La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros*, Buenos Aires, ITF, 2013.
- Danani, C. C.: “América Latina luego del mito del progreso neoliberal: las políticas sociales y el problema de la desigualdad en Ciencias Sociales”, en *Unisinos*, N° 44, 2008.
- Gerchunoff, P. y Llach, L.: *El ciclo de la ilusión y el desencanto: un siglo de políticas económicas argentinas*, Buenos Aires, Emecé, 2007.
- Grassi, E.; Hintze, S. y Neufeld, M. R.: *Políticas sociales, crisis y ajuste estructural*. Buenos Aires, Espacio, 1994.
- INDEC: *La pobreza en Argentina*, Buenos Aires, INDEC, 1984.
- Isuani, E. A.: “La política social en perspectiva”, en AA.VV., *Los programas sociales en Argentina hacia el Bicentenario*, Buenos Aires, Banco Mundial, 2008.
- Larraquy, M.: *De Perón a Montoneros (Marcados a fuego II)*, Buenos Aires, Aguilar, 2010.

- Lindenboim, J.: "Auge y declinación del trabajo y los ingresos en el siglo corto de la Argentina", en Lindenboim, J. (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires, Eudeba, 2008a.
- "Presentación", en Lindenboim, J. (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires, 2008b.
- "Las estadísticas oficiales en Argentina ¿Herramientas u obstáculos para las ciencias sociales?", en *Revista Trabajo y Sociedad*, Nº 16, Vol. XV, Santiago del Estero, UNSE, 2010.
- "La pobreza, una tensión social más allá de la Metrópolis", en Luis Ainstein (comp.) *Estructuración urbana, institucionalidad y sustentabilidad de ciudades metropolitanas y regiones difusas*, Buenos Aires, Eudeba, 2012.
- Minujín, A.: "En la rodada" en Minujín, A. y otros, *Cuesta abajo, Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina*, Buenos Aires, UNICEF, 1993.
- Muller, A. E. G.: "Economía y política en el desmantelamiento del Estado de Bienestar en la Argentina", Cuadernos del CEPED 6, Buenos Aires, FCE-UBA, 2002.
- Novaro, M.: *Historia de la Argentina 1955-2010*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2010.
- Offe: *Partidos políticos y nuevos movimientos sociales*, Madrid, Sistema, 1988.
- PNUD: *La argentina del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural*, Mercado, R.; Kosacoff, F. y Porta, F. (ed.), Buenos Aires, 2011.
- Rapoport, M.: *Historia económica, política y social de la Argentina, 1889-2003*, Buenos Aires, Emecé, 2006.

PARTE I

Economía política y acumulación en la Argentina

Los problemas productivos de las empresas y su vinculación con el deterioro de las condiciones de empleo de los trabajadores¹

JUAN M. GRAÑA²

1. Introducción

Las condiciones de vida de los trabajadores en la Argentina se muestran como un caso sumamente particular para analizar. Hacia comienzos de la década del setenta, los trabajadores argentinos habían alcanzado niveles de vida relativamente elevados, en comparación con el resto del mundo, en el marco de un mercado laboral relativamente homogéneo. Por lo cual la desigualdad del ingreso no era tan amplia y el nivel de pobreza era reducido: una realidad algo excepcional para el contexto regional. Desde ese momento, sin embargo, esas condiciones sufrieron un retroceso alarmante, a tal punto que, para el año 2002, poco de eso seguía en pie: el salario real se encontraba lejos de sus máximos, la heterogeneidad laboral y la desigualdad del ingreso se instalaron como norma y, en consecuencia, se generalizó la pobreza. De alguna manera podría decirse que en esas tres décadas la Argentina se “reinsertó” en Latinoamérica. La última década (2003-2012) se presenta como una reversión parcial de tales tendencias pero cuya capacidad para recuperar los mejores niveles históricos de nuestro país se ha ido perdiendo progresivamente.

1. Este capítulo se basa en la investigación volcada en la Tesis Doctoral del autor. Ver Graña (2013a).

2. Becario Postdoctoral CONICET del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Juan.m.grana@gmail.com

Ello conduce a la pregunta acerca de qué sucede en Argentina para que se produzcan tales tendencias contrapuestas. En el presente capítulo se intentará dar respuestas a partir del estudio de las características estructurales que presenta nuestra economía y cómo ellas han ido modelando las tendencias históricas.

Para ello, se analizarán –desde la óptica de la Economía Política y su Crítica– algunas tendencias generales que el capitalismo impone a las empresas a través de la competencia, particularmente a aquellas que no logran sostener su competitividad. Luego se estudiarán las consecuencias que ello trae aparejado para economías en las que operan casi exclusivamente empresas en esas condiciones. Una de esas consecuencias, la que vincula directamente el rezago productivo al deterioro de las condiciones de empleo, será el eje teórico que permitirá explicar las tendencias históricas de la economía argentina y su mercado laboral.

A partir de allí, se analizarán empíricamente algunas características estructurales de nuestra economía y en particular la evolución de la productividad laboral. Ello permitirá comprender las consecuencias de esa estructura sobre la capacidad de impulsar un proceso de crecimiento económico, la capacidad de generar empleo y la calidad del mismo. Tomando como base la evolución del sector industrial argentino desde 1935, se mostrará la relación con los datos agregados del país. En función de lo que se presentará en la próxima sección, se realizará una comparación internacional de idénticos datos para Estados Unidos.

2. Las empresas, la competencia y su diferenciación

En la competencia capitalista la empresa individual busca la máxima ganancia posible, lo que implica, al mismo tiempo, la necesidad de no sucumbir ante los demás en la competencia. Para ello, busca permanentemente reducir sus costos de producción lo cual se logra al aumentar la escala de producción, a través de varios mecanismos que se analizarán en el próximo apartado.

Si amplía su producción para lograr vender esa mayor cantidad de valores de uso –y dado que no controla la magnitud de la demanda solvente– debe reducir un poco el precio individual al que los vende. Pero, si esa reducción en el precio es menor a la lograda en sus costos, realiza una ganancia extraordinaria por unidad.

Cuando el resto de las empresas ven reducidas sus ventas y/o sus márgenes por unidad, deberán seguir idéntico camino para recuperar sus ganancias o retirarse de ese mercado. Al generalizarse las mejoras de productividad se reduce el valor de las mercancías desapareciendo la ganancia extraordinaria originalmente lograda. Sin embargo, al abaratare las mercancías lo hace también la fuerza de trabajo –manteniendo su capacidad de consumo– lo que libera plusvalía relativa.

De esta manera la competencia entre empresas y la reducción de costos son tendencias centrales que el capitalismo impone. Analicemos concretamente cómo se logra tal descenso de costos ya que ello determinará los límites de la evolución de las empresas.

2.1. De los mecanismos para sobrevivir en la competencia

Para lograr la reducción de costos necesaria existen múltiples mecanismos que pueden sintetizarse en dos tipos en función de cómo operan: 1) aquellos que directamente elevan la productividad laboral y 2) aquellos que, sin afectar el rendimiento de la fuerza de trabajo, reducen los costos de producción.

Dentro de los mecanismos para elevar la productividad laboral, aquel más sencillo es el de la “cooperación” de trabajadores en el mismo espacio físico. La realización de idéntico trabajo en un lugar compartido conlleva a la generación de mejores prácticas laborales y su emulación por parte del colectivo. Dado que esos beneficios surgen de la aglomeración, éstos crecen a medida que lo hace la masa de trabajadores que cooperan. De allí que la búsqueda de reducir costos encuentra en la cooperación un primer impulso a la concentración del capital,³ tanto en la masa de capital desembolsada en salarios como en insumos a procesar dada la mayor productividad lograda.

El siguiente paso, es fragmentar el proceso de producción en sus partes componentes, esto es, implementar una división técnica del trabajo. En ese proceso el trabajador se especializa, elevando su capacidad productiva tanto

3. Dado que el término “concentración” posee muchas acepciones vale la pena una aclaración. Se entenderá por “concentración del capital” la ampliación, por parte de una empresa, del capital que tiene adelantado en el proceso productivo; sea en función de salarios, insumos o medios de producción. A su vez, aunque normalmente se presentan como un único proceso la concentración del capital y su centralización no son lo mismo ni ocurren necesariamente al mismo tiempo. La centralización refiere únicamente a la propiedad del capital –crecientes porciones del capital puestas en movimiento pertenecen al mismo capitalista o grupo de ellos–. Por ello, puede tener o no consecuencias sobre la concentración de la producción que es lo que se intenta analizar.

por el aprendizaje como por la reducción en los tiempos muertos. La misma especialización alcanza los instrumentos de trabajo potenciando aún más el incremento en la productividad laboral. Nuevamente, eso conlleva un incremento de la escala de producción y del capital adelantado⁴.

A continuación, se puede avanzar en la introducción de maquinaria (lo que se facilita gracias a la simplificación del puesto heredada del mecanismo anterior). Su aporte a la productividad laboral proviene de hacer actuar a las fuerzas naturales automáticamente sobre el objeto para transformarlo y así superar las limitaciones que el trabajador, tanto por su cuerpo como por su subjetividad, le impone a la producción. Aunque evidentemente reconoce etapas, la maquinización alcanza su plenitud cuando consigue automatizarse, restringiendo la participación de los trabajadores a algunas actividades particulares de puesta en marcha y reparación.

La competencia entre empresas es la que se encarga de llevar a cada sector por idéntico camino, los ya maquinizados les imponen esa transformación productiva a los demás a través de sus interrelaciones productivas. De los sectores productores de bienes de consumo hacia sus proveedores de insumos, el transporte y las comunicaciones y, por último, la fabricación de las máquinas mismas.

En este sentido, por un lado, en las ramas ya establecidas se expande el capital mínimo necesario para producir en condiciones normales, generando la necesidad de concentrar capitales de mayor magnitud. Por el otro, el cambio tecnológico puede implicar la aparición de nuevos sectores autónomos que pueden comenzar con capitales más pequeños pero que luego se verán enfrentados a similar camino.

Ahora bien, como ya fuera señalado, la reducción de costos que permitirá sobrevivir en la competencia también puede lograrse a través de un uso más eficiente del capital constante que se adquiere.

Como es conocido, la extensión de la jornada de trabajo es un mecanismo para ampliar la plusvalía que se obtiene de cada trabajador. Sin embargo, esa extensión también permite acelerar la rotación de ese capital —a través de un desgaste acelerado de las maquinarias—, reduciendo el precio de las mercancías y ampliando el margen de ganancia.⁵ Una segunda forma de

4. La división técnica del trabajo implica que ese crecimiento ahora se encuentra atado a proporciones fijas entre las diferentes partes del proceso de manera de que el flujo entre estaciones de trabajo pueda ser fluido. Así, la escala no sólo debe crecer sino que sólo puede hacerlo mediante “saltos” discretos de magnitud.

5. A su vez, esa mayor rapidez lo protege contra una posible pérdida de valor de la maquinaria en función de su obsolescencia tecnológica, vinculada a la aparición en el mercado de otras de mayor rendimiento y/o menor precio.

reducir costos es la concentración espacial de instalaciones y maquinarias. No solo porque las maquinarias no se encarecen en relación a su rendimiento, sino también porque se economiza en los desembolsos necesarios para instalaciones. En el mismo sentido se pueden prorratear otros gastos varios de producción que se mantienen fijos sin importar el volumen del producto. Un tercer tipo de ahorro en el uso del capital constante surge de la posibilidad de utilizar los desperdicios del proceso de producción de manera redituable, sea a través de la reutilización o venta.

En resumen, el camino para sobrevivir en la competencia es que cada empresa intente reducir sus costos ya sea mediante el incremento de la productividad o la reducción del costo del capital constante. Pero ello solo es posible mediante la ampliación de la escala del capital invertido.⁶

En este sentido, aquella tendencia a la reducción de costos, sea por medio de la productividad o uso más eficiente de capital constante, implica necesariamente un proceso de concentración del capital.

2.2. El carácter permanente y creciente de la diferenciación

Hasta aquí nunca se puso en duda la posibilidad de que todas las empresas encaren contemporáneamente un proceso de ampliación. Manteniéndose en esa línea, los liderazgos de ciertas empresas serían temporales para luego ser igualadas por la competencia.

Sin embargo, ya se señaló que la competencia entre empresas se relaciona con intentar vender la producción ampliada –resultado del aumento del capital adelantado y la productividad– a un volumen de demanda que se encuentra fuera de su control. Aunque ese proceso conlleva una caída del valor individual de las mercancías –lo que ampliaría esa demanda– ésta no puede crecer al ritmo necesario para absorber la totalidad del incremento de la producción en todas las empresas.⁷ De esta forma, el “mercado” no

6. Aunque es un proceso generalizado, esas ventajas derivadas de la escala no se presentan en todos los sectores con idéntica magnitud. Son las formas técnicas de cada sector, en cada momento, las que determinan el incremento de la productividad laboral y la magnitud del ahorro en costos derivados del aumento de la escala, pudiendo ser en algunos casos pequeños y en otros considerables. En particular, en los sectores de baja composición orgánica las economías de escala existen aunque suelen ser menores que las que disfrutaban los sectores de alta composición. En los primeros sectores, suelen presentarse mayores ventajas de escala en la comercialización, razón por lo cual las empresas comerciales son las que tienden a ser las de mayor envergadura en la cadena (Gold, 1981; Chandler, 1994).

7. Aunque excede a los objetivos de este capítulo, este proceso es general al capitalismo y es la base de las crisis de sobreproducción. En eso juega un rol central el más lento crecimiento de la

puede cobijar a todas las empresas que competían originalmente, razón por la cual solo algunas podrán concentrarse y continuar su expansión y otras, en cambio, no lo podrán hacer.

Ahora bien, además de conformarse en límite a la expansión de algunas empresas (que podrían llamarse “rezagadas”), el tamaño de mercado también posibilita que éstas sobrevivan. Esto se debe a que las empresas que sí se concentraron (que podrían llamarse “líderes” o “normales”) tienen una unidad técnica—aquella que les permite apropiarse la tasa media de ganancia—pero nada garantiza que la suma de sus producciones abastezca de manera completa el mercado. Entonces se abre la posibilidad de que exista una demanda residual—demasiado pequeña para aquellas empresas—a la que otras de magnitud más pequeña pueden continuar abasteciendo (Íñigo Carrera, 2007).

De este modo, dado que la competencia conlleva al crecimiento de la escala media de las empresas, la diferenciación de éstas es un resultado ineludible. Así, esta diferenciación también es una tendencia general del capitalismo.

Cuando ya está presente la diferenciación, se ponen en movimiento mecanismos que aseguran que las empresas “líderes” tiendan a separarse crecientemente de las otras. El principal de tales mecanismos es la menor dinámica en la productividad del trabajo que logran las empresas rezagadas. Al tener menor escala obtienen menos beneficios de la cooperación, la división del trabajo y la maquinización, todo lo cual redundará en mayores costos. Esto determina una menor tasa de ganancia lo que, a su vez, retroalimenta las dificultades para mantener el ritmo de las empresas “líderes”.

Pero también existen otros factores en la lucha competitiva que reconocen un carácter diferencial como el crédito, la red comercial o la innovación. Las empresas utilizan el crédito para poder ampliar su escala de producción ya que les evita esperar a que su propia valorización les genere suficiente masa de capital disponible como para invertir⁸. Si el acceso a éste es diferencial tanto en magnitud del capital prestado como en costo,

ocupación relativo a la producción—no solo por ser reemplazados por maquinarias—lo que limita el incremento de la masa salarial—principal componente de la demanda de la generalidad de mercancías— como proporción del producto total (Sweezy, 1982 [1942]).

8. Comúnmente se plantea que el crédito es un freno a la acumulación dado que absorbe una porción de la ganancia pero, en realidad, es un factor que acelera la valorización. Como la tasa de ganancia se aplica sobre el capital total adelantado sin distinción de propiedad, si la tasa de interés es menor a la de ganancia, el capital productivo apropia tanto la ganancia sobre su propio capital como la diferencia entre las dos tasas para la porción prestada, de esta manera no sólo acelera la inversión sino que amplía la valorización. En el extremo, una empresa podrá obtener una ganancia positiva inclusive sin poner en movimiento ningún capital propio.

lo que efectivamente ocurre, éste se convertirá en una fuente adicional de diferenciación entre empresas.

Por su parte, la red comercial también juega un rol en la diferenciación del capital. Dado que existen economías de escala tanto en la distribución y comercialización como en la producción, la empresa que posea la mejor cadena de distribución disfrutará de los menores costos de comercialización. A su vez, y más allá de los menores costos, la empresa con el sistema de ventas y publicidad más desarrollado es la que puede aprovechar en mayor grado los beneficios extraordinarios que el lanzamiento de un nuevo producto puede generar (Chandler, 1994).

La innovación tecnológica también cumple un rol diferenciador de los capitales. En primer lugar, la innovación presenta importantes economías de escala. Las empresas líderes, al poseer un capital mayor, pueden emprender los proyectos de investigación y desarrollo más costosos al tiempo que manejan una cartera más amplia de éstos, lo que le asegura minimizar el riesgo individual de cada uno y les permite encarar la reconfiguración de sus procesos productivos y productos en base a los resultados de sus innovaciones (Schumpeter, 1971 [1946]; Pavitt, 1984; Dosi, 1988; Levin, 1997). Una segunda característica diferencial se vincula a la posibilidad de apropiarse de sus beneficios por medio de patentes y derechos (cuyos costos son ciertamente elevados). Luego, también existen ventajas diferenciales en términos de productividad y costos que surgen de aplicar las mejoras primero. A su vez, dado el carácter acumulativo de la innovación y de los umbrales mínimos de conocimiento que se requieren para poder copiarlas, las empresas más grandes tienden a apropiarse mejor esos beneficios sean innovaciones propias o de terceros (Nelson y Winter, 1982).

En términos generales, las empresas que no logran concentrarse al ritmo de las líderes enfrentan crecientes complicaciones competitivas en tanto su tamaño genera diferenciales en la valorización que, a su vez, tienden a retroalimentarse en el tiempo. En otras palabras, la diferenciación no solo es permanente sino creciente.

Esas crecientes diferencias llevarían eventualmente a la quiebra a las empresas rezagadas dado que no podrían siquiera recuperar el capital invertido.⁹ De esta manera, comúnmente se considera que las empresas menos

9. En este sentido, no es solo importante considerar la tasa de ganancia sino también su masa. Esto se debe a que una menor tasa de ganancia se proyecta, a su vez, sobre un capital invertido más pequeño lo que genera una brecha absoluta en la capacidad de acumulación, que tiende a crecer exponencialmente. Esa masa, a su vez, es relevante en tanto poseer una magnitud mínima

productivas serán eliminadas por la competencia en un período más o menos acotado de tiempo. Ahora bien, la experiencia muestra que eso no ocurre.

2.3. Sobre la permanencia de empresas rezagadas

2.3.1. Mayores costos y menor ganancia

El primer paso para comprender por qué esas empresas rezagadas no se retiran automáticamente deriva de la diferencia cualitativa que existe entre las empresas “líderes” y las “rezagadas”. Las primeras son aquellas que ponen en movimiento la productividad del trabajo normal para la sociedad en cada momento y en cada rama, por lo cual ellas son las únicas habilitadas a valorizarse a la tasa de ganancia media. En sentido contrario, las empresas rezagadas, al no alcanzar tal productividad, quedan determinadas como pequeños capitales por lo cual no están habilitados a percibir dicha tasa de ganancia y aceptan la que puedan lograr concretamente. Ésta surge de la diferencia entre su precio de costo –mayor en virtud de su menor productividad– y el precio de producción –que incluye la tasa media de ganancia– de las empresas normales (Shaikh, 2006 [1991]; Iñigo Carrera, 2007a).

Cabe preguntarse entonces ¿cuál es el límite para la permanencia de esas empresas? El límite inferior se encuentra regido por la tasa de interés, como cualquier otra masa de dinero que circula por lo cual, cuando existiera una opción más rentable, la empresa sería liquidada. Lo más sencillo sería convertir la masa de dinero resultante en capital prestado a interés.

Sin embargo, lo que empuja a las empresas hacia ese límite no está en su poder, sino en las empresas normales. Son éstas las que constantemente buscan reducir sus costos, generando ganancias extraordinarias y elevando su productividad. En ese proceso, si las empresas normales impulsan hacia abajo el precio de mercado reduciendo el beneficio de los pequeños capitales a un nivel inferior a la tasa de interés, esas empresas se liquidarán.

Se puede ver entonces que, al ser cualitativamente diferentes, las empresas rezagadas y a pesar de apropiarse una tasa de ganancia menor a la media,

de capital es condición necesaria para poder introducir ciertas mejoras o procesos de producción que permitieran sobrevivir en la competencia. Comúnmente, estas diferencias en la capacidad de valorización se expresan crudamente a lo largo del ciclo económico: mientras que en el auge todas las empresas parecen ser sumamente rentables, al arribar la crisis las empresas rezagadas comienzan a sucumbir rápidamente.

permanecen en producción dado que es su aplicación más provechosa, en virtud de que su capital es menor al necesario.¹⁰ Si ni siquiera alcanzan esa valorización finalmente se retiran de la producción.

Hasta aquí pareciera que el sentido común que indicaría que “las empresas menos productivas desaparecen” no fuera equivocado sino incompleto. Si se reconoce su forma específica de valorización, eso no modifica su destino: al apropiarse una tasa de ganancia menor continuarán rezagándose hasta quedar finalmente fuera del mercado. Pero ese momento es posterior a aquel donde la empresa queda rezagada.

2.3.2. *Compensaciones en general*

Sin embargo, nuevamente la realidad parece desarticular ese discurso: las empresas rezagadas se mantienen en producción y evolucionan de manera relativamente normal. Para explicarlo, la única posibilidad es que se encuentren apropiando una ganancia similar a las empresas normales, es decir que logran que su rezago productivo no tenga consecuencias sobre su evolución.

Para ello, apropian fuentes extraordinarias de riqueza en el sentido de que no forman parte de la valorización normal de otras empresas y así compensan su rezago. En cualquier otro caso, simplemente estarían trasladando el problema competitivo de unas a otras. En este sentido, existen tres fuentes extraordinarias de compensación: la renta de la tierra, el endeudamiento externo del Estado y el pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor (Iñigo Carrera, 2007b).¹¹

La primera surge de las diferencias de productividad del trabajo resultado de las condiciones naturales no reproducibles (Ricardo, 1995 [1817]; Marx, 2002 [1867]). Esa masa de riqueza, si está disponible (lo cual depende de los precios internacionales y los costos internos), terminaría comúnmente en mano de los terratenientes pero puede ser apropiada y redirigida, mediante diversos mecanismos, para compensar el rezago productivo. Entonces, en función de la masa de riqueza que sea absorbida por el sector productivo se permitirá impulsar la acumulación como si no enfrentara ningún problema.

10. En este caso, las pequeñas empresas se convierten en fuente de valorización acelerada de las empresas normales al perder parte del valor que generan en la circulación (Iñigo Carrera, 2004). Esa fuente de valorización explica a su vez la importancia que tienen las cadenas de valor y los subcontratistas para las empresas más importantes (Starosta, 2010).

11. Vale la pena remarcar que estas tres fuentes no se presentan como “instrumentos de política económica” sino que la multiplicidad de éstos, en sus infinitas combinaciones, captan recursos de alguno de estos campos y los redistribuyen en algún sentido de manera que compensan el rezago productivo.

La segunda, surge de la posibilidad de que el Estado obtenga riqueza adicional desde el exterior del país y la utilice para financiar a las empresas y compensar tal rezago productivo. Esta fuente, sin embargo, tiene una duración acotada en el tiempo por una doble condición. O eventualmente los pagos –en intereses y capital– se vuelven más elevados que los ingresos o directamente se vuelve imposible continuar emitiendo deuda.

Ahora bien, a pesar de que la relevancia histórica de estas dos fuentes en Argentina es conocida, se postergará su análisis en particular para el Capítulo 2, ya que no surgen como respuesta al rezago productivo. En sentido contrario, la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor es el resultado directo del rezago productivo y es el vínculo entre las condiciones productivas y el mercado laboral.

Es decir que la clave para comprender el deterioro de las condiciones de empleo en nuestro país se encuentra en entender el rezago productivo, comprender la necesidad de esta fuente extraordinaria de compensación y, por último, desarrollar los mecanismos por los cuales opera y se genera.

2.3.3. El valor de la fuerza de trabajo en particular

La venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor implica, sencillamente, que se intercambia por un salario que no alcanza para adquirir los valores de uso necesarios para la reproducción de los atributos productivos del trabajador y su familia. Es importante notar que esta noción no está vinculada al salario de “subsistencia”, entendido como el equivalente para que el obrero pueda mantenerse físicamente, sino que implica todos los valores de uso necesarios desde lo más intuitivo como alimento, vestimenta y vivienda hasta sus costos de formación y esparcimiento, etc. Es claro, entonces, que la venta por debajo del valor reconoce grados; desde el salario que priva de los alimentos básicos al que apenas no alcanza para adquirir la totalidad de los valores de uso.

A esos fines esta compensación puede surgir de cualquiera de las condiciones laborales. Desde la extensión de la jornada sin pago de horas extra, un incremento de la intensidad o velocidad del trabajo, etc. También puede lograrse a través de lo que normalmente se denomina “precarización laboral” –o sea, el no pago de aportes y contribuciones– en tanto esas porciones de la retribución permiten el acceso a diferentes mercancías hoy (como la prestación de salud) como en el futuro cuando se agote la vida laboral (la jubilación). En este contexto el carácter legal o no de esa maniobra es irre-

levante. En el mismo sentido, también entran en juego las inversiones que el empresario debe realizar para asegurar que la jornada laboral se realice en condiciones de seguridad e higiene normales.

Por último, esta fuente de compensación puede surgir inclusive sin vincularse directamente a la remuneración directa o indirecta del trabajador. Si parte de los valores de uso requeridos por los trabajadores son provistos por el Estado (ya que éste los genera de manera más económica, tanto por su escala como por el abaratamiento que deviene de no apropiarse una ganancia en el proceso, como es el caso de la educación y salud pública) su financiación depende de los impuestos. Entonces, si el empresario evade impuestos de carácter general se encuentra resintiéndose la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo ya que no abona para el acceso a esos bienes ni través del salario ni a través de los impuestos (o solo lo hace de manera muy degradada).

En todos los casos esto implica que el trabajador no puede reproducirse en condiciones normales y, por lo tanto, ello tendrá consecuencias sobre sus atributos productivos o los de sus descendientes.

Ahora bien, ¿qué condiciones deben generarse para que esta fuente de compensación se ponga en movimiento? Para ello debemos considerar varios factores. Primero, aunque reconocible a escala global, la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor solo puede ser real para una porción de la misma a nivel mundial —o para un país determinado— ya que de imponerse a todos pondrían en peligro la reproducción de la fuerza de trabajo en general y, por ende, la acumulación de capital. En estos casos, el surgimiento de esta fuente de compensación tiene por origen la existencia general de un rezago a escala nacional respecto a las condiciones productivas que imperan en los capitales que operan en el mercado mundial.

Dicho rezago debe ser de tal magnitud como para que, inclusive aceptando una ganancia menor al ser pequeños capitales y recibiendo otras fuentes de compensación, éstos tiendan a verse excluidos de la producción. En ese caso, los puestos de trabajo solo pueden crearse a condición de que se paguen por debajo del valor, condenando a la fuerza de trabajo de ese hipotético país a condiciones de empleo que no reproduzcan sus atributos productivos. Esa clase obrera nacional queda, entonces, condenada a la dicotomía entre desocupación y empleos en tales condiciones debiendo, solo si tiene suerte, elegir la segunda opción.

Evidentemente por lo que se ha desarrollado hasta aquí, la existencia de ese rezago productivo y la necesidad de compensaciones debe ser algo general a todas las empresas y en todos los sectores de actividad. Sin embargo, esa imposibilidad de competir en condiciones normales se expresa crudamente

en la competencia –y particularmente en el mercado mundial– por lo cual es más sencillo reconocerlo en el sector transable. Ahora bien, dado que la transformación de parte del valor de la fuerza de trabajo en ganancia surge de una determinación general del país en cuestión, ese rezago debe existir también en los sectores no transables de manera de abarcar al conjunto del mercado laboral.

En este sentido, inclusive si solo se piensa en el sector transable veremos que sus deficiencias productivas se reflejan en similares problemáticas en la acumulación de las empresas del sector no transable en virtud de la desconexión de éstas respecto de una demanda solvente alimentada por la venta de la fuerza de trabajo a su valor. Si debe ser el salario el que asuma el lugar de compensación (ante la ausencia o insuficiencia de las otras), el rezago productivo del sector transable impactaría en la acumulación del sector no transable a través de las limitaciones que le impone al poder de compra de sus trabajadores y sus escalas de funcionamiento. Lo cual, a su vez, implicaría que el propio sector no transable –para continuar operando– debe replicar el mismo comportamiento respecto al salario como fuente de compensación a pesar de no ser amenazado por la competencia internacional.

De esta manera, cuando el rezago productivo es evidente en el sector transable ello implica que también es característico del sector no transable y se encuentran dadas las condiciones para que la fuerza de trabajo sea condenada a venderse por debajo del valor.

2.3.4. Heterogeneidad productiva y segmentación laboral

Es necesario considerar de manera más precisa qué porciones de la fuerza de trabajo se encuentran vinculadas a esta fuente de compensación. Para ello hay que detenerse a analizar el proceso de regulación del salario al valor de la fuerza de trabajo, del cual la venta por debajo es una forma más concreta.

Como es conocido, este proceso de regulación implica dos tendencias contrapuestas. Por un lado, la generación de un ejército industrial de reserva como resultado del crecimiento de la composición orgánica del capital resultado, a su vez, del proceso de producción de plusvalía relativa. Éste compite con los ocupados por esos puestos de trabajo limitando su capacidad reivindicativa. Por el otro, la capacidad organizativa de los trabajadores –de manera de vender como monopolio su mercancía– actúa como contrapeso (Marx, 2002 [1867]; Nun 2001 [1969]).

Dado que ese proceso determina las tendencias en los salarios, es preciso comprender cómo se conjuga con esta “nueva” funcionalidad como fuente de compensación extraordinaria. Las diferencias entre tipos de trabajadores con su mayor (o menor) competencia por parte del ejército industrial y su menor (o mayor) capacidad organizativa indican sobre qué porciones de la clase se volcará en mayor (o menor) medida ese rol.

En términos concretos, las diferencias salariales que existen entre trabajadores más complejos y simples (en función del mayor costo de reproducción de los primeros) ahora se verán ampliadas por estos factores si esta compensación es necesaria. De esta manera, esa diferenciación interna de los trabajadores abre la posibilidad de que este proceso no involucre a todos por igual, siendo algunas porciones de la clase obrera particularmente afectadas y otras relativamente menos.

En primer lugar, se encuentran aquellos trabajadores que se encargan de la representación del capital, los gerentes y altos ejecutivos, por ejemplo. Al ser la personificación del capital al interior de una empresa sus condiciones de empleo deben distinguirse de las de los trabajadores que controlan. En este caso, al personificar un capital que recurre a salarios reducidos para mantenerse en producción, sus condiciones pueden deteriorarse pero la máxima compensación que pueden extraer de ellos está limitada por la homogeneización de sus condiciones de empleo con las de sus controlados. Un caso particular de esto, es que comúnmente en las empresas más comprometidas por el rezago la gestión del capital continúa vinculado a su propiedad por lo cual tales compensaciones se presentan como un esfuerzo adicional para “hacer funcionar la empresa”.¹²

En segundo lugar, se observa a los trabajadores complejos que podría haber. En términos generales, estos segmentos de trabajadores formados no solo enfrentan una menor competencia en el mercado laboral sino que además tienen la posibilidad –en función de su formación relativamente más universal– de trasladarse a otros espacios nacionales donde este descuento no se produzca. Por ambas razones, el volumen de compensaciones a obtener de estos trabajadores también es reducido. A su vez, en virtud de

12. En un contexto así, la valorización específica de muchas empresas ya no se vincula siquiera con la tasa de interés –ya que su capital fijo no tiene valor alguno– y se relaciona apenas con un ingreso similar al salario que recibiría su dueño si se convirtiera en vendedor de fuerza de trabajo. Inclusive llegado a ese punto, subjetivamente surge la justificación de que “por lo menos no tengo un jefe”. De esta manera, se amplían las compensaciones y se prolonga aún más la permanencia de esas empresas rezagadas en la producción.

la necesidad de su formación extensa, si sufrieran un descuento tenderían a desaparecer los incentivos que, a nivel individual, le aparecen al trabajador que encara esa formación, limitando por ende la provisión de ese tipo particular de fuerza de trabajo y contrapesando de manera específica la tendencia al deterioro de sus condiciones de empleo.

De este modo, solo queda la porción más simple de la fuerza de trabajo nacional para cargar en su reproducción con tal compensación. No está de más remarcar que este estrato era ya el más castigado por la competencia del ejército industrial a lo largo del ciclo económico.¹³ De esta manera las brechas salariales tienden a ser más amplias y, a su vez, la distribución del ingreso laboral más desigual en las economías donde predominan las empresas rezagadas.

Por encima de este proceso de diferenciación de las condiciones de reproducción de los trabajadores como necesidad de compensar el rezago productivo, es que el capitalista utiliza cualquier diferencia personal para “justificar” la diferencia salarial inclusive entre trabajadores similares. De este modo, entran en escena los factores “no económicos”, como la discriminación de género, racial, etc. que suele estar asociada a las personas que sufren ese menor salario. Sin embargo, a partir de lo que se plantea aquí, esta discriminación determina qué porción específica de la clase trabajadora queda condenada a tales empleos de baja remuneración y calidad, pero no juega rol alguno respecto a la necesidad de existir de tales puestos que generan compensaciones.¹⁴

A la incidencia relativa de la compensación sobre las diferentes porciones de la clase trabajadora, se debe sumar otro elemento. Dado que su surgimiento se encuentra vinculado a la existencia del rezago productivo y su magnitud a las brechas de productividad, la necesidad de esa compensación no es idéntica entre las diferentes empresas de un mismo país. Por ello, este proceso aparece muy crudamente en las brechas de salarios entre trabajadores similares según el tamaño de la empresa. Justamente, este proceso es captado en la literatura bajo el

13. Como es común, este proceso de diferenciación salarial en función de la complejidad y la competencia entre los trabajadores aparece en la teoría marginalista como el incremento de los rendimientos a la educación de los asalariados más calificados y no un deterioro de los menos. Ver Becker (1962) y Acemoglu (2002).

14. Con esto no se niega que estas cuestiones sean causantes de diferenciación laboral inclusive sin ser expresión de la necesidad de compensación. Pero en estos casos, uno de tantos excesos del capitalismo, la acción política de la clase tiene directamente la potencia de resolverlo.

nombre de “segmentación”.¹⁵ En el marco de lo que venimos desarrollando, éstas diferencias podrían explicarse en virtud de que las empresas más pequeñas contraten fuerzas de trabajo de menor valor, es decir, de menor calificación, lo cual podría suceder debido a la utilización de tecnologías más simples, por ejemplo. Sin embargo, es dudoso que eso suceda en virtud de que una menor tecnología podría incluso implicar un trabajador más calificado (por ejemplo, un obrero de oficio). En cualquier caso, estas diferencias son tan amplias que no pueden atribuirse a ningún otro factor más que a la capacidad diferencial de las empresas de competir. Es decir, que las más pequeñas simplemente reducen sus costos mediante la evasión de sus responsabilidades frente a la seguridad social, eludiendo las condiciones medioambientales de trabajo y/o directamente abonando menores salarios directos. De allí la necesidad de reconocer a la segmentación laboral como una forma más de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y, por ende, como fuente de compensaciones.¹⁶

Ahora bien, por fuera de la generalidad de esas empresas rezagadas, pueden existir otras, en el país en cuestión, que efectivamente pueden pagar el valor íntegro de la fuerza de trabajo pero aprovechan las condiciones del país para elevar sus ganancias más allá de la normal. En ese contexto podría decidir resignar parte de esa diferencia para conseguir los mejores trabajadores, contratar trabajadores sobrecalificados o simplemente garantizarse la inexistencia de organizaciones o conflictos sindicales, por citar solo algunos ejemplos. Así se ampliarían aún más las diferencias con los trabajadores de las empresas más pequeñas, más allá de las diferencias de productividad.

En conjunto, vemos que existe un conjunto de factores que modifican las condiciones laborales de los trabajadores. En este tema la literatura suele discutir el carácter dicotómico o no de la pertenencia al sector comúnmente denominado “informal”. Aunque aquí no se hace foco en ese debate, lo que

15. La literatura al respecto es infinita. Para ver las líneas más salientes consultar: Doeringer y Piore, 1971; PREALC, 1978; Gordon *et al*, 1986; Portes y Sassen-Koob, 1987.

16. La otra posibilidad, —esto es, que el conjunto de trabajadores de las empresas normales vendan su fuerza de trabajo constantemente por encima y los pequeños a su valor—, no encuentra sustento teórico alguno. Particularmente porque debería explicarse cómo sobrevive tal capital normal al perder constantemente parte de su ganancia media a costa de sus trabajadores. En el mismo sentido, cabría preguntarse por qué si los salarios se ubican por encima de su valor no se busca sustituirlos por maquinaria, justamente en las empresas más capaces financieramente de encarar tal proceso. Hay que recordar que ese proceso conllevaría la creación del ejército industrial de reserva y la baja del salario hacia su valor.

se puede señalar es que la situación de desventaja de esos trabajadores se presenta como *degradé* en tanto es un complejo conjunto de determinaciones las que están en movimiento, pero todas ellas son formas de una necesidad única, y por ende dicotómica, que es el rezago productivo.

En este sentido, aquí se plantea también que la diferencia entre las empresas que generan empleos de calidad y las que los degradan no resulta de una lógica diferente (capitalista-no capitalista o sus variantes) ni de una decisión voluntaria del trabajador que se somete a esas condiciones sino de la magnitud del rezago productivo. Como fuera previamente señalado, ese “objetivo” diferente es expresión del rezago productivo: mientras más rezagada la empresa, se acepta lograr un ingreso superior al que lograrían empleándose en otras empresas ya que no tiene posibilidad de alcanzar una tasa de ganancia media.

Queda preguntarse por cómo se pone en movimiento concretamente esta fuente de compensación. Para ello existen dos casos extremos: uno donde existen empresas que comienzan a rezagarse y otro donde la brecha es tan grande que ni siquiera existen tales empresas. En el primer caso, con el rezago creciendo y ante fuentes de compensación insuficientes, las empresas no podrán continuar pagando los salarios al valor. De esta manera, comenzarán a enfrentar problemas para reiniciar sus ciclos productivos y las más rezagadas quebrarán, hundiendo a la economía en una crisis. En ese contexto crecerá la desocupación y los salarios se reducirán, proceso que continuará hasta que el salario y las condiciones de empleo se deterioren hasta un nivel compatible con la magnitud del rezago productivo. Si al revitalizarse la acumulación de capital (pero antes de que las remuneraciones recuperen el nivel anterior) no se modifica ese rasgo estructural de la economía o crece alguna otra de las fuentes de compensación, ese crecimiento de las remuneraciones implicará la reiniciación del proceso crítico. En el segundo caso extremo, la acumulación de capital se encontrará estancada hasta tanto los capitales a escala mundial puedan aprovechar –en función de las posibilidades técnicas, logísticas, etc.– las míseras condiciones de vida de la población y se radiquen para apropiarse de esa fuente extraordinaria de plusvalía.

En la próxima sección se analizará el caso argentino aplicando este desarrollo conceptual. Anticipando, veremos que se asemeja al primer ejemplo, aquél donde las empresas comienzan a rezagarse y a enfrentar problemas para sobrevivir en la competencia ante la insuficiencia de fuentes de compensación. La particularidad es que tal proceso se produce justamente

cuando otras economías, como las del segundo tipo, comienzan a participar activamente del capitalismo a nivel mundial.¹⁷

3. La especificidad no exclusiva de Argentina

Como el eje fundamental que entrelaza todas las cuestiones que analizamos hasta aquí es la productividad –tanto su nivel absoluto como su evolución– el análisis se concentrará ahora en el estudio histórico de esa variable en nuestro país y su vínculo con las condiciones del mercado laboral. Para ello, se analizará el caso de la industria manufacturera. Ello se debe a que este sector tiene un rol central en cualquier estrategia de desarrollo ya que, por sus características técnicas, tiene mayor potencialidad de generar empleo, exportaciones y encadenamientos productivos que otros. A su vez, es claro que ha sido el eje de los debates económicos tanto en el pasado como en la actualidad. Pero para que no se vincule este desarrollo teórico exclusivamente con el sector manufacturero –y por ende, desvinculado del proceso agregado de nuestro país– se presentará también la evolución de la economía en su totalidad.

Ahora bien, en función de lo desarrollado, no solo se debe analizar la evolución de la productividad industrial nacional sino también en términos internacionales para conocer si colectivamente nuestro país se acercó –o se alejó– de los niveles de productividad que imperan en otras latitudes. Esa evolución relativa indicará si en conjunto las empresas necesitan más o menos compensaciones y, por ende, si las condiciones de empleo enfrentan crecientes límites a su mejora o no. Sobre la magnitud de esa necesidad operará luego la heterogeneidad interna.

Como patrón de comparación internacional se utilizará la industria estadounidense. Esto se debe a varias cuestiones: en primer lugar, ese país ha tenido un rol preeminente en las tendencias de la economía mundial; seguidamente, tal lugar de liderazgo se basa en un desarrollo industrial relativamente homogéneo que cubre el conjunto de subramas industriales; por último, sus empresas industriales son líderes mundiales por lo cual permitirá

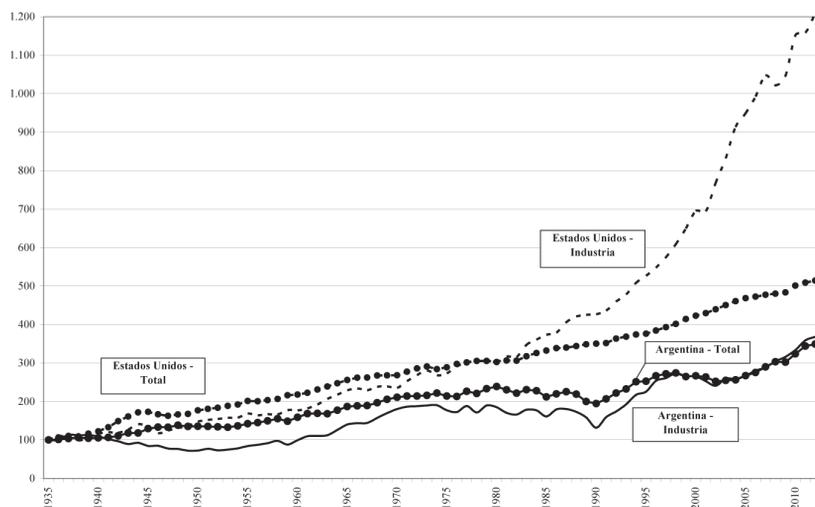
17. Para completar el análisis del proceso histórico por medio del cual se pone en movimiento a la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor es necesario avanzar en la historia del capitalismo hasta el momento donde éste logra técnicamente y de manera general producir las mercancías en ciertas regiones y realizarlas como valores en otro, esto es el proceso de deslocalización productiva. Este “ingrediente” se incorporará más adelante en este capítulo.

una comparación muy clara respecto a la distancia que separa a la industria nacional con respecto a la vanguardia técnica.¹⁸

3.1. Características estructurales

En función de lo que se intenta discutir, se analizarán, inicialmente, las condiciones estructurales en las que se desarrolló la industria –y la economía en general– en nuestro país. Al observar el Gráfico 1, se ve que la productividad de la industria argentina ha evolucionado marcadamente por debajo de la de Estados Unidos (368% contra 1208%), comportamiento similar aunque menos dramático exhibe la economía agregada (349% contra 514%).

Gráfico 1. Evolución de la productividad industrial y total en Argentina y Estados Unidos. 1935-2012. 1935=100



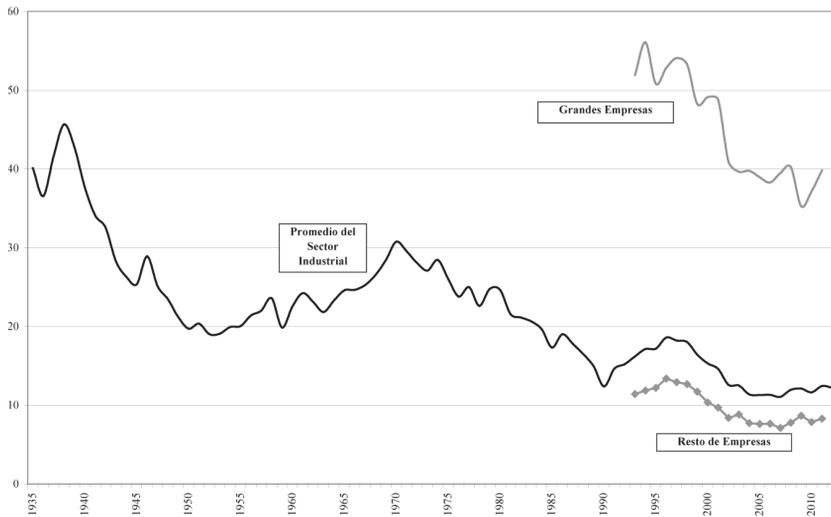
Fuente: Graña (2013a).

Más allá de esa evolución, es preciso considerar que en el punto de partida ya existía una brecha muy importante entre el aparato industrial

18. Aunque en el último tiempo algunas empresas con sede en otros países (particularmente Alemania, Japón o Corea del Sur) han mostrado una capacidad técnica destacable, en promedio la industria estadounidense se encuentra entre las más productivas del mundo. En cualquier caso, si efectivamente Estados Unidos se retrasó productivamente respecto a alguno de esos países, las conclusiones de esta comparación simplemente se volverán más pesimistas.

nacional y el estadounidense. Para 1935, Argentina comenzaba a organizar su modelo sustitutivo con lo (poco) que había heredado del modelo agroexportador: un aparato productivo vinculado a las actividades necesarias para la apropiación de la renta agraria (su producción directa, su transporte y preparación para exportar) y las mercancías que, por sus características técnicas, son muy costosas de importar (por ejemplo, cemento y alimentos de consumo). Hay que considerar que en aquel momento las principales industrias en Argentina eran los frigoríficos y los talleres ferroviarios, que a su vez se encontraban completamente extranjerizados. Estados Unidos, en cambio, se hallaba ya plenamente inmerso en la producción industrial en masa. Considerando esa brecha absoluta en la productividad entre ambas economías, se obtiene lo que se presenta en el Gráfico 2.

Gráfico 2. Productividad industrial relativa Argentina/Estados Unidos. 1935-2012



Fuente: Graña (2013b).

Como se puede observar, la productividad relativa argentina se encuentra marcadamente rezagada con respecto a la estadounidense. Entre 1935-1949 la productividad relativa argentina fue cayendo marcadamente, hasta representar apenas el 20%, tanto por las dificultades para importar

maquinaria en Argentina durante ese período como por el crecimiento ocurrido en Estados Unidos. En cambio, durante la Industrialización Sustitutiva (en adelante, ISI) nuestro país tendió a acercarse –aunque marginalmente– a los estándares internacionales alcanzando, a mediados de los años setenta, una productividad relativa promedio cercana al 30%. El período neoliberal reforzó el rezago industrial, que hundió la productividad nuevamente por debajo del 20% del nivel estadounidense, alcanzado en 2001 el 15%. La última década, a pesar de todo, no logró quebrar esa inercia, estancándose en un nivel cercano al 12%.

Para peor, si se analiza la productividad relativa de las empresas industriales más grandes del país –cuya amplia mayoría son filiales de empresas internacionales– con respecto al promedio estadounidense, se puede ver que ellas también muestran un rezago importante, ya que solo logran alcanzar el 50% de la productividad promedio de Estados Unidos (Gráfico 2).¹⁹ Las PyMEs, en cambio, muestran una productividad de apenas el 10% del promedio industrial estadounidense.

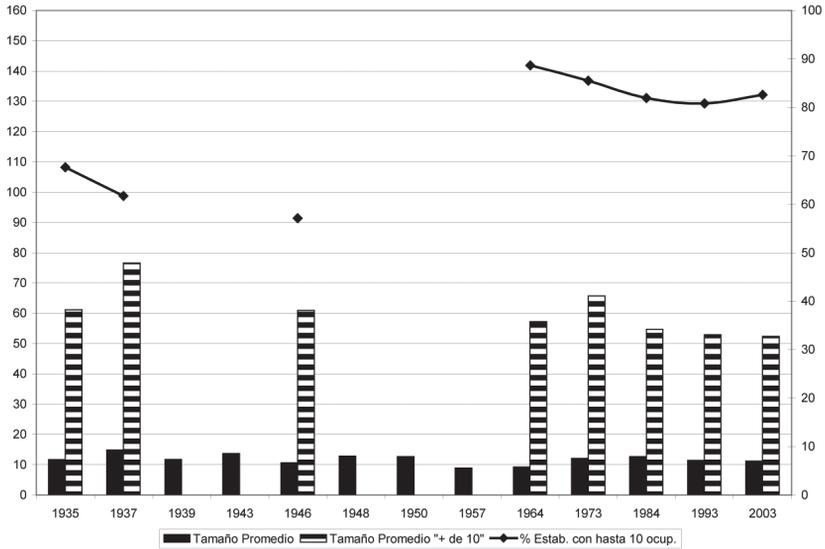
Esto se vincula directamente con lo que se planteara teóricamente con anterioridad: Argentina presenta un rezago productivo importante. Ese es el primer rasgo estructural que parece importante señalar.

Resulta interesante detenerse un poco en las razones que explican que la industria argentina tenga tal rezago productivo como un rasgo estructural. Para ello se pueden volver a utilizar los datos de la economía estadounidense ya que expresan a grandes rasgos las características de empresas que no requieren compensaciones para competir en el mercado mundial.²⁰

19. Entre ellas existen, sin embargo, algunos casos individuales que sí han alcanzado al mundo como, por ejemplo, las empresas aceiteras y algunas productoras de insumos industriales difundidos. A su vez, estos casos exitosos se producen en sectores que generan poco empleo y casi nulas vinculaciones con el resto del entramado productivo.

20. No se está señalando aquí, ingenuamente, que las empresas estadounidenses no reciban subsidios y ayudas del Estado. Evidentemente las reciben y en grandes cantidades. Simplemente se indica que, por fuera de ellas, esas empresas ponen en movimiento una productividad que de por sí ya genera una ventaja competitiva en el mercado mundial.

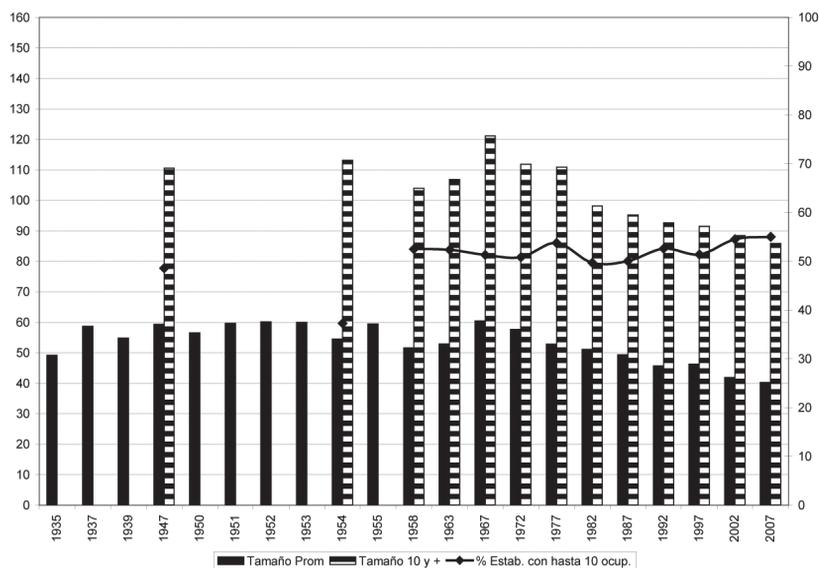
Gráfico 3. Tamaño de establecimiento promedio del total y los mayores a 10 empleados (izquierda), porcentaje de establecimientos menores a 10 ocupados (derecha). Industria manufacturera. Argentina. 1935-2003



Fuente: Graña (2013a).

Como se puede ver en el Gráfico 3, los establecimientos industriales en la Argentina tienen un tamaño promedio cercano a diez ocupados a lo largo de todo el siglo. A su vez, se observa que el peso de los establecimientos de menos de diez empleados en el total es muy importante, cercano –desde los años sesenta– al 80%. Ahora bien, si se analizan en comparación con sus contrapartes estadounidenses, lo que se puede ver es que los establecimientos nacionales son de una envergadura más pequeña durante todo el siglo. Ya desde los años veinte, los establecimientos estadounidenses alcanzan un tamaño promedio cercano a los cincuenta ocupados. A su vez, los establecimientos de menos de diez ocupados representan apenas la mitad del total (Gráfico 4).

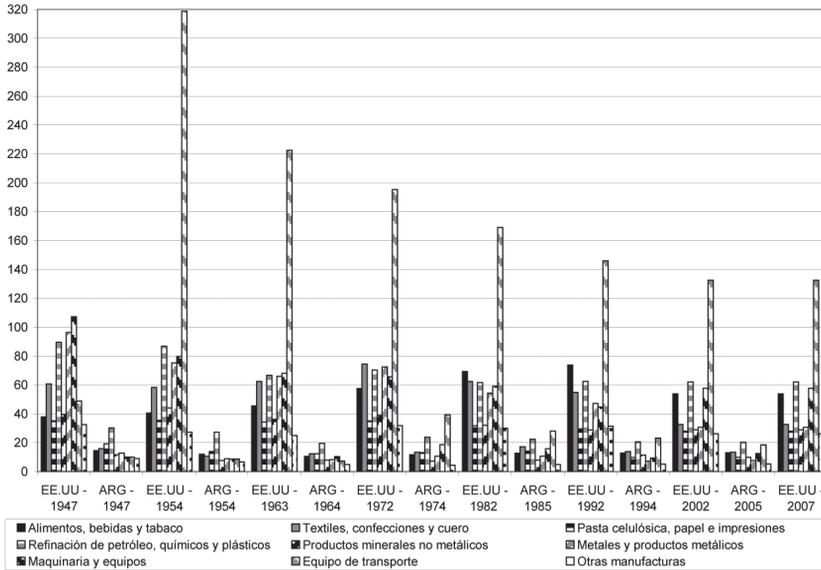
Gráfico 4. Tamaño de establecimiento promedio del total y los mayores a diez empleados (izquierda), porcentaje de establecimientos menores a diez ocupados (derecha). Industria manufacturera. Estados Unidos. 1935-2007



Fuente: Graña (2013a).

Analizando las diferencias de tamaño por subrama industrial se puede notar que las diferencias son importantes y que se mantienen desde la segunda parte del siglo XX. Los establecimientos argentinos alcanzan un tamaño relativo apenas superior al 20% sin grandes modificaciones a lo largo del tiempo. Esto es particularmente llamativo en sectores donde las empresas son mayoritariamente extranjeras. A modo de ejemplo, en “Equipo de Transporte”, es decir la producción de automóviles, las mismas empresas que operan en Estados Unidos con establecimientos de doscientos empleados producen aquí con apenas cuarenta. En sectores donde Argentina tendría buenas condiciones competitivas la diferencia se presenta igual de dramática: en “Alimentos, bebidas y tabaco” en nuestro país los establecimientos tiene en promedio doce empleados mientras que en Estados Unidos cerca de cincuenta. En conjunto, entonces, se observa que la industria argentina se caracteriza por la existencia de establecimientos pequeños. Lo cual en la producción industrial está asociado a una menor productividad y mayores costos.

Gráfico 5. Cantidad promedio de ocupados por establecimiento según rama de actividad. Industria Manufacturera. Argentina y Estados Unidos. 1947-2007



Fuente: Graña (2013a).

Nota: En los Censos Económicos de 1947 y 1954 de Argentina no es posible distinguir entre las ramas de Maquinaria y Equipo y la de Material de Transporte por lo que se reproduce el mismo valor en ambos en el presente gráfico.

Pero no solo existe una diferencia en el tamaño sino también en su potencia instalada. Según Vitelli (2012) en la industria nacional ésta no supera el 10% de la potencia instalada por establecimiento en Estados Unidos.

Vinculado a esto, el segundo rasgo que resulta importante destacar es que la economía argentina deberá recibir flujos de compensación para poder crecer dado que debe subsidiar un rezago productivo muy importante. Por lo cual la disponibilidad –y formas de utilización– de las fuentes de compensación serán de importancia insoslayable para entender las coyunturas que la economía argentina enfrenta. Particularmente, la disponibilidad de renta de la tierra y endeudamiento externo determinarán en qué momento y en qué magnitud el deterioro de las condiciones de empleo de los trabajadores argentinos se convierte en una necesidad.

Habiendo reconocido estos rasgos estructurales presentes desde por lo menos 1935 en la economía argentina, se puede proseguir con el análisis de la dinámica histórica de la relación entre rezago productivo y disponibilidad de fuentes de compensación.

3.2. *Evolución histórica durante la ISI²¹ y la crisis mundial en los setenta*

En términos bien generales, la ISI fue un esquema donde se redistribuía el ingreso agropecuario hacia el sector industrial mientras se fortalecía y protegía el mercado interno al que se volcaba esa producción manufacturera. Este esquema general se complementaba con un conjunto de políticas de fomento industrial que potenciaban la acumulación de capital en ese sector. En los términos que se estuvieron manejando, la principal fuente de compensación era la renta de la tierra que se redirigía al sector industrial mediante un conjunto de mecanismos. Uno de los principales fue la modificación de los precios internos de circulación de las materias primas, sea mediante la aplicación de impuestos a la exportación (retenciones) o el monopolio de venta por parte del Estado (el IAPI), de manera de reducir el precio de los insumos y de la fuerza de trabajo –al abaratar su canasta de consumo–. Los ingresos fiscales que se derivaban de tales instrumentos se aplicaban masivamente a reducir las tarifas de los servicios públicos (energía, transporte, etc.).²²

En conjunto con tal transferencia de renta y la ausencia de competencia internacional, las empresas no requerían compensaciones de parte de los trabajadores para mantenerse en producción, lo que se verifica en la aparente normalidad de la economía argentina.

Es más, el modelo sustitutivo solo puede ser dinámico con un mercado interno fuerte por lo cual el poder adquisitivo de los trabajadores era una variable central, conformando la demanda que el nuevo sector industrial abastecería. Esta necesidad de un mercado interno fuerte se veía reforzado por el hecho de que, dada la reducida productividad, la industria nacional no podía exportar a gran escala. No por nada durante

21. Dada la importancia del tema y el espacio del que aquí se dispone, para profundizar en esta etapa véanse textos de diferentes visiones como Cimillo *et al* (1973), Kosacoff y Azpiazua (1989), Schvarzer (1996), entre otros.

22. La magnitud y evolución de la renta de la tierra total y “disponible”, es decir aquella que no llegó a los terratenientes, que financió el rezago productivo se analizará en el próximo capítulo.

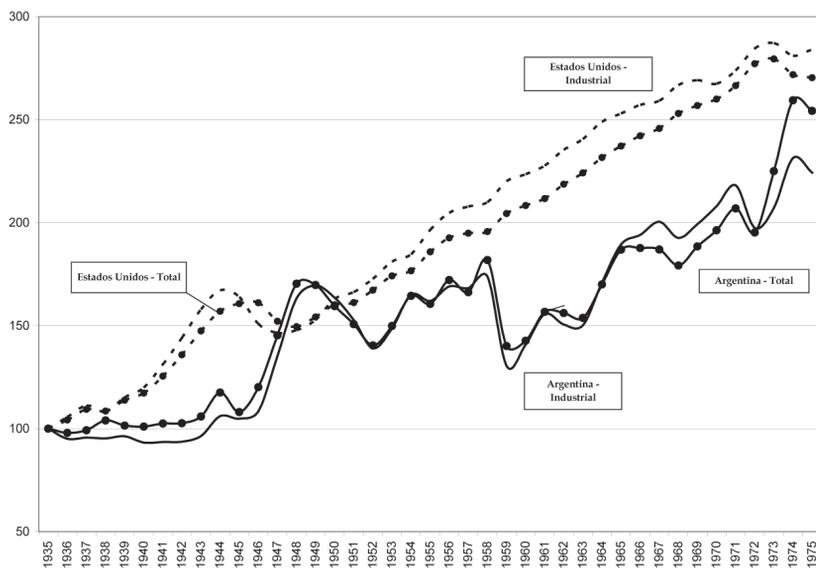
ese período se alcanzan los porcentajes más elevados de participación salarial en la historia argentina –superiores al 50%– en 1954 y 1974 (Lindenboim *et al*, 2010).

Durante todo el modelo ISI, Argentina desarrolló su industria la cual, a mediados de los años setenta, representaba más del 25% del producto y del empleo del país (Kennedy y Graña, 2010). Como señala la literatura especializada, no solo había crecido cuantitativamente desde 1930 sino que se había complejizado, evolucionando hacia sectores más avanzados tecnológicamente y, hacia los años setenta, logrado alguna inserción exportadora.

La contracara de una economía que avanzaba en su proceso de industrialización con un mercado interno fuerte, era un mercado laboral de gran calidad, característica distintiva con respecto a los demás países latinoamericanos. Hacia la década del setenta, en el marco de un proceso de urbanización ya concluido, como la desocupación era muy reducida y los sindicatos poderosos, los salarios reales industriales habían crecido marcadamente (un 231% entre 1935 y 1974) (Gráfico 6) y la incidencia de la pobreza era muy reducida. A su vez, la elevada demanda laboral, el sistema de protección social y la capacidad organizativa sindical habían logrado construir una clase trabajadora sumamente homogénea y con reducida desigualdad.²³

23. Para profundizar en las características del mercado laboral de esa época, ver Altimir (1986) y Lindenboim (2007).

Gráfico 6. Evolución de las remuneraciones reales industriales y totales en Argentina y Estados Unidos 1935-1975 (1935=100)



Fuente: Graña (2013a).

De esa forma, a mediados de los años setenta la ISI argentina parecía estar logrando sus objetivos. Con la ayuda de altos precios internacionales de la producción primaria e importantes subsidios a la exportación industrial, nuestro país lograba –por primera vez en años– un superávit comercial externo. Parecía, entonces, que los problemas estructurales iban camino a resolverse y pronto se recibiría el rótulo de “país desarrollado”. Sin embargo, el optimismo duraría poco. La crisis mundial condujo a una importante retracción de los precios internacionales y de las exportaciones, enviando a la Argentina nuevamente a un período crítico.

La causa de la reversión del ciclo se vincula a las causas estructurales analizadas. Luego de una década ininterrumpida de crecimiento económico e industrial, la capacidad de continuar compensando al sector industrial en Argentina se había reducido notablemente, por una doble vía. Por un lado, el sector había crecido marcadamente en términos cuantitativos, había muchas más empresas en un abanico más amplio de subsectores produciendo un número mayor de mercancías que necesitaban subsidios. Por el otro, no se había reducido marcadamente el rezago respecto a los estándares

internacionales. Lo que provocaba que se requirieran muchos más recursos para seguir impulsando la industrialización a falta de los cuales Argentina, a mediados de los años setenta, ingresó en un período de crisis económica.

Sin embargo, esta crisis nacional –una entre tantas otras– se produce en un contexto particular: una crisis mundial que marca el inicio de una serie de transformaciones importantes.²⁴ El abandono del Fordismo y la paulatina incorporación del “Toyotismo” –a partir de la aplicación a gran escala de las telecomunicaciones y la robotización– llevaron a una reestructuración de la forma en la acumulación de capital a escala global. Ello generó consecuencias económicas y sociales muy diferentes a las de la etapa anterior.

En los países “desarrollados” comenzó un lento pero persistente proceso de heterogeneización y creciente desigualdad tanto en los salarios como en las oportunidades laborales.²⁵ En el mundo subdesarrollado, algunos países comienzan a participar activamente del mercado mundial de productos manufacturados “aprovechando” los reducidos salarios que imperaban en su interior.

Sin embargo, este nuevo contexto no abre posibilidades para todos. Para países como Argentina, esta transformación del capitalismo y, particularmente, la incorporación de estos países de muy bajos salarios, cierra la posibilidad de continuar un proceso de crecimiento centrado en su mercado interno. Es interesante preguntarse ¿qué rol le cabe a una economía nacional como la nuestra en esta etapa? En primer lugar, no poseía un mercado interno extenso, que permitiera presionar a las empresas multinacionales para mantener y ampliar las fábricas que habían instalado durante la ISI, para ellas era mejor concentrar su producción en países de salarios bajos. Por la misma razón, en segundo lugar, Argentina tampoco podía exportar a otros países mercancías de alto valor agregado ya que no poseía ninguna ventaja de costos. Y, en tercer lugar, tampoco contaba con empresas que se encontraran desarrollando ni aplicando las últimas tecnologías, lo cual impedía convertirse en un espacio articulador de las cadenas globales de valor próximas a crearse.

Así, no existían las mismas opciones para salir de la crisis económica nacional que en episodios anteriores. De esta manera, Argentina ingresa

24. Para un análisis pormenorizado de este proceso ver Graña (2013b).

25. El estancamiento de las remuneraciones reales en Estados Unidos durante la segunda mitad de los setenta y principios de los ochenta, que se reproduce en todos los países “desarrollados”, es expresión de esta transformación en el capitalismo mundial. En el próximo apartado se aporta evidencia al respecto.

en una crisis estructural que pondrá en debate la propia Industrialización Sustitutiva.

3.3. El período “neoliberal”

Las tres décadas de neoliberalismo inauguradas por la dictadura implicaron una desarticulación industrial importantísima. Los sectores más complejos, aquellos a los que la ISI había alcanzado último –como los de maquinaria y equipo y electrónica–, fueron los primeros en sucumbir. Luego comenzaron a derrumbarse aquellos que abastecían al mercado interno ante la pérdida de posiciones en favor de la importación desde países que competían justamente a partir de bajos salarios. Posteriormente, las empresas comenzaron a sucumbir en otros sectores por el achicamiento del mismo mercado interno. En conjunto, para 2002, el sector industrial representaba apenas el 15% tanto de la economía argentina como del total de ocupados (Kennedy y Graña, 2010).

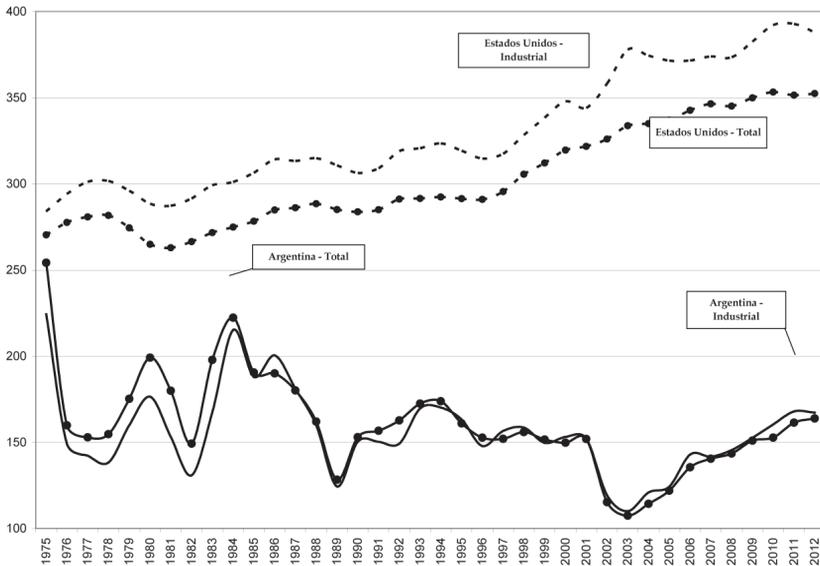
En el marco de políticas abiertamente anti-industriales (como la sobrevaluación y la apertura comercial unilateral y sin planificación) la productividad de la industria argentina no tendió a acercarse, en promedio, a los niveles internacionales durante este período. Es más, acentuó su rezago representando apenas el 15% de la estadounidense (Gráfico 1). Esa modificación en los mecanismos de redistribución de la renta de la tierra –que continuó fluyendo al país– provocó que el sector industrial percibiera menos recursos y enfrentara muchísimos problemas.

Lo “novedoso” de la etapa no es que ante una caída de la renta la economía, y particularmente la industria, sufra una recesión. Si no cómo las sucesivas crisis económicas –resultado de la ausencia o insuficiencia de esas otras fuentes extraordinarias– empujaron a la fuerza de trabajo a venderse crecientemente en peores condiciones. Lo que aquí se ha vinculado a “venderse por debajo de su valor”.

Ahora bien, ¿cuál es la justificación para caracterizar este proceso de esa manera? En sentido contrario, podría señalarse que ella refleja una caída del valor de la fuerza de trabajo en tanto se han reducido los niveles de calificación requeridos por el capital. Si bien es cierto para un sector de la misma, otra porción ha mantenido un nivel de calificación similar al del resto del mundo. Dadas estas dos tendencias contrapuestas, es difícil sostener que semejante caída se vincule a este proceso. En segundo lugar, se ha planteado que el nivel del salario real a inicios de la

década del setenta se encontraba marcadamente por encima de su valor, de modo que la reducción observada desde ese momento sería un “ajuste” de las remuneraciones al valor de la fuerza de trabajo. Sin embargo, como se observa en el Gráfico 7, la evolución del poder adquisitivo de las remuneraciones en Argentina y en Estados Unidos hasta la década del setenta es similar de manera que es también difícil sostener tal análisis. En ese marco, si la caída del salario real no está reflejando ni una caída del valor de la fuerza de trabajo ni un “ajuste” del salario a su verdadero valor, entonces puede afirmarse que la fuerza de trabajo comenzó a pagarse por debajo del valor conformándose en fuente de compensación (Graña y Kennedy, 2009).

Gráfico 7. Evolución de las remuneraciones reales industriales y totales en Argentina y Estados Unidos 1975-2012 (1935=100)



Fuente: Graña (2013a).

Gráfico 8. Remuneraciones industriales relativas
Argentina/Estados Unidos. 1935-2012



Fuente: Graña (2013a).

Es en este sentido, aunque el proceso “causante” del empeoramiento de las condiciones de empleo fue modificándose (primero la brutal represión de la última dictadura militar, luego la crisis permanente y finalmente la elevada desocupación) siempre respondió a la misma necesidad. De esta manera es posible comprender por qué cuando esas causas desaparecían (con la democracia, con la estabilización económica y con el crecimiento del empleo), esas condiciones mejoraban pero nunca lograban regresar a sus niveles pasados.

En esta nueva “funcionalidad”, el salario real industrial exhibe una tendencia completamente contraria a la observada hasta ese momento. Durante todo el neoliberalismo, las remuneraciones promediaron un poder adquisitivo un 23% más bajo que el de 1970, tocando mínimos cercanos al 52% en 2002 (Gráfico 7).

No por nada, durante el período 1975-2001, el salario industrial en relación a Estados Unidos se rezaga marcadamente, ubicándose entre un 35% y 57% (Gráfico 8). La cuestión se muestra aún más preocupante en virtud de que esta etapa tampoco fue particularmente benévola con los trabajadores en Estados Unidos, dado el proceso de deslocalización y las políticas neoliberales de Reagan.

En este marco de crecientes dificultades en la acumulación de capital del sector industrial, la caída de los salarios permitió a muchas empresas sobrevivir y continuar operando. Pero en otros casos y a pesar de todos los sufrimientos de los trabajadores, la compensación por vía del salario no fue suficiente y la economía (y la industria) fueron reduciendo su tamaño (Capítulo 2). Esto muestra hasta qué punto son compatibles la desindustrialización y el surgimiento de la compensación salarial.

A su vez, en ese marco general de deterioro y de crecientes dificultades competitivas, el comportamiento de las empresas dependiendo de su tamaño fue diferente. Mientras las más grandes aprovecharon el debilitamiento político de los trabajadores para apropiarse del aumento de productividad (sin transferirlo a salarios) elevando su rentabilidad, en las más pequeñas –en el medio de marcadas dificultades competitivas– se deterioraron de manera absoluta las condiciones de empleo y salarios. De esa manera, las nuevas condiciones macroeconómicas forzaron una creciente heterogeneidad de los trabajadores. Los salarios industriales tendieron a diferenciarse crecientemente en función del tamaño de establecimiento, particularmente en los estratos más pequeños la caída fue pronunciada. En el mismo sentido, y en el marco de una creciente precarización de los trabajadores, también se amplificó la incidencia diferencial de los empleos de mala calidad en los establecimientos más pequeños (Graña 2013a).

En conjunto todos estos factores hicieron que, desde mediados de los setenta y hasta la crisis final de la convertibilidad, el salario real promedio se derrumbara un 47%, mientras que la incidencia de la precariedad se elevara un 80% hasta abarcar al 41% de los trabajadores, al tiempo que se deterioran los indicadores típicos de la desigualdad distributiva. Frente a esa situación de caída de los ingresos reales de los asalariados, de la calidad del empleo (otra forma de reducir los costos laborales) y la elevación de la desocupación, no podía haber otra consecuencia más que la multiplicación de la incidencia de la pobreza en la Argentina.²⁶

26. La literatura sobre la evolución del mercado laboral desde la década del setenta es sumamente extensa e interesante, pero un punto de partida son Altimir y Beccaria (1999), Lindenboim (2007) y Beccaria y Maurizio (2008).

4. La reversión de la última década y las condiciones estructurales

Si la crisis de 2001-2002 es producto de la relación entre un rezago productivo creciente y la insuficiencia de fuentes de compensación, ¿cómo entender la reversión de las tendencias laborales en la última década? El primer factor, esa característica estructural de la economía argentina, sigue tan vigente como siempre, como se observó en el Gráfico 2: la productividad relativa de la industria manufacturera nacional continuó siendo muy reducida.

Pero es en el segundo donde se encuentran las diferencias. La crisis, como se ha dicho, implicó un deterioro muy marcado de las condiciones de vida de la población pero eso es, al mismo tiempo, un incremento notable de la disponibilidad de compensaciones para las empresas. Así, la devaluación provoca al mismo tiempo el deterioro de las remuneraciones y la protección del mercado interno, de manera que se reducen los costos y la competencia internacional. Ambos procesos permiten que empresas rezagadas vuelvan a la producción. La demanda necesaria para adquirir tales mercancías, que no podía provenir de las reducidas remuneraciones de los ocupados que mantuvieron sus puestos, se generó a partir de la devolución de la renta de la tierra a sus perceptores originarios –en función de la multiplicación de los precios internos–, la redistribución de una porción de ella por parte del Estado nacional en función de las retenciones y subsidios o transferencias y, finalmente, la progresiva puesta en circulación de los ahorros trabados en el “corralito”.

En función de ese entramado de compensaciones y rezago, la economía argentina dio un vuelco muy importante. El proceso de crecimiento económico iniciado hacia fines de 2002 fue extremadamente importante tanto en su magnitud y duración como en su capacidad de generar empleo, uno de las principales problemáticas heredadas de la convertibilidad. ¿Por qué fue tan destacable la generación de empleo? Por la forma en la que se reestructuró la distribución de compensaciones fueron las pequeñas empresas las que más impulso cobraron y éstas, por definición, generan muchísimo más empleo que las grandes.

A partir de allí, se fueron instrumentando modificaciones importantes en el contexto laboral que permitieron una recomposición salarial destacable, en conjunto con una caída de la desigualdad y de la pobreza.

Sin embargo, a partir de 2008 la economía argentina no continuó de la misma manera. Las principales tendencias comenzaron a lentificarse. El

crecimiento económico, en un contexto internacional mucho más complejo, comenzó a menguar. En el mismo sentido, la creación de empleo redujo su ritmo de manera muy clara. Continuaron creciendo a menor ritmo la calidad de los puestos asalariados y las remuneraciones de los trabajadores protegidos. La pobreza y la desigualdad también mostraron reducciones pero lejos de los ritmos anteriores.

Entonces, ¿cómo entender en este marco la importante mejora de los primeros años y sus crecientes dificultades para continuar mejorando esas variables?

La clave, nuevamente, se encuentra en que las condiciones estructurales de la economía argentina no se han modificado ni en uno ni en otro momento. La productividad promedio de la industria continúa creciendo por debajo de los estándares internacionales y su heterogeneidad interna se mantiene. En este sentido, la necesidad de compensaciones no se ha reducido sino incrementado en función de la nueva expansión horizontal del sector industrial.

De allí que si las compensaciones disponibles no son suficientes, o inclusive se reducen, se pone en peligro la capacidad de continuar por la misma senda. Y, efectivamente, la compensación salarial fue reduciéndose en función de la recomposición salarial. Pero también comenzó a volverse insuficiente la renta de la tierra disponible por cierta retracción de los precios internacionales y la derrota en la pelea por continuar incrementando la alícuota de las retenciones. De este modo, los limitantes estructurales comienzan a operar de manera directa. Primero sobre las empresas más rezagadas, las PyMEs y los trabajadores menos calificados y protegidos. Luego comienza a alcanzar al conjunto del mercado laboral.

Este es el contexto actual. La reaparición de la restricción externa no es más –ni menos– que la siguiente expresión del proceso de reducción de las compensaciones *vis a vis* su necesidad. Aquella lentificación de las tendencias positivas en las variables del mercado laboral había sido la primera.

En la posibilidad de lograr transformaciones en la estructura productiva se juega que no se siga avanzando por este camino de deterioro, donde las soluciones coyunturales son bienvenidas en tanto ganen tiempo para que un proceso de cambio estructural tome cuerpo. Siempre y cuando éste se haya iniciado, lo cual es objeto de debate.

Bibliografía

- Acemoglu, D.: “Technical change, inequality, and the labor market”, en *Journal of Economic Literature*, Vol. XL, American Economic Association, 2002.
- Altimir, O. y Beccaria, L.: “El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina”, en *Serie reformas económicas*, N° 28, Santiago de Chile, CEPAL, 1999.
- Beccaria, L. y Maurizio, R.: “Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso”, en Lindenboim, J. (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires, Eudeba, 2008.
- Becker, G.: “Investment in human capital: a theoretical analysis”, en *The journal of political economy*, Vol. 70, N° 5, Parte 2, University of Chicago Press, 1962.
- Chandler, A.: *Scale and scope. The dynamics of industrial capitalism*, Cambridge, Harvard University Press, 1994.
- Doeringer, P. y Piore, M.: *Internal labor markets and manpower analysis*, Lexington, Heath Lexington Books, 1971.
- Dosi, G.: “Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation” *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, American Economic Association, 1988 pp. 1120-1171.
- Gold, B.: “Changing Perspectives on Size, Scale, and Returns: An Interpretive Survey”, *Journal of Economic Literature*, Vol. XIX, N° 1, American Economic Association, 1981.
- Gordon, D.; Edwards, R. y Reich, M. (1982): *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986.
- Graña, J. M.: “Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX”, Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas, Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 2013a.
- “Potencialidades y límites de la Industrialización Sustitutiva argentina (1935-1975). Análisis desde una perspectiva actual y mundial”, en *Revista Ensayos de Economía*, N° 43, Medellín: Departamento de Economía, Universidad Nacional de Colombia, 2013b.
- Graña, J. M. y Kennedy, D.: “Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en Argentina en el último medio siglo”, en *Revista Realidad Económica* N° 242, Buenos Aires, 2009.

- Iñigo Carrera, J.: *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I, Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982-2004*, Buenos Aires, Imago Mundi, 2007a.
- El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Buenos Aires, Imago Mundi, 2007b.
- Kennedy, D. y Graña, J. M.: “El empobrecimiento de los trabajadores como fuente de excedente en economías con débil dinámica productiva. Argentina desde mediados del siglo XX”, en *Revista Pecunia*, Nº 10, León, Universidad de León, 2010.
- Kosakoff, B. y Azpiazu, D.: *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*, Buenos Aires, CEPAL - Centro Editor de América Latina, 1989.
- Levin, P.: *El capital tecnológico*, Buenos Aires, Editorial Catálogos, 1997.
- Lindenboim, J.: “La fuerza de trabajo en el siglo XX. Viejas y nuevas discusiones”, en Torrado, S., *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario*, Buenos Aires, Edhasa, 2007.
- Lindenboim, J.; Kennedy, D. y Graña, J. M.: “La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso”, en *Revista Desarrollo Económico*, Nº 196, Vol. 49, Buenos Aires, IDES, 2010, pp. 541-571.
- Marx, K. (1867): *El capital. Crítica de la economía política*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2002.
- Nelson, R. y Winter, S.: *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, Harvard University Press, 1982.
- Nun, J. (1969): *Marginalidad y exclusión social*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2001.
- Pavitt, K.: “Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory”, en *Science Policy Research Unit*. University of Sussex, 1984.
- Portes, A. y Sassen-Koob, S.: “Making it underground: comparative material on the informal sector in western market economies”, en *American Journal of Sociology*, Vol. 93, Nº 1, The University of Chicago Press, 1987.
- PREALC: *Sector informal. Funcionamiento y políticas*, Santiago de Chile, OIT, 1987.
- Ricardo, D. (1817): *Principio de economía política y tributación*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1995.
- Schumpeter, J. (1946): *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid, Aguilar, 1971.
- Schvarzer, J.: *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Buenos Aires, Planeta, 1996.

- Shaikh, A. (1991): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Buenos Aires, Ediciones RYR, 2006.
- Starosa, G.: “Global commodity chains and the marxian law of value”, en *Antipode*, Vol. 42, Nº 2, Editorial Board, 2010.
- Sweezy, P. (1942): *Teoría del desarrollo capitalista*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 1982.
- Vitelli, G.: *Los dos siglos de la Argentina: historia económica comparada*, Buenos Aires, Ediciones CCC-Universidad Nacional de Quilmes, 2012.

Las fuentes de compensación desde la perspectiva de la contabilidad social y su rol en el ciclo económico¹

DAMIÁN KENNEDY²

1. Introducción

Una de las principales conclusiones del Capítulo 1 del presente libro es que, como condición general, en nuestro país los capitales individuales desarrollan una capacidad productiva del trabajo menor a la de las condiciones sociales de producción que, también en términos generales, determinan el valor de las mercancías. En la medida en que una parte de dichos capitales pueden valorizarse de modo relativamente normal, los mismos se apropian de fuentes extraordinarias de plusvalía, como compensación de la menor productividad que desarrollan. En este contexto, se plantea allí que a partir de mediados de los años setenta, frente a las transformaciones de la economía a escala planetaria, que significaron no sólo el evidenciado distanciamiento de las condiciones sociales medias de producción sino también el ingreso al mercado mundial de países de muy bajos salarios que producían idénticos productos de baja complejidad, el requerimiento

1. Este trabajo se realizó tanto en el marco del Proyecto Interdisciplinario cuyos resultados se exponen en el presente libro, como así también en el marco del Proyecto UBACyT20020120300010BA “La nueva riqueza social argentina desde la década del treinta del siglo XX a la actualidad. Composición y dinámica a partir de las conclusiones del análisis crítico de sus formas de cuantificación” (Categoría Jóvenes Investigadores - Programación UBACyT 2013-2016), dirigido por Damían Kennedy.

2. Becario Postdoctoral CONICET del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. (damian.kennedy@hotmail.com).

de compensaciones por parte de los capitales individuales no sólo persiste sino que aparece redoblado. En dicho capítulo se identificaron tres fuentes que, en distintos momentos del tiempo, de modo exclusivo o simultáneo, cumplen dicho papel: la renta de la tierra (y, más actualmente, también la renta de la minería), el endeudamiento externo y la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

En este contexto, el presente capítulo se propone como objetivo fundamental presentar una mirada, desde el punto de vista de la Contabilidad Social, de la relación entre tales fuentes de compensación y el ciclo económico de nuestro país, procurando con ello contribuir al riquísimo debate en torno a los distintos modelos de acumulación vigentes en la Argentina. En este sentido, y dados los objetivos perseguidos en el presente Libro, se buscará argumentar que la dinámica agregada de la economía nacional en la última década constituye una forma específica de existencia de la relación entre las fuentes de compensación y su magnitud, lo cual comenzó a ponerse abiertamente de manifiesto en los años más recientes.

Al respecto, resulta oportuno realizar desde el principio algunas especificaciones de importancia a los fines de que quede lo más claro posible el espíritu del trabajo. Por un lado que, como se desprende de lo anterior, este capítulo reviste un carácter general, en el sentido de que al concentrarse en la vigencia (o no) de las fuentes de compensación resultantes de las condiciones estructurales de producción en nuestro país se hará caso omiso a las marcadas diferencias que existen en los distintos lapsos de la historia económica nacional (lo que no implica, claro está, que se desconozcan). Justamente por ello el presente texto pretende presentar un abordaje complementario (y no alternativo) a los existentes en esta materia en nuestro país.

Por el otro, y como se espera que quede claro en el propio desarrollo del trabajo, los argumentos que se presentarán demandan una perspectiva de análisis de largo plazo, pues los mismos se sustentan en buena medida en el contraste entre los niveles y/o tendencias de las distintas variables en distintos momentos del tiempo. Es por ello que el análisis cuantitativo estará enfocado en encontrar las tendencias generales para el conjunto de la economía con una mirada de largo plazo. En el mismo sentido, corresponde también considerar una perspectiva de análisis internacional, de modo que en algunas ocasiones se comparará la información de nuestro país con la de Estados Unidos, país al que se toma como referencia simple de un proceso nacional en el cual las tendencias esperables de la producción capitalista (de cualquier signo que ellas sean) se manifiestan

de manera relativamente inmediata. En ambos aspectos, se continúa la línea establecida en el Capítulo 1.

A tales fines, la primera sección se centrará en la mirada de largo plazo de la evolución del producto social anual de nuestro país, en su doble carácter de valor de uso y de valor. En la segunda sección, por otra parte, se analizará el devenir de la distribución funcional del ingreso, particularmente en lo que respecta a la significancia de dos de las fuentes extraordinarias de plusvalía: la renta de la tierra y, desde mediados de los años setenta, el deterioro del salario real. Finalmente, en el tercer apartado se presentará una mirada conjunta de los hallazgos de las dos secciones previas, con vistas a establecer algunos lineamientos generales de la relación entre las fuentes de compensación del rezago productivo y el ciclo económico, también para el lapso iniciado hacia mediados de los años setenta y, en particular, para la última década.

2. La evolución agregada de la economía nacional en el largo plazo

2.1. Contenido mundial y forma nacional de la acumulación de capital

Desde el punto de vista del conjunto social, la organización del genérico proceso de trabajo tendrá distintas formas según el tipo de vínculo que se establezca entre los fragmentos del trabajo social, o sea, según el carácter históricamente específico que tenga la división social del trabajo. En el capitalismo, dicha división social del trabajo toma la forma de productores privados e independientes los unos de los otros o, dicho en pocas palabras, de trabajo privado. Esto es, se trata de una sociedad que organiza su proceso global de producción en ausencia de cualquier tipo de planificación social general y, por tanto, a partir de la decisión libre de cada uno de sus fragmentos productivos, cuyos trabajos, como contracara, no son reconocidos directamente como parte del trabajo total de la sociedad. Así las cosas, la unidad del trabajo social no se establece directamente entre los productores, sino de modo indirecto a partir de la relación social de los productos del trabajo, que se vinculan en el cambio en tanto materializaciones de una porción de trabajo social (el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario). En cuanto tales, los productos del trabajo no son simplemente valores de

uso, sino también valores,³ cuya expresión general para el conjunto de las mercancías es el precio.⁴ La pertenencia del trabajo desplegado por cada fragmento privado al trabajo total de la sociedad, y el grado de la misma, queda sujeta al intercambio de la mercancía en cuestión por la mercancía dineraria (o el signo de valor)⁵ (Iñigo Carrera, 2007a; Marx [1867]1995).

Dado lo anterior, la apropiación creciente del medio por el proceso de trabajo cobra una forma específica: el valor contenido en las mercancías que cierran un ciclo productivo debe ser mayor al inicial. Tal es la necesidad de producción de plusvalor, que se realiza al producirse la generalidad de las mercancías bajo la forma de capital: los propietarios de los medios de trabajo contratan en la circulación fuerza de trabajo, mercancía que en la producción, trabajando, crea un valor de mayor magnitud a su propio valor (la suma del valor de los medios de vida necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo con los atributos productivos necesarios).⁶ En cuanto tal, la propia necesidad de producción de plusvalor es creciente, siendo (como se presentó en el Capítulo 1) la producción de plusvalía relativa la más potente a tales fines. Así, el objeto inmediato de la producción social en el capitalismo, como forma específica de organizarse el proceso de trabajo social, no es la producción de valores de uso para la reproducción humana sino que la producción ampliada de valores de uso a través de la revolución constante de las condiciones productivas es el vehículo de la expansión de la plusvalía (Marx [1867]1995).

3. La Economía Política Clásica considera que los valores de uso portan el atributo de la cambiabilidad simplemente por ser productos del trabajo, de modo que el valor no es aquí una relación social sino un atributo material de los valores de uso. La Economía Marginalista va más lejos aún, en tanto no sólo no considera a los valores de uso portadores de una relación social, sino que tampoco los considera productos del trabajo.

4. Esto no implica sostener, como lo hacen muchos autores, que las mercancías se cambian por sus valores. Por el contrario, se trata de la determinación más general, abstracta, del precio de las mercancías. Se ha desarrollado en detalle esta cuestión en Kennedy (2012). Aclarado este punto, a lo largo del presente capítulo se continuará haciendo referencia al “valor de las mercancías”, dada la perspectiva de largo plazo anunciada.

5. Habida cuenta de las funciones de medida de valores y medio de circulación que cumple el dinero, el mismo puede ser (y es lo que efectivamente ocurre) reemplazado por papel moneda, billetes sin valor intrínseco alguno que actúan, por tanto, como signos de valor, para lo cual requieren de la validez social que le otorga el curso forzoso que le imprime el estado (Marx [1867]1995).

6. Así, “capital” no es ni uno de los elementos materiales que participan del proceso de trabajo, ni un sector particular de la sociedad, sino la relación social bajo la cual se organiza en la actualidad la producción. Obviamente, se trata de una organización inconsciente de la producción social y, a la vez, portadora de las conocidas consecuencias devastadoras sobre la misma humanidad, siempre bajo la apariencia de que cada uno recibe como retribución el equivalente a su aporte material al proceso productor de valores de uso, cuantificada por la “productividad marginal de los factores”.

De estos dos aspectos centrales de la crítica de la economía política desarrollada por Marx brota otra determinación fundamental, ciertamente tratada con algún grado de ambigüedad por el propio autor (y considerada sólo en algunos de sus aspectos por la mayor parte de la literatura, cuando no directamente olvidada): el carácter mundial de la producción social en el capitalismo. En primera instancia, dado que la relación social que vincula a cada porción de la capacidad total del trabajo se convierte en un atributo del producto de su trabajo, expresado en su relación de cambiabilidad con el resultado del proceso de trabajo del resto de las unidades privadas de trabajo, la mercancía en tanto relación social rompe con los diques locales de la producción, dándole un carácter universal (y, por tanto, mundial) a la organización de la producción social (Marx [1857-1858] 2005 y [1867] 1995). En segunda instancia, de la necesidad de producción creciente de plusvalía a través de la revolución constante de las condiciones productivas se desprende la tendencia al incremento de la producción de mercancías sin más límite que el conjunto de la sociedad.

En consecuencia, la producción capitalista es un proceso de contenido mundial, que se realiza bajo la forma de un conjunto de naciones, más allá de aparecer los países como unidades de acumulación en sí mismas que se interrelacionan en el mercado mundial (Iñigo Carrera, 1998). En sí, esta determinación es de contenido que brota del propio análisis de la especificidad de la producción capitalista. Esto no implica que se haya manifestado directamente en cuanto tal a lo largo de la historia del capitalismo; por el contrario, es a partir del propio desarrollo histórico que dicho contenido logra creciente expresión concreta, lo cual no borra, claro está, su realización bajo formas nacionales, sino que las determina como fragmentos del trabajo total de la sociedad.

Esta problemática no constituye una cuestión abstracta: es justamente de tal unidad mundial de la organización del proceso de producción de donde brota la pregunta acerca de la especificidad de la acumulación de capital de los distintos países como forma de desarrollarse la relación social de alcance mundial. Si bien escapa a los alcances del presente capítulo responder plenamente la pregunta respecto de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina, la consideración del espacio nacional como un fragmento del trabajo total de la sociedad será de vital importancia para los argumentos a desarrollar.

2.2. *El estancamiento del carácter de valor del producto social argentino desde mediados de los años setenta*

Al momento de dar cuenta de la evolución del proceso de acumulación de capital de un país, el indicador sintético más utilizado es el producto a precios constantes, el cual constituye una indicación de la evolución de la masa de valores de uso producidos anualmente por un país. Obviamente, con el mismo, nadie pretende englobar todos los aspectos que hacen a las características de aquella evolución, aunque indudablemente constituye el punto de partida y marco general habitual de su análisis.

En cuanto tal, el producto a precios constantes aparece como un indicador “neutral”, en el sentido de que no pareciera estar sustentado por ninguna perspectiva teórica en particular (Müller, 1998).⁷ Ahora bien, si, como se argumentara previamente, en el capitalismo los productos del trabajo tienen un doble carácter, también lo debe tener el cúmulo de ellos a lo largo de un año. De esta forma, el producto social anual queda determinado como una masa de valores de uso y valor. En este contexto, dada la determinación mundial de la acumulación de capital también planteada previamente, la marcha del proceso de acumulación de un país no debe considerarse exclusivamente a partir de la evolución de la masa de valores de uso producida anualmente, sino también como evolución de la masa de valor anual, su “riqueza social” como fragmento del trabajo total de la sociedad o, en otros términos, a partir de la evolución del grado de reconocimiento del trabajo desplegado en su interior como parte del trabajo total de la sociedad.

Para expresar la evolución del carácter de valor del producto social de un país, el foco debe inicialmente estar puesto en la evolución de la capacidad

7. De hecho, los diversos manuales de Cuentas Nacionales, ámbito de la ciencia económica en la cual se sientan las bases conceptuales de la medición agregada, no se detienen en la discusión conceptual en torno a la noción de producto, abocándose directamente al tratamiento de los aspectos técnicos vinculados al registro contable propiamente dicho de los agregados macroeconómicos, en tanto insumo para analizar la economía del país y tomar decisiones de política económica (Naciones Unidas 1993; Monteverde 1994; Propatto 2004). Justamente por centrarse en estos aspectos es que en algunas oportunidades puede hacerse referencia al fundamento keynesiano de las Cuentas Nacionales (Monteverde, 1994; Propatto, 2004), aunque no por el contenido conceptual de la noción de producto, toda vez que Keynes ([1936]2000) no se detiene en tal problemática. Por su parte, Shaikh (1984) y Shaikh y Tonak (1994) señalan el sustento en parte ortodoxo y en parte keynesiano de las Cuentas Nacionales, procurando construir indicadores acordes a la “concepción marxista”, aunque su planteo tiene como punto de partida la problemática más específica de distinción entre trabajo productivo e improductivo, de modo que tampoco se detienen en el contenido conceptual de la noción de producto social. Esto no implica, claro está, que la discusión acerca del trabajo productivo e improductivo carezca de relevancia.

de la moneda nacional de representar valor, dado que ésta no constituye una medida invariable del mismo. Se ha presentado detalladamente el contenido de tal indicador en Kennedy (2012). Sobre esta base, y considerando aquí las condiciones productivas del total de la economía estadounidense como las que se corresponden con las condiciones sociales (universales) medias de producción,⁸ se cuantificará la evolución del carácter de valor del producto social argentino de la siguiente manera:

$$\text{Evolución Valor} = \text{Producto precios constantes} * \frac{\text{IPI}}{\frac{\text{Evol. Productividad EEUU}}{\text{Evol. Productividad Argentina}}} * 100$$

En lo que respecta al carácter de valor de uso del producto social, su evolución es ampliamente conocida, de modo que se repasará aquí muy brevemente. Como se observa en el Gráfico 1, desde 1935 hasta mediados de los años setenta, el producto a precios constantes muestra una tendencia creciente que implicó una cuatriplicación del mismo, más allá de las oscilaciones que ponen en evidencia los denominados “ciclos de *stop and go*” (Braun y Joy, 1968; Diamand, 1972).

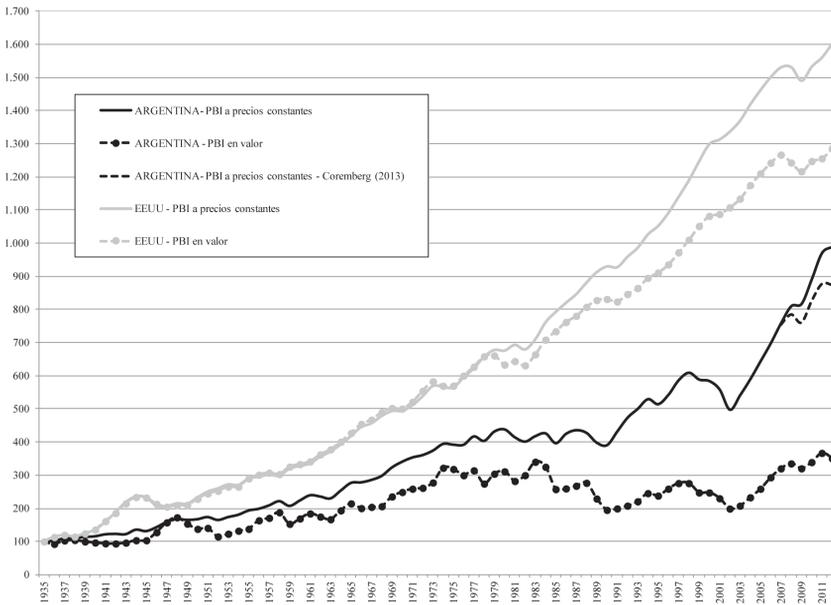
Desde la irrupción de la sangrienta dictadura militar y hasta la finalización del primer gobierno democrático posterior, el producto a precios constantes presenta recurrentes oscilaciones pero, sobre todo, un particular estancamiento. El comportamiento positivo de comienzos de la convertibilidad se desvanece luego de cuatro años de recesión de finales de la década y la caída sin precedentes en 2002, en el marco de una creciente restricción al endeudamiento externo que culmina en una violenta devaluación que marca el fin de dicho plan. Así, hacia 2002 el producto a precios constantes presenta un nivel apenas un 25% más elevado que el de mediados de los años setenta. Finalmente, a lo largo de la última década la producción material cobra un renovado impulso, presentando una tendencia marcadamente creciente, duplicándose respecto de su

8. Se considera aquí la productividad del total de la economía en tanto los resultados reflejarán la situación de mínima, al incluirse sectores (como el público) que compensan el menor dinamismo relativo de la productividad. Respecto del país escogido, en Kennedy (2012) se han presentado los resultados de considerar a Alemania y Japón como países determinantes del valor de las mercancías, con resultados similares a los que aquí se presentan. En cuanto al IPC, dada la intervención que sufrió el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), para el lapso 2007-2012 se ha tomado la información provista por CIFRA. En cualquier caso, y por idéntica razón, todo lo que las estadísticas argentinas informen desde el año 2007 debe ser tomado con suma cautela.

nivel de 2002. Aunque menor, este comportamiento no ensombrece en la estimación alternativa presentada por Coremberg (2013) para el lapso posterior a la intervención del INDEC, toda vez que significaría para idéntico período un crecimiento total del 75%.

En este contexto, resulta de interés remarcar que el carácter particularmente cíclico de la economía nacional bajo la denominada Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) se vio profundamente reforzado luego de la irrupción de la dictadura militar, volviendo a la evolución del producto material particularmente “volátil”: los ciclos de crecimiento y de retroceso resultan, como se observa en el mismo gráfico, marcadamente agudos. Por sólo tomar una medida sencilla, en relación con el de Estados Unidos, el desvío estándar de la tasa de crecimiento del producto es, para el lapso 1975-2012, de 5,6 vs 2.

Gráfico 1. PBI a precios de mercado constantes y PBI en moneda con capacidad de representar valor constante (valor) (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC). Argentina y Estados Unidos (1935-2012) (1935 = 100)



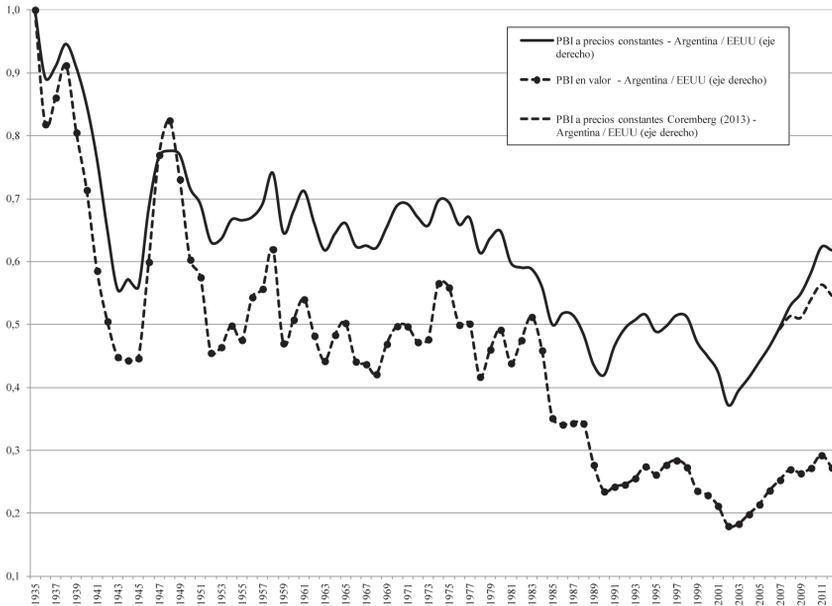
Fuente: Kennedy (2012) (datos actualizados a 2012) y Coremberg (2013).

Como se observa en el mismo Gráfico 1, la evolución del carácter de valor del producto social proyecta una imagen marcadamente diferente. Ya en los años cincuenta comienza a evidenciarse una evolución más débil en relación al producto a precios constantes, aunque su comportamiento, aunque oscilante, es creciente. Luego del estancamiento del período posterior (paralelo y de mayor intensidad al evidenciado por el producto a precios constantes), hacia finales de los años ochenta y principios de los noventa el mismo se derrumba casi un 40%, pozo al que se retorna con el estallido de la convertibilidad en 2002. Así, para dicho año la masa de valor anual producida anualmente por Argentina es un 50% menor a la correspondiente a mediados de los años setenta. En la década reciente, el mismo presenta también una tendencia marcadamente creciente, aunque evidencia desde 2008 una marcada desaceleración (con años de retroceso), momento justamente en el cual la masa de valor anual recupera su nivel de mediados de los años setenta. De esta forma, a diferencia de lo evidenciado para el producto a precios constantes, el carácter de valor del producto social argentino se encuentra estancado desde mediados de los años setenta.

En el Gráfico 1 también se expresa la evolución del doble carácter del producto social de Estados Unidos. Dentro de las múltiples observaciones que pueden realizarse, nos interesa destacar a nuestros fines dos de ellas, siempre en referencia a las tendencias generales de largo plazo: por un lado, el crecimiento relativamente constante de ambas facetas del producto social; por el otro, el mayor crecimiento del producto a precios constantes luego de la década del setenta.

A partir de lo anterior, en el Gráfico 2 se expresa la evolución de las brechas del producto material y masa de valor de ambas economías. Como allí puede verse, hacia mediados de los años cuarenta se produjo un achicamiento material relativo de la economía nacional, que se mantuvo presente hasta mediados de los años setenta, momento a partir del cual dicho achicamiento no hizo más que profundizarse. El mayor crecimiento material relativo de la economía nacional en la década reciente significó un acercamiento de ambas economías, recuperando algo más de la mitad del achicamiento evidenciado desde mediados de los años setenta.

Gráfico 2. PBI a precios de mercado constantes y en moneda con capacidad de representar valor constante (valor) (Productividad total de la economía en relación a Estados Unidos e IPC). Argentina en relación a Estados Unidos (1935=1) (1935 = 1)



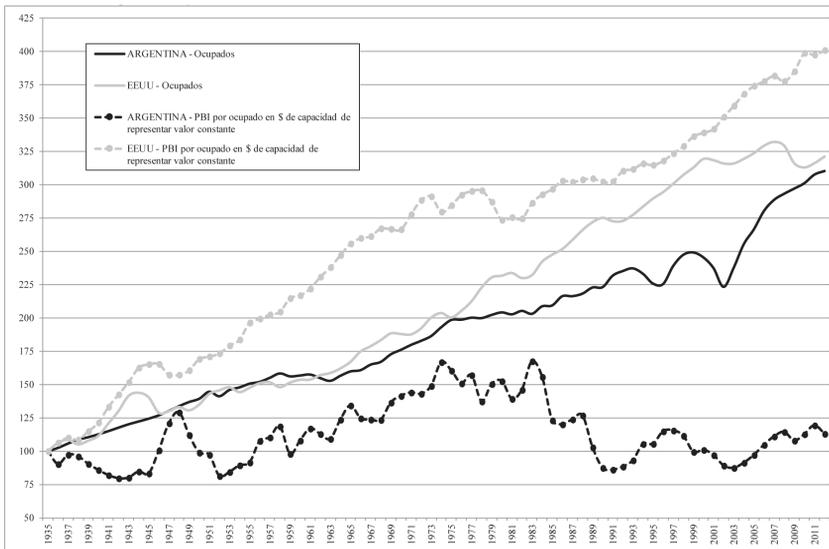
Fuente: Ídem Gráfico 1.

Ahora bien, no ocurre lo mismo con el carácter de valor del producto social. Como se observa en el mismo Gráfico, y más allá del menor crecimiento de la masa de valor de Estados Unidos respecto a su producto material, en este caso el profundo distanciamiento entre ambas economías luego de los años setenta no ha logrado recuperarse. Así, si ya en relación a 1935 bajo la denominada ISI la economía nacional se había achicado en relación a Estados Unidos en términos de valor, el proceso posterior significó una profundización de dicho proceso, en donde la recuperación de la década reciente apenas ha alcanzado para volver a la situación previa al estallido de la convertibilidad.

En este contexto, en el Gráfico 3 se expresa la evolución del empleo total de ambas economías bajo el período en cuestión. Como allí puede verse, desde mediados de los años setenta en nuestro país se produce una marcada lentificación en el ritmo de creación de empleo, con dos lapsos

de retroceso absoluto del mismo, todo lo cual repercute en un fuerte distanciamiento respecto de la evolución del empleo en Estados Unidos. Sin embargo, a partir del inédito crecimiento del empleo evidenciado en la década actual (del orden del 40% si se considera el lapso 2002-2012), la brecha generada entre ambas economías prácticamente desaparece.⁹ En otros términos, la economía argentina, considerando su comportamiento de largo plazo, no parece evidenciar particulares dificultades en lo que respecta a su capacidad de absorción de empleo. Ahora bien, al considerar lo anterior conjuntamente con la evolución del carácter de valor del producto social, lo que puede observarse en el mismo Gráfico 3 es el retroceso –primero– y estancamiento –después– de la masa de valor anual por ocupado, a diferencia de lo ocurrido en la economía estadounidense.

Gráfico 3. Ocupados y PBI por ocupado en moneda con capacidad de representar valor constante. Argentina y Estados Unidos (1935-2012)
Evolución (1935 = 100)



Fuente: Kennedy (2012) (datos actualizados a 2012).

9. El Capítulo 3 del presente libro estará particularmente enfocado en analizar la dinámica general del mercado de trabajo en la convertibilidad y posconvertibilidad.

En resumidas cuentas, a partir de lo anterior, es posible afirmar que la “riqueza social” de la producción de Argentina, su “grado de atracción” respecto del resto de los elementos materiales de la riqueza social, no ha logrado crecer en escala a partir de mediados de los años setenta. En otros términos, el trabajo desplegado en nuestro país se enfrenta con crecientes límites respecto de su reconocimiento como parte del trabajo total de la sociedad (mundial). En este punto, por un camino diferente, se alcanza un resultado similar al del Capítulo 1, aunque en términos agregados: la economía nacional requiere de fuentes adicionales de excedente para continuar reproduciéndose, con particular fuerza desde mediados de los años setenta.

En el apartado siguiente se trabajará sobre la evolución de la magnitud y peso de las fuentes de compensación en términos agregados, para luego (en la tercera sección) poner en relación estos resultados con el mencionado comportamiento más “volátil” del producto material y sus procesos de fuerte crecimiento o fuerte retroceso.

3. Los componentes del ingreso del producto social

3.1. Breves comentarios respecto de los componentes del ingreso¹⁰

Como se explicitó en la sección previa, los productos del trabajo en el capitalismo no portan simplemente el atributo del valor, sino valor que encierra un plusvalor. Este aspecto no juega ningún papel respecto de la evolución del agregado del producto social de un país, pero sí al momento de avanzar sobre su composición. En particular, juega un papel cuando se aborda la faceta del ingreso, esto es, aquella que identifica los ingresos obtenidos del proceso productivo en función de la forma de participación en el mismo.

En este sentido, y replicando el razonamiento utilizado en la primera sección del presente capítulo, si cada producto del trabajo social constituye un valor que encierra plusvalor, el agregado de los mismos necesariamente constituye una masa de valor que encierra plusvalor. Más específicamente, no han de considerarse los elementos participantes del proceso productivo como “factores de la producción” que reciben una retribución por su “aporte

10. En Kennedy (2012) puede encontrarse un análisis pormenorizado de esta problemática.

material”, sino en su papel en el proceso de valorización, donde sólo la fuerza de trabajo crea la masa de *nuevo* valor, que se divide, en la pureza del fenómeno, en masa salarial equivalente al valor de la fuerza de trabajo y –como remanente– plusvalor.

A este nivel de abstracción, las magnitudes de ambos agregados coincidirían cuantitativamente con las categorías de las Cuentas Nacionales de Retribución Bruta al Trabajo Asalariado y el Excedente Bruto de Explotación (Shaikh, 1984). Ahora bien, deben realizarse al respecto tres consideraciones de importancia. En primer lugar, aquella vinculada a la problemática del trabajo improductivo. Al no crear valor, su sostenimiento (tanto en lo que corresponde a la masa salarial como a la ganancia) proviene de la plusvalía producida por el trabajo productivo,¹¹ constituyéndose en un “gasto” de la circulación (Marx, [1885]2000). Sin embargo, en tanto la distinción conceptual planteada resulta en la práctica dificultosa (Müller, 1998), la masa salarial incluye una parte de la plusvalía creada por el trabajo productivo, tal que la plusvalía queda determinada como “neta de gastos de circulación”, a la que se indicará aquí, por simplicidad expositiva, con la categoría simple de plusvalía. En segundo lugar, se debe tener en cuenta también que los ingresos tanto de los cuentapropistas como de los patrones constituyen ingresos atribuibles al trabajo (Kennedy, 2012), que deben considerarse de forma separada a la plusvalía.

Así las cosas, el producto social desde el punto de vista del ingreso queda inicialmente constituido por dos grandes componentes, esto es, Ingresos laborales (dentro de los cuales se distingue entre masa salarial e ingreso de cuentapropistas y patrones) y Plusvalía neta de gastos de circulación. La tercera consideración tiene que ver con la problemática de la renta de la tierra que, habida cuenta de su importancia, se tratará en el siguiente apartado.

3.2. La cuestión de la renta de la tierra y su peso en el ingreso total¹²

Como se recordó en la Introducción, en el Capítulo 1 del presente libro se presentó la renta de la tierra como una fuente de compensación de los capitales individuales que, desarrollando una menor capacidad productiva del trabajo, presenta una capacidad relativamente normal de valorizarse. En tanto la renta existe primeramente como un flujo de riqueza que percibe el

11. Una crítica a la manera en la cual se abordan sus consecuencias para la Contabilidad Social en Shaikh (1984) y Shaikh y Tonak (1994).

12. Un análisis exhaustivo de esta problemática se encuentra en Iñigo Carrera (1998).

agregado de la economía nacional (no siendo una característica exclusiva de la misma), corresponde al presente capítulo presentar los fundamentos generales del origen de la misma, para luego avanzar sobre la evolución de su magnitud y proporción del ingreso total.

En este sentido, en el desarrollo inicial de la sección previa se ha considerado la producción de la generalidad de las mercancías, haciendo caso de las consecuencias de la intervención en el proceso productivo de condiciones de producción no reproducibles por el trabajo humano; en particular, la tierra. Lejos de ser un “factor productivo” más, sin más diferencia con los otros dos como no sea su propia materialidad, la tierra (las condiciones naturales en general) constituye un medio de producción no reproducible y de propiedad privada, donde las distintas parcelas tienen calidad variada, en el sentido de que la aplicación de idéntica magnitud de trabajo resulta en diferente cantidad de valores de uso, ocurriendo lo mismo con las aplicaciones sucesivas de trabajo en una misma parcela. Bajo tales condiciones, cuando la necesidad social por valores de uso de producción primaria obliga a poner en producción tierras crecientemente menos fértiles, el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de los valores de uso en cuestión se incrementa (en tanto el mayor costo en la tierra menos fértil repercute en todas las tierras), situación que da lugar al origen de renta diferencial en todas aquellas que no son la tierra peor (Ricardo [1817]2004; Marx [1894]2000). A la vez, el propietario de la tierra peor demanda una renta absoluta por la simple propiedad jurídica sobre la tierra, que se extiende hacia el resto de las tierras.

En tanto no es fruto directo del trabajo sino que brota “simplemente” de la propiedad privada de una porción de tierra de mejores condiciones que la peor tierra puesta en producción, la renta de la tierra es un “falso valor social” portado en el valor de las mercancías en cuestión, de modo que su fuente es, siempre en la pureza del fenómeno, una detracción del plusvalor (Marx, [1894]2000).

Como se justificara previamente, el valor de las mercancías se determina, siempre en términos generales, sobre la base de las condiciones mundiales de producción. De esta forma, si un fragmento nacional del trabajo total de la sociedad encierra en su interior, en promedio, tierras en las que el trabajo tiene una mayor capacidad productiva que en las peores tierras, cuando dicho país vende en el mercado mundial tales mercancías fluye al mismo, portada en el valor de las propias mercancías, una determinada masa de renta de la tierra, que tiene como fuente plusvalía producida en los países que adquieren tales mercancías. Tal es, claro está, el caso de

Argentina (condición que comparte con otros países). Como consecuencia de la potenciación de la producción de plusvalía relativa a escala mundial que implica producir mercancías agrarias en el país (en tanto toda vez que la puesta en producción de sus tierras abarata el valor de la fuerza de trabajo de los capitales que compran esas mercancías), fluye al mismo una masa de “falso valor social”, esto es, una masa de valor que no tiene como fuente inmediata el trabajo desplegado al interior del país.¹³

Se desprende de aquí que la magnitud de la renta de la tierra y su evolución depende fundamentalmente de las cantidades de mercancías portadoras de renta exportadas y de sus precios en el mercado mundial. En cuanto a las cantidades, las mismas están sujetas a condicionamientos naturales, mientras que los precios tienden a presentar una marcada variabilidad en el tiempo, según diversas determinaciones de la unidad mundial de la acumulación de capital y sus ciclos (desde su mayor o menor necesidad de dichos bienes para el consumo obrero (situación general que incluye la inclusión de grandes masas de población a la producción capitalista, alimento animal o producción de energía hasta la especulación existente sobre los mismos y, en momentos particulares, el ejercicio del monopolio sobre la propiedad de la tierra, pasando a jugar la renta absoluta un papel fundamental). De esta forma, la magnitud de renta de la tierra que fluye a la Argentina escapa de control a nuestro país, a la par que tiende a presentar un comportamiento relativamente inestable en el tiempo, incluyendo la posibilidad de momentos de profundo crecimiento o violenta caída.

En este contexto, y en términos generales, de no existir ningún mecanismo concreto de apropiación de la renta, la misma pasaría íntegra a manos de los terratenientes. Tal situación implicaría que éste, en su papel de tal (esto es, haciendo abstracción del papel que eventualmente también puede jugar como capitalista), recibiría del conjunto social una masa de trabajo social que no tiene como contraparte un trabajo por él desplegado, riqueza social que, a la par, quedaría retraída de la potenciación de la acumulación de capital. Sin embargo, la misma puede no seguir tal destino sino fluir a

13. Marini (1973) también sostiene que la “inserción” de América Latina en el comercio mundial juega un elemento clave en la producción de plusvalía relativa en los países centrales. Ahora bien, para el autor la provisión de alimentos y materias primas baratas se sostiene en un “intercambio desigual” con los países centrales, lo que se traduce en América Latina en un pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor (denominada “superexplotación del trabajo”). En contraposición, en la afirmación que aquí se expone no sólo no se hayan implícitos (en la pureza del fenómeno) ni un intercambio desigual ni un pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, sino que, además, implica que fluye a los países proveedores de productos agrarios una masa extraordinaria de plusvalía.

los capitales individuales a través de diversos mecanismos. Los mismos incluyen no sólo los que afectan inmediatamente el precio de los bienes agrarios (retenciones, sobrevaluación de la moneda nacional,¹⁴ etc.), sino también mecanismos que podemos denominar “indirectos”, entre los que se destacan: a) abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo –sin afectar el salario real– como resultado de la circulación interna de los bienes agrarios a un precio menor al internacional (por las propias retenciones o sobrevaluación), b) tasa de interés real negativa –siendo los terratenientes los principales depositantes–, c) conformación de pequeños capitales que luego liberan plusvalía en la circulación al estar su valorización determinada por la tasa de interés y no la tasa de ganancia (Iñigo Carrera, 1998). Como es de esperar, estos mecanismos no se presentan necesariamente vigentes o con la misma importancia de modo simultáneo en el tiempo; la existencia de los mismos (y en qué medida) no es ajena ni a la magnitud y evolución de esta masa específica de riqueza social y, sobre esta base, ni a las propias posibilidades políticas concretas de la apropiación en cuestión.^{15 16}

La problemática planteada no resulta una cuestión abstracta; no en vano ha existido y existe un amplio debate en la literatura respecto al papel que la renta de la tierra juega en el proceso de acumulación argentino, siempre en el marco del debate político general al respecto (toda vez que algunos de los mecanismos de apropiación no tienen como llevarse a cabo como no sea a partir de relaciones políticas antagónicas).¹⁷ En particular, sin tener presentes

14. Con una moneda sobrevaluada, la exportación recibe menos moneda nacional que la que se corresponde con un tipo de cambio que se encuentra por debajo del nivel correspondiente al que refleja la igualdad en la capacidad de representar valor de las monedas. En tanto, en términos generales, esa magnitud de riqueza social no puede afectar ni a la ganancia del capital agrario ni al salario: tiene como fuente la renta de la tierra. La misma queda “pendiente de apropiación”, y serán quienes compren divisas (importación, giro de remesas, etc.) abaratas los que se apropien de la misma, salvo que ese abaratamiento en la compra de divisas esté compensado por impuestos. En cualquier caso, es importante notar que se trata de un mecanismo “oculto” de apropiación de renta, lo cual juega todo un papel en las formas políticas de dicha apropiación.

15. Nótese que no se está afirmando que la totalidad de la ganancia embolsada por los capitales individuales tiene como fuente la renta de la tierra, sino que esta última es una parte de aquella.

16. En este sentido, nótese que en la medida en que sean los capitales extranjeros los que se apropian directa o indirectamente de la renta de la tierra (sea valorizando maquinaria obsoleta puesta a producir al interior del país o cobrando con intereses usurarios una colocación de deuda), desde el punto de vista de la unidad mundial la renta está fluyendo en un sentido inverso al original. Este movimiento podría ser considerado como la necesidad del “atraso relativo” de países como Argentina, en el sentido de que los capitales que se encuentran a la cabeza del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social recuperan en parte la plusvalía que se les escapa como renta de la tierra.

17. Desde el punto de vista que aquí se establece, la propia complejidad que encierra la problemática en cuestión no es captada por la frecuente expresión “viento de cola”, utilizada en

todos aquellos mecanismos de transferencia (y, por tanto, subestimando su magnitud en tal función), la cuestión del financiamiento del proceso de industrialización a partir de captar recursos de la industria es un aspecto en el cual también se halla acuerdo en la literatura, aún con opiniones radicalmente opuestas al respecto (Nun, [1969] 2001; Diamand, 1972; Pinto, 1973; Gerchunoff y Llach, 2004). De modo más general, bajo tales mecanismos es que la renta aparece transferida como fuente de compensación.

De lo anterior se deriva que la identificación de la renta de la tierra, en tanto porción de la plusvalía neta de gastos de circulación,¹⁸ reviste para economías como la Argentina una particular importancia, tanto en términos absolutos¹⁹ como en proporción al producto social y la plusvalía. En este marco, es importante notar que no debe esperarse algún tipo de vínculo directo e inmediato entre tales proporciones y las correspondientes al valor agregado o la plusvalía del sector agrario, toda vez que los mecanismos de apropiación de renta implican la modificación del precio en moneda nacional de las mercancías en cuestión y, por tanto, su propia valuación llevada a cabo por las Cuentas Nacionales. A tales fines se construye el Gráfico 4.

Indudablemente son muchas las cosas que a partir de la información allí expresada pueden abordarse. Sin embargo, aquí se hará exclusivamente una observación particular, que resulta ser la más relevante para la continuidad de esta argumentación. Se retomará con más detalle la cuestión para el lapso específico de estudio del presente libro en la tercera sección del presente capítulo. En este sentido, bajo el lapso 1945-1974 la renta de la tierra representa en promedio un 8,7% del ingreso total y un 22% de la plusvalía. Su nivel absoluto, en promedio, resulta similar al vigente entre los años 1975-1983 o 1975-2002, lo que implica que su participación en el

contextos internacionales favorables para el país: no pocas veces bajo la misma se prescinde de su contenido específico (desde este punto de vista, una masa extraordinaria de plusvalía que fluye desde el exterior al país), a la par que generalmente queda borrada la forma bajo la cual ese viento empujaría a la economía. No hace falta aclarar que con lo expuesto en el texto no se pretende abarcar la totalidad de tal complejidad; basta con poder plantear algunas cuestiones generales asociadas a la problemática de la renta de la tierra y su apropiación.

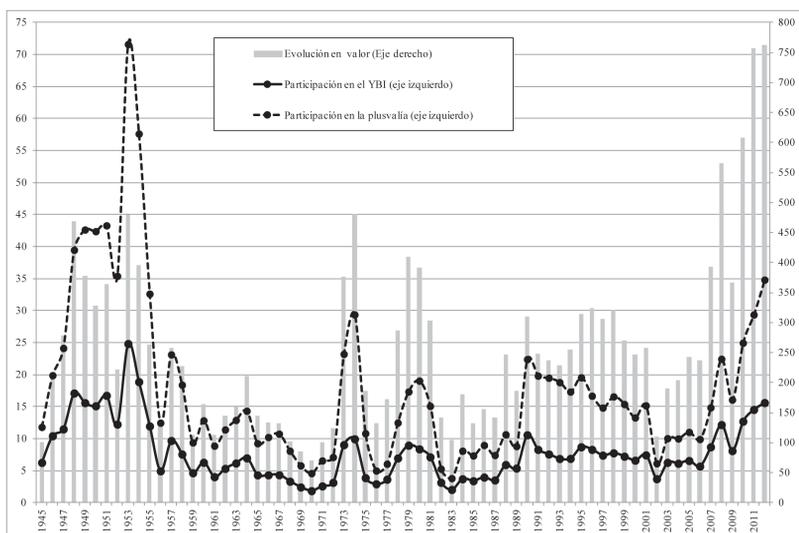
18. En consecuencia, dentro de la plusvalía neta de gastos de circulación se distingue aquí entre ganancia neta de gastos de circulación y renta de la tierra.

19. Tal como se puso de manifiesto en el Capítulo 1, en tanto la renta tiene el papel de compensación de la menor productividad de los capitales que producen al interior del país y tienen la capacidad de valorizarse en términos relativamente normales, su necesidad en términos absolutos se incrementa no solo si la brecha de productividad aumenta, sino también en el caso de que, manteniéndose la misma constante, se incrementa el nivel de producción. El mismo efecto tiene el hecho de que estos capitales ocupen nuevas ramas de producción o absorban pequeños capitales que son fuente de liberación de plusvalía.

ingreso total fue, respectivamente, de 5,2% y 6,1%, mientras que en relación a la plusvalía representó, respectivamente, un 10,5% y 12,9%. Es decir, en magnitud absoluta la renta de la tierra no evidencia, bajo el período neoliberal, un aumento, mientras que en términos relativos pierde significancia respecto del ingreso total y, sobre todo, respecto de la plusvalía.

Ahora bien, tal como se puso de manifiesto en el Capítulo 1, y se concluyera (por otro camino) en el apartado previo del presente capítulo, como resultado de la dinámica relativa de la capacidad productiva del trabajo y la aparición en el mercado mundial de países productores sobre la base de bajos salarios, desde mediados de los años setenta la economía nacional requiere para reproducirse de una mayor magnitud de fuentes extraordinarias de plusvalía. Dadas las tendencias evidenciadas por la magnitud y proporción de la renta de la tierra, se presenta la necesidad de nuevas fuentes de compensación, ya presentadas en el Capítulo 1: endeudamiento externo y venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. El papel de esta última conduce al próximo apartado.

Gráfico 4. Renta de la tierra. Participación en el Ingreso Bruto Interno y en la Plusvalía neta de gastos de circulación. En porcentaje (eje izquierdo). Evolución en pesos con capacidad de representar valor constante 1945 = 100 (valor, eje derecho). Argentina (1945-2012)



Fuente: Iñigo Carrera (2007b) y Kennedy (2012). Datos actualizados a 2012.

3.3. La cuestión del deterioro del ingreso laboral real como fuente de compensación y su peso en el ingreso total

La forma habitual de analizar la distribución funcional es aquella que observa la participación de la masa salarial en el ingreso total generado. Por lo comentado en el apartado 2.1, aquí se hará foco en el en el ingreso laboral, más allá de que en algunos casos, por conveniencia expositiva, se continúe utilizando la denominación “salario” o “masa salarial”.²⁰ A tales fines se construye el Gráfico 5.

Nuevamente, mucho es lo que podría decirse del devenir de las variables en cuestión (al respecto, ver Lindenboim *et al*, 2005 y 2010). Ahora bien, en el marco del presente capítulo, interesa señalar dos rasgos fundamentales. En primer lugar, que aquí también la irrupción de la dictadura militar implicó un profundo quiebre, en tanto la masa de ingresos laborales pasa a representar entre el 45% y 50% del ingreso, mientras que en el lapso previo implicaba entre el 55% y 60% del mismo. En el marco de lo desarrollado en la sección 1 del presente capítulo, lo anterior implica que desde entonces la masa de valor encerrada en la plusvalía es cuantitativamente mayor, sin que ello haya redundado en un crecimiento del carácter de valor del producto social. En segundo lugar, que desde mediados de los años setenta la frecuencia y magnitud de los cambios de sentido de la participación de los ingresos laborales se profundizó notablemente.²¹

Como se desprende del mismo gráfico, esta transformación está reflejando, fundamentalmente, la marcada variabilidad del ingreso laboral real, donde cada caída significa un nuevo deterioro del mismo. En concreto, puede observarse allí que la evolución del ingreso laboral real hasta mediados de los años setenta es sumamente positiva: si se considera su nivel de 1970, el mismo creció desde 1945 más del 80%. Aunque marcadamente más oscilante, dicha evolución es similar a la evidenciada por la misma

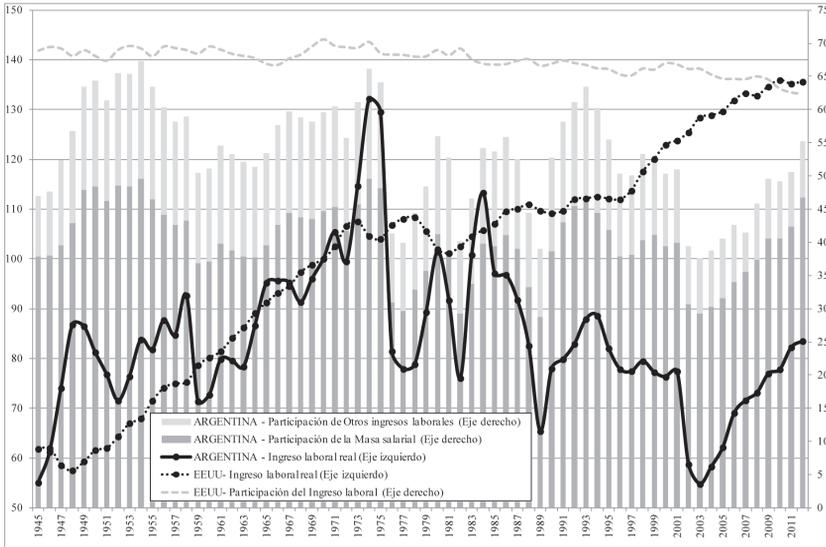
20. Para el cómputo de la masa de ingresos de patrones y cuentapropistas en el caso argentino, para el lapso 1993-2010 se ha considerado idéntica metodología que la utilizada para la masa salarial (Graña y Kennedy, 2008 y Kennedy, 2012), luego empalmada a partir de imputarle al conjunto de patrones y cuentapropistas el mismo ingreso que el promedio de los asalariados. Es importante destacar que para el lapso 1993-2012 la evolución del ingreso de cuentapropistas y patrones es similar a la del salario promedio.

21. Ciertamente, en Estados Unidos desde mediados de los setenta se observa una tendencia decreciente de la participación de los ingresos laborales en el ingreso total; ahora bien, esta caída es tanto de menor magnitud (de modo que la participación en cuestión es a lo largo de todo el período mayor a la argentina) como de carácter paulatino.

variable en Estados Unidos. A la vez, tal evolución relativa es compatible con la evolución relativa de la productividad evidenciada en el Capítulo 1, tomando en consideración el hecho allí destacado de que una fuerza de trabajo con atributos productivos más desarrollados tiene como uno de sus sustentos un poder adquisitivo mayor. Sin embargo, el marcado y particular crecimiento entre 1972 y 1974 es el prelude de un derrumbe sin precedentes: la irrupción de la dictadura militar lleva consigo mucho más que ésta última expansión. Así, hacia 1977 el poder adquisitivo del ingreso laboral representa un 75% del vigente a inicios de los años setenta, nivel que, lejos de constituir un mínimo histórico, se constituyó en uno que reaparece recurrentemente en los momentos más críticos del proceso económico nacional.

Más específicamente, en primera instancia retorna a dicho nivel con la crisis de la deuda de 1982, luego de una recuperación parcial durante la dictadura. Luego, bajo el gobierno democrático pueden verse apenas dos años de recuperación, seguidos de una sostenida disminución que, hiperinflación mediante, desemboca en un ingreso laboral real que representa el 66% del de comienzos de los setenta. El efecto positivo como reflejo del control de la inflación a partir de la convertibilidad se pierde en su completitud hacia 2001, de modo que la devaluación de 2002 no puede sino establecer un nuevo mínimo histórico: el poder adquisitivo del ingreso laboral representó la mitad del vigente a comienzos de los setenta. A partir de allí el mismo presenta un importante crecimiento, aunque apenas alcanza para superar los niveles vigentes en la década anterior. Como resultado, hacia 2012 el poder adquisitivo del ingreso laboral representa alrededor del 83,5% del vigente en el momento de referencia.

Gráfico 5. Ingreso laboral real. Total de la economía. Evolución. 1970 = 100 (eje izquierdo). Participación del ingreso laboral (según asalariados y no asalariados) en el ingreso bruto interno a precios básicos. En porcentaje (eje derecho) Argentina y EE.UU. (1945-2012)



Fuente: Kennedy (2012) (datos actualizados a 2012).

Este quiebre en la evolución del salario real de largo plazo en Argentina es explicada de distinto modo en la literatura, siempre asociada al cambio acontecido en el patrón de acumulación. Así, González (2012), luego de mostrar que aquella no puede explicarse por variables como evolución del PBI, productividad, tipo de cambio real, etc. (todas las cuales influyen sólo en la coyuntura), sostiene que la ISI implicaba una fuerte demanda de empleo (sustentada a su vez en el crecimiento del empleo industrial) lo que, consecuentemente, conllevaba al incremento de la fortaleza de los trabajadores en su capacidad de negociación y, por tanto, al incremento salarial, ocurriendo exactamente lo contrario bajo el modelo de la valorización financiera y su consecuente desindustrialización. Desde una perspectiva opuesta, Gerchunoff y Llach (2004) consideran que bajo la ISI, siempre en el marco de la disyuntiva entre equidad y crecimiento que caracteriza al proceso económico argentino (fruto de una mayor “pasión por la igualdad” de los argentinos), el salario real había alcanzado niveles que pusieron en

jaque durante un largo período al crecimiento, situación que “debía corregirse” de algún modo.

Alternativamente, frente a tal evolución se podría concluir, como hemos hecho en otras ocasiones, que en nuestro país ocurre un proceso de “incrementos de productividad no transferidos a salarios” (Kennedy y Graña, 2008). Ahora bien, desde el punto de vista de lo planteado en el presente capítulo, con aquel razonamiento se omitía el carácter mundial de la producción social en el capitalismo, de modo que cabe aquí la pregunta respecto de cuál es el rol que juega dicho deterioro en la unidad del proceso de acumulación de Argentina. En este sentido, en el Capítulo 1 se ha concluido que el mismo resulta en una situación en la cual, como norma general, la fuerza de trabajo no se vende por su valor. En consecuencia, se puede afirmar que el deterioro del salario real se constituyó en una fuente extraordinaria de plusvalía, adicional a la plusvalía “ordinaria”.

Como ocurre con cualquier mercancía, por su propia especificidad resulta imposible definir si en un momento del tiempo se vende en su valor, por encima o por debajo del mismo. Así, la conclusión presentada emerge como una observación de carácter general (el mismo que aspira a tener el capítulo, como se anticipara en la introducción) a partir del empeoramiento en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en nuestro país que refleja el brutal deterioro del salario real desde un determinado momento del tiempo. Como se desarrolló en dicho capítulo, tales condiciones de reproducción no hacen referencia exclusivamente a la “subsistencia física” de los trabajadores sino, por el contrario, a la posibilidad de reproducción con los atributos productivos con los que cuenta en cada momento del tiempo, lo que incluye, claro está, a las siguientes generaciones. Así, este rasgo implica que desde el punto de vista de la acumulación de capital a escala mundial, en promedio, la población argentina constituye una porción de la clase trabajadora que la forma social actual de organizar la producción no requiere reproducir con los atributos productivos con los que cuenta. Obviamente, se trata de una condición general, que se evidencia con distinta fuerza en distintas porciones de los trabajadores argentinos.²²

22. La generalización de esta condición atentaría contra la propia reproducción del sistema capitalista, toda vez que no permitiría la reproducción de la fuerza de trabajo al menos con los atributos productivos que en el momento porta. Ahora bien, esto no implica que tal condición –por la razón que sea– no pueda corresponder a determinadas porciones del conjunto global de la fuerza de trabajo. El caso de los países asiáticos es ilustrativo en este sentido: su “incorporación” al capitalismo tiene como un elemento central el agotamiento prematuro de la fuerza de trabajo a partir del pago por debajo de su valor, lo cual no constituye (o no constituyó) una “amenaza” a la reproducción del sistema habida cuenta de la enorme disponibilidad de fuerza de trabajo.

Con todas estas salvedades tomadas en consideración, para lograr una cuantificación aproximada de carácter agregado de esta fuente extraordinaria de plusvalía y su evolución, se estima para cada año del lapso 1976-2012 la masa salarial que se hubiera verificado si el salario real hubiera mantenido año a año el poder adquisitivo de 1970,²³ tal que la diferencia entre la masa salarial hipotética en cada año y la efectivamente observada constituye la plusvalía “extraordinaria” en cuestión, lo que, a su vez, permite distinguir dentro la plusvalía efectiva total la plusvalía “ordinaria”. En este contexto, resulta fundamental aclarar que no se está considerando aquí la situación de los cuentapropistas y patronos, pues el hecho de que sus ingresos no formen parte de la plusvalía no anula el hecho de que con su trabajo no producen plusvalía. En el Gráfico 6 se expresan los resultados.²⁴

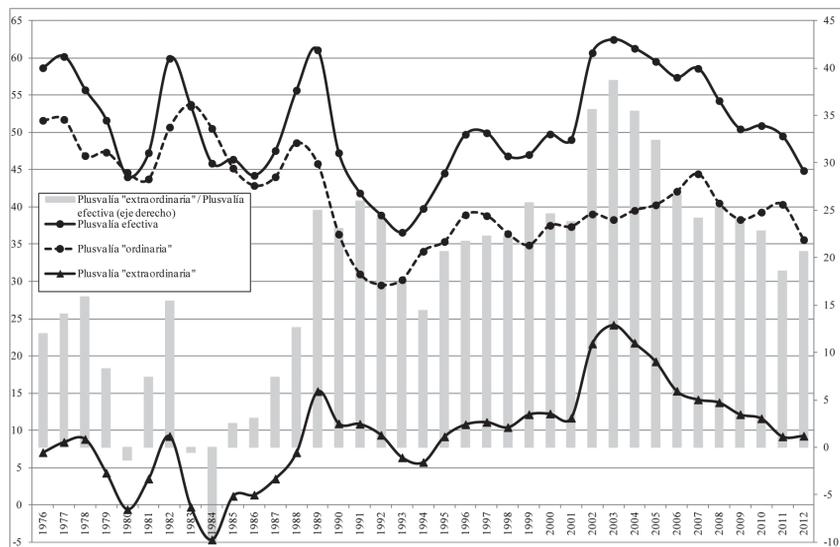
Como allí puede verse, en el marco de que la participación de la plusvalía en el ingreso presenta desde 1976 un nivel promedio un “escalón” arriba que en el lapso previo (en torno al 50%-55%) a la par que fuertemente variable (como contracara de la profunda variabilidad de la participación de los ingresos laborales apuntada previamente), la plusvalía extraordinaria con fuente en el deterioro del salario real muestra una participación creciente en el tiempo. Más específicamente, lo que puede observarse es que en la década del ochenta la misma representó en promedio un 5% del ingreso total, nivel que, hiperinflación mediante, pasó a ubicarse en torno al 10% del mismo. El estallido de la convertibilidad, con la profunda caída del salario real que trajo consigo, llevó a dicha fuente a representar un cuarto del ingreso total, para luego comenzar a descender paulatinamente. En este contexto, aproximadamente hacia el año 2009, su peso en el ingreso presenta valores similares a los de la década previa, para finalmente consolidarse en torno al 10% del ingreso total. Similares observaciones pueden realizarse respecto del peso de la plusvalía con base en el deterioro del salario real en la plusvalía efectiva; en términos generales, puede observarse que dicho nivel se encuentra consolidado desde la década del noventa aproximadamente en un 20%, el cual aparece violentamente acrecentado en los momentos de crisis,

23. Se toma dicho año para el cómputo pues hasta allí el salario real presenta una evolución acorde a la evolución de la capacidad productiva del trabajo. Evidentemente, si se tomara el nivel de 1973-1974, las tendencias aquí señaladas serían aún peores.

24. Los valores negativos en el mismo reflejan el hecho de que el salario real de los años en cuestión es mayor al de 1970 y, en el segundo, mayor al que reflejaría la evolución de la relación entre salario real y productividad estadounidense.

alcanzando el 25% de la plusvalía efectiva en la hiperinflación y el 35% a la salida de la convertibilidad.²⁵

Gráfico 6. Participación de la plusvalía "ordinaria" y "extraordinaria" en el ingreso total (eje izquierdo). Participación de la plusvalía "extraordinaria" en la plusvalía efectiva (eje derecho). Argentina (1976-2012) En porcentaje



Fuente: Kennedy (2012) (datos actualizados a 2012).

En resumidas cuentas, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor se ha instalado, desde la irrupción de la dictadura militar, como una condición general del proceso de acumulación en nuestro país, condición que tiene un peso tendencialmente creciente. En este marco, la importante disminución en el período de la Posconvertibilidad no ha logrado, hacia 2012, perforar el nivel establecido en la década del noventa.

25. Estos resultados son los que se alcanzan al considerar la hipótesis de mantenimiento del salario real. Un cómputo alternativo podría ser la masa salarial que se hubiera verificado si el salario real hubiera mantenido año a año la relación observada de la evolución entre la productividad y el ingreso laboral real estadounidense. Dado que dicho salario real sería en 2012 aproximadamente 17% más elevado que su nivel de 1970 (en lugar del 17% inferior que efectivamente resulta, como se ha puesto de manifiesto), los niveles presentados en el Gráfico 6 serían mayores. Por sólo ejemplificar con el año 2012, la participación en el ingreso total de la plusvalía extraordinaria con base en el deterioro del salario real sería en este caso del orden del 19%, mientras que el peso en la plusvalía efectiva rondaría el 42%.

4. Una mirada conjunta: el vínculo entre las fuentes de compensación y el ciclo económico

Como es sabido y ha sido ampliamente estudiado, la acumulación de capital tiene, por su propia esencia, un comportamiento cíclico.²⁶ Siendo que, como se ha expuesto, la continuidad de la producción en nuestro país tiene como condición la compensación del rezago de productividad, y siendo ésta necesaria no solo si se amplía la brecha de productividad relativa internacional sino también si la misma se mantiene constante en el tiempo, parece posible considerar una característica adicional respecto de la evolución del ciclo económico: sus variaciones (tanto en términos de signo como de importancia) estarán determinadas de modo general (a la par que no excluyente) por la relación entre la magnitud y evolución de las fuentes adicionales de plusvalía (renta de la tierra, deuda externa y deterioro del salario real), por un lado, y la magnitud y evolución de la necesidad de las mismas para la compensación del rezago de productividad, por el otro.

Dicho lo anterior, es importante remarcar que de este planteo de carácter absolutamente general no debe esperarse que se verifique una relación inmediata y directa en cada momento del tiempo entre la evolución de las fuentes de compensación y el ciclo económico. Esto resulta del hecho de que no se trata simplemente de la magnitud de existencia de las fuentes adicionales de plusvalía, sino también de la fuente específica de la que se trate en cada momento del tiempo y de su “utilización” efectiva como fuente de compensación. Y entre un momento y otro existen, tal como ha sido explicitado tanto en el Capítulo 1 como en el actual, mediaciones particularmente complejas, no sólo en tanto aparecen involucrados diversos “vehículos” de carácter económico, sino también en tanto dichos mecanismos no tienen como desarrollarse sino a partir de las relaciones políticas (antagónicas “por naturaleza”).²⁷

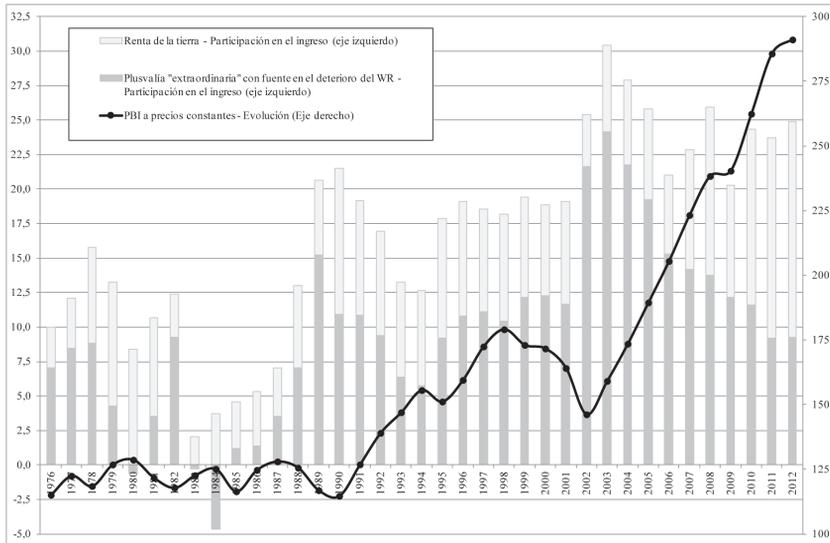
Aclarado lo anterior, pareciera que en tales términos generales la relación propuesta resulta de interés para identificar algunas de las razones tras la evolución observada del ciclo económico en el lapso bajo estudio en

26. Las razones de dicha esencia van desde el aspecto más general de trabajo privado (los productos del trabajo no tienen “asegurada” su pertenencia al trabajo total de la sociedad) hasta su determinación más fundamental de crisis de sobreproducción (dado que se producen valores de uso como si no hubiera ningún límite para su absorción bajo la forma de la plusvalía relativa, o sea, limitando relativamente la capacidad de absorción) y sus formas concretas en el sistema financiero. 27. En lo que respecta a las relaciones económicas y formas políticas, se toma aquí el planteo desarrollado en Caligaris y Fitzimons (2012).

el presente libro y, a la par, para contribuir al debate en torno a la sostenibilidad del crecimiento económico observado en la última década. A tales fines se construye el Gráfico 7, en donde se reúne parte de la información ya presentada en las dos secciones previas. En este sentido, se considera que la evolución concreta de las variables aquí expresadas ya fue comentada previamente, de modo que se refieren aquí a los aspectos centrales de la misma.

La fuente extraordinaria de plusvalía con fuente en el deterioro del salario real no jugó, considerando lo ocurrido en el transcurso de la historia, un sostenido papel de importancia, más allá de evidenciar en algunos momentos puntuales una elevada participación en el ingreso. Algo similar puede decirse respecto del peso de la renta de la tierra. Lo anterior, considerado conjuntamente con las conocidas restricciones al endeudamiento externo, se expresa en el inédito estancamiento de la producción.

Gráfico 7. Plusvalía “extraordinaria” con fuente en el deterioro del salario real y Renta de la tierra. Participación en el ingreso total. En porcentaje (eje izquierdo). Evolución del producto social a precios constantes. Evolución en el ingreso total. 1970 = 100 (eje izquierdo). Argentina (1976-2012)



Fuente: Iñigo Carrera (2007b) y Kennedy (2012). Datos actualizados a 2012.

En contraposición, durante la década del noventa, tras el ciclo positivo de la producción material, es posible encontrar un incremento de la importancia tanto de la renta de la tierra como de la plusvalía originada en el deterioro del salario real, proceso hiperinflacionario mediante. Pero, sin dudas, bajo la convertibilidad es el creciente y desproporcionado endeudamiento externo el que permitió extender la acumulación de capital más allá de sus propios límites, a costa, claro está, de las elevadas tasas de desocupación y pobreza, consecuencia de la forma específica de su apropiación como fuente de compensación: la fuerte y sostenida sobrevaluación de la moneda nacional como vehículo de dicha deuda. No en vano, se trata de la década donde más lejos llegó la denominada “valorización financiera” (Costa *et al*, 2004; Basualdo, 2006).

Ahora bien, como se señaló en el Capítulo 1, por su propia especificidad, esta fuente extraordinaria de plusvalía se encuentra atada a la posibilidad de continuar endeudándose. Sin restarle importancia a la denominada “crisis del tequila”, el agotamiento progresivo en la capacidad de incrementar el endeudamiento hasta alcanzar la restricción plena concluyeron en un período de marcada recesión económica, que culminó con la peor crisis de la historia económica argentina, en particular para la clase trabajadora.

La violenta devaluación que marcó el fin de la convertibilidad fue el vehículo que condujo a una redoblada función del deterioro del salario real como fuente extraordinaria de plusvalía, a partir de lo cual, bajo el título de “adopción de un tipo de cambio competitivo”, se generó un espacio de acumulación para diversas empresas, tanto para aquellas que acumulaban capacidad ociosa, como para un renovado conjunto de pequeños capitales. Esta fue la primera base sobre la que se asienta el ciclo económico exitoso de la última década.

Ahora bien, como se ha visto, el salario real tiene un fuerte incremento hasta 2010, de modo que año a año se va “extinguendo” el rol ampliado del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor en relación a la etapa de la convertibilidad. Esto no implica, claro está, que haya dejado de jugarlo estructuralmente, sino que desde dicho momento del tiempo dejó de ser un diferencial de importancia respecto del ciclo económico *en relación* a la década previa, tal como se observa en su participación tanto en el ingreso total como en la plusvalía efectiva.

A la par, a lo largo de estos primeros años la renta de la tierra continuó fluyendo al país, en niveles similares a la etapa anterior, hasta que en 2007, en función de la tendencia alcista de los precios internacionales, la misma

crece marcadamente, tanto en términos absolutos como en relación al ingreso total y la plusvalía efectiva. De este modo, la acumulación de capital en nuestro país recibe un nuevo impulso, siempre que la renta de la tierra sea canalizada directa o indirectamente hacia los capitales individuales mediante alguno de los mecanismos previamente mencionados.

En este contexto, el Estado, como consecuencia de lo que se denominó “crisis del campo”, no logró captar ese incremento de renta a partir de una suba de los impuestos a las exportaciones (retenciones),²⁸ obstaculizándose por tanto la posibilidad de su redistribución directa. La renta incrementada habría perdido así su papel inmediato como fuente de compensación, impactando por tanto en el propio crecimiento económico. Sin embargo, las erogaciones del Estado continuaron su ritmo y, jugando el rol de compensación, dieron continuidad al crecimiento económico. El déficit fiscal cubierto con emisión –a falta de retenciones– redundó en mayores tasas de inflación²⁹ y, consecuentemente, en la sobrevaluación creciente de la moneda nacional. Tal es el sustento de la posibilidad de “estirar el ciclo” de la acumulación en esta etapa: la sobrevaluación como vehículo de apropiación de renta de la tierra (tal como se explicitó en la sección previa).

La sobrevaluación de la moneda le da una forma específica al “choque” entre la necesidad de fuentes de compensación y la disponibilidad de las mismas. En lo fundamental, profundiza las presiones sobre la balanza comercial, situación reforzada por el crecimiento de la salida de divisas bajo la forma de rentas de inversión y de la salida de capitales por la cuenta capital del balance de pagos. Justamente por ello es que en los años más recientes reapareció un “viejo conocido” de la economía nacional: la restricción externa (y todos los problemas asociados a ella), modo palpable en el que aparece el límite que la necesidad de fuentes extraordinarias de plusvalía impone sobre la continuidad del proceso económico.

28. Constituye éste un ilustrativo ejemplo del carácter antagónico de las formas políticas que puede encerrar la apropiación de la renta de la tierra. La “crisis del campo” se trató, en términos gruesos, de un *lock-out* de las patronales agrarias, que incluyó, vía cortes de ruta, el desabastecimiento para el consumo de parte de la población. Paradójicamente, el reclamo y la metodología contó con el “visto bueno” de una buena porción de la misma, asalariada en su mayoría, porción que a la vez, en buena medida, en la década previa cuestionaba duramente los cortes de ruta de los desocupados en reclamo de fuentes de trabajo. En este sentido, no está de más recordar que la renta de la tierra es un flujo de valor que no tiene como contraparte trabajo social.

29. No se pretende afirmar con ello que la emisión genera inflación *per se*, sino en tanto cubre déficit fiscal (toda vez que implica inyectar un poder de compra que no tiene como correlato una producción), a la par que tampoco se afirma que sea la única causa de la inflación.

Es en este marco en el cual encuentra sentido que en los años más recientes (2013-2014) la inflación haya pasado a jugar directamente el papel de reducir el salario real (que sólo en escasa cuantía superó el nivel ya históricamente bajo de finales de los años noventa), a la par que se intentó “normalizar” las relaciones con los mercados financieros para conseguir financiamiento externo. A excepción de una brutal caída de la renta de la tierra, la apelación gradual a tales fuentes de plusvalía abre la posibilidad de que el “choque” en cuestión no tenga necesariamente la violencia manifestada en el estallido de la convertibilidad (dado, en este caso, el abrupto corte de la posibilidad de continuar el endeudamiento externo).

Es importante notar que, a trazo grueso, de no existir tal “respuesta” frente a la imposibilidad de incrementar las retenciones, la acumulación se hubiera enfrentado antes a su propio techo. Esto se opone al acuerdo existente entre muchos economistas, según el cual el problema de que en la actualidad la economía se enfrente a limitaciones en su crecimiento tiene su origen en el déficit fiscal cubierto con emisión y, por tanto, en la sobrevaluación de la moneda. Pero también constituye una mirada alternativa a la idea de que con el incremento de las retenciones no hubiera aparecido el límite, ya que en algún momento la necesidad de mayor magnitud de fuente de compensación aparecería. Probablemente ese momento estaría algo más alejado en el tiempo, pero no hubiera desaparecido, conllevando a una situación relativamente similar, toda vez que lo que parece cierto es que no se han generado en nuestro país bases genuinas para el sostenimiento de un sólido proceso de acumulación que permita la mejora en las condiciones de vida de la población.

Más específicamente, siendo esta última etapa mucho más próspera para la economía en general, y para la clase trabajadora argentina en particular, en relación a otros lapsos históricos, el proceso de acumulación de capital no ha logrado remover sus limitantes estructurales, los cuales, como queda claro en la coyuntura actual, siguen igualmente vigentes. En particular, en lo que toca al presente libro, no ha logrado echar por tierra el papel de fuente extraordinaria de plusvalía que el deteriorado poder adquisitivo del salario juega en la unidad de la acumulación de capital. Obviamente, y tal como se repitió a lo largo del texto, tal es una afirmación de carácter absolutamente general; el análisis pormenorizado de lo sucedido al respecto a) en las distintas etapas de la posconvertibilidad, b) para distintas porciones de la clase trabajadora (segmentación del mercado de trabajo) y c) de distintos mecanismos bajo los cuáles se realiza esta determinación general

(en particular, la precariedad laboral), constituye una de las líneas centrales que se desarrolla a lo largo de los siguientes capítulos que componen el presente libro.

Como se indicó, no se pretende con lo anterior haber agotado el análisis respecto de las particularidades del proceso económico de Argentina. Muy por el contrario, pareciera ser, más bien, considerado como punto de partida de diversas investigaciones futuras.

Bibliografía

- Basualdo, E.: *Estudios de historia económica desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2006.
- Braun, O. y Joy, L.: "A model of economic stagnation. A case study of the argentine economy", en *The economic Journal*, N° 312, 1968, pp. 868-887.
- Caligaris, G. y Fitzimons, A.: *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, 2012.
- Costa, A.; Kicillof, A. y Nahón: "Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado", en *Realidad Económica*, N° 203, Buenos Aires, IADE, abril-mayo 2004.
- Coremberg, A.: *Measuring Argentina's GDP growth: just stylized facts*, Working Paper, Buenos Aires, ARKLEMS, 2013.
- Diamand, M.: "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio", en *Revista Desarrollo Económico*, N° 45, 1972, pp. 25-47.
- Gerchunoff, P. y Llach, L.: *Entre la equidad y el crecimiento. Ascenso y caída de la economía argentina, 1880-2002*, Buenos Aires, Siglo XXI editores, 2004.
- González, M.: "Las modificaciones en el patrón de crecimiento y su consecuencia sobre la evolución de los salarios reales en Argentina desde 1950", *Diálogos*, Vol. 16, N°1, Maringá: Departamento de História e do Programa de Pós-Graduação em História da Universidade Estadual de Maringá, enero-abril 2012, pp. 36-68.
- Graña, J. M. y Kennedy, D.: "Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947 - 2006. Análisis de la información y metodología de estimación", Documento de Trabajo N° 12, Buenos Aires, CEPED-IIIE-UBA, diciembre de 2008.
- Iñigo Carrera, J.: *La acumulación de capital en la Argentina*, Buenos Aires, Centro para la Investigación como Crítica Práctica, 1998.

- Conocer el capital hoy. Usar Críticamente El Capital. Volumen I. La mercancía o la conciencia libre como la forma de la conciencia enajenada*, Buenos Aires, Imago Mundi, 2007a.
- La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982-2004*, Buenos Aires, Imago Mundi, 2007b.
- Kennedy, D.: *Economía Política de la Contabilidad Social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación*, Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas con mención en Economía, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, 2012.
- Keynes, J. M. (1936): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 2000.
- Lindenboim, J.; Graña, J. M. y Kennedy, D.: “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”, en Documento de Trabajo N° 4, Buenos Aires, CEPED-IIE-UBA, junio 2005.
- Lindenboim, J.; Kennedy, D. y Graña, J. M.: “La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso”, en *Desarrollo Económico - Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 49, N° 196, Buenos Aires, IDES, enero-marzo 2010.
- Marini, R. M.: *Dialéctica de la dependencia*, México D.F., Ediciones Era, 1973.
- Marx, K. (1867): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1995.
- (1885) *El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo II*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 2000a.
- (1894) *El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo III*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 2000b.
- Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858, Volumen 1*, México D.F., Siglo XXI Editores, 2005.
- Monteverde, E.: *Conceptos e interpretación de las Cuentas Nacionales*, Buenos Aires, Ediciones Macchi, 1994.
- Müller, A.: *Economía Descriptiva. Nociones de cuentas nacionales e indicadores socio-económicos*, Buenos Aires, Catálogos, 1998.
- NACIONES UNIDAS: “Sistema de Cuentas Nacionales”, Rev. 4, Nueva York, Naciones Unidas, 1993.
- Nun, J. (1969): *Marginalidad y exclusión social*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2001.
- Pinto, A.: *Inflación: raíces estructurales*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1973.

Propatto, J. C.: *El Sistema de Cuentas Nacionales. Visión desde la Economía Aplicada*, Buenos Aires, Ediciones Macchi, 2004.

Ricardo, David (1817): *Principios de Economía Política y Tributación*, México D.F, Fondo de Cultura Económica, 2004.

Shaikh, A.: “Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas”, en *Revista Economía Teoría y Práctica (Primera Época)*, N° 4, 1984, pp. 3-58.

Shaikh, A. y Tonak, A.: *Measuring the Wealth of Nations: The Political Economy of National Accounts*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994.

Evolución del mercado de trabajo en la posconvertibilidad en perspectiva histórica

FLORENCIA JACCOUD, EZEQUIEL MONTEFORTE Y LAURA PACÍFICO¹

1. Introducción

A lo largo de las últimas décadas se han realizado numerosos estudios respecto de las condiciones de vida en los distintos países de Latinoamérica. En este sentido, entre la Industrialización por Sustitución de Importaciones (en adelante, ISI) y la irrupción de la dictadura militar, Argentina se destacaba entre las demás naciones de la región por haber alcanzado elevados niveles de vida. Sin embargo, a partir de allí, comenzó un proceso de profundo retroceso que ubicó a Argentina en niveles similares a los del resto de Latinoamérica, en términos generales. Ahora bien, en la década reciente nuestro país mostró mejoras en este sentido que produjeron una reversión parcial de la tendencia señalada a partir de mediados de los años setenta. Sin embargo, estas mejoras se dividen en dos etapas de acuerdo a la evolución de las variables del mercado de trabajo que las signaron. Como se analizará aquí, la primera etapa de la posconvertibilidad, desde 2003

1. Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT 20620100100010BA “Estructura productiva, mercado laboral, distribución del ingreso y marginalidad económica en el contexto post-reformas neoliberales. Un estudio comparado de estructuras macroeconómicas y procesos micro-sociales” (Categoría Grupo Consolidado Interdisciplinario - Programación UBACyT 2011-2014), dirigido por Javier Lindenboim y Agustín Salvia, y del Proyecto UBACyT 20020120300010BA “La nueva riqueza social argentina desde la década del treinta del siglo XX a la actualidad. Composición y dinámica a partir de las conclusiones del análisis crítico de sus formas de cuantificación” (Categoría Jóvenes Investigadores – Programación UBACyT 2013-2016), dirigido por Damián Kennedy.

hasta 2006, está marcada por un acelerado proceso de recuperación de la totalidad de las variables del mercado de trabajo que se inicia luego de una de las etapas más duras transitadas por nuestro país, la crisis de 2001-2002. A partir de 2006 y hasta la actualidad, la economía argentina dio claras muestras de estancamiento en la evolución de las variables del mercado de trabajo, profundizándose el proceso conforme fueron pasando los años. Sin embargo, aunque en el movimiento del mercado de trabajo se palpa un agotamiento de la bonanza de los primeros años, la situación laboral es más favorable en términos generales que en los momentos de mayor auge de la etapa de convertibilidad. Por un lado, para la gestión gubernamental esto es un aliciente debido a que en dos gestiones presidenciales se pudo soslayar la gran pauperización de la población que se había profundizado con la crisis de 2001-2002. Pero, por el otro lado, después de un largo letargo del mercado de trabajo, quedando ya en el recuerdo las subas exponenciales del salario real y los abultados aumentos de los puestos de trabajo visualizados en la primer etapa de la posconvertibilidad, cabe preguntarse qué características tiene el momento actual del mercado de trabajo, con respecto a la posibilidad de perforar los niveles máximos alcanzados en la etapa de convertibilidad cambiaría, considerándose esta última, con fundamentadas razones, una etapa de desastrosa evolución del mercado de trabajo. Con esto, la pregunta que signa el presente capítulo es, ¿La etapa actual, es un *impasse* en la favorable evolución de los primeros años de la posconvertibilidad o se está transitando un estancamiento definitivo en el mercado de trabajo, planteándose la actual situación como un techo a las posibilidades de reproducción de la población nacional?

Entendiendo que la pregunta tiene más aristas que las que se pueden abordar en este capítulo, el foco estará puesto en brindar una visión amplia pero concreta de lo que desde la óptica que aquí se establece fue el movimiento del mercado de trabajo en los últimos veinte años, avanzando un poco más, a la luz de lo desarrollado en los primeros dos capítulos del presente libro, para aportar al entendimiento de las causas que fundamentan dicho movimiento. En el devenir de los capítulos que suceden al presente, se encontrarán visiones complementarias y alternativas que aportan al mismo objetivo que aquí se plantea: analizar los movimientos del mercado de trabajo argentino y aportar a entender las bases fundamentales que soportan dichos movimientos.

Para abordar la problemática, en la primera sección se desarrollará un primer análisis de las tasas básicas del mercado de trabajo, lo que brindará

una visión *macro* del movimiento del mismo en las dos etapas generales, la convertibilidad y la posconvertibilidad; y luego de las dos subetapas establecidas para el análisis de la última década: la que va desde el 2003 al 2006 (“de bonanza”) y la que se extiende desde el 2007 a la actualidad² (“de estancamiento”). En el segundo apartado, ahondando en las características concretas del mercado de trabajo, se estudiará la evolución de las condiciones salariales que se verifican en cada etapa profundizando en las características que toma el empleo en cada una de ellas con respecto a su calidad a través del análisis de la informalidad laboral. A su vez, en esta sección, se analizarán las estructuras ocupacionales de las distintas ramas de actividad en cada etapa en la búsqueda de rupturas y continuidades de acuerdo a los patrones estructurales que se verifican en cada una de ellas. Por último, en el tercer apartado, se intentará dar un paso más en el análisis buscando los fundamentos económicos que dejan como resultado los diferentes mercados de trabajo –si es que verdaderamente se verifican diferencias– en cada una de las etapas a la luz de los desarrollos planteados en los primeros dos capítulos.

2. Metodología

La principal fuente de información para la realización de este trabajo fue la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), confeccionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). A lo largo de los años ha sufrido varias modificaciones, siendo la más importante, el cambio en la forma de relevamiento a partir del año 2003, pasando de puntual a continua. En 2007 debido a la intervención del INDEC, se volvieron a realizar cambios metodológicos, republicándose las bases usuarias desde 2003.

La metodología de los empalmes se basó en el empalme “por estructuras”, (Graña y Lavopa, 2006). Este método consistió en empalmar los totales hacia atrás a partir de la evolución de la encuesta en sus tres variantes, luego sobre la serie así empalmada se aplican las estructuras internas de las demás

2. Cabe destacar que lo que se desprende de las estadísticas para el período posterior al año 2006 debe ser considerado con precaución debido a la intervención que sufrió el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) a inicios de 2007, la cual inicialmente afectó a la elaboración del Índice de Precios al Consumidor, pero que rápidamente se expandió hacia otros ámbitos, en particular la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), base de las presentes estimaciones de participación asalariada.

variables (categoría ocupacional y rama de actividad, por ejemplo) y se obtuvieron series empalmadas para cada una de ellas. La división por rama se basó en el Clasificador de Actividades para Encuestas Socio demográficas CAES - Mercosur. Por otra parte, para efectuar el empalme con la EPH-continua que se publicó en 2009, se empalmó hacia adelante las fuentes de datos que provienen del empalme iniciado por Graña y Lavopa (2006).

Esta encuesta se desarrolla principalmente en los ámbitos urbanos de nuestro país, por esta razón se analiza lo acontecido sólo en los veintiocho aglomerados urbanos incluidos en la EPH, excluyendo las zonas rurales. En el lapso 1995-2002 se utilizó la población homogeneizada a los veintiocho aglomerados presentes desde octubre de 1995 a la que se le aplicó la estructura que surge de las bases EPH de los aglomerados presentes, debido a que en ese momento se relevaban sólo veinticinco aglomerados.

Se tomó como variable el ingreso total laboral de la ocupación principal de los asalariados, constituyendo el salario neto, es decir el “de bolsillo”. El cálculo del salario real se llevó a cabo empalmado el IPC GBA del INDEC con el IPC CIFRA 9 provincias. Para esto, a partir de Diciembre de 2005 hacia atrás se le aplicó al IPC del INDEC la evolución que arroja la serie del CIFRA.

3. Caracterización del mercado laboral en los últimos veinte años

3.1. Presentación de las tasas básicas

Como punto de partida, se indagará acerca del rol que ha tenido el mercado de trabajo en la reproducción de la sociedad argentina en los últimos veinte años. Para tal objetivo, se brindará una primera mirada, a través de las llamadas “tasas básicas del mercado laboral” –tasa de actividad, tasa de ocupación, tasa de subocupación y tasa de desocupación– acerca de cuál ha sido la capacidad de dicho mercado para absorber la porción de la población argentina en condiciones de trabajar, mejor conocida como la Población Económicamente Activa (PEA).

A raíz de que las tasas del mercado de trabajo sintetizan en su cuantía el movimiento de variables con distintas determinaciones, inicialmente se repasará cada una de ellas indagando respecto de sus determinantes.

La tasa de actividad (de aquí en adelante: TA), como es sabido, surge del cociente entre la PEA y la población total; así, dicha tasa da cuenta del peso relativo de la porción de la población que, en edad activa –considerada aquí como aquellos hombres que se encuentran entre los 14 y 65 años y aquellas mujeres entre 14 y 60 años– en función de la fuente escogida, la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) relevada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), concurre al mercado laboral como vendedora de su fuerza de trabajo, es decir, como oferente de dicha mercancía.³

Ahora bien, la TA crecerá si: aumenta la PEA, quedando estable, decreciendo, o aumentando en menor magnitud la población total; y caerá cuando el movimiento de esas variables tenga sentido inverso. Como es sabido, durante la década de los noventa la PEA aumenta sustancialmente –por motivos que se analizarán con más detalle al ver cómo evolucionó el salario real durante esa década–, planteando nuevos niveles históricos, siendo este un proceso paradigmático de la etapa (Monteforte *et al*, 2011:3-4); motivo que explica en gran medida el incremento de la TA durante esos años. Así, la serie presentada en la Tabla 1, comienza en 1992 con una tasa de actividad cercana al 42%, evolucionando al alza a partir de allí para mantenerse por encima del 45% en la mayor parte del período de la posconvertibilidad.

Es importante destacar que los incrementos en la TA representan una magnitud creciente de población que buscará participar del mercado de trabajo siempre que la PEA crezca a mayor velocidad que la población total;⁴ de modo que, si su evolución se corresponde con una necesidad creciente de fuerza de trabajo por parte de los capitales individuales, el resultado será un crecimiento de la tasa de empleo (TE), ya que ésta surge del cociente entre los ocupados y la población total. Contrariamente, si la oferta de fuerza de trabajo crece por encima de su demanda, producirá, indefectiblemente, un crecimiento de la tasa de desocupación (TD) que es el resultado de dividir el número de desocupados por la PEA.

Siguiendo con el análisis, y en función de los datos de la Tabla 1, se puede afirmar que durante la década de los noventa el comportamiento del mercado de trabajo ha sido, en términos generales, marcadamente negativo;

3. Se parte aquí de las determinaciones de la fuerza de trabajo desarrolladas en el capítulo primero y segundo.

4. En rigor, también puede aumentar si la población total decrece más que la PEA. Sin embargo, la población total crece en magnitud exceptuando casos muy excepcionales.

situación que se verifica al analizar las tasas básicas del mercado de trabajo. Es notable apreciar que la participación de los desocupados y los subocupados crece sustancialmente, al tiempo que la tasa de empleo permanece relativamente estancada, ya que se reduce durante los años 1995 y 1996 y, luego, se recupera alcanzando en 1999 niveles similares a los observados a inicios de la serie. En sintonía, hay que prestar especial atención a cómo se reduce la tasa de empleo pleno en la mayor parte de la convertibilidad, lo que evidencia la existencia de serios problemas con respecto a la absorción de empleos a tiempo completo. Asimismo, se puede apreciar que todas las tasas empeoran desde el 2000 hasta el año 2002 donde se hace evidente la profunda crisis que sufría la economía argentina desencadenada en 1998.⁵ En este marco, en 2002, las tasas de desempleo y subempleo alcanzaron los máximos de la serie, siendo 26,8% y 16,7% respectivamente. Por su parte, las tasas de empleo y ocupación plena alcanzan su mínimo llegando a 33,4% y 25,7% respectivamente.

Luego de la crisis señalada comenzó en Argentina un proceso de alto y sostenido crecimiento económico, objetivándose esta cuestión en subas del producto material anual (PBI) en torno al 8%. Este proceso tuvo su correlato en el mercado laboral, explicando el crecimiento sostenido en la tasa de empleo de aproximadamente siete puntos porcentuales entre 2003 y el último año disponible, como se evidencia en la Tabla 1. A su vez, la tasa de empleo pleno crece cerca de diez puntos porcentuales para finales de la década, posicionándose la misma cerca de un 15% por encima cuando se comparan los promedios de las dos etapas, obviando los efectos de la crisis. Como es de esperarse, la tasa de desocupación cae marcadamente en conjunto con la de subocupación, lo cual redundo en una visible mejora general del mercado de trabajo.

5. Para más detalle de lo ocurrido en términos generales en la economía argentina ver los capítulos primero y segundo del presente libro.

Tabla 1. Tasas básicas del mercado laboral. 1992-2013

	actividad	empleo	empleo pleno	subempleo	desempleo
1992	41,6	38,1	34,5	8,7	8,3
1993	43,1	38,2	34,1	9,4	11,4
1994	43,0	37,2	32,6	10,8	13,5
1995	44,9	35,8	30,1	12,6	20,4
1996	44,3	35,4	29,4	13,7	20,0
1997	45,0	37,2	30,9	14,1	17,3
1998	44,9	38,2	31,7	14,6	14,9
1999	45,7	38,2	31,2	15,2	16,4
2000	45,5	37,3	30,5	15,0	18,1
2001	45,6	35,8	29,0	14,9	21,6
2002	45,6	33,4	25,7	16,7	26,8
2003	45,7	35,2	28,6	14,4	23,0
2004	46,0	37,5	31,6	12,9	18,5
2005	45,7	38,8	33,7	11,0	15,2
2006	46,3	40,4	35,7	10,2	12,7
2007	45,7	41,2	37,2	8,8	9,6
2008	45,5	41,5	37,7	8,5	8,5
2009	46,0	41,7	37,4	9,7	9,2
2010	45,6	41,8	37,9	8,7	8,1
2011	45,9	42,3	38,6	8,3	7,5
2012	45,9	42,3	38,5	8,5	7,5
2013	45,7	42,1	38,4	8,3	7,4

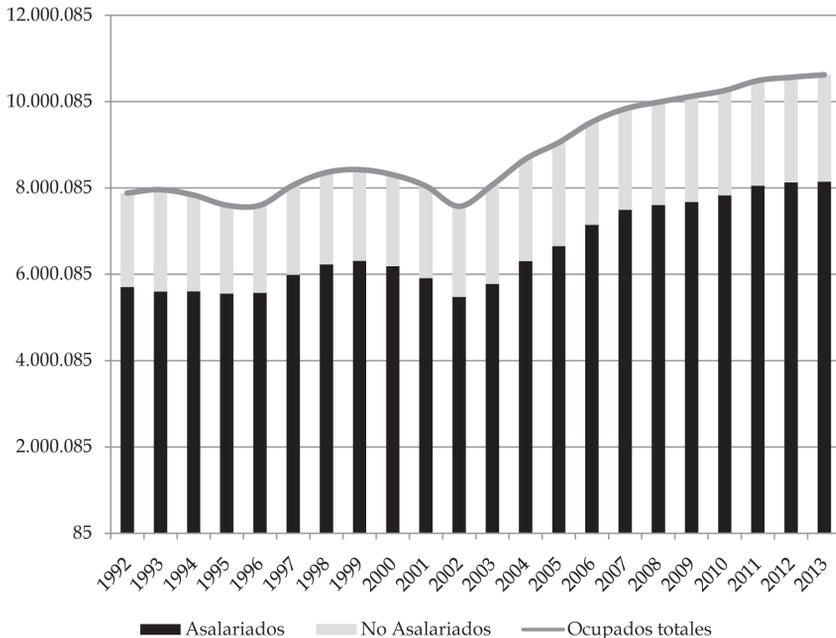
Fuente: Elaboración propia en base a microdatos EPH-INDEC y Graña y Lavopa (2006).

3.2. Estructura de ocupados y evolución

Una vez vistas las características generales de la dinámica del mercado de trabajo el análisis se centrará ahora en la evolución de los ocupados distinguiendo entre asalariados y no asalariados. Del Gráfico 1 se desprende la dinámica particularmente favorable que presentaron los ocupados durante la etapa de posconvertibilidad, creciendo entre el año 2003 y el 2013 un 33% en términos absolutos. Ahora bien, dentro de este período se pueden identificar dos etapas marcadamente diferentes, una que transcurre entre

2003-2006 y otra que surge en 2007 hasta la actualidad. Si bien en ambos subperíodos la cantidad de ocupados crece, la dinámica es sumamente distinta, en tanto en el primero crece aproximadamente un 19%, promediando una suba anual levemente superior al 6%, mientras que en el segundo dicho crecimiento se reduce a un 10%, no llegando a crecer en promedio al 2% anual. Se puede ver, particularmente, un relativo estancamiento en la evolución de la cantidad de ocupados en los últimos tres años de la serie. No obstante, cabe señalar que la dinámica de la posconvertibilidad es sustancialmente más favorable que la de la década de los noventa, mostrando entre puntas un incremento de un 35% en la cantidad total de ocupados que creció netamente en la posconvertibilidad.

Gráfico 1. Evolución de la ocupación total y proporción de asalariados y no asalariados (1992-2013)



Fuente: Elaboración propia en base a microdatos EPH-INDEC y Graña y Lavopa (2006).

En lo que respecta a la estructura de los ocupados, se puede apreciar que, a lo largo de la serie, la mayor parte del mercado laboral está formada

por asalariados. Incluso la proporción que dicho universo ocupa se ha ido incrementando lentamente a lo largo del tiempo. Hacia 1992 los puestos de trabajo asalariado representaban aproximadamente el 72% del mercado de trabajo, al tiempo que para el año 2013 dicho porcentaje es del 77%.

3.3. Evolución de los asalariados y proporción de precariedad

Hasta aquí se ha observado que la dinámica en términos de cantidades ha resultado favorable para los trabajadores en la última década. Ahora bien, cabe preguntarse entonces si ha sucedido lo mismo con las condiciones que hacen a la reproducción de la fuerza de trabajo con los atributos productivos necesarios. En este sentido, en el presente apartado se analizará una parte de dichas condiciones, usualmente vinculadas con la precarización laboral: el hecho de si los asalariados reciben aportes a la seguridad social o no. En función de la información que brinda la fuente que se ha utilizado para este trabajo –la EPH–, se denominará trabajadores registrados a aquellos que reciben los mencionados aportes, mientras que los no registrados serán aquí aquellos que no los reciben.

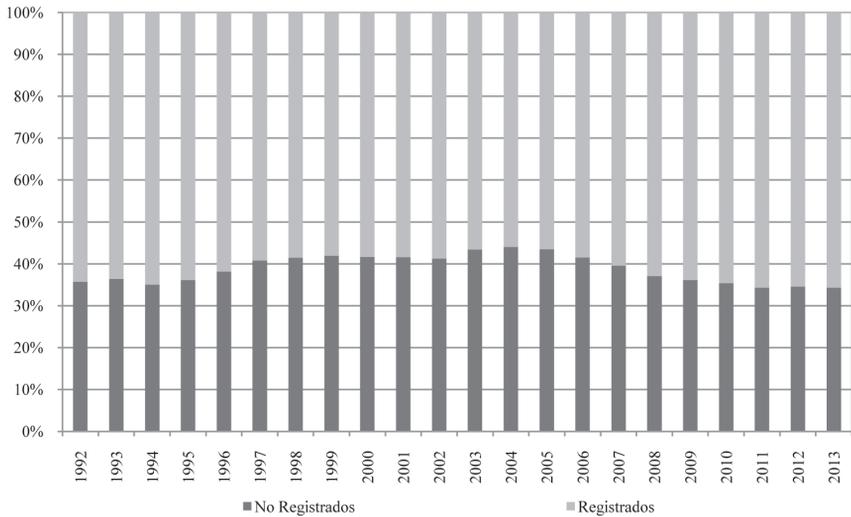
Del Gráfico 2 se desprende que a inicios de la posconvertibilidad más del 40% de los asalariados posee un trabajo en el cual carece de aportes a la seguridad social. Sin embargo, en la medida en que avanza la década, dicho porcentaje se reduce notablemente –aunque sigue en niveles elevados–, alcanzando al 34%. En línea con los subperíodos destacados precedentemente, se observa que la caída fue principalmente en el primer lapso de tiempo, mientras que en el segundo se desacelera e incluso se estanca en los últimos tres años, en sintonía con el análisis de las variables básicas del mercado de trabajo, evidenciándose para este lapso de tiempo, que ambas evoluciones comienzan a estancarse. No obstante, al contrastar con la década del noventa -donde la proporción de asalariados no registrados se incrementó durante la mayor parte de la etapa- se identifica que hacia 2013 el porcentaje de la fuerza de trabajo que posee trabajos registrados se incrementó en un 2% en relación al año 1992.

Siguiendo con el análisis del Gráfico 2 se observa que durante el período de la convertibilidad el índice de asalariados no registrados experimentó un fuerte crecimiento, cayendo levemente entre el segundo semestre de 1999 y el primero de 2001 a medida que se profundizaba la recesión, mientras que

la evolución de puestos de trabajo registrados se mantuvo relativamente constante. En los tres primeros años del siglo XXI se reduce el nivel de asalariados de la economía en su conjunto. Dicha reducción impacta más fuerte en los puestos no registrados que en aquellos registrados, presentando una reducción mayor. De todos modos, la evolución a la baja no se trata de una migración dentro del grupo de asalariados, sino de una destrucción de puestos que incide con mayor fuerza sobre los que no poseen empleos con protección (Jaccoud *et al*, 2011). Esto demuestra que la desprotección está ligada a la inestabilidad laboral.

Además de las proporciones, es interesante observar cómo fue la dinámica de la evolución de ambos universos de asalariados, lo cual se analiza a partir del Gráfico 3. Para el período de posconvertibilidad, de recuperación de la crisis nacional seguido de gran crecimiento económico, se verifica que el crecimiento de la cantidad de asalariados totales se da por la creación de puestos de ambos tipos. El grupo de los no registrados aumenta hasta principios de 2007, creciendo por encima de los asalariados registrados. De aquí en más, la evolución de estos últimos comienza a ser menor para mantenerse constante a principios de 2010, donde la evolución de los registrados comienza a superar la de los precarios. Con esto, se puede observar que aunque una parte importante de los puestos de trabajo que se crean no son registrados, la creación de los mismos no se sustenta en profundizar el no registro. La estructura de los asalariados a la salida de la crisis dista de la tendencia que tenía en los últimos años de la convertibilidad, ya que en esos años la creación de puestos de trabajo asalariados se sostenía en mayor medida en base a puestos no registrados, avanzando en su participación con respecto a los asalariados totales.

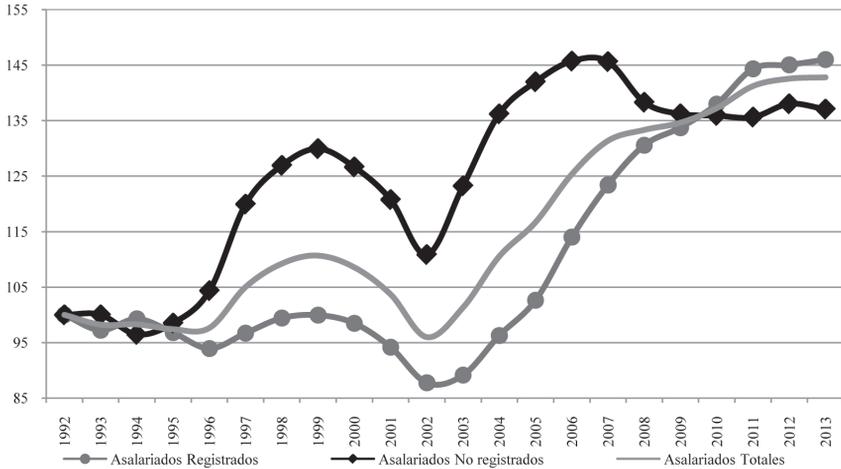
Gráfico 2. Proporción de asalariados registrados y no registrados (1992-2013)



Fuente: Elaboración propia en base a microdatos EPH-INDEC, IPC-INDEC e IPC CIFRA.

Ahora bien, lo relevante hasta aquí, es que a lo largo del período de la posconvertibilidad, en términos generales, los puestos de trabajo no registrados para el total de la economía no han verificado un patrón de comportamiento diferente al de la década del noventa. Esto demuestra que, si bien en las cercanías de las crisis la precariedad toma una mayor importancia relativa, como marcábamos anteriormente, mejorando en los períodos de recuperación y crecimiento, existe un problema que no puede superarse en ningún momento dentro del período de estudio que es la gran incidencia del trabajo no registrado. Este fenómeno sigue dando indicios de un marcado proceso de recuperación que a su vez no puede perforar los techos de los que partió la convertibilidad.

Gráfico 3. Evolución de asalariados totales, registrados y no registrados, 1992=100

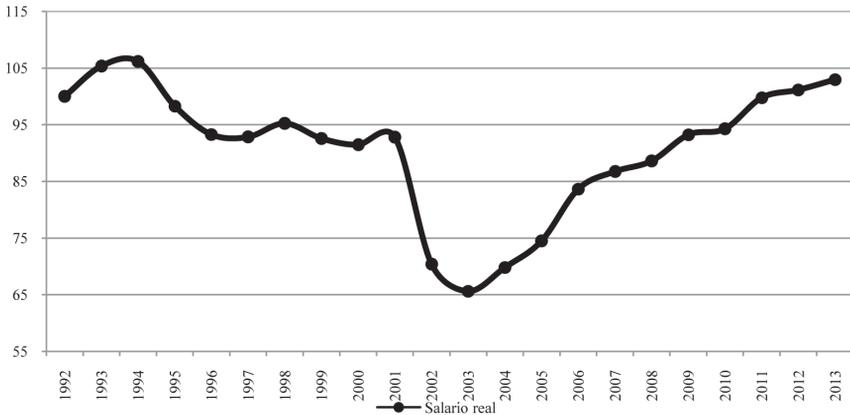


Fuente: Elaboración propia en base a microdatos EPH-INDEC y Graña y Lavopa (2006).

3.4. Evolución del salario real del total de asalariados

Para complementar el análisis de la calidad laboral, y siguiendo con el análisis del primer apartado de esta sección, resulta indispensable estudiar cómo evoluciona el poder de compra del salario. La normal reproducción de los trabajadores es tan relevante para ellos mismos como para la sociedad en su conjunto, ya que el sostenimiento de la economía en general depende de la posibilidad de reproducción de los integrantes del mismo como un colectivo.

Gráfico 4. Evolución del salario real para el total de asalariados, 1992=100⁶



Fuente: Elaboración propia en base a microdatos EPH-INDEC.

A partir del Gráfico 4, se puede apreciar la notable mejora que ha mostrado el salario real para el total de asalariados a lo largo del período de la posconvertibilidad, incrementándose cerca de un 57% desde el punto más bajo en 2003 hasta el último año analizado. Nuevamente, al igual que para el resto de las variables estudiadas, la dinámica del poder adquisitivo no es igual para los dos subperíodos de la posconvertibilidad, en tanto su crecimiento fue mucho más acelerado hasta 2007 que posteriormente. En particular, en los últimos tres años se puede identificar un estancamiento en la evolución del salario real.

Como ya se señaló, la etapa de convertibilidad deja un saldo neto de caída del salario real, profundizado por la violenta caída de la crisis de 2001-2002. Como se ve en el gráfico, la caída del salario que se produjo en tan solo tres años –de 2001 a 2003–, tardó seis años en recuperarse, alcanzando el nivel de los 2000 recién en el 2009. A su vez, esta recuperación se puede dividir en tres subetapas al interior de la posconvertibilidad, las cuales van mostrando cada vez menor vigor para profundizar la mejora alcanzada en la subetapa anterior. Entre 2003 y 2007 el salario creció a una tasa del 5,28% promedio anual. Entre 2007 y 2011 el mismo lo hizo a una tasa promedio del 3,26% anual. Y, para el período comprendido

6. Para más detalles con respecto al cálculo del salario real ver apéndice metodológico.

entre 2011 y 2013, el salario real creció a una tasa promedio del 1,6% anual, perdiendo aproximadamente un 50% de su aceleración en cada una de las subetapas. Esto, claramente nos pone delante de un proceso de relativo estancamiento con respecto a la fuerza que venía mostrando la suba del salario a la salida de la crisis de principios de siglo. Como se puede ver, cuanto más se acercan los máximos verificados en la etapa de la convertibilidad, más se ralentiza su crecimiento, conservándose aún hoy en un 3% por debajo del salario que se verificaba en el año 1994, siendo este punto el más alto de la convertibilidad.⁷

3.5. Composición sectorial

Para completar el análisis referente a lo ocurrido con los asalariados en los últimos once años, en el presente apartado el estudio se centrará en la proporción de asalariados por sector de actividad.

En la Tabla 2, se puede ver que los cambios más importantes han ocurrido en la industria. Esto es así ya que durante toda la década del noventa su participación en la absorción de ocupados se fue reduciendo, continuando con dicha tendencia durante los años dos mil. De esta manera se identifica que, entre puntas, la participación del sector industrial en el empleo total asalariado se redujo en aproximadamente un 10%.

7. Cabe señalar que dicha evolución no ha impactado por igual al interior del universo de los asalariados. No obstante, en el presente capítulo no se analiza con esta apertura. Dicho análisis es el objetivo principal del siguiente capítulo.

Tabla 2. Composición sectorial de los puestos de trabajo asalariados. 1992-2013

	Ind manufacture ra	EGA	Construcción	Comercio	Restaurantes y Hoteles	Transporte y Comunicación	Intermediación financiera	Servicios empresariales y de alquiler	Adm. Pública	Enseñanza	Servicios sociales y de salud	Servicios sociales, comunitarios y personales	Servicio doméstico
1992	23,93	1,25	6,41	14,81	2,81	6,24	2,34	4,44	8,51	6,82	5,63	4,90	10,41
1993	22,54	0,93	6,12	15,10	2,73	7,19	2,14	4,90	8,57	7,40	5,78	4,37	10,95
1994	20,92	0,93	6,59	14,88	2,74	8,27	2,83	4,82	8,66	7,52	5,52	4,17	10,41
1995	18,48	1,10	6,50	13,74	3,33	7,98	2,56	5,31	9,89	7,59	5,57	4,73	11,37
1996	17,46	1,13	6,85	14,75	3,04	7,88	2,41	5,68	10,69	6,96	6,07	4,46	10,91
1997	17,48	1,00	7,78	14,01	2,82	7,66	2,53	5,55	10,42	7,02	6,45	4,37	11,09
1998	16,15	0,87	8,33	14,52	2,88	7,85	2,42	5,78	11,18	7,51	6,18	4,37	10,45
1999	14,85	0,75	8,28	14,76	2,76	8,44	2,41	6,47	10,76	7,41	5,95	4,74	10,93
2000	14,35	0,72	7,67	15,34	3,12	8,33	2,47	6,18	10,09	7,88	5,91	4,79	11,75
2001	14,13	0,82	6,38	15,48	3,51	8,32	2,41	6,25	10,19	8,29	5,49	5,14	11,82
2002	13,59	0,71	4,67	14,69	3,13	7,99	2,50	6,34	10,86	9,66	6,13	5,86	11,86
2003	14,10	0,75	4,95	15,25	3,17	7,85	2,35	6,89	10,39	10,29	6,30	5,16	10,76
2004	14,97	0,67	5,99	15,86	3,71	7,74	2,16	6,50	9,96	9,42	5,92	5,39	10,29
2005	15,08	0,67	6,51	15,12	3,53	7,64	2,24	6,96	9,66	9,26	6,04	5,60	10,43
2006	14,96	0,61	7,17	15,06	3,71	7,03	2,33	6,91	9,84	9,54	5,77	5,32	10,38
2007	14,85	0,69	7,23	15,18	3,67	7,34	2,47	7,26	9,63	9,05	5,79	5,27	10,45
2008	14,29	0,73	7,07	15,46	3,92	7,36	2,33	7,24	9,82	9,15	6,24	5,11	10,12
2009	13,71	0,65	6,93	15,03	3,59	7,26	2,47	7,53	10,30	9,61	6,36	5,12	10,27
2010	14,09	0,68	6,69	15,40	3,82	7,24	2,54	7,30	10,18	9,48	6,06	5,37	9,98
2011	13,89	0,78	6,96	15,34	3,75	7,16	2,63	7,60	10,40	9,31	5,85	5,45	9,67
2012	13,53	1,09	7,03	14,74	3,96	7,79	2,65	7,40	10,86	9,44	5,88	4,73	9,84
2013	13,72	1,23	6,95	14,59	3,66	7,57	2,35	7,43	10,91	9,58	6,09	5,09	9,74

Fuente: Elaboración propia en base a microdatos EPH-INDEC y Graña y Lavopa (2006).

Finalmente, los sectores de administración pública y servicios son los que han incrementado –aunque en pequeño porcentaje– su participación.

4. ¿Qué está detrás de este movimiento?

Luego de haber analizado los movimientos concretos que muestra la dinámica del mercado de trabajo en los apartados anteriores, en la presente sección se presentarán elementos para contribuir a los fundamentos que tuvo la dinámica evidenciada.

Como se desarrolló en los primeros dos capítulos, la reproducción de la población argentina está atada a las formas productivas que tienen los capitales individuales que se acumulan a su interior, es decir las empresas. Estos capitales en nuestro país tienen una forma más que particular, la cual se objetiva en el atraso relativo con respecto a las tecnologías y las técnicas con las que producen, traducido esto en la productividad del trabajo que ponen en marcha, con respecto a las medias sociales vigentes a nivel

mundial. Estos capitales, para poder valorizarse, necesitan imperiosamente fuentes de riqueza extraordinaria para compensar sus mayores costos de producción, dados estos por su baja productividad relativa, por el rezago productivo con el que producen. Como se analizó en el segundo capítulo, la riqueza social extraordinaria que ha cumplido en nuestro país el papel de llevar adelante dicha compensación es la renta agraria. Así, la producción de las empresas, valorizando su capital, depende de la disponibilidad de esta fuente de compensación.

Ahora bien, en general, esta fuente de compensación por las características naturales de nuestro país, siempre se encuentra vigente en mayor o menor medida. Sin embargo, esa “mayor o menor medida” es lo que determina la masa de riqueza disponible para compensar el rezago productivo. Es de esperar que cuanto más producción exista, y a mayor cantidad de empresas produciendo, se necesite mayor disponibilidad de riqueza extraordinaria para compensar. Por lo tanto, la producción al interior de nuestro país va creciendo en tanto y en cuanto tenga de dónde compensar, por lo que las variaciones de la renta de la tierra, a esta altura, definen la magnitud que podrá alcanzar la producción; es decir, define el devenir de la economía nacional.

A partir de la década del setenta, con la llamada Nueva División Internacional del Trabajo (Fröbel *et al*, 1980), con la incorporación de nuevos espacios de acumulación que contaban con fuerza de trabajo abarataada, la producción realizada allí consigue tener costos sustantivamente más bajos, presionando sobre la estructura de costos de los capitales individuales nacionales. Así, la nueva forma que surge, como resolución a la imposibilidad de compensar por medio de la renta agraria los más altos costos relativos, es sostener el proceso de acumulación en base a no remunerar por su valor íntegro la fuerza de trabajo. Esto se percibe tanto en la baja del salario real como en el incumplimiento por parte de los capitales individuales de las condiciones básicas para la normal reproducción de la fuerza de trabajo, ya sea el trabajo no registrado -evitándose el pago de cargas sociales, aportes patronales, etc.-, haciendo caso omiso de las condiciones básicas necesarias con respecto a seguridad e higiene en la fábrica, etc. Todos estos ahorros que realiza el capitalista surgen en base a deteriorar las condiciones de vida de la población argentina. Esta forma de compensación es, dicho sintéticamente, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Con esto, es posible analizar los movimientos generales que se estudiaron en los apartados anteriores de este capítulo respecto del comportamiento

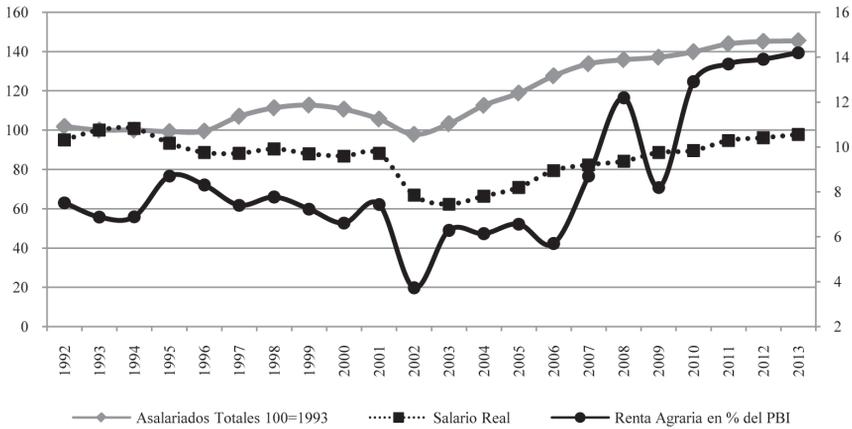
de las variables principales del mercado de trabajo –volumen de ocupación y nivel salarial– en comparación con la evolución de la renta de la tierra, examinando los vínculos entre los desarrollos de los capítulos anteriores y éste.

Como podemos ver en el Gráfico 5, con respecto al flujo de renta de la tierra, en la etapa de convertibilidad, esta fuente de compensación tenía un peso en el producto de alrededor del 7%. Asimismo, se llega a un máximo en 1995 de casi un 9%, pero las consecuencias de la crisis del Tequila lograron compensar esta suba relativa de la renta de la tierra. Cabe aclarar que, siendo éste un año de recesión económica, dicho movimiento refleja, además de una suba en el flujo neto de renta de la tierra, una suba relativa con respecto al producto, ya que la baja de éste produce un impacto positivo en la participación de la renta. Es claro cómo la merma en el salario real produce una suba en la contratación de fuerza de trabajo, reforzando la idea de que para que la fuerza de trabajo se venda en nuestro mercado de trabajo, debe estar crecientemente abaratada ante la falta o insuficiencia de otras fuentes de compensación; esto, a su vez, conforme se va ampliando la producción. En números concretos, partiendo de un punto de relativa coincidencia de las evoluciones, el salario real desde 1994 a 1999 debió caer un 12,3% para que la ocupación crezca un 11,89% en el mismo período. A su vez, como se puede observar en el gráfico, el salario real debió bajar durante dos años consecutivos, 1994 y 1995, para que la ocupación tome vigor y comience a subir, fundamentando la relación causal entre dichas variables.

Siguiendo con el análisis del gráfico, es notable cómo el flujo de renta tiene una abrupta caída entre el año 2001 y 2002 de casi cuatro puntos en la participación del producto. A su vez, dado que estos años son netamente recesivos, la cuantía absoluta de la renta cae sustancialmente, llegando a mermar en más de un 50%. Claramente, no por nada en este lapso se verifica la expresión más cruda de la crisis de principios de siglo.

Ahora bien, analizando ya la etapa de posconvertibilidad, para el año 2003 la renta agraria ya había logrado recuperar gran parte de los niveles presentes en la década de los noventa. Con esto, los capitales volvían a contar con un renovado flujo de riqueza social disponible, a lo que se le agrega un salario real casi un 40% menor que el de los mejores momentos de la convertibilidad. Así, necesariamente, lo único que le esperaba al proceso de acumulación de capital en nuestro país era su revitalización.

Gráfico 5. Evolución de la renta agraria como porcentaje del PBI (eje derecho), evolución del salario real y evolución para el total de asalariados, 1993=100



Fuente: Elaboración propia en base a microdatos EPH-INDEC e Iñigo Carrera (2007).

Tanto el bajo salario real presente en los primeros años de la posconvertibilidad como el renovado flujo de renta dan lugar a que nuevas empresas abran sus puertas y a que las que quedaron en pie luego de la crisis posnoventa vuelvan a producir a toda máquina. Este proceso se verifica en la absorción exponencial de fuerza de trabajo por parte de los capitales, logrando llegar, en términos absolutos, a los mejores niveles de ocupación de la etapa de convertibilidad, tan solo a dos años de salir de la crisis. Esto, claramente, es una cuestión por demás notoria ya que, como se viera en la sección anterior, en general, las variables laborales no logran superar con fuerza la situación presente en la década del noventa. Con esto, aunque la estructura del mercado de trabajo se mantenga, con empleos de baja calidad, el volumen de ocupación tiene mucho más vigor que en la etapa anterior. Este proceso, además, se evidencia claramente en la baja exponencial de la tasa de desempleo. Para el año 2006 la tasa de desempleo ya estaba debajo de los mínimos que en promedio se verificaban en la etapa anterior, consolidándose esta tendencia para el año 2010, donde la desocupación perfora el mejor nivel de comienzos de la convertibilidad (8,3%), alcanzando en 2010 un 8,1%. Así, como ya se señaló, en esta etapa se consolida un sostenido crecimiento de la ocupación

en términos absolutos, llegando a superar en la actualidad en un 33% el nivel más alto de la convertibilidad en 1999.

Ahora bien, desatándose un proceso de recuperación del salario, mayores niveles de asalariados registrados, etc., las bases de la forma de compensación en torno a la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor se van socavando. Como se observa en el Gráfico 5, ya en la segunda mitad de la etapa de posconvertibilidad, este proceso de recuperación se evidencia alcanzando niveles cercanos a los de la convertibilidad, por lo que se podría esperar, en estas condiciones, una desaceleración del proceso de recuperación, y por ende, del mismo proceso de acumulación de capital. Esto, justamente, por el agotamiento de esta fuente de compensación. Sin embargo, como se verifica en el gráfico, a partir de 2007, aunque con gran volatilidad, el flujo de renta vuelve a tomar un peso importante en la riqueza social apropiable que circula al interior de nuestro país, y la producción se ve revitalizada. Esto renueva la posibilidad del salario real de seguir creciendo. A su vez, permite seguir expandiendo la ocupación por tener disponible una mayor cantidad para compensar el rezago. Así, el proceso de mejora del mercado de trabajo, el cual tenía fecha de vencimiento de acuerdo a la suba de salario que se venía verificando, redobla la apuesta a partir del aumento en el flujo de renta agraria. Como se ve, aunque en menor medida, el salario sigue su camino de expansión al igual que la ocupación.

Sin embargo, como se puede ver en el gráfico, el salario real no logra crecer lo suficiente para superar los máximos alcanzados durante la década de los años noventa, ni siquiera para finales de la serie, ubicándose un 3% por debajo del mejor nivel salarial de dicha década. En estas circunstancias, se pueden observar dos cuestiones: en primer lugar, el proceso de recuperación se basó fundamentalmente en el flujo renovado de renta agraria y al salario real bajo vigente a la salida de la crisis; en segundo lugar, este bajo salario real logró que la ocupación suba exponencialmente, pero manteniendo niveles salariales sustancialmente más bajos que en la convertibilidad. Ejemplo claro de esto se encuentra al analizar el punto de la serie en el cual en la posconvertibilidad se verifica el rompimiento del techo planteado por la etapa anterior, en 2004, donde al mismo nivel de ocupación absoluta el salario se encontraba cerca de un 34% deprimido. Así, es esperable que se estimule la ocupación, ya que la fuerza de trabajo se encuentra sustancialmente abaratada. Con esto, se puede observar que se crearon mayor cantidad de puestos de trabajo en la etapa actual, pero a condición de un salario real más bajo. Con estas cuestiones a la vista, se

podría definir la convertibilidad como una etapa de alta tasa de desempleo y salario real relativamente alto,⁸ a diferencia de la posconvertibilidad que posee baja tasa de desempleo y bajo salario real. Parecería que el equilibrio en este mercado plantea siempre condiciones desfavorables para la población y que, si se quiere un salario relativamente alto, una porción de la población debe quedar desocupada; ahora, si queremos un nivel bajo de desocupación, entonces se debe resignar el nivel de salario real. Hasta aquí, de lo que se trataría, es de cómo se reparte la miseria en la población argentina.

Ahora bien, siguiendo con el análisis, el salto exponencial que da el flujo de renta agraria a partir de 2007, renueva la posibilidad de recuperar terreno respecto al nivel del salario real. Revitalizándose la fuente de riqueza extraordinaria que da la renta agraria, la necesidad de compensar el rezago en un salario deprimido pierde vigor y deja paso a que su suba continúe. Al mismo tiempo, este proceso también estimula la ocupación, tanto por la posibilidad de las empresas de contar con una masa de riqueza social extraordinaria acrecentada, como por el efecto mismo de la recuperación económica de los años anteriores, volcándose dicho efecto sobre el consumo de la población, permitiendo nuevamente la expansión de la economía.

Como se ve, el flujo renovado de renta agraria se solapa con las condiciones vigentes luego de la crisis de fines de siglo. Esto produce una etapa de bonanza económica sostenida que empuja al producto material a crecer en el orden del 8% anual, permitiendo el crecimiento del volumen de ocupación. Sin embargo, este estiramiento por el flujo de renta agraria tiene un límite, que se encuentra en el punto donde este flujo deja de crecer. Conforme el salario fue recuperando su nivel, los capitales individuales fueron trocando la forma concreta de compensar su rezago con renta que, aunque errática, creció desde el 2007 y luego se niveló a partir de 2010. Así, las condiciones de venta de la fuerza de trabajo llegaron a su techo en cuanto el capitalista individual no logró “financiar” con renta la suba del salario real. En definitiva es este el límite estructural que, desde la óptica que aquí se presenta, enfrenta en la actualidad la clase trabajadora argentina para mejorar las condiciones de su reproducción. Se podría decir que este límite comienza a manifestarse desde 2006, y alcanzarlo solo era cuestión de tiempo. No obstante, el solapamiento del flujo de renta estiró la manifestación de este límite hasta la actualidad, donde aunque hace algunos años se verifica la

8. Vale aclarar, nuevamente, que el salario real en la década del noventa ya era un salario sustancialmente deprimido en términos históricos. Puede verse esta caracterización en el capítulo primero de la presente obra.

desaceleración en la evolución positiva de las variables del mercado de trabajo, recién hoy se hace palpable cabalmente. Así, se vuelven a enfrentar las mismas trabas que fueron manifestando prácticamente desde el comienzo de la ISI: inflación, déficit público, balanza comercial deficitaria, etc. Se retorna al estudio de las coyunturas cambiarias y la pregunta vigente del renovado *stop and go*. De esta forma, aunque en el presente capítulo el foco se ha puesto específicamente en la dinámica laboral, pareciera que estas expresiones son las formas concretas en las que se reproduce la especificidad nacional, la compensación del rezago productivo mediante la apropiación de un flujo de riqueza social extraordinaria en forma de renta.

Conclusiones

El propósito del presente capítulo ha sido brindar un panorama de los movimientos concretos del mercado laboral en las últimas dos décadas y dar cuenta –al menos preliminarmente– de los factores que están detrás de aquellos movimientos a partir de considerar cómo se desarrolla el proceso de acumulación de capital en nuestro país, apoyándonos en las exposiciones de los primeros dos capítulos.

En primer lugar, como se ha visto, la década del dos mil se caracteriza por un dinámico comportamiento del nivel de ocupados, siendo su evolución sumamente superior a la que se observa durante la etapa de la convertibilidad. Asimismo, a la par que esto sucedió, también mejoraron los salarios reales en relación a los deprimidos valores que mostraban a comienzos de la última década. Por otra parte, en relación a una aproximación de la calidad del empleo de los asalariados, también se ha demostrado que la participación de los registrados ha mejorado notablemente en la última década, aunque muestra signos de estancamiento hacia los últimos años.

Dado que han mejorado los principales indicadores del mercado de trabajo, cabe preguntarse qué es lo que ha permitido esta expansión cuando también se ha visto en los dos capítulos anteriores que ha habido un estancamiento en el desarrollo de las características productivas de nuestro país. En este sentido, en el período de la posconvertibilidad, la expansión de la renta agraria en la mayor parte de estos años es lo que ha permitido un mejoramiento relativo de las condiciones de vida de la clase obrera. Es decir que, en una fase de crecimiento del flujo de renta agraria hacia nuestro país, los capitales individuales no encuentran la necesidad de apoyar su proceso de valorización en el

pago por debajo del valor de la fuerza de trabajo, por lo menos con la misma intensidad que lo hacían antes del momento en que crece el flujo de renta. Este proceso, necesariamente, deviene en una revitalización de la capacidad de compra de la población obrera ocupada. Este consumo, expresado ya en una suba de la demanda interna, abre la posibilidad de expandir la escala de la producción, abriendo paso tanto a la ampliación de los capitales ya existentes como a la creación de nuevos capitales. Así, la demanda de fuerza de trabajo crece, subiendo el volumen de ocupación.

Sin embargo, dicho “modelo” no puede continuar indefinidamente en el tiempo ya que como se ha mencionado previamente, la magnitud de renta que fluye hacia nuestro país no depende de nuestro propio proceso de acumulación, y peor aún, en la medida en que la brecha de productividad persista, la cantidad de renta necesaria para compensar el rezago debería ser cada vez mayor. En cuanto esta fase encuentre su límite, es probable que el proceso de acumulación de capital continúe avanzando, de una manera más cruel, sobre las condiciones de reproducción de los trabajadores, con un movimiento del volumen de ocupación y de nivel salarial contrario al escenario anterior.

Bibliografía

- Fröbel, F.; Heinrichs, J. y Kreye, O.: *The new international division of labour: structural unemployment in industrialised countries and industrialisation in developing countries*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980.
- Graña, J. M. y Lavopa A.: “15 años de EPH, una serie empalme entre sus versiones puntual y continua, 1992-2006”, Documento de Trabajo N° 11, Buenos Aires, CEPED-UBA, 2006.
- Jaccoud, F.; Monteforte, E. y Pacífico, L.: “La evolución del Empleo en la Argentina desde la Crisis del “Tequila” hasta la actualidad. Cantidad *vs*? Calidad”, 10º Congreso de Nacional de Estudios del Trabajo “Pensar un mejor trabajo. Acuerdos, controversias y propuestas”, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, Publicado en CD, 2011.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS): “Diagnóstico sobre la situación laboral de las mujeres. Segundo trimestre 2005”, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, disponible en http://www.trabajo.gov.ar/downloads/biblioteca_estadisticas/toe03_05situacion-lab-mujeres.pdf.

Monteforte, E.; Pacífico, L. y Jaccoud, F.: “La dinámica laboral argentina desde 1995 hasta la actualidad, ¿recuperación sin cambio estructural?, IV Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Córdoba, provincia de Córdoba. Publicado en CD, 2011.

OIT: “Trabajo decente”, 1999, disponible en <http://www.ilo.org/public/english/dw/ilo-dw-spanish-web.swf>.

PARTE II

Heterogeneidad ocupacional,
segmentación y precariedad laboral

Cambios y continuidades en la estructura ocupacional urbana argentina

AGUSTÍN SALVIA,¹ JULIETA VERA² Y SANTIAGO POY³

1. Presentación

La crisis económica y social de comienzos del nuevo siglo fue un punto de llegada del deterioro sufrido por el escenario socio-laboral argentino durante la fase de convertibilidad y aplicación de reformas estructurales consolidada en la década del noventa. La reducción del desempleo y del subempleo durante la posconvertibilidad supuso un agudo contraste con el escenario previo. Una política económica de signo más heterodoxo, orientada hacia el mercado interno y el crecimiento industrial, habría jugado un papel importante en estos cambios. Si bien existe consenso acerca de las transformaciones en el rol del Estado y en la dirección de las políticas macroeconómicas y de protección social durante la nueva fase (Novick, 2006; CENDA, 2010; Aspiazú *et al*, 2011; CIFRA, 2011; Lindenboim, 2012; Damill, Frenkel y Rapetti, 2014), no hay acuerdo acerca de los cambios estructurales en el mercado de trabajo que se habrían puesto en juego en la nueva etapa.

1. Investigador del CONICET. Director del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani (Facultad de Ciencias Sociales-UBA), y Coordinador e Investigador Jefe del Observatorio de la Deuda Social Argentina de la Universidad Católica Argentina. E-mail: agsalvia@retina.ar.

2. Investigadora del Observatorio de la Deuda Social Argentina de la Universidad Católica Argentina. Miembro del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani (Facultad de Ciencias Sociales-UBA). E-mail: julietavera@gmail.com.

3. Becario Doctoral del CONICET en el Observatorio de la Deuda Social Argentina (ODSA-UCA). E-mail: santiago_poy@uca.edu.ar.

En este marco, el presente capítulo abre interrogantes acerca de los cambios y continuidades que tuvieron lugar en la estructura económico-ocupacional a lo largo de los dos ciclos macroeconómicos referidos. ¿Cómo impactó el modelo económico concentrado y abierto al mercado mundial, propio de la década del noventa, sobre el mercado de trabajo, en un contexto de heterogeneidad estructural? ¿En qué medida los cambios de la política económica ocurridos tras la devaluación, propiciaron una reconfiguración sustantiva de dicha estructura? ¿Cuál fue la capacidad de los sectores más dinámicos de la economía para absorber fuerza de trabajo excedentaria ocupada en actividades de baja productividad?

Un importante supuesto que se encuentra detrás de estos interrogantes es que si bien no es poca la relevancia de las políticas económicas y socio-laborales para dar cuenta de los procesos que tuvieron lugar, existen condiciones estructurales que condicionan y limitan el campo de acción de dichas intervenciones. En esta línea, las continuidades que puedan observarse en el mercado de trabajo durante la nueva fase de crecimiento en la posconvertibilidad deberían entenderse a la luz de la heterogeneidad estructural, a la cual corresponde caracterizar en el marco del régimen social de acumulación dominante en la economía argentina bajo el contexto de globalización capitalista de las últimas décadas.

La preocupación por la heterogeneidad estructural se relaciona con la problemática de la desigualdad extrema y persistente, lo cual es una condición común a muchas economías periféricas y, en particular, a las de América Latina, una de las regiones con mayor grado de desigualdad en el planeta. Una teoría del desarrollo debería poder explicar esta singularidad histórica que se origina en la permanencia de un amplio segmento de la fuerza de trabajo en actividades de muy baja productividad e ingresos, así como en la existencia de marcadas disparidades de productividad entre los sectores y dentro de ellos. En este marco, desde su período fundacional, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha sostenido que las economías de la región forman parte de un sistema económico global que se caracteriza por su particular heterogeneidad productiva como inhibidor del desarrollo y condicionante de la viabilidad de los regímenes macroeconómicos. Los patrones de empleo y distribución que se originan a partir de esta estructura heterogénea tienden a ser profundamente regresivos.⁴

4. La tesis de la heterogeneidad estructural dio forma al programa inicial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Prebisch, 1949 y 1970). Actualmente, CEPAL ha retomado parcialmente el enfoque como marco interpretativo del subdesarrollo latinoamericano (Cimoli, Porcile, Primi y Vergara, 2005; Porcile, 2010; CEPAL, 2010 - 2011).

Para dar respuesta a las preguntas arriba formuladas desde el enfoque propuesto, se compara la matriz económico-ocupacional durante el período de reformas neoliberales en la convertibilidad y la etapa de crecimiento bajo políticas heterodoxas en la posconvertibilidad, teniendo en cuenta específicamente la inserción sectorial de la fuerza de trabajo, la calidad de los empleos, las brechas de ingresos y el volumen y características de los excedentes de población. El análisis se centra en el mercado de trabajo del Gran Buenos Aires durante todo el período –tomándose como años testigo 1992, 1994, 1998, 2001, 2004, 2007 y 2012– y se complementa con una mirada sobre el total del país durante la Posconvertibilidad. La evidencia fue construida a partir de micro datos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.⁵

2. El enfoque teórico: una vuelta a la tesis de la heterogeneidad estructural

El enfoque teórico que propone este capítulo sostiene que una de las características de la economía argentina, al igual que la de otros países de la región, es su heterogeneidad estructural. La heterogeneidad estructural puede definirse como una situación en la que existen amplias diferencias en cuanto a niveles de productividad del trabajo, tanto entre los sectores de la economía como hacia el interior de los mismos. Tales diferencias deben ser lo suficientemente ostensibles como para que se produzca una nítida segmentación del sistema productivo y del mercado laboral en estratos diversos, con condiciones tecnológicas y de remuneración muy diferenciadas.

Esta tesis recoge una serie de características propias de las economías del subdesarrollo: los modos desarticulados en que las economías nacionales asimilan el progreso técnico, la incapacidad para emplear productivamente al conjunto de la fuerza de trabajo y los efectos regresivos que estos procesos

5. Si bien el marco teórico-metodológico general de la Encuesta Permanente de Hogares no se modificó, la fuente de datos sufrió diversas transformaciones a lo largo del período bajo estudio, con distintas consecuencias en materia de comparabilidad de las series. El último cambio importante del programa implicó una completa reformulación, el cual fue instrumentado en el segundo semestre de 2003 y ocasionó un reemplazo de la antigua EPH “puntual” por la denominada EPH “continua”. Esta reformulación trajo aparejada la necesidad de un ejercicio de empalme propio para el estudio de los cambios ocurridos en la heterogeneidad de la estructura ocupacional y la segmentación del mercado laboral. El empalme realizado en el presente capítulo retoma y amplía el que se presentó en Salvia, Comas, Gutiérrez Ageitos, Quartulli y Stefani (2008).

tienen, en el largo plazo, sobre el crecimiento y la distribución del ingreso. De acuerdo con este razonamiento, la heterogeneidad estructural implica la coexistencia de sectores, ramas o actividades donde la productividad del trabajo, dada la composición del capital invertido, es alta o normal (es decir similar a la que alcanzan las economías de los países centrales), junto con otras en las que, dado su alto rezago tecnológico, la productividad es mucho más baja o nula (Prebisch, 1949, 1970; Pinto, 1976).⁶

Siguiendo esta perspectiva, el enfoque histórico-estructuralista latinoamericano avanzó en identificar los mecanismos por los que las desigualdades en materia de productividad, crecimiento e ingresos persisten o se amplían en el tiempo. Según algunas interpretaciones, la concepción de heterogeneidad se asocia a la de dualismo, en la que se distingue entre trabajadores ocupados en actividades de subsistencia (con productividad marginal, cero o negativa), y trabajadores empleados en el sector moderno de la economía, dos segmentos con niveles cualitativamente distintos de incorporación de capital al proceso productivo y, por ende, de productividad media del trabajo. Sin embargo, incluso reconociendo la alta incidencia de las actividades de subsistencia en las economías de la periferia, en general se admite que la heterogeneidad estructural es un fenómeno más complejo que el dualismo, dado que abarca diversas capas de productividad. Lo que distingue a las economías de la periferia de aquellas del centro es que las diferencias de productividad entre los diversos estratos son más marcadas. En las economías de la periferia ocurre incluso que las capas de muy baja productividad absorben una parte importante del empleo total, lo que refleja la modernización parcial e imperfecta de su sistema productivo. Pero si bien Prebisch desarrolló sus ideas sobre la base de grupos de países, es evidente que éstas pueden también aplicarse para representar dinámicas de crecimiento regional dentro de un mismo país.

En la medida que el sector más dinámico tiende a concentrarse y no difunde sus avances tecnológicos, se vuelve más acusada su imposibilidad para absorber al conjunto de la fuerza de trabajo disponible en la sociedad.

6. En los trabajos pioneros de Raúl Prebisch (1949; 1970), el tema de la heterogeneidad estructural emergió como una dimensión clave para la interpretación del subdesarrollo en la región. Tal interpretación fue mantenida y ampliada por otros autores del ámbito de CEPAL, como uno de los elementos que identifican el pensamiento latinoamericano en materia de teoría del desarrollo. El concepto de heterogeneidad es un componente definitorio de la estructura de relaciones entre la periferia y el centro a nivel de la economía mundial y, por ende, es explicativo tanto de la condición de subdesarrollo como de su persistencia. Su interacción con las dinámicas tecnológicas y de comercio contribuye a reproducir esta estructura en el tiempo. Esta dinámica, lejos de disolverse, parece asumir nuevos rasgos y profundizarse en el actual contexto de globalización (Rodríguez, 2001; CEPAL, 2010, 2011; Porcile, 2010, 2011; Infante, 2011; Salvia, 2012).

El predominio de actividades de baja densidad tecnológica, las reducidas externalidades e incentivos a la innovación, y la baja (alta) elasticidad ingreso de las exportaciones (importaciones) reproducen la restricción externa en el tiempo y obligan a una parte significativa del empleo a concentrarse en sectores de muy baja productividad. De ahí que en materia de demanda laboral pasen a tener un papel importante los servicios menos intensivos en conocimiento y con menos efectos positivos sobre la productividad, a diferencia de lo que ocurre en los sectores más dinámicos de las economías periféricas o, a nivel más general, al interior de las economías desarrolladas.

Una consecuencia de este proceso es la formación de excedentes de población que quedan excluidos del mercado de trabajo o crean su propio empleo en actividades de baja o nula productividad y/o son absorbidos por los programas de asistencia social que pone a disposición el Estado con el fin de reducir la tensión social. Según algunos enfoques destacados, estos excedentes de fuerza de trabajo no necesariamente son “funcionales” como ejército industrial de reserva al proceso de acumulación del sector más dinámico de la economía, sino que pasarían a formar parte de una “masa marginal” con respecto a dichas relaciones sociales de producción, siendo fundamental para el régimen de dominación su control social con el fin de evitar efectos “disfuncionales” a nivel sistémico (Nun *et al*, 1968; Nun, 1969, 1999; Salvia, 2012).

Dado que el progreso técnico penetra en las economías periféricas a través de capitales altamente concentrados con escasa vinculación con los sectores productivos internos, tienden a reproducirse y persistir estructuras especializadas y heterogéneas en la periferia. Desde este enfoque resulta posible afirmar que la dinámica de acumulación, sometida a una economía abierta y dependiente del movimiento de grandes corporaciones, tendería a propiciar un mantenimiento de la heterogeneidad estructural haciendo imposible la convergencia socioeconómica. En este sentido, el crecimiento desigual que surge de esta dinámica tendería a profundizarse en la fase actual del desarrollo capitalista global; la cual impone a las economías nacionales una mayor dependencia comercial y financiera frente a los mercados mundiales. En este contexto, la actual heterogeneidad estructural y la creciente segmentación de los mercados de trabajo se conjugan estrechamente con la concentración de recursos financieros y del progreso técnico en pocas actividades productivas lideradas por grandes empresas –sean de origen nacional o multinacional–.

Llevados estos supuestos teóricos al caso argentino, una vez transitadas las políticas de liberalización económica y las reformas estructurales

de la década de los noventa, y ya madura una nueva etapa de crecimiento económico con políticas heterodoxas dependientes del sector externo pero fuertemente orientadas a ampliar el empleo y el consumo internos, cabe preguntarse: ¿qué impacto han tenido estos cambios político-económicos sobre la desigualdad productiva, el funcionamiento segmentado del mercado de trabajo, la distribución del ingreso laboral y los excedentes absolutos de fuerza de trabajo? En particular, resulta relevante preguntarse: ¿son suficientes el crecimiento sostenido con políticas macroeconómicas orientadas a expandir el mercado interno para superar la heterogeneidad estructural, absorber los excedentes de población y reducir las desigualdades sociales?

Las condiciones económicas internacionales impuestas por la globalización y las políticas neoliberales de las últimas décadas del siglo XX contribuyeron a una mayor “divergencia” socio-productiva, tanto entre las economías centrales y periféricas como entre regiones, sectores y grupos sociales al interior de las economías latinoamericanas. Por mucho que las condiciones político-económicas hayan cambiado en un sentido desarrollista, esto no garantiza que los factores estructurales que hicieron históricamente posible las políticas inspiradas en el Consenso de Washington no continúen vigentes; sobre todo cuando tales políticas no introducen como objetivo la reducción de las desigualdades estructurales –tanto de orden productivo como socio-ocupacional– que caracterizan a las economías del subdesarrollo.

De acuerdo con formulaciones teóricas previas aplicadas a varios estudios de América Latina (Hernández Laos, 2005; Salvia, 2012), una economía sometida a la heterogeneidad estructural puede experimentar un aumento de la inversión pero también de la oferta excedente de fuerza de trabajo, siendo esto último resultado de una modificación cualitativa (y no cuantitativa) de la demanda laboral por parte de los sectores más dinámicos de la economía. Dado un modelo de acumulación cada vez más concentrado –en términos de capital físico, progreso técnico, recursos naturales y capital humano– orientado a mercados externos o internos de altos ingresos, la estructura económico-ocupacional tendería a fomentar la especialización productiva, generando una mayor segmentación en el funcionamiento del mercado de trabajo, así como un mantenimiento o incremento en los excedentes absolutos de población.

El aumento de los diferenciales de rentabilidad asociados al desarrollo de un sector agro-minero exportador, industrial especializado o de servicios especializados, tendería casi naturalmente a promover la concentración económica a favor de corporaciones internacionales y/o grupos empresariales nacionales. Este proceso podría generar un aumento del nivel de actividad y de la demanda de

empleo tanto en segmentos primarios como secundarios vinculados al mercado interno. Sin embargo, a pesar del crecimiento generado por ambas tendencias, en un contexto de heterogeneidad estructural cabría también esperar:

- a) un aumento sostenido en la tasa de desempleo abierto;
- b) un acrecentamiento del autoempleo, sea en la forma de micro negocios o de empleo extralegal, y/o
- c) un aumento en las corrientes migratorias.

Los efectos de estos procesos son variados, pero afectando en general en forma negativa el funcionamiento del mercado de trabajo, las remuneraciones medias de la economía y la distribución social del ingreso.

3. Propuesta metodológica e hipótesis de trabajo

Para dar cuenta de la heterogeneidad de la estructura económico-ocupacional, se apela a una clasificación de la estructura sectorial del empleo que recupera los lineamientos de PREALC-OIT (1978).⁷ Este enfoque contempla el tamaño del establecimiento y el carácter público o privado de las unidades económicas, así como también la calificación profesional de los ocupados en el caso de los empleos no asalariados. La combinación de estas dimensiones permite segmentar el tipo de inserción productiva según los diferenciales teóricos de productividad asociados a las unidades económicas. Desde esta perspectiva se vuelve posible distinguir al menos tres tipos de ocupaciones en el mercado de trabajo: ocupaciones en el sector público, ocupaciones en el sector privado moderno o formal y ocupaciones en el sector microempresario informal.

Por otro lado, el presente capítulo retoma enfoques teóricos utilizados en otros contextos pero que resultan útiles en el marco de la tesis de la heterogeneidad estructural para dar cuenta de la calidad de las inserciones ocupacionales. Particularmente la noción de *segmentación* del mercado de trabajo. Este concepto alude a la idea de que el mercado laboral no puede

7. El análisis de la heterogeneidad estructural propuesto por CEPAL fue retomado, a nivel de la estructura ocupacional, por PREALC-OIT, que señaló que el sector informal tenía su origen en la incapacidad del sector más estructurado de generar "posibilidades ocupacionales al ritmo requerido" por el crecimiento demográfico (1978:9). Los análisis derivados de este enfoque tendieron a concentrarse en el dualismo formal/informal, sin observar la heterogeneidad al interior de cada sector. Es por ello que el presente capítulo introduce el análisis de las categorías ocupacionales dentro de cada sector como un elemento de diferenciación al interior de estos agregados de empleo.

abordarse como si fuera un todo homogéneo. Existen segmentos de empleo de mayor y menor calidad, mejores y peores remuneraciones (Doeringer y Piore, 1979; Edwards, Gordon y Reich, 1986; Solimano, 1988). Es decir que los conceptos de heterogeneidad estructural y segmentación del mercado no aluden a los mismos fenómenos. El primero remite a la estructura productiva y el segundo al espacio regulado del mercado de trabajo (Salvia, 2012). En este sentido, la relación entre ambos fenómenos aparece mediada por aspectos de la institucionalidad laboral que hay que examinar en cada momento histórico (CEPAL, 2012:94).⁸

En un contexto productivo dominado por la heterogeneidad estructural, es de esperar que la demanda laboral tienda a quedar estratificada en tres grandes segmentos de empleo:⁹

- a) *segmento primario o empleos regulados*: la demanda que caracteriza a este segmento es la de trabajo asalariado y los servicios profesionales, tanto en el sector público como privado, con significativa estabilidad en el empleo, regulación a través de normas laborales y de la seguridad social, los controles sindicales, los mercados internos de las grandes empresas y las reglas formales o de hecho que organizan a grupos profesionales;
- b) *segmento secundario o empleos extralegales*: se caracteriza por una demanda de trabajo asalariado y de servicios a empresas o particulares que se encuentran en mercados de libre competencia y cuyas reglas son fijadas por normas sociales “de hecho” con un alto grado de “extralegalidad laboral”. Este segmento presenta una mayor rotación laboral y eventualmente actúa como refugio frente al desempleo, sin protección social ni sindical, si bien rige una remuneración mínima como marco de referencia (el salario mínimo normativo, el valor de la canasta básica alimentaria, etcétera);
- c) *segmento terciario o empleos de indigencia*: se trata de una oferta y demanda residual, de trabajo inestable, bajo relaciones laborales o mercantiles

8. Desde su decimoséptima Conferencia de Estadísticos del Trabajo, en 2003, la OIT realiza una distinción entre *empleo en el sector informal*, que mantiene un enfoque basado en las características productivas de los establecimientos, tal como se indicó, y el *empleo informal* que incluye los empleos extralegales que puedan existir también en el sector formal (Hussmans, 2004; Maloney, 2004; Perry et al, 2007). En este capítulo se mantiene la diferenciación señalada y se caracteriza la calidad de los empleos en términos de segmentos del mercado laboral.

9. La clasificación se ha elaborado en base a criterios que remiten al grado de cumplimiento de las normas que regulan la calidad de los empleos. Pueden encontrarse las definiciones operativas en el Anexo de este trabajo.

difusas y sin normas sociales o laborales regulatorias, donde incluso el salario de referencia del segmento secundario no opera, estando el ingreso horario por debajo de una remuneración de subsistencia.

En este marco, es probable que la apertura económica que tuvo lugar en la década de los noventa, bajo la convertibilidad, junto con las reformas estructurales implementadas, *hayan intensificado la heterogeneidad estructural propia de la economía argentina*. Al nivel del mercado de trabajo, esto supondría una *menor capacidad de generación de empleos, así como una pérdida relativa del peso del sector más dinámico* en la estructura ocupacional en general, como resultado de su mayor concentración. A su vez, dicha concentración económica y el progreso técnico vinculado con los sectores dinámicos y globalizados, habrían incidido en el funcionamiento del mercado de trabajo generando una *mayor segmentación de los empleos* y haciendo más dispares las remuneraciones entre dichos sectores y los más rezagados.

Lo expuesto anteriormente supone que la persistencia de la heterogeneidad de la estructura productiva a lo largo de los dos ciclos considerados habrá de manifestarse como:

- a) una estabilidad o aumento del peso relativo del trabajo en el sector microempresario informal junto con un deterioro de los empleos allí generados, como consecuencia del mayor atraso relativo de ese sector, y un incremento de los excedentes de población;
- b) una tendencia a la disminución de las remuneraciones en los segmentos secundarios y terciarios del mercado laboral que no necesariamente influye sobre las remuneraciones del segmento primario;
- c) un incremento o al menos el sostenimiento de las brechas de remuneraciones entre sectores y segmentos del mercado laboral (como aproximación de las brechas de productividad).

4. La distribución sectorial del empleo durante el período 1992-2012

Como se indicó en las páginas anteriores, una de las características de una economía sometida a una pauta de heterogeneidad estructural es la incapacidad del sector dinámico de la economía para generar ocupaciones

para toda la fuerza de trabajo disponible. Por ello, el crecimiento económico puede coincidir con un incremento del desempleo o con el autoempleo en actividades de baja productividad. Es por ello que resulta relevante preguntarse: ¿cuál ha sido la capacidad efectiva de los sectores modernos o dinámicos de la economía para absorber fuerza de trabajo improductiva, es decir, localizada en los sectores atrasados, durante la convertibilidad?, ¿qué cambios pueden advertirse en esta dinámica al comparar dicha etapa con la fase posconvertibilidad? Para dar respuesta a estos interrogantes, en los Cuadros 1.a y 1.b, se presenta la información sobre la evolución de la composición de los empleos según sector y categorías ocupacionales de la fuerza de trabajo para el Gran Buenos Aires y en los cuadros 1.c y 1.d, para el total del país durante la fase de crecimiento post-reformas.

Las distintas fases del ciclo económico dan cuenta de las variaciones acontecidas en el mercado de trabajo del Gran Buenos Aires.¹⁰

a) Durante la década de los noventa tuvieron lugar un conjunto de reformas estructurales de cuño neoliberal que impactaron regresivamente sobre la situación social del país. En este marco, el inicio de la década (1992-1994) estuvo signado por la destrucción de empleos improductivos tanto en el sector formal privado como en el sector público, en el marco de la apertura económica y la reforma del Estado. Esto se expresó en una pérdida del peso relativo de ambos sectores sobre la estructura económica-ocupacional (pasando de 44,5% a 43,2% y de 11,2% a 9,2%, respectivamente). En la fase expansiva del ciclo (1994-1998) ambos sectores recuperaron su capacidad de creación de empleo. En el caso del sector público, esto se explicó por una nueva ola de contrataciones, lo que le permitió incrementar nuevamente su participación en la estructura ocupacional (9,2 a 10,9%). En el sector formal privado, la creación de empleos estuvo impulsada, principalmente, por los cuenta propia profesionales más que por los asalariados pero, en este caso, tal desempeño no bastó para revertir la pérdida de peso relativo respecto del inicio del período. Como contracara, el sector microempresario informal creció durante todo el período 1992-1998, en todas las categorías ocupacionales, incrementando su participación en la estructura ocupacional (variando de 44,2 a 45,1%). Sin embargo el crecimiento de este sector no fue suficiente como para compensar el aumento del desempleo, que pasó de 6,8 a 19,8%.

10. Se retoman y continúan aquí los resultados de investigación presentados en trabajos anteriores (Salvia *et al*, 2008; Salvia, 2012; Salvia y Vera, 2012a; Salvia y Vera, 2013).

Cuadro 1.a. Participación de los sectores y categorías económico ocupacionales en el total del empleo
Gran Buenos Aires: 1992-2012. En porcentajes con respecto al total de ocupados

	Convertibilidad			Pre-crisis	Posconvertibilidad		
	1992	1994	1998	2001	2004	2007	2012
Sector Formal	44,5	43,2	43,2	42,3	37,9	44,7	44,3
Asalariados	41,9	40,6	39,9	39,4	34,4	41,1	41,0
No asalariados	2,7	2,6	3,4	2,9	3,6	3,7	3,3
Patrones formales	1,4	1,3	1,4	1,4	1,6	1,8	1,4
Cuenta propia profesionales	1,3	1,3	1,9	1,5	1,9	1,9	1,9
Sector Público(1)	11,2	9,2	10,9	10,0	11,1	11,0	12,3
Sector Público de asistencia	0,1	0,1	0,8	0,8	3,9	1,1	0,2
Sector Micro Informal	44,2	47,5	45,1	46,9	47,1	43,2	43,2
Asalariados	20,2	21,0	20,6	20,9	20,6	17,2	16,5
No asalariados	24,0	26,5	24,5	26,0	26,5	25,9	26,8
Patrones informales	2,0	2,5	2,0	1,9	2,4	2,4	2,4
Cuenta propia informales	14,9	16,8	15,1	16,2	17,4	15,9	16,6
Servicio doméstico	7,1	7,2	7,4	7,9	6,8	7,6	7,8
Total de empleos	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Tasa de ocupación sobre PEA	93,2	89,1	80,2	76,8	82,2	88,7	91,4
Tasa de desocupación	6,8	10,9	19,8	23,2	17,8	11,3	8,6

(1) Excluye el empleo público de asistencia.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, en base a datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998 y 2001; Segundo trimestre 2004, 2007 y 2012).

Cuadro 1.b. Evolución del empleo por sector y categorías económico ocupacionales y del desempleo
Gran Buenos Aires: 1992-2012. En base 100=1992

	Convertibilidad			Pre-crisis 2001	Posconvertibilidad		
	1992	1994	1998		2004	2007	2012
Sector Formal	100	96	104	99	99	129	131
Asalariados	100	96	102	99	95	126	129
No asalariados	100	96	135	113	155	177	162
Patrones formales	100	91	111	104	138	170	136
Cuenta propia profesionales	100	102	161	122	173	185	189
Sector Público(1)	100	81	104	94	116	127	145
Sector Público de asistencia	100	62	707	671	3594	1113	217
Sector Micro Informal	100	106	109	111	124	126	129
Asalariados	100	102	108	108	118	110	107
No asalariados	100	109	109	113	129	139	147
Patrones informales	100	123	109	99	139	155	160
Cuenta propia informales	100	112	108	114	136	137	147
Servicio doméstico	100	100	112	116	111	139	144
Total de empleos	100	99	107	105	116	129	131
Tasa de PEA	100	103	124	127	132	135	134
Total de desocupados	100	166	363	435	345	224	169

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, en base a datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998 y 2001; Segundo trimestre 2004, 2007 y 2012).

Entre 1998 y 2001, luego de alcanzar sus mejores rendimientos, el programa económico de ajuste ortodoxo empezó a mostrar signos de debilitamiento. Un escenario de recesión e incremento del desempleo fueron las caras visibles de este proceso. ¿Qué ocurrió, en este marco, con la distribución sectorial del empleo? Tanto en el sector formal como en el público, se asistió a una retracción del empleo absoluta y relativa. La participación del primero se

redujo a 42,3% (el valor más bajo en toda la década) y la del segundo, a 10% (excluyendo los programas sociales). El sector microempresario informal, en cambio, mantuvo su tendencia incremental y alcanzó una participación de 46,9%, creciendo en todas las categorías excepto en la de patrones informales. Es decir que, al término de la convertibilidad, el Gran Buenos Aires presentaba un sector microempresario más grande que el sector formal, invirtiendo así la distribución que presentaba al iniciarse el programa económico.

b) A partir de la crisis del régimen de convertibilidad y la devaluación del año 2002, se inició un período de aumento sostenido de la cantidad de ocupados totales y de reducción de la tasa de desempleo, en lo cual habría tenido un papel destacado la recuperación del mercado interno y los sectores productores de bienes (especialmente la industria), los cuales lideraron el crecimiento entre los 2003 y 2007 (Marshall y Perelman, 2013). A la salida de la crisis (hasta el año 2004), la generación de empleos se concentró en el sector microempresario y en el sector público, mientras que el sector moderno privado no tuvo modificaciones en el volumen de empleo respecto del período más agudo de contracción macroeconómica. Esto último explica su pérdida de participación relativa en la estructura del empleo (37,9% en el año 2004).

A partir del año 2004, se advierte un menor dinamismo en el sector microempresario en materia de generación de empleos. En el contexto de un aumento de la cantidad de ocupados, esto se traduce en una retracción de la participación relativa de este sector en el conjunto de la estructura económico-ocupacional, pasando de 47,1 a 43,2% entre 2004 y 2012, ubicándose así en una proporción cercana a la que registraba a inicios del período de reformas neoliberales. Por su parte, durante toda la etapa sigue creciendo el empleo en el sector público tradicional, que eleva su participación de 11,1 a 12,3% entre puntas del período. El sector privado moderno, por su parte, incrementa su volumen, lo que se traduce en una mayor participación relativa en la estructura ocupacional, pasando de 37,9 en 2004 a 44,3% en 2012. Más allá de este panorama general, puede apreciarse que si entre 2004 y 2007 el aumento del empleo es acelerado, a partir de entonces hay un relativo estancamiento en la capacidad de la economía para generar nuevos puestos. Esto coincidiría con un menor dinamismo general de la recuperación económica (CIFRA, 2011; Damill, Frenkel y Rapetti, 2014).

¿Qué ocurrió en el conjunto de aglomerados urbanos durante la última década? Debe advertirse, de partida, una menor incidencia relativa del sector formal en comparación con el Gran Buenos Aires. Sin embargo, la participación del sector informal en la estructura ocupacional es casi similar a la observada

en Gran Buenos Aires, de modo que lo que se registra a nivel nacional es una mayor participación del sector público en el empleo total. Las tendencias observadas son, no obstante, similares. Por un lado, se advierte un incremento de la participación del sector formal, que pasa de 34,5 a 40,1% sobre el total de empleos. También se incrementa el sector público, cuya participación pasa de 14,1 a 16,1% en el total del país. Debe observarse que el grueso de dicho incremento se concentra en el período 2007-2012, es decir, incluso después de que la economía registrara un menor dinamismo. Por su parte, el sector informal se reduce de forma significativa, pasando de 47,2 a 43,4% en el total del país.

Cuadro 1.c. Participación de los sectores y categorías económico ocupacionales en el total del empleo
Total del país: 2004-2012. En porcentajes con respecto al total de ocupados

	Posconvertibilidad		
	2004	2007	2012
Sector Formal	34,5	39,9	40,1
Asalariados	31,0	36,4	36,7
No asalariados	3,5	3,5	3,4
Patrones formales	1,7	1,8	1,5
Cuenta propia profesionales	1,8	1,7	1,9
Sector Público(1)	14,1	14,5	16,1
Sector Público de asistencia	4,2	1,3	0,3
Sector Micro Informal	47,2	44,3	43,4
Asalariados	19,7	17,7	16,3
No asalariados	27,5	26,6	27,1
Patrones informales	2,3	2,6	2,5
Cuenta propia informales	18,5	16,6	17,2
Servicio doméstico	6,7	7,4	7,4
Total de empleos	100,0	100,0	100,0
Tasa de ocupación sobre PEA	83,2	89,6	91,7
Tasa de desocupación	16,8	10,4	8,3

(1) Excluye el empleo público de asistencia.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, en base a datos de la EPH, INDEC (Segundo trimestre 2004, 2007 y 2012).

Cuadro 1.d. Evolución del empleo por sector y categorías económico ocupacionales y del desempleo
Total del país. En base 100=2004

	Posconvertibilidad		
	2004	2007	2012
Sector Formal	100	129	137
Asalariados	100	131	139
No asalariados	100	113	116
Patrones formales	100	120	108
Cuenta propia profesionales	100	106	123
Sector Público(1)	100	115	135
Sector Público de asistencia	100	35	9
Sector Micro Informal	100	105	108
Asalariados	100	100	98
No asalariados	100	108	116
Patrones informales	100	127	127
Cuenta propia informales	100	100	109
Servicio doméstico	100	123	130
Total de empleos	100	112	118
Tasa de PEA	100	104	107
Total de desocupados	100	64	52

(1) Excluye el empleo público de asistencia.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, en base a datos de la EPH, INDEC (Segundo trimestre 2004, 2007 y 2012).

c) Al hacer un análisis global tanto de la etapa de aplicación de reformas estructurales bajo la convertibilidad como del período posconvertibilidad (1992-2012), puede apreciarse que en el año 2012 había 34% más de población económicamente activa y 31% más de empleos que en 1992 en el Gran Buenos Aires. El crecimiento del empleo en el sector formal fue de 31% y en el sector microempresario informal, de 29%, lo que no muestra diferencias significativas entre ellos. El sector público, que hasta 2007 había mostrado un crecimiento cercano al de los otros dos sectores, hacia el año 2012 alcanzó un crecimiento de 45% respecto del inicio del período de

reformas neoliberales. Desde el punto de vista de la participación relativa de los sectores productivos en la estructura ocupacional, tampoco se advierten diferencias sustantivas entre puntas del período: el sector de baja productividad ocupaba 43,2% de la fuerza de trabajo en 2012, frente a 44,2% en 1992, y el sector privado moderno ocupaba 44,3% de la fuerza de trabajo en 2012 frente a 44,5% al inicio del período de reformas estructurales.

El conjunto de estas evidencias permite indicar que no se observa una transformación significativa de la estructura ocupacional desde el punto de vista de la inserción sectorial de la fuerza de trabajo. Es decir que el análisis del comportamiento del empleo permite confirmar la existencia de rigideces en la estructura económico-ocupacional que impiden una absorción de excedentes de fuerza de trabajo generados tanto por la reestructuración productiva como por los cambios demográficos y las estrategias de supervivencia de los hogares pobres. A nivel del total del país, puede advertirse que durante la posconvertibilidad, las tendencias observadas son similares a las que se detectaron en el Gran Buenos Aires, aunque en el conjunto del país el peso del sector formal en la estructura del empleo siempre resulta más reducido que en este aglomerado. Esta pauta estaría expresando la vigencia de actividades de menor productividad a nivel del interior urbano, dando a la heterogeneidad estructural del país una dimensión geográfica característica.

5. Inserción sectorial económico-ocupacional y segmentos del mercado laboral

Si bien ha quedado establecida la participación de los distintos sectores en la estructura del empleo durante el período 1992-2012, no conocemos aún cuál es la calidad de los puestos generados en cada una de las fases consideradas. Es en este punto donde se retoman las perspectivas sobre segmentación del mercado de trabajo, mencionadas con anterioridad. En la medida en que la heterogeneidad estructural tienda a segmentar las relaciones sociales, tanto de producción como de intercambio, y tienda a crear formas particulares de regulación para cada campo de relaciones de producción, se encontrará una vinculación más estrecha entre el funcionamiento segmentado del mercado y la distribución sectorial del empleo. En otras palabras: en términos operativos, la tesis de la heterogeneidad estructural se fortalecerá si los empleos no regulados tienden a concentrarse en los sectores menos productivos.

En función de la puesta a prueba de esta tesis, se expone en los Cuadros 2.a y 2.b, la relación entre los distintos sectores que componen la estructura económico-ocupacional y los segmentos del mercado de trabajo,¹¹ para el Gran Buenos Aires y el total del país.

Cuadro 2.a. Participación del segmento no regulado del empleo en el mercado de trabajo según sectores y categorías económico ocupacionales Gran Buenos Aires: 1992-2012. En porcentajes del total de ocupados de cada sector o categoría económico ocupacional

	Convertibilidad			Pre-crisis	Posconvertibilidad		
	1992	1994	1998	2001	2004	2007	2012
Sector Formal	27,7	26,8	33,4	32,5	36,5	29,1	24,8
Asalariados	27,3	26,0	32,2	32,1	35,6	29,1	23,7
No Asalariados	34,7	39,9	48,2	38,1	45,0	29,4	39,2
Sector Público(1)	22,6	24,6	33,0	27,1	21,2	18,3	17,1
Sector Micro Informal	64,2	67,5	77,6	78,5	80,2	76,2	74,4
Asalariados	77,4	75,8	83,5	81,3	81,5	79,4	79,5
No Asalariados	53,1	60,9	72,6	76,2	79,2	74,0	71,3
Total de Ocupados	43,4	46,0	53,8	54,0	57,8	49,0	45,5

(1) Excluye el empleo público de asistencia

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, en base a datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998 y 2001; Segundo trimestre 2004, 2007 y 2012).

- a) Durante la convertibilidad (1992-2001) se observó un incremento de la participación del empleo no regulado en los distintos sectores de la estructura ocupacional del Gran Buenos Aires. Este fue uno de los rasgos más acusados del deterioro del escenario laboral durante el período de reformas neoliberales (Beccaria y Groisman, 2008; Groisman, 2013). Los empleos no regulados fueron más frecuentes en el sector microempresario informal que en los sectores privado formal y público moderno: entre

11. Debe resaltarse que el análisis se concentra distinguiendo el *empleo regulado* (es decir, el segmento primario) del *empleo no regulado* (segmentos secundario y terciario).

1992 y 2001, la participación del empleo no regulado en el sector menos estructurado pasó de 64 a 78,5%, mientras que su participación pasó de 27,7 a 32,5% en el sector formal y de 22,6 a 27,1% en el sector público. Esto evidencia una estrecha asociación entre el tipo de empleo o segmento del mercado y el sector o categoría económico ocupacional.

- b) La nueva etapa de políticas macroeconómicas surgida en la posconvertibilidad, supuso una reducción del empleo no regulado, tal como fue señalado por diversos estudios (Palomino, 2007; Neffa y Panigo, 2009). En el sector microempresario informal, el empleo no regulado pasó de 80,2 a 74,4%, entre 2004 y 2012, y dicha reducción se debió más a lo que ocurrió entre los no asalariados que entre los asalariados. En el sector formal, el empleo no regulado cayó casi 12 p.p. (de 36,5 a 24,8%), siendo dicha reducción, al revés de lo que ocurrió en el sector microempresario informal, más importante entre los asalariados que entre los no asalariados. Finalmente, en el sector público se observa una caída del empleo no regulado desde 21,2 hasta 17,1%.

Cuadro 2b. Participación del segmento no regulado del empleo en el mercado de trabajo según sectores y categorías económico ocupacionales Total del país. 2004-2012. En porcentajes del total de ocupados de cada sector o categoría económico ocupacional

	Posconvertibilidad		
	2004	2007	2012
Sector Formal	39,2	31,2	25,8
Asalariados	39,0	31,2	25,0
No Asalariados	40,7	30,8	35,0
Sector Público(1)	21,2	17,6	16,1
Sector Micro Informal	81,9	76,6	72,9
Asalariados	83,7	80,7	78,1
No Asalariados	80,7	73,9	69,8
Total de Ocupados	57,6	49,6	44,8

(1) Excluye el empleo público de asistencia.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, en base a datos de la EPH, INDEC (Segundo trimestre 2004, 2007 y 2012).

Los resultados para el total del país durante la etapa post-reformas permiten advertir una tendencia semejante: entre 2004 y 2012 se observó una reducción del empleo no regulado en todos los sectores de la estructura ocupacional (pasando de 57,6 a 44,8%). Nuevamente, se verifican las mayores chances de los ocupados del sector microempresario informal de tener un empleo no regulado frente a sus pares de los sectores privado y público modernos. Dentro del sector informal, son los asalariados los que tienen más chances de tener un empleo no regulado, mientras que en el sector formal la tendencia es la inversa: son los no asalariados los que tienen más probabilidades de tener ese tipo de ocupación.

c) Si se observa el conjunto del período (1992-2012), se verifica que la participación del empleo no regulado, en el Gran Buenos Aires, en el año 2012, era aún superior a la registrada en el año 1992 (45,5 y 43,4%, respectivamente). Debe advertirse que a este comportamiento agregado le subyacen dos pautas diferenciadas. Por un lado, en el sector microempresario informal se registró, a lo largo de las dos décadas bajo análisis, un incremento del empleo no regulado de casi 10 puntos porcentuales (pasando de 64,2 en 1992 a 74,4% en 2012). Dentro de este sector, los más afectados fueron los empleos no asalariados, mostrando de esta forma el mayor deterioro de este tipo de ocupaciones durante las últimas dos décadas. Por otro lado, la participación del empleo no regulado en el sector privado moderno era en 2012 ligeramente inferior a la observada a comienzos del programa de ajuste y reformas estructurales (pasando de 27,7 en 1992 a 24,8% en 2012). Las posiciones no asalariadas dentro de este sector, sin embargo, vieron incrementar su proporción de empleos no regulados, mientras que se observó una pauta inversa entre los asalariados. El empleo público, finalmente, exhibe la tendencia más positiva a lo largo del período, mostrando una reducción del segmento no regulado de más de 5 p.p.

Además de las variaciones observadas en cuanto al funcionamiento segmentado del mercado de trabajo, *se destaca la profundización de la asociación entre el segmento de empleo y la inserción económico-sectorial*¹². El deterioro

12. Como destaca Graña en el primer capítulo, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor supone una compensación para que las empresas más rezagadas en términos de productividad puedan seguir en producción. Esta vía de compensación no es idéntica entre todas las empresas, sino que tiene una prevalencia mayor entre las más improductivas. Una de las expresiones del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor es la precariedad laboral. Debe tenerse en cuenta que los aportes jubilatorios son, en realidad, parte del salario del trabajador en actividad que éste aporta para el período en que se encuentre inactivo. Por su parte, Jaccoud, Monteforte y Pacífico, en el tercer capítulo señalan evidencia respecto del particular deterioro que sufren las

observado en el sector microempresario durante la convertibilidad, que no logra revertirse a partir de las políticas macroeconómicas de signo heterodoxo, estaría dando cuenta de la segmentación de las relaciones sociales resultante de la persistente heterogeneidad de la estructura productiva con su correlato en procesos de desigualdad social.

6. Contexto político-económico y excedentes absolutos de población

Tal como se señaló anteriormente, una de las características de una economía sometida a un patrón de heterogeneidad estructural es la incapacidad del sistema —sea a través del mercado primario o secundario— de absorber al conjunto de la fuerza de trabajo disponible, es decir, la tendencia a la generación de excedentes absolutos de población. Para dar cuenta de esta dinámica específica, resulta de utilidad volver a la tesis de la *masa marginal* (Nun, 1969, 1999), según la cual una parte de dichos excedentes no resultan funcionales para el proceso de acumulación del capital concentrado, es decir, no juegan el papel del clásico ejército industrial de reserva. De acuerdo con esta tesis, y siguiendo a Nun (1999:990), la masa marginal no se restringe a la población que estando desocupada busca un empleo remunerado, ya que bien puede ocurrir que la población excedente en términos del sector dinámico de la economía se encuentre ocupada en empleos de subsistencia. Incluso una parte de la población desocupada no forma parte de la masa marginal, ya que opera como un ejército industrial de reserva del sector dinámico y es funcional a dicho proceso de acumulación.¹³

posiciones asalariadas en las empresas de menor tamaño. El empeoramiento de las ocupaciones del sector que aquí se denomina microempresario podría expresar una pauta de estas características.

13. Durante los años sesenta, la noción de marginalidad ocupó un lugar central en el debate y la producción académica de las ciencias sociales latinoamericanas. Por ello, el concepto carece de un sentido teórico unívoco y pueden hallarse diversas tradiciones. Por un lado, el Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina creado en Santiago de Chile en 1965 (DESAL, 1967) propuso una línea de análisis ajustada a los supuestos de la “teoría de la modernización” según el enfoque *rostouniano*. En este sentido, la marginalidad se superaba a través de la promoción popular, la incorporación de valores modernos y la participación activa en las instituciones por parte de los sectores marginales. Un enfoque similar propuso el sociólogo Gino Germani en sus primeros trabajos (Germani, 1963). En cambio, desde sectores neomarxistas surgió el enfoque de la marginalidad económica como expresión de la incapacidad del capitalismo periférico para asimilar productivamente a la fuerza de trabajo disponible en la sociedad. En este contexto surgieron dos términos relativamente similares para designar tales fenómenos: por una parte, “masa marginal” (Nun *et al.*, 1968; Nun, 1969) y, por otro, “polo marginal” (Quijano, 1971).

Es de esperar que la profundización de la heterogeneidad estructural durante la convertibilidad, en el contexto de una economía periférica y dependiente, haya estado acompañada por un incremento de estos excedentes, tanto desempleados como ocupados en actividades de subsistencia –sobre todo en el sector microempresario informal–. En igual sentido, es de suponer que durante la etapa de crecimiento económico posconvertibilidad, no habiéndose resuelto la heterogeneidad estructural subyacente, se hayan sostenido dichos excedentes, aunque en grado variable según el momento del ciclo económico. En esta línea teórica, se ensayó una aproximación empírica para medir el peso de la masa marginal sobre la estructura ocupacional. Retomando esfuerzos de investigación previos (Salvia, 2012:249 y ss.), se incluyó dentro de este grupo a:

- a) los desempleados estructurales (más de doce meses de desocupación) y los desocupados friccionales de bajo nivel educativo;
- b) los empleos privados de subsistencia, es decir, los ocupados con ingresos que están por debajo de la canasta de indigencia; y
- c) los empleos públicos de asistencia, es decir, los beneficiarios de planes sociales de empleo u ocupados del sector público con ingresos por debajo de la línea de indigencia (Cuadros 3.a y 3.b).

Cuadro 3.a. Incidencia de la masa marginal en la fuerza de trabajo Gran Buenos Aires: 1992-2012. En porcentajes sobre el total de la PEA

	Convertibilidad			Pre-crisis	Posconvertibilidad		
	1992	1994	1998	2001	2004	2007	2012
Desempleo estructural / tecnológico	3,8	5,8	11,2	12,1	10,1	5,9	3,8
Empleos privados de subsistencia	4,9	5,1	8,2	8,8	11,7	11,2	8,6
Empleos públicos de subsistencia	0,4	0,2	0,9	0,7	4,1	1,6	0,8
Total masa marginal	9,0	11,1	20,3	21,6	25,9	18,7	13,2

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, en base a datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998 y 2001; Segundo trimestre 2004, 2007 y 2012).

Cuadro 3.b. Incidencia de la masa marginal en la fuerza de trabajo
Total del país: 2004-2012. En porcentajes sobre el total de la PEA

	Posconvertibilidad		
	2004	2007	2012
Desempleo estructural / tecnológico	10,0	5,6	3,9
Empleos privados de subsistencia	14,0	12,9	8,9
Empleos públicos de subsistencia	4,7	2,0	1,0
Total masa marginal	28,6	20,5	13,8

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, en base a datos de la EPH, INDEC (Segundo trimestre 2004, 2007 y 2012).

- a) Durante la etapa de reformas neoliberales bajo la convertibilidad, tuvo lugar un incremento sostenido de los excedentes de población no funcionales para el proceso de acumulación. Dicho crecimiento estuvo vinculado, principalmente, con la expansión del desempleo estructural o tecnológico, y con el aumento de los empleos privados de subsistencia. Se trata de efectos directos de la aplicación de un plan de reformas y estabilización que implicó una mayor concentración de la riqueza social en el sector más dinámico, reducciones de personal y transformaciones en las calificaciones requeridas de la fuerza de trabajo. Las actividades marginales y el autoempleo ganaron terreno como espacios de refugio de los excedentes de población.
- b) La etapa de crecimiento económico posconvertibilidad se inició con un incremento de los excedentes de población en el Gran Buenos Aires, explicado fundamentalmente por el crecimiento de los empleos privados y públicos de subsistencia. Debe advertirse, por un lado, que tanto la devaluación como la importante inflación que le sucedió, tuvieron fuerte impacto sobre los ingresos del segmento no regulado del mercado laboral, y que la política pública, por otro lado, se orientó a la ampliación de los programas sociales de empleo. Con posterioridad a esta performance inicial, los excedentes de población comenzaron a reducirse. Esta reducción estuvo vinculada principalmente con una caída del desempleo estructural (que alcanzó el mismo peso que en el

año 1992) y de los planes de empleo. La misma tendencia se observa en el total del país, aunque allí el peso de la masa marginal al inicio del ciclo económico post-reformas era mayor que en el Gran Buenos Aires debido a una mayor incidencia de los empleos privados de indigencia y se verificó una reducción similar durante los años siguientes, apoyada en los mismos factores.

- c) Si se considera el conjunto del período bajo estudio (1992-2012), se advierte que, hacia el final de la década de crecimiento bajo políticas heterodoxas, el peso de la masa marginal en el Gran Buenos Aires era unos 4 p.p. más alto que al inicio del programa de reformas. Este mayor peso quedó explicado, fundamentalmente, por el incremento entre puntas del período de los empleos privados de subsistencia. Esta pauta sería expresión de una mayor dificultad del sector más dinámico de la economía para absorber productivamente a una porción de la fuerza de trabajo, aún en un contexto de expansión económica.

7. Remuneraciones reales y brechas entre sectores productivos

A lo largo de este capítulo se ha dejado constancia acerca de la persistencia de la heterogeneidad de la estructura económico-ocupacional y su funcionamiento segmentado. En la medida que este concepto apunta a la desigual concentración del progreso técnico, es esperable que persistan o incluso se acentúen las brechas de productividad entre los sectores productivos y, por lo tanto, en las remuneraciones horarias de la fuerza de trabajo.¹⁴

- a) Durante los años de expansión del modelo de convertibilidad (1992-1998) se asistió a un incremento de las remuneraciones reales en el sector

14. Los ingresos por sector y categoría económico-ocupacional se toman en esta investigación como expresión de condiciones productivas más estructurales del sistema económico. Según esto, es pertinente aclarar que a los fines del presente apartado los niveles de ingreso horario de determinado sector o categoría de inserción económico-ocupacional sirven como indicadores proxy del nivel de productividad. O lo que es lo mismo, la evolución de las brechas de ingresos entre sectores y categorías estarían dando cuenta de la forma en que la productividad de los mismos convergen o divergen. En la misma perspectiva de análisis y abordaje metodológico, se encuentran los trabajos de Salvia *et al* (2008) y Salvia *et al* (2007).

moderno (es decir, formal y público).¹⁵ Esta tendencia fue más intensa en el segmento regulado del empleo que en el no regulado, y si bien se expresó en todas las categorías ocupacionales, fue más marcada entre los no asalariados. El panorama del sector microempresario informal no fue tan positivo: las remuneraciones sólo crecieron durante el año 1994 manteniéndose constantes prácticamente durante toda la etapa. A su vez, y como era de esperar, la mejor performance la tuvo el segmento regulado dentro de dicho sector. La falta de homogeneidad en los resultados observados obedeció a que, en el marco de la apertura económica y con una moneda sobrevaluada, muchas empresas se reestructuraron y llevaron adelante inversiones que les permitieron mejorar su productividad, mientras que otras no pudieron hacerlo (Bernat, 2006).

15. Con el objetivo de no sesgar el análisis de la evolución de las remuneraciones horarias, se tomaron –para los distintos años– los ingresos en valores constantes del 2do trimestre de 2012. Dada la manipulación ampliamente conocida en el Índice de Precios al Consumidor del INDEC, se tomó –para realizar la deflación a partir del 2007– información proveniente de consultoras privadas (Buenos Aires City / IGB).

Cuadro 4.a. Remuneración horaria real por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992-2012. Promedio en pesos del segundo trimestre de 2012

	Convertibilidad			Pre-crisis	Posconvertibilidad		
	1992	1994	1998	2001	2004	2007	2012
Sector Formal	21,9	28,1	27,2	26,3	21,0	24,9	27,5
Regulado	24,8	31,4	33,2	32,0	23,5	28,2	30,2
No regulado	17,6	22,8	20,0	19,3	16,7	16,8	19,3
Sector Formal- Asalariados	19,9	26,1	23,6	23,6	18,8	22,9	26,9
Regulado	22,8	30,3	29,6	29,2	22,3	26,2	29,6
No regulado	14,9	19,0	15,7	16,5	12,5	15,0	18,3
Sector Formal- No Asalariados	48,1	55,8	63,2	58,0	42,6	46,1	33,9
Regulado	56,4	64,2	77,4	68,0	36,7	50,4	38,3
No regulado	44,1	56,3	52,9	53,1	49,9	35,8	27,3
Sector Público(1)	25,4	34,3	38,2	38,3	24,3	31,2	34,3
Regulado	28,7	40,5	43,2	43,6	25,7	33,7	35,8
No regulado	20,0	25,0	31,5	30,4	19,2	20,7	26,5
Sector Público de asistencia	13,9	22,6	13,3	12,7	9,3	12,3	19,6
Sector Micro Informal	20,8	23,7	21,1	19,3	13,8	16,4	18,8
Regulado	23,9	28,8	26,6	24,3	20,3	23,8	23,2
No regulado	19,1	20,9	19,4	18,0	12,2	14,0	17,2
Sector Micro Informal- Asalariados	16,0	19,4	15,0	15,6	10,7	13,7	15,8
Regulado	18,1	21,2	19,6	18,5	16,1	20,8	22,9
No regulado	15,8	19,4	14,4	15,4	9,5	11,9	14,0
Sector Micro Informal- No Asalariados	24,2	26,8	25,4	22,1	16,3	18,1	20,5
Regulado	26,1	32,0	29,5	27,3	23,1	25,4	23,4
No regulado	22,7	22,7	23,9	20,3	14,4	15,5	19,4

(1) Excluye el empleo público de asistencia

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, en base a datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998 y 2001; Segundo trimestre 2004, 2007 y 2012).

La etapa final de aplicación del plan de convertibilidad, en el año 2001, tuvo un impacto diferenciado según la inserción sectorial de la fuerza de trabajo. El sector formal y el público moderno lograron mantener unas remuneraciones reales aún superiores a las del inicio del período de estudio. Por su parte, en el sector microempresario informal ya empezaban a evidenciarse los

efectos de la crisis del modelo económico: los asalariados y no asalariados de este sector experimentaron una retracción de sus remuneraciones, observándose nuevamente una desventaja relativa del segmento no regulado de empleo.

Cuadro 4.b. Evolución de la brecha de la remuneración horaria real por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992-2012. Ingreso medio horario=1

	Convertibilidad			Pre-crisis	Posconvertibilidad		
	1992	1994	1998	2001	2004	2007	2012
Sector Formal	1,01	1,06	1,07	1,09	1,20	1,15	1,12
Regulado	1,14	1,19	1,30	1,32	1,34	1,30	1,23
No regulado	0,81	0,86	0,79	0,80	0,95	0,77	0,79
Sector Formal- Asalariados	0,92	0,99	0,93	0,98	1,07	1,06	1,10
Regulado	1,05	1,14	1,16	1,21	1,27	1,21	1,21
No regulado	0,69	0,72	0,62	0,68	0,71	0,69	0,75
Sector Formal- No Asalariados	2,22	2,11	2,48	2,39	2,43	2,13	1,39
Regulado	2,61	2,43	3,04	2,81	2,09	2,32	1,56
No regulado	2,04	2,13	2,08	2,19	2,85	1,65	1,11
Sector Público(1)	1,17	1,30	1,50	1,58	1,39	1,44	1,40
Regulado	1,33	1,53	1,70	1,80	1,47	1,55	1,46
No regulado	0,92	0,94	1,24	1,25	1,09	0,95	1,08
Sector Público de asistencia	0,64	0,85	0,52	0,53	0,53	0,57	0,80
Sector Micro Informal	0,96	0,90	0,83	0,80	0,79	0,75	0,77
Regulado	1,10	1,09	1,05	1,00	1,16	1,10	0,95
No regulado	0,88	0,79	0,76	0,74	0,70	0,64	0,70
Sector Micro Informal- Asalariados	0,74	0,73	0,59	0,65	0,61	0,63	0,65
Regulado	0,84	0,80	0,77	0,76	0,92	0,96	0,94
No regulado	0,73	0,73	0,56	0,64	0,54	0,55	0,57
Sector Micro Informal- No Asalariados	1,12	1,01	1,00	0,91	0,93	0,84	0,84
Regulado	1,21	1,21	1,16	1,13	1,32	1,17	0,95
No regulado	1,05	0,86	0,94	0,84	0,82	0,72	0,79

(1) Excluye el empleo público de asistencia.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, en base a datos de la EPH, INDEC (GBA, Mayo 1992, 1994, 1998 y 2001; Segundo trimestre 2004, 2007 y 2012).

En este cuadro general, ¿qué ocurrió con las brechas entre los distintos sectores productivos? Durante la fase de vigencia del modelo neoliberal, en el Gran Buenos Aires, se observó una creciente divergencia entre los ingresos percibidos por la fuerza de trabajo ocupada en el sector más dinámico –público y privado–, y los percibidos por los ocupados en el sector microempresario informal. El punto de partida, en 1992, mostraba un cierto equilibrio entre las remuneraciones horarias de ambos sectores, teniendo en cuenta el ingreso promedio horario de la economía:¹⁶ el sector microempresario estaba 4% por debajo del promedio general, mientras que el sector privado dinámico estaba apenas 1% por encima y el sector público, un 17%. Hacia el final de la década convertibilidad, el escenario había cambiado: los ocupados en el sector microempresario percibían un ingreso promedio que estaba 20% debajo de la remuneración horaria media del conjunto de la economía, el sector más estructurado estaba casi 10% por encima de la misma, y el sector público se encontraba 58% sobre el ingreso promedio.

Si se evalúa con mayor detalle dentro de cada sector económico, se destaca que la mejora de la brecha del sector privado formal provino, principalmente, de lo ocurrido entre los no asalariados (y, específicamente, de los que pertenecían al segmento regulado del mercado) y entre los asalariados del segmento regulado, seguramente como resultado de las mejoras de productividad de las empresas más dinámicas. En el sector microempresario, el deterioro se manifestó tanto entre los asalariados como entre los no asalariados, aunque con más fuerza en estos últimos y, especialmente, en el caso de los empleos del segmento no regulado. En un contexto de ajuste y liberalización económica, estas habrían sido las posiciones que llevaron las de perder dentro del sector microempresario.

b) La salida de la convertibilidad, a través de la devaluación de la moneda en el año 2002, tuvo como efecto inmediato la reducción de las remuneraciones reales de la fuerza de trabajo. Durante el período posterior (2004-2012), se asistió a una progresiva recuperación de las mismas, que habría sido tolerada porque el aumento de la tasa de ganancia en los

16. Al considerar el ingreso horario como un proxy de la productividad del sector en que se inserta la fuerza de trabajo que lo percibe, el ingreso promedio de la economía puede establecerse como criterio de comparación o de “productividad media”. En un contexto en el cual la estructura del empleo no exhibió grandes cambios en cuanto al volumen y la participación relativa de cada uno de los sectores, puede aducirse que el ingreso medio no se encuentra sesgado por cambios de composición.

años previos había sido muy importante (CENDA, 2010). No obstante, hay que resaltar que estos resultados no fueron iguales para todos los sectores. Al término del período bajo estudio, el sector formal había incrementado sus remuneraciones en términos reales en comparación con el año 1992 y lo mismo ocurrió con el sector público, aunque en este caso la magnitud de la recomposición fue mayor. Distinto fue el escenario para la fuerza de trabajo ocupada en el sector microempresario informal: las remuneraciones promedio registradas en el año 2012 eran más bajas que en el inicio de la convertibilidad, lo cual se debió especialmente a la incidencia de los no asalariados, tanto del segmento regulado como del no regulado, y a los asalariados de este último segmento. Esto podría expresar que, luego del fuerte impulso inicial de la nueva fase de políticas macroeconómicas, hasta 2007-2008 (Damill, Frenkel y Rapetti, 2014), se habría iniciado una fase de crecimiento más débil que no habría permitido un cierto “derrame” hacia el sector menos estructurado de la economía.

En el total de aglomerados urbanos, al igual que en el Gran Buenos Aires, se verificó una tendencia a la recuperación de las remuneraciones horarias durante todo el período, siguiendo las mismas pautas que las ya descritas. En términos de variaciones porcentuales, debe considerarse que entre 2004 y 2012, si bien el sector formal y el microempresario informal presentaron recuperaciones similares, ambos tenían puntos de partida muy desiguales. El sector público, por su parte, incrementó sus remuneraciones reales por encima del resto de los sectores, algo similar a lo ocurrido en el Gran Buenos Aires.

Cuadro 4.c. Remuneración horaria real por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico ocupacionales
Total del país: 2004-2012. Promedio en pesos del segundo trimestre de 2012

	Posconvertibilidad		
	2004	2007	2012
Sector Formal	19,4	23,6	26,4
Regulado	22,9	27,4	29,2
No regulado	14,0	15,5	18,3
Sector Formal- Asalariados	17,3	21,9	25,8
Regulado	21,3	25,5	28,7
No regulado	11,2	14,0	17,1
Sector Formal- No Asalariados	37,7	41,0	32,6
Regulado	37,0	45,9	35,5
No regulado	38,8	30,2	27,2
Sector Público(1)	22,5	30,1	32,9
Regulado	24,4	32,6	34,7
No regulado	15,6	18,8	23,5
Sector Público de asistencia	8,7	9,8	14,5
Sector Micro Informal	12,5	14,8	17,1
Regulado	19,6	22,5	21,8
No regulado	10,9	12,5	15,4
Sector Micro Informal- Asalariados	10,0	12,6	15,4
Regulado	16,2	19,9	22,4
No regulado	8,8	10,9	13,4
Sector Micro Informal- No Asalariados	14,2	16,3	18,1
Regulado	21,6	23,8	21,6
No regulado	12,4	13,6	16,6

(1) Excluye el empleo público de asistencia.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, en base a datos de la EPH, INDEC (Segundo trimestre 2004, 2007 y 2012).

Durante la etapa de crecimiento económico bajo políticas heterodoxas en la posconvertibilidad, se registró una persistencia de las brechas entre los distintos sectores de la estructura ocupacional, aunque el comportamiento no fue igual al de la década previa. El sector formal redujo levemente su brecha con respecto a la media general (pasando de estar 20% por encima a 12%), mientras que el sector microempresario mantuvo una tendencia estable. El sector público, por

su parte, si bien tuvo un pico en el año 2007, mantuvo un comportamiento estable, aunque muy por encima de los otros sectores (alrededor de 40%). Puede advertirse que el desempeño del sector microempresario se debió fundamentalmente al deterioro de las posiciones no asalariadas, acompañado por una leve mejora de las ocupaciones asalariadas. Por su parte, la retracción de la brecha de ingresos en las ocupaciones del sector más dinámico estuvo determinada, principalmente, por lo ocurrido entre las posiciones no asalariadas (es decir, cuenta propia o patrones profesionales), ya que la brecha de las remuneraciones de los asalariados se mantuvo relativamente estable durante la década.¹⁷

A nivel del total del país, durante la década post-reformas puede observarse una tendencia similar a la registrada en el Gran Buenos Aires. Las brechas del sector formal y del sector público con respecto al promedio de las remuneraciones alcanzan dimensiones similares a las ya comentadas. Sin embargo, la correspondiente al sector microempresario informal es ligeramente más marcada, lo que expresaría la mayor vulnerabilidad de dichas inserciones al considerar el interior del país.

c) Entre puntas del período analizado (1992-2012) es posible observar un incremento de las remuneraciones reales a la fuerza de trabajo en el sector dinámico de la economía. No obstante, cabe destacar que, hacia el año 2012, los ingresos horarios del sector privado formal eran similares a los registrados en 1998, es decir, en el momento de mayor éxito de la convertibilidad. En cambio, las remuneraciones horarias a la fuerza de trabajo ocupada en el sector microempresario, se redujeron entre puntas del período y se encontraban, en 2012, por debajo de las observadas al inicio del programa de ajuste ortodoxo.

Este comportamiento se expresó en un incremento de las brechas entre sectores económico-ocupacionales¹⁸. En este sentido, se verificó especialmente el deterioro de las posiciones asalariadas y no asalariadas dentro del sector microempresario a lo largo de todo el período estudiado, en particular al interior del segmento no regulado del empleo. Esta dinámica estaría expresando una tendencia al empobrecimiento cada vez más acentuado de dicha porción de la fuerza de trabajo. Al mismo tiempo, la ampliación de las brechas de ingresos sería una expresión más de la falta de convergencia entre los distintos sectores

17. Al respecto, si bien cabe aventurar un menor retorno a la educación, es dable suponer una creciente subdeclaración de ingresos entre los cuenta propia y patrones profesionales, acentuado en los últimos años de la etapa de crecimiento post-reformas.

18. Respecto de las brechas entre asalariados protegidos y no protegidos entre la década de políticas neoliberales y el crecimiento económico post-reformas, véase el capítulo de A. Arakaki en este libro.

que componen la estructura económico-ocupacional y otra evidencia de la persistencia de la heterogeneidad de la economía argentina.

Cuadro 4.d. Evolución de la brecha de la remuneración horaria real por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico ocupacionales

Total del país: 2004-2012. Ingreso medio horario=1

	Posconvertibilidad		
	2004	2007	2012
Sector Formal	1,20	1,16	1,13
Regulado	1,42	1,34	1,25
No regulado	0,87	0,76	0,78
Sector Formal- Asalariados	1,08	1,07	1,10
Regulado	1,33	1,25	1,23
No regulado	0,69	0,69	0,73
Sector Formal- No Asalariados	2,34	2,01	1,40
Regulado	2,30	2,25	1,52
No regulado	2,41	1,48	1,17
Sector Público(1)	1,40	1,47	1,41
Regulado	1,52	1,60	1,49
No regulado	0,97	0,92	1,01
Sector Público de asistencia	0,54	0,48	0,62
Sector Micro Informal	0,77	0,73	0,73
Regulado	1,22	1,10	0,94
No regulado	0,68	0,61	0,66
Sector Micro Informal- Asalariados	0,62	0,62	0,66
Regulado	1,01	0,97	0,96
No regulado	0,55	0,53	0,58
Sector Micro Informal- No Asalariados	0,88	0,80	0,78
Regulado	1,34	1,16	0,93
No regulado	0,77	0,67	0,71

(1) Excluye el empleo público de asistencia.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, en base a datos de la EPH, INDEC (Segundo trimestre 2004, 2007 y 2012).

8. Comentarios finales

En trabajos recientes sobre desarrollo, CEPAL destaca que la persistencia de la desigualdad social en América Latina se explica, en gran medida, porque a la combinación de políticas de crecimiento exportadoras con políticas sociales compensatorias, exitosas en términos de reducción de la pobreza, le ha faltado un componente fundamental: la reducción de la heterogeneidad de la estructura productiva nacional (CEPAL, 2010, 2014; Infante, 2011). De acuerdo a la evidencia presentada en las páginas anteriores, esta tendencia parece también confirmarse en el caso argentino.

Los distintos aspectos abordados a lo largo del presente capítulo contradicen la idea de que el crecimiento económico por sí mismo sea un factor capaz de propender a un proceso gradual de convergencia entre sectores con diferentes niveles de productividad. Tanto en la fase más madura de expansión del modelo neoliberal bajo un régimen de convertibilidad, como en el contexto de recesión, crisis y posterior reactivación post-reformas bajo un signo más heterodoxo, puede apreciarse una persistente heterogeneidad estructural que se manifiesta en una estratificación sectorial del empleo, la segmentación del mercado de trabajo y la disparidad remunerativa, así como en la generación de excedentes de población en magnitudes de grado variable.

Durante la fase de convertibilidad se registró un incremento del peso relativo del sector microempresario informal en el conjunto del empleo. Dicho peso tendió a reducirse durante la posconvertibilidad, pero manteniéndose en los niveles del año 1992. Por su parte, si bien se observó una mejora en la calidad de los empleos durante esta fase, persiste la fuerte correspondencia entre la inserción sectorial y el segmento del empleo, así como en los niveles de remuneraciones.

Es por ello que, desde el enfoque propuesto, se considera que el cambio institucional y regulatorio del empleo es insuficiente para asegurar condiciones de desarrollo económico y social durante un ciclo de crecimiento. Si bien se considera la ampliación del alcance de las regulaciones laborales como un elemento de alta relevancia en lo que respecta al funcionamiento del mercado de trabajo y la calidad de los empleos, se sostiene que la misma no brinda elementos suficientes para lograr un quiebre del grado de heterogeneidad existente en la estructura económico-ocupacional. Esto se debe a que la disminución de los niveles de precariedad y el alcance

de las políticas de empleo con protección social no estarían llegando suficientemente (o en el mismo grado) a los sectores menos dinámicos y productivos del mercado laboral. En este sentido, se señala que ni los ciclos de expansión económica ni los cambios en la institucionalidad o regulación del empleo son suficientes –por sí mismos– para generar el desarrollo integral de una sociedad.

Distintos autores ponen énfasis en la necesidad de una política integral de desarrollo que implique la consolidación de una estructura productiva genuinamente moderna y dinámica (Graña, Kennedy y Valdez, 2008; CENDA, 2010; Pérez, 2011). El presente trabajo aporta evidencia adicional en esta línea, dado que, aun cuando se hayan exhibido mejoras en la distribución de los ingresos durante el período de crecimiento post-reformas (Salvia y Vera, 2013), las mismas no estarían respaldadas por una transformación cualitativa en la estructura económico-ocupacional en dirección a un sistema económico más integrador de los distintos sectores que la componen.

De este planteamiento surge la necesidad de poner en vigor en el país una estrategia de desarrollo inclusiva orientada en dos direcciones simultáneas en el largo plazo: la ampliación de la diversidad productiva exportadora y la disminución de la heterogeneidad productiva entre empresas, sectores y regiones, para así avanzar paralelamente en el crecimiento y la equidad.

Anexo A

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

SECTOR, CATEGORÍA E INGRESOS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL		
La EPH define como ocupación principal aquella a la que el individuo le dedica habitualmente más horas de trabajo. Los ingresos de la ocupación principal comprenden aquellos generados como empleados o directivos del sector público, como perceptores de programas sociales y como asalariados o no asalariados del sector formal e informal.		
SECTORES	CATEGORÍA / SECTOR	OPERACIONALIZACIÓN Y TIPO DE INGRESO DE CADA CATEGORÍA/SECTOR
SECTOR PRIVADO FORMAL Actividades laborales de elevada productividad y altamente integradas económicamente a los procesos de modernización. Se las define habitualmente como aquellas que conforman el mercado más concentrado o estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos medianos o grandes o actividades profesionales.	Asalariados	Salarios como obrero o empleado que trabaja en establecimiento privado con más de cinco ocupados.
	No Asalariados	Utilidades como cuenta propia profesional. Ganancias como patrones profesionales o de establecimientos con más de cinco ocupados.
SECTOR PRIVADO INFORMAL Actividades laborales dominadas por la baja productividad, alta rotación de trabajadores, inestabilidad y su no funcionalidad al mercado formal o más estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos pequeños, actividades de servicio doméstico o actividades independientes no profesionales.	Asalariados	Salarios como obrero o empleado no profesional que trabaja en establecimiento privado con hasta cinco ocupados.
	No Asalariados	Utilidades como cuenta propia o ayuda familiar sin calificación profesional. Ganancias como patrón de establecimiento con hasta cinco empleados con calificación no profesional Ingresos como trabajador que presta servicios domésticos en hogares particulares.

SECTOR, CATEGORÍA E INGRESOS DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL		
La EPH define como ocupación principal aquella a la que el individuo le dedica habitualmente más horas de trabajo. Los ingresos de la ocupación principal comprenden aquellos generados como empleados o directivos del sector público, como perceptores de programas sociales y como asalariados o no asalariados del sector formal e informal.		
SECTOR PÚBLICO Actividades laborales vinculadas al desarrollo de la función estatal en sus distintos niveles de gestión. Es decir, ocupaciones en el sector público nacional, provincial o municipal.	Asalariados	Salarios de obrero y empleado ocupado en el sector público. Salarios de beneficiarios de programas sociales que realizan contraprestación laboral para el sector público.

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

Anexo B

Tabla A.2. Desglose de los segmentos del mercado de trabajo.
Clasificación operativa de la calidad del empleo.

EMPLEO ESTABLE/ REGULADO	SEGMENTO PRIMARIO DEL MERCADO DE TRABAJO	
	<p>EPH puntual Incluye a los asalariados con trabajo permanente e integrados a la Seguridad Social (con descuento jubilatorio), a los patrones o empleadores con ocupación permanente que trabajan más de 34h o trabajan menos y no desean trabajar más horas y a los cuenta propia con ocupación permanente que trabajan más de 34h y no desean trabajar más.</p>	<p>EPH continua Incluye a los asalariados con trabajo permanente e integrados a la Seguridad Social (con descuento jubilatorio), a los patrones o empleadores que trabajan en esa ocupación hace más de tres meses, y a los cuenta propia con más de tres meses de antigüedad en la ocupación que trabajaron más de 35h y no buscaron trabajar más horas.</p>

EMPLEO INESTABLE / NO REGULADO	SEGMENTO SECUNDARIO DEL MERCADO DE TRABAJO: Empleos extralegales (incluye empleos de indigencia)	
	<p>EPH puntual Incluye a los asalariados sin jubilación o sin trabajo permanente, a los trabajadores independientes (patrones o cuenta propia) que no tienen un empleo permanente (es decir, son changas, empleos inestables o trabajos temporarios) o a aquellos trabajadores independientes con empleo permanente pero que trabajan menos de 35h y quieren trabajar más. Se incluyen también a los trabajadores familiares sin salario.</p> <p>Adicionalmente, incluye a todos aquellos empleos (de cualquier categoría ocupacional, exceptuando a los trabajadores familiares sin salario) cuyo ingreso horario percibido no alcanza el nivel del ingreso horario necesario para cubrir los gastos alimentarios de una familia tipo*.</p>	<p>EPH continua Incluye a los asalariados sin jubilación o sin trabajo permanente, a los trabajadores independientes (patrones o cuenta propia) que están hace menos de tres meses en ese empleo o a los cuenta propia que estando hace más de tres meses trabajaron menos de 35 h o trabajaron más de 35h y buscaron trabajar más horas. Se incluyen también a los trabajadores familiares sin salario.</p> <p>Adicionalmente, incluye a todos aquellos empleos (de cualquier categoría ocupacional, exceptuando a los trabajadores familiares sin salario) cuyo ingreso horario percibido no alcanza el nivel del ingreso horario necesario para cubrir los gastos alimentarios de una familia tipo*.</p>

* La canasta básica se definió como los ingresos necesarios para cubrir las necesidades alimenticias y otras de subsistencia de una familia tipo en cada uno de los años considerados en el estudio. Al respecto, cabe aclarar que hasta el año 2007 se emplearon los datos de la Canasta Básica Alimentaria según la estimación oficial del INDEC. Sin embargo, dada la conocida intervención al INDEC y manipulación de la información posterior a 2007, se utilizó una estimación alternativa de Canasta Básica Alimentaria obtenida a través de información de consultoras privadas. Para la estimación del límite de ingreso horario de indigencia se divide el ingreso mensual de la Canasta Básica Alimentaria para una familia tipo por 160 horas mensuales trabajadas.

Nota: En las bases de datos de los años 1992 y 1994 no se disponían de las variables empleadas para la evaluación de la calidad o estabilidad del empleo. En estos casos, la evaluación de la estabilidad laboral se aproxima, para los trabajadores no asalariados, a través de indicadores de subocupación, el deseo de trabajar más horas semanales y la búsqueda de otro empleo. A través de ejercicios de comparación en las bases de los años 1998 y 2001 con ambos métodos de evaluación de la calidad del empleo, se obtuvo un coeficiente para el ajuste de los datos correspondientes a 1992 y 1994.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.

Anexo C

Tabla A.3. Definiciones operativas de los distintos componentes de la masa marginal.

MASA MARGINAL	Desocupados estructurales y tecnológicos	Desocupados desalentados, desempleo de 12 meses o más de duración y desempleo friccional (menos de 12 meses) de la fuerza de trabajo con hasta primaria completa.
	Empleos privados de subsistencia	Ocupados en empleos de indigencia del sector privado que, además, son no calificados o tienen hasta secundaria incompleta
	Empleos públicos de subsistencia	Ocupados en empleos de indigencia del sector público y beneficiarios de planes sociales de empleo (sean éstos de indigencia o no).

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH-INDEC.

Bibliografía

- Beccaria, L. y Groisman, F.: “Informalidad y pobreza en Argentina” en: *Investigación económica*, Vol. 67, N° 266, México D.F., UNAM, 2008.
- Bernat, G.: “Interacciones entre la macroeconomía y la microeconomía en la Argentina de los noventa: efectos sobre el crecimiento, el desarrollo y la distribución del ingreso”, en *Desarrollo Económico*, Vol.46, N° 183, octubre-diciembre 2006.
- CENDA: *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino, 2010.
- CEPAL: *La Hora de la Igualdad, Heterogeneidad estructural y brechas de productividad: de la fragmentación a la convergencia*, Santiago de Chile, CEPAL, 2010.
- Eslabones de la desigualdad. Heterogeneidad estructural, empleo y protección social*, Santiago de Chile, CEPAL, 2012.

- CIFRA: *El nuevo patrón de crecimiento. Argentina 2002-2010. Informe de Coyuntura N° 7*, Centro de Investigación y Formación de la República Argentina, 2011.
- Cimoli, M.; Porcile, G.; Primi, A. y Vergara, S.: “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”, en Cimoli, M. (ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, 2005.
- Damill, M.; Frenkel, R. y Rapetti, M.: *The New Millenium Argentine Saga: From Crisis to Success and from Success to Failure*, mimeo, disponible en http://www.itf.org.ar/pdf/documentos/92_2014.pdf, (Fecha de consulta: 21-07-2014), 2014.
- Desal: *Marginalidad en América Latina: un ensayo de diagnóstico*, Barcelona, Herder, 1967.
- Doeringer, P. y Piore, M.: *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1979.
- Germani, G.: *Política y sociedad en una época de transición*, Buenos Aires, Paidós, 1963.
- Gordon, D.; Edwards, R. y Reich, M.: *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986.
- Graña, J. M., Kennedy, D. y Valdez, J.: “El ‘modelo’ de la post Convertibilidad: contenido, límites y perspectivas”, presentado en *II° Jornadas de Economía Política*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, 10 y 11 de noviembre de 2008.
- Groisman, E.: “Gran Buenos Aires: Polarización del ingreso, clase media e informalidad laboral (1974-2010)”, en *Revista de la CEPAL*, N° 109, Santiago de Chile, 2013.
- Hernández Laos, E. y Guzmán Chávez, A.: “¿Convergencia o divergencia en productividad industrial? Acumulación frente a asimilación en México y Estados Unidos”, en *Economía. Teoría y Práctica*, N° 22, Universidad Autónoma de México, 2005.
- Hussmans, R.: “Measuring the Informal Economy: From Employment in the Informal Sector to Informal Employment”, *Working Paper*, N° 53, Ginebra, OIT, 2004.
- Infante, R.: *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe. Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*, Santiago de Chile, CEPAL, 2011.

- Lindenboim, J.: “La pobreza: una tensión social más allá de la metrópolis”, en Luis Ainstein (comp.), *Estructuración urbana, institucionalidad y sustentabilidad de ciudades metropolitanas y regiones difusas. Miradas comparadas sobre Buenos Aires, Londres, Los Ángeles, París, Tokio y Toronto*, Buenos Aires, Eudeba, 2012.
- Maloney, W. F.: “Informality Revisited”, *World Development*, Vol. 32, N° 7, 2004, pp. 1159-1178.
- Marshall, A. y Perelman, L.: “El empleo industrial: balance de una década (2003-2012)”, en *Documentos para discusión*, N°9, Buenos Aires, IDES, 2013.
- Neffa, J.C. y Panigo, D.: “El mercado de trabajo argentino en el nuevo modelo de desarrollo”, Documento de Trabajo, Dirección Nacional de Programación Macroeconómica, Dirección de Modelos y Proyecciones, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2009.
- Novick, M.: “¿Emerge un nuevo modelo económico y social? El caso argentino 2003-2006”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 11, N° 18, 2006.
- Nun, J.: “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”, en *Revista Latinoamericana de Sociología*, Vol. 5, N° 2, 1969.
- “El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 38, N° 152, 1999, pp. 985-1004.
- Nun, J.; Murmis, M. y Marín, J.C.: *La marginalidad en América Latina. Informe Preliminar*, Documento de Trabajo del Centro de Investigaciones Sociales del Instituto Torcuato Di Tella, 1968.
- Palomino, H.: “La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina: de la precarización a la regulación”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 12, N° 19, 2007.
- Perry, G.; Maloney, W.; Arias, O.; Fajnzylber, A.; Mason, A. y Saavedra Chanduvi, J.: *Informality: Exit and Exclusion*, Nueva York, Banco Mundial, 2007.
- Pinto, A.: “Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina”, en *El trimestre económico*, Vol. 37, N° 145, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1976.
- PREALC-OIT: *Sector Informal. Funcionamiento y Políticas*, Santiago de Chile, PREALC-OIT, 1978.
- Prebisch, R.: *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (E.CN.12/89), Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1949.

- Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1970.
- Quijano, Aníbal: *Polo marginal y mano de obra marginalizada*, Santiago de Chile, CEPAL, 1971.
- Rodríguez, O.: “Prebisch: actualidad de sus ideas básicas”, en *Revista de la CEPAL*, N° 75, 2001.
- Salvia, A.: *La Trampa Neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1992-2003*, Buenos Aires, Eudeba, 2012.
- Salvia, A.; Comas, G.; Gutiérrez Ageitos, P.; Quartulli, D. y Stefani, E.: “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 Lindenboim, Javier (comp.), *Trabajo, Ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires, Eudeba, 2008.
- Salvia, A. y Vera, J.: “Cambios en la estructura ocupacional y en el mercado de trabajo durante fases de distintas reglas macroeconómicas (1992-2010)”, en *Revista Estudios del Trabajo*, N° 41/42, Buenos Aires, ASET, 2012.
- “Heterogeneidad estructural y desigualdad económica: Procesos intervinientes en el patrón de la distribución de los ingresos laborales del Gran Buenos Aires durante las distintas fases macroeconómicas (1992-2010)”, en *Revista Desarrollo Económico*, N° 207-208, Vol. 52, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social, 2013.
- Solimano, C. A.: “Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: Una evaluación teórica”, en *Revista Análisis Económico*, N°3, 1988, pp. 159-186.

Trabajadores precarios del sector privado. Una evaluación de su volumen, composición y remuneración en la experiencia argentina reciente

AGUSTÍN ARAKAKI¹

1. Introducción

A pesar de la gran mejora observada en algunos de los principales indicadores laborales –como ser: el volumen de empleo y los salarios reales– durante la etapa posterior (en especial, en los primeros años) al abandono de la paridad cambiaria con el dólar, en la actualidad persisten algunos inconvenientes en el mercado de trabajo. En particular, la literatura especializada suele destacar la persistencia de niveles elevados –en términos históricos– de empleo precario (definido como aquel para el cual no se cumplen las regulaciones laborales). En este marco, el objetivo del presente capítulo es analizar lo ocurrido con el “universo precario” –en contraposición con el “protegido”– en términos de su volumen, composición y remuneración, durante el período 2002-2012. A su vez, en los casos que sea posible, se establecerá una referencia de mayor alcance temporal –esto es: los mejores registros de la segunda mitad de los noventa– a los fines de identificar rupturas y continuidades respecto a aquel período.

Para este estudio se utilizaron datos provenientes de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) relevada por el Instituto Nacional de Estadísticas y

1. Becario Doctoral CONICET del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. (agustin.arakaki@gmail.com)

Censos (INDEC). Esta fuente de información impone algunas restricciones respecto al universo de análisis. A partir del set de preguntas que incluye el cuestionario de esta encuesta, la forma típica de distinguir entre protegidos y precarios es a través de la realización o no del descuento jubilatorio correspondiente. A su vez, como esta pregunta se aplica sólo a los asalariados, el universo de análisis se reduce a esta categoría ocupacional². Más allá de estas restricciones asociadas a la disponibilidad de la información, en este trabajo se considera sólo a aquellos asalariados que trabajan en establecimientos privados—su participación fue, en promedio, de aproximadamente 70% del total de asalariados durante el período de análisis—, en tanto se entiende que los aspectos que se buscan estudiar se expresan con más claridad al interior de este universo. En consecuencia, quedan excluidos los beneficiarios de los planes de empleo, los trabajadores de establecimientos públicos y el servicio doméstico. Habiendo realizado estas aclaraciones, en el resto del trabajo, con el único fin de simplificar, se hablará simplemente de “los asalariados”, aunque se debe tener presente que la evidencia presentada sólo refiere a una porción de los mismos.

La organización de este capítulo se detalla a continuación. En la primera sección se realizará una breve presentación de una posible interpretación de la precariedad laboral, la cual permite establecer una continuidad con el desarrollo realizado en los capítulos anteriores y que, a su vez, servirá como clave de lectura de la evidencia presentada en las secciones posteriores. En la segunda, el énfasis estará puesto en la evolución cuantitativa y cualitativa de la precariedad en los veintiocho aglomerados urbanos cubiertos por la EPH durante el período considerado. La tercera girará en torno a lo ocurrido con la brecha salarial observada entre protegidos y precarios, para lo cual no sólo se recurrirá a la comparación del salario real medio de cada universo, sino también a diferentes métodos econométricos. La última sección reúne las principales conclusiones de este trabajo. Finalmente, se incluye un Anexo Metodológico, el cual incluirá algunas precisiones respecto a la construcción de las series de mediano plazo y a las técnicas econométricas empleadas.

2. Aunque también es cierto que se trata de la categoría con mayor participación dentro de los ocupados—durante el período considerado fueron alrededor del 75%, en promedio—, al tiempo que permite trabajar con un conjunto relativamente homogéneo, lo que no ocurriría si se incluyera a los patrones, los cuentapropistas y los trabajadores familiares sin remuneración.

2. La precariedad laboral, una posible interpretación

A pesar de que la participación del empleo precario en el total suele ser una de las variables más importantes —en particular para América Latina— para evaluar el desempeño de mercado laboral, se han propuestos diferentes interpretaciones sobre este fenómeno. En este sentido, aunque el debate continúe abierto, el desarrollo realizado en los capítulos anteriores puede contribuir al abordaje de esta problemática. A continuación se mostrará de qué modo.

Como se ha sostenido previamente, la competencia lleva a una diferenciación de los capitales individuales en normales y rezagados, siendo los segundos aquellos que requieren fuentes extraordinarias de compensación para seguir operando. En Argentina predominan los capitales rezagados, los cuales han logrado sobrevivir gracias a la afluencia de la renta de la tierra, el endeudamiento externo y la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. De estas tres fuentes de compensación, el presente trabajo se concentra sólo en la tercera.

Desde mediados de la década de los setenta, la forma normal en la que se vende la fuerza de trabajo en Argentina ha sido por debajo de su valor. Sin embargo, algunos trabajadores logran escapar de esta situación y, al mismo tiempo, incluso entre quienes no tienen esta posibilidad, la intensidad con la que se presenta el fenómeno puede variar. Por lo tanto, al interior de la clase trabajadora coexisten distintas situaciones: desde trabajadores que logran reproducirse en las condiciones “normales” a escala mundial hasta aquellos que aún teniendo empleo no tienen garantizada su reproducción y la de su familia.

Ahora bien, la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor se expresa de maneras muy diversas (ver Capítulo 1), dentro de las cuales este capítulo se concentra en una de ellas: el empleo precario. Esta decisión está asociada al hecho de que muchas de las otras formas no son captadas correctamente o, directamente, no son incluidas en la fuente de información utilizada. En este sentido, en la literatura se suele mencionar que el hecho de no estar registrado en la seguridad social presenta menos inconvenientes y, a su vez, que la misma se encuentra positivamente correlacionada con otras de esas formas.

¿Por qué el hecho de no estar registrado en la seguridad social puede ser considerado como una forma de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor? El valor de la fuerza de trabajo viene dado por el trabajo socialmente necesario para la reproducción del trabajador y su familia. Esto no sólo incluye

los bienes y servicios que el trabajador necesita para reponerse del desgaste realizado a lo largo de la jornada —a los fines de poder desempeñarse en las mismas condiciones en la jornada siguiente—, sino que también tiene un componente “intertemporal”: cuando la fuerza de trabajo del trabajador haya sido totalmente consumida —es decir, cuando este se jubile—, es necesario que una generación futura ocupe su lugar y, también, que la reproducción del mismo trabajador esté garantizada (esta parte es la que corresponde a los aportes patronales y contribuciones personales). Ahora bien, si el trabajador tuviera un empleo no registrado, a futuro no percibirá la jubilación correspondiente.³ Por lo tanto, no podrá reproducirse en forma íntegra. Nótese que en este caso, a diferencia de otros trabajos, el énfasis no está puesto en el carácter ilegal de la contratación, sino más bien en lo que ella implica —es decir, las consecuencias en términos de reproducción del trabajador y su familia—. ⁴

De lo dicho anteriormente no debe deducirse que sólo los asalariados no registrados venden su fuerza de trabajo por debajo de su valor, debido a que no se están considerando las otras formas en las que se manifiesta este fenómeno —como podría ser tener un salario por debajo del requerido para la reproducción del trabajador y su familia—. Dicho con otras palabras, en tanto la precariedad es sólo una de esas formas, el hecho de estar registrado en la seguridad social no garantiza que otras no estén presentes. Sin embargo, dada la naturaleza dicotómica de esta categoría (protegido/precario), el universo de referencia será el de los protegidos.

3. Análisis de la precariedad en el sector privado

3.1. Evolución de la precariedad durante el período reciente

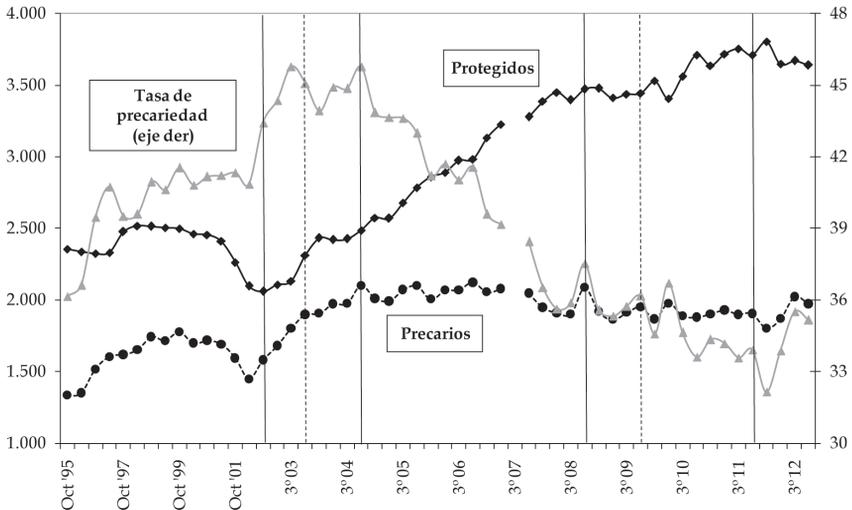
La forma más frecuente de analizar lo ocurrido en términos de calidad del empleo es a través de la tasa de precariedad —esto es, la participación de

3. Excepto en el caso en que su ingreso neto por el empleo no registrado iguale al ingreso bruto de los registrados, y que el equivalente a los aportes y contribuciones del trabajador sean empleados de forma tal que pueda percibir ingresos al momento de retirarse del mercado de trabajo. Sin embargo, como se verá más adelante, esto no ocurre.

4. En este mismo sentido, el hecho de que haya trabajadores a los que no se les realice el descuento jubilatorio implica que, por la forma que adopta el sistema de reparto en Argentina, haya trabajadores ya jubilados cuyos ingresos se ven afectados en el período actual. No obstante, en este trabajo solo se analizarán los efectos sobre el mismo trabajador.

asalariados precarios del sector privado en el total de asalariados del dicho sector—. Durante el período considerado lo primero que se observa es que su dinámica fue opuesta a la vigente en la segunda mitad de los noventa. Sin embargo, este comportamiento no fue homogéneo, sino que es posible identificar cuatro etapas: leve crecimiento y estabilización (2002-2004), fuerte decrecimiento (2005-2008), leve caída/estancamiento (2009-2011) y leve crecimiento (2011-2012) (ver Gráfico 1). A continuación estudiaremos cada una de ellas por separado.

Gráfico 1. Cantidades de asalariados protegidos y precarios (en miles, eje izquierdo) y tasa de precariedad del sector privado (en porcentaje, eje derecho). 28 aglomerados urbanos. Octubre 1995 - 4° trimestre 2012



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

El año posterior al abandono de la paridad cambiaria con el dólar, la tasa de precariedad continuó la tendencia creciente que la había caracterizado en la etapa previa –aumentó 1,4 puntos porcentuales (p.p.) entre octubre de 2002 y el cuarto trimestre de 2003—. ⁵ Sin embargo, a diferencia de lo

5. Las comparaciones se realizan considerando el mismo trimestre para evitar problemas de estacionalidad, aunque es cierto que esta decisión puede generar algunos inconvenientes en la periodización debido a que los procesos económicos, claramente, no se desarrollan con este criterio. En el caso de las comparaciones entre los resultados provenientes de distintas modalidades de la

ocurrido durante los noventa –en particular, los últimos años de la convertibilidad–, este crecimiento no se explicó por una destrucción del empleo registrado, sino más bien por un aumento mayor del empleo no registrado. Durante el año 2004, la tasa se estabilizó alrededor del 45% porque ambos grupos tuvieron un comportamiento similar. A pesar de haber presentado valores elevados durante toda esta etapa, es de destacar que la creación de empleos registrados fue de tal magnitud –21,2% entre octubre de 2002 y el cuarto trimestre de 2004– que, hacia el último registro del mismo, el número de asalariados protegidos ya había alcanzado cifras similares a los máximos observados durante la segunda mitad de los noventa –2,5 millones–.

En la segunda etapa, el universo de protegidos continuó su trayectoria ascendente –alcanzando los tres millones y medio–, mientras que el de precarios se estancó –alrededor de los dos millones–. En consecuencia, la tasa de precariedad revirtió la tendencia que presentaba desde mediados de la década previa⁶ y se redujo considerablemente –8,3 p.p. entre el cuarto trimestre de 2004 y el mismo trimestre de 2008–, hasta cifras levemente superiores a las de principios de la serie considerada.

A diferencia de lo que ocurrió con otras variables del mercado de trabajo, que ya habían comenzado a desacelerarse⁷, la evolución de la tasa de precariedad se interrumpió hacia 2008 con el impacto de la crisis internacional, dando inicio a la tercera etapa. En este caso, hay que remarcar que en contraposición a lo ocurrido durante otras experiencias negativas en el pasado reciente, no se observó una caída del empleo protegido ni un incremento del precario. Probablemente, la rápida recuperación y las medidas implementadas por el gobierno, como por ejemplo el Programa de Recuperación Productiva (REPRO) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, influyeron en este comportamiento –en particular, en el del universo protegido–. Posteriormente, hacia fines de 2010 se produjo un nuevo decrecimiento de la tasa, producto del aumento de los protegidos, pero que se detuvo casi inmediatamente. De esta forma, a lo largo esta tercera etapa, la tasa de precariedad se contrajo a un

EPH, se utiliza el trimestre que incluye el mes correspondiente a la onda de la Encuesta –es decir, el segundo trimestre se compara con la onda mayo y el cuarto trimestre, con la onda octubre–.

6. Aunque con algunas diferencias en el universo de análisis, algunos autores (Schlesser, 2007; Arakaki, 2012) han presentado evidencia según la cual esta tendencia se registraría desde principios de los ochenta.

7. Distintos autores sostienen que el proceso de mejora de distintas variables laborales ya mostraba señales de agotamiento como consecuencia de la aceleración del aumento de los precios iniciada en 2007 y la apreciación cambiaria resultante de la utilización del tipo de cambio como ancla nominal (CENDA, 2010; Beccaria y Maurizio, 2012).

ritmo significativamente menor que el evidenciado entre 2004 y 2008 –sólo 2,3 p.p. en la misma cantidad de años–.⁸

Finalmente, hacia el cierre del período considerado –más específicamente, entre el último trimestre de 2011 y el mismo trimestre de 2012– se observó una leve reversión en la tendencia hasta ese momento, incrementando la tasa de precariedad en 1,2 p.p. Este aumento se produjo como consecuencia de una pequeña caída –del 1,9%– en el número de protegidos y de un reducido incremento –de 3,6%– de los precarios.

A modo de resumen se puede afirmar que a pesar del importante crecimiento del empleo registrado –un 77,2% entre puntas, lo que ubica al número de asalariados registrados 1,1 millones por encima de los mejores valores de la segunda parte de la convertibilidad–, en este período no se ha logrado reducir el número de empleos precarios –que si bien ha estado prácticamente estancado desde 2007, respecto al valor del inicio del período presenta un aumento del 24,4%–. Como consecuencia del desempeño de estos dos universos, la tasa de precariedad presentó una evolución favorable: su reducción fue de alrededor de 8,4 p.p. entre puntas.⁹ Sin embargo, al final del período esta tasa se encontraba en el 35,2%, apenas 1,1 p.p. por debajo de la mejor cifra de la década anterior. En otras palabras, a la luz del desarrollo realizado en los capítulos anteriores, un poco más de un tercio de la población analizada se ve obligada a vender su fuerza de trabajo por debajo de su valor como condición para conseguir un empleo.

3.2. *Composición del universo de asalariados precarios*

Hasta el momento se ha mostrado que a pesar de la reducción evidenciada durante el período de análisis, una porción no menor de los asalariados en el sector privado continúa ocupando puestos precarios. En otras palabras, vende su fuerza de trabajo por debajo de su valor. Ahora bien, como se ha señalado en capítulos anteriores, el hecho de que un trabajador venda su fuerza de trabajo por debajo de su valor o no –y la intensidad en la que ello ocurra– dependerá de tres cuestiones. En primer lugar, no todos los capitales individuales en Argentina deben recurrir a esta fuente de compensación, sino que esta necesidad se incrementa con la distancia respecto al estado del arte internacional en

8. Si en lugar de considerar el último valor se toma el correspondiente al cuarto trimestre de 2011, la conclusión varía cuantitativamente –el cambio pasa a ser de 3,5 p.p.– aunque no cualitativamente.

9. Esta cifra que asciende a aproximadamente 10 p.p. si se compara el valor máximo y el último disponible.

materia productiva. En segundo lugar, algunos trabajadores pueden enfrentar este proceso de mejor manera, en función de sus atributos productivos y el rol que cumplen en el proceso productivo. En este sentido, quienes pertenezcan a grupos vulnerables o que presenten características que los puedan llevar a ser víctimas de discriminación, tengan un menor nivel de calificación, o realicen tareas menos calificadas o que no impliquen un control sobre otros trabajadores se encuentran más expuestos al hecho de tener que vender su fuerza de trabajo por debajo de su valor. Finalmente, existen algunos elementos institucionales que también pueden intervenir. Por ejemplo, un mayor grado de organización por parte de los trabajadores o una mayor capacidad de fiscalización por parte del Estado pueden contribuir a mitigar estas situaciones.

En este marco, este apartado estará destinado a estudiar si la precariedad, en tanto expresión de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, presenta algún tipo de asociación con determinados tipos de capitales individuales, atributos de las personas y tareas realizadas por estas últimas.¹⁰ Antes de comenzar con este análisis, es importante aclarar que el ejercicio propuesto requiere adoptar un universo de referencia. En este sentido, dada la imposibilidad de identificar con la información disponible a aquellas personas que venden su fuerza de trabajo por su valor, en este trabajo se recurre a los protegidos como referencia. Sin embargo, esto no anula el análisis, debido a que si los protegidos no reprodujeran su fuerza de trabajo en condiciones “normales” a escala mundial (lo que probablemente ocurra en algunos casos), los precarios se encontrarían en una situación aún peor.

3.2.1. *Diferencias según el tipo de capital individual*

La necesidad de recurrir a la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor no es igual para todas las empresas que operan en nuestro país, sino que resulta mayor para aquellas que presentan un rezago productivo en relación a los capitales individuales “normales” que operan a escala mundial. Por lo tanto, sería esperable que la mayor proporción de los empleos precarios sea generada por las empresas rezagadas¹¹ y que la mayor parte de

10. El análisis respecto a las tareas de control y los elementos institucionales no será realizado debido a la falta de información que pueda dar cuenta de ella.

11. Se habla de “la mayor proporción” y no “de la totalidad” debido a que, por un lado, este hecho no sólo depende de las características propias del capital que emplea al trabajador, sino también las de este último, y a que, por otro lado, puede ocurrir que en algunas situaciones la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor se exprese de otra manera. Estos también son los motivos por los cuales no sólo las empresas “normales” en Argentina puedan contratar trabajadores en condiciones no precarias.

los empleos protegidos sean predominantemente creados por las empresas que produzcan en condiciones normales a nivel internacional.

Ahora bien, para poder analizar este aspecto del fenómeno se debería contar con información respecto a la productividad de los capitales individuales en Argentina en relación con la productividad media de los capitales de esa rama a escala mundial y el tipo de empleo asalariado que generan. Sin embargo, como esta información no se encuentra disponible, se debe buscar alguna variable que funcione como sustitutivo –imperfecto– del fenómeno que se está queriendo captar. En este caso se ha elegido el tamaño del establecimiento productivo como variable *proxy* del rezago de los capitales locales. Esta decisión se fundamenta en el hecho de que, a los fines de sobrevivir a la competencia, los capitales individuales se ven obligados a incrementar su productividad y para ello, su escala productiva. Por lo tanto, es posible suponer que aquellos capitales de mayor tamaño presentan un rezago productivo menor respecto de aquellos que se encuentran en el estado del arte internacional. En este sentido, de las preguntas realizadas en el marco de la EPH, la única que puede asociarse a la escala productiva es el tamaño del establecimiento. Los intervalos que se utilizan a continuación son los que el INDEC define para sus estudios.

Cuadro 1. Participación según tamaño del establecimiento (en porcentaje), asalariados protegidos y precarios. Establecimientos privados. 28 aglomerados urbanos. Octubre 1995, 4º trimestre 2012

		Oct '95	Oct '98	Oct '01	Oct '02	4º 04	4º 08	4º 11	4º 12
Prot	0-5	17.1	16.7	16.8	18.2	14.4	13.4	14.1	14.8
	6-40	37.5	33.8	35.2	32.4	40.1	38.8	39.6	38.2
	41 o +	45.3	49.6	48.0	49.4	45.5	47.8	46.3	47.1
Prec	0-5	59.7	59.3	63.4	65.2	56.3	52.5	55.0	56.4
	6-40	32.5	32.8	29.6	28.1	34.7	38.8	36.6	35.4
	41 o +	7.8	7.9	7.0	6.8	9.0	8.7	8.5	8.2

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

En el Cuadro 1 se pone de manifiesto que de las tres categorías incluidas, el porcentaje más elevado de los empleos protegidos corresponde a los establecimientos de mayor tamaño (41 empleados o más) –47,2% es la media a lo largo de esta etapa– y en el caso de los precarios, a los de menor tamaño (5 empleados o menos) –57,1% en promedio durante el período–. En ambos grupos, una porción considerable –34,7% de los protegidos y 25,8% de los precarios, en promedio– de los puestos fue generada por los establecimientos de tamaño medio. A lo largo del período considerado no hubo grandes modificaciones en la composición de los dos universos por tamaño del establecimiento, excepto entre 2002 y 2004 que la proporción de asalariados en establecimientos de tamaño medio creció en ambos casos.

Más allá de este cambio, se observa que hacia el final del período las participaciones según el tamaño del establecimiento en ambos universos resultaban similares a los registros de la segunda mitad de la convertibilidad, aunque con un leve incremento de la participación de los establecimientos de tamaño medio y grande en ambos universos.

3.2.2. Diferencias según los atributos personales y las tareas realizadas

Aún cuando los capitales que operan a la escala normal a nivel internacional no requieren compensaciones, los mismos pueden aprovechar un contexto negativo o la posición desventajosa de determinados fragmentos de la clase trabajadora para comprar su fuerza de trabajo por debajo de su valor. Al mismo tiempo, incluso en el caso de los capitales rezagados algunos trabajadores se encuentran en una mejor situación para que su fuerza de trabajo sea vendida a su valor, dadas las tareas que realizan y sus características personales. Por lo tanto, este fenómeno y su intensidad también dependen de los atributos productivos que los trabajadores presentan (en este trabajo se considerarán el sexo, la edad y el nivel educativo, aunque éstos no son los únicos) y su rol en el proceso productivo (en este caso se analizará la calificación requerida por el puesto, aunque, nuevamente, tampoco es el único aspecto que debería considerarse).

Cuadro 2. Participación de las mujeres en el universo de los precarios y protegidos (en porcentaje). Establecimientos privados. 28 aglomerados urbanos. Octubre 1995 - 4º trimestre 2012

	Oct '95	Oct '98	Oct '01	Oct '02	4º 04	4º 08	4º 11	4º 12
Protegidos	29.4	30.7	31.7	35.0	33.3	34.1	34.3	33.3
Precarios	26.7	27.2	29.0	27.0	29.6	33.4	29.5	29.6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

En este caso, llama la atención que la participación de las mujeres en el empleo protegido sea mayor a la que presentan en el empleo precario –la media durante el período 2002-2012 fue del 34% para los primeros, *versus* el 29,8% para los segundos– (ver Cuadro 2). En ambos casos esta composición se mantuvo relativamente estable a lo largo del tiempo y a niveles levemente superiores a los de la segunda mitad de la década anterior –la diferencia es de alrededor de 3 p.p. en los dos casos–. En la comparación entre puntas, se observa un aumento de la proporción de mujeres en ambos universos, aunque este resulta ser leve y, de todas formas, la participación en el universo protegido siempre resulta ser mayor.

Cuadro 3. Participación según rango etario (en porcentaje), asalariados protegidos y precarios. Establecimientos privados. 28 aglomerados urbanos. Octubre 1995 - 4º trimestre 2012

		Oct '95	Oct '98	Oct '01	Oct '02	4º 04	4º 08	4º 11	4º 12
Protegidos	18-24	18.1	18.1	15.8	13.2	12.0	14.0	12.7	11.4
	25-34	28.9	29.8	32.5	33.6	35.4	35.3	36.2	34.7
	35-54	44.5	43.1	42.4	43.6	42.5	40.5	40.6	44.1
	55 o +	8.5	9.0	9.4	9.5	10.0	10.2	10.5	9.8
Precarios	18-24	35.3	34.8	31.6	31.9	29.6	27.9	30.1	29.4
	25-34	26.2	25.9	25.9	29.6	29.9	30.2	26.9	30.7
	35-54	29.5	27.5	31.7	29.0	30.5	30.7	32.0	29.2
	55 o +	9.1	11.8	10.8	9.5	10.0	11.2	11.0	10.8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Respecto a la composición etaria (Cuadro 3), la participación de las personas en edades centrales –entre 25 y 54 años– resulta mayor entre los protegidos que entre los precarios –en promedio, el 77,3% y 59,7%, respectivamente–. Gran parte de esa diferencia se explica por la mayor proporción de jóvenes en el segundo universo. En ninguno de los dos casos se perciben grandes modificaciones en el período considerado, aunque respecto a los valores observados entre mediados de los noventa y principios de los 2000, la participación del grupo de jóvenes cayó tanto para los protegidos como para los precarios, incrementando principalmente la participación del grupo de 25 a 34 años en el primer caso y de los grupos de 25-34 y 55 o más en el segundo.

Para ver la relación entre la precariedad y el nivel educativo, las categorías que tradicionalmente se definen a partir de la información de la EPH fueron agrupadas de la siguiente manera: hasta Primaria Incompleta (PI) que incluye no sólo a quienes no han concluido la primaria, sino también a quienes sólo tienen educación pre-escolar y quienes no poseen calificación; hasta Secundaria Incompleta (SI), que contiene a quienes terminaron la primaria y a los que no concluyeron sus estudios secundarios; Universitario/Terciario Incompleto, que incluye a quienes terminaron el secundario y a los que no han terminado sus estudios universitarios; y Universitario/Terciario Completo.

Cuadro 4. Participación según nivel educativo (en porcentaje), asalariados protegidos y precarios. Establecimientos privados. 28 aglomerados urbanos. Octubre 1995 - 4° trimestre 2012

		Oct '95	Oct '98	Oct '01	Oct '02	4º 04	4º 08	4º 11	4º 12
Protegidos	Hta PI	8.7	6.6	5.1	4.5	4.0	3.0	2.5	2.5
	Hta SI	44.6	42.1	35.1	33.0	31.8	29.0	28.6	27.9
	Hta UI	33.7	36.5	40.8	41.7	44.5	46.6	46.9	48.1
	Hta UC	13.0	14.8	18.9	20.8	19.6	21.4	22.0	21.5
Precarios	Hta PI	13.3	14.4	11.8	11.6	7.7	8.3	7.2	5.5
	Hta SI	54.0	51.3	50.5	48.5	47.2	46.9	48.3	46.7
	Hta UI	26.3	27.0	29.6	32.3	36.8	35.3	37.1	39.8
	Hta UC	6.4	7.4	8.0	7.7	8.4	9.5	7.5	8.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Según la información contenida en el Cuadro 4, en ambos casos la mayor proporción de empleos es ocupada por personas con nivel educativo entre primario completo y universitario incompleto –la media durante el período 2002-2012 fue de 75,6% en el caso de los protegidos y de 83,7%, en el de los precarios–, aunque mientras que en el caso de los protegidos predominan aquellos con secundario completo y universitario incompleto, en el de los precarios es mayoritario el grupo con primaria completa y secundario incompleto. Sin embargo, la mayor diferencia entre los dos universos analizados se encuentra en la participación de las personas con estudios universitarios completos, la cual ascendió, en promedio, a 21,1% en el caso de los protegidos y a 8,2%, en el de los precarios. A lo largo del período considerado se observa una tendencia a la mejora de la calificación –esto es, un aumento de la participación de los grupos más calificados en detrimento de los menos calificados–, aunque esta tendencia ya se había iniciado hacia mediados de los noventa.

Ahora bien, el aumento de los trabajadores de nivel educativo medio/alto dentro del universo de precarios pareciera contradecir lo que se sostuvo respecto a su mayor capacidad para evitar que el deterioro de sus condiciones de trabajo operen como compensación del rezago productivo de los capitales individuales. Sin embargo, es importante tener en cuenta que un contexto negativo –sea por estar en la fase recesiva del ciclo económico, por un elevado nivel de desempleo y/o por un elevado nivel de pobreza– debilita la posición de los trabajadores en su conjunto, obligando a una porción no menor de ellos a aceptar condiciones laborales precarias para obtener un trabajo y/o a realizar tareas que no se corresponden con su nivel de calificación –es decir, otra forma de remunerar a la fuerza de trabajo por debajo de su valor–.¹²

A los fines de observar si hubo cambios en este sentido es que recurrimos a la variable referida a la calificación requerida por el puesto, cuyas categorías son: No Calificada, Técnica, Operativa y Profesional.

12. En este sentido, Beccaria y Maurizio (2008:86), analizando lo ocurrido en materia laboral durante la convertibilidad, sostienen que “los contextos de elevado excedente de mano de obra favorecen la aceptación de condiciones más flexibles de trabajo por parte de los trabajadores y generan una ‘competencia por puestos de trabajo’ que se traduce en credencialismo, en donde lo más educados terminan desplazando de sus puestos a los de menor calificación”.

Cuadro 5. Participación según calificación requerida por el puesto (en porcentaje), asalariados protegidos y precarios. Establecimientos privados. 28 aglomerados urbanos. Octubre 1995 - 4° trimestre 2012

		Oct '95	Oct '98	Oct '01	Oct '02	4º 04	4º 07	4º 09	4º 12
Prot	No Calif	20.2	17.4	18.2	18.0	15.9	16.7	15.7	17.3
	Operat	54.1	57.9	55.0	52.9	59.1	57.9	58.7	59.4
	Técnica	18.9	17.8	18.8	20.4	17.8	16.9	17.5	16.3
	Prof	6.8	6.9	8.0	8.7	7.2	8.5	8.1	7.0
Prec	No Calif	41.9	40.4	42.1	41.6	34.5	30.6	36.6	29.5
	Operat	44.3	49.6	47.9	48.1	53.9	56.5	51.3	59.6
	Técnica	10.4	6.0	6.5	6.7	7.3	8.4	7.9	7.9
	Prof	3.4	4.0	3.5	3.6	4.3	4.5	4.1	3.0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Como podemos observar en el Cuadro 5, una proporción importante de los trabajadores de ambos universos fueron empleados en puestos que requerían calificación operativa –57,6% de los protegidos y 53,9% de los precarios, en promedio durante el período 2002-2012–, pero existen grandes diferencias en las categorías “extremas”. Así, mientras que, en promedio en esta etapa, el 25,7% de los registrados ocupaban puestos de calificación técnica o profesional, en los precarios esta proporción, en términos medios durante estos años, no llegaba al 11,5%. En el otro extremo, el empleo no calificado tuvo una participación promedio de alrededor del 34,4% para los precarios y de aproximadamente el 16,7% para los protegidos. Desde mediados de los noventa, el grupo de calificación operativa ha sido el único que ha presentado un crecimiento para los dos universos. Si bien la correspondencia entre el nivel educativo de los individuos y la calificación requerida por el puesto merece un estudio más detallado¹³, la evidencia presentada previamente parece sugerir que

13. Al menos dos aspectos requieren mayor atención. Por un lado, en lo que respecta al máximo nivel educativo alcanzado sería necesario emplear un nivel de desagregación mayor al que se está utilizando en este trabajo. Por otro lado, debería analizarse con mayor detalle la construcción de la variable de calificación requerida por el puesto de trabajo, a los fines de determinar en qué medida las diferentes categorías que se derivan de la misma resultan comparables con los distintos niveles educativos.

la sobrecualificación sería importante en nuestro país y, en particular, para los trabajadores precarios.

En conclusión, la mayor proporción de los precarios, a diferencia de los protegidos, se emplean en los establecimientos de menor tamaño. En este sentido, la distribución entre los distintos tipos de establecimientos no ha registrado grandes cambios en relación a aquellos observados desde mediados de los noventa. En lo que respecta a los atributos productivos, entre las personas empleadas en condiciones precarias se observa una mayor participación de los jóvenes y de las personas con nivel educativo más bajo. En el primer caso se registra un aumento de las personas entre 25 y 54 años, y en el segundo, una mejora en el nivel de calificación, aunque sin alcanzar las participaciones de los protegidos. Llama la atención que la participación de las mujeres resulte más elevada en el caso de los protegidos, cuando en función de lo dicho anteriormente, era esperable una participación mayor entre los precarios. Finalmente, en relación al lugar que ocupan en el proceso productivo, los precarios continúan realizando tareas que requieren un nivel de calificación menor, aunque con un importante aumento de la participación de los puestos de calificación operativa.

4. Salario y brecha

En la presente sección se verá que el hecho de no encontrarse registrado en la seguridad social no sólo constituye una situación en la que se expresa la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, sino que también permite que otras formas de este mismo fenómeno se hagan presentes. Más específicamente, se verá que el salario de bolsillo de los precarios se encuentra lejos de aquel percibido por los protegidos, aún cuando se consideran trabajadores con similares características.

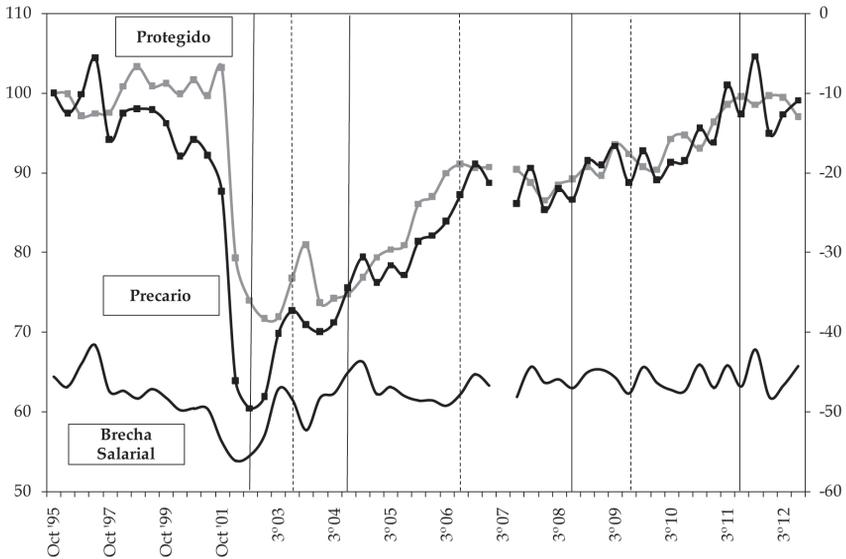
4.1. La Brecha Salarial y la Evolución de los Salarios

Para estudiar el comportamiento relativo de los salarios, el indicador que mejor sintetiza esta información es la denominada brecha salarial. En este trabajo calculamos dicha brecha como la diferencia entre el salario de los precarios y los protegidos, dividida por el salario de estos últimos. Por lo tanto, esta expresión indica cuánto menos cobra un precario respecto a un

protegido, en términos de lo que percibe este último. En consecuencia, si este número resulta negativo (positivo), indica que el salario percibido por los precarios es menor (mayor) que el de los protegidos. A su vez, si siendo negativo se vuelve más (menos) negativo –es decir, crece (decrece) en valor absoluto–, esto significa que la distancia entre los salarios de ambos se está ampliando (reduciendo).

En el Gráfico 2 se presenta el índice de salario real de precarios y protegidos, y la brecha salarial. Durante toda la etapa bajo estudio, la brecha fue negativa y se encontró alrededor de -54% en promedio. En otras palabras, considerando el período en su totalidad, los precarios percibieron un salario que fue un 47% menor que el de los protegidos. Sin embargo, a diferencia de lo ocurrido durante la convertibilidad, esa distancia se redujo entre puntas –desde -55,5% en octubre de 2002 a -44,3% en el cuarto trimestre de 2012, es decir aproximadamente 11 p.p. –. No obstante, el ritmo de mejora ha presentado importantes oscilaciones, lo cual permite identificar cuatro etapas que presentan algún grado de superposición con la periodización realizada en el caso de la tasa de precariedad. Estas etapas son (ver Gráfico 2): fuerte reducción de la brecha (2002-2004), leve aumento (2004-2008), estancamiento (2008-2011) y leve contracción (2011-2012). A continuación se analizará lo ocurrido con cada una de las tres variables –es decir, el índice de salario real para cada grupo y la brecha salarial– por separado.

Gráfico 2. Índice de salario real para protegidos y precarios (octubre 1995 = 100, eje izquierdo), y brecha salarial (en porcentaje, eje derecho). 28 aglomerados urbanos. Octubre 1995 - 3° trimestre 2013



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Luego de la impresionante caída registrada como consecuencia del incremento de los precios posterior a la devaluación de principios del 2002,¹⁴ el salario real de los precarios se recuperó a una velocidad considerable –24,9% entre octubre de 2002 y el cuarto trimestre de 2004–, mientras que el de los protegidos se mantuvo prácticamente estable –apenas creció 1,1% en el mismo período–.¹⁵ Es por ello que la brecha salarial se redujo 10,5 p.p. –pasando de -55,5% a -45%–, lo que la ubicó en valores similares a los de mediados de los noventa. Este desempeño llama poderosamente la atención porque la política de recomposición salarial llevada a cabo entre octubre de 2002 y el cuarto trimestre de 2004 beneficiaba a los trabajadores

14. Este proceso tuvo un impacto similar en los dos grupos (-28,3% para los protegidos *versus* -31% para los precarios), pero el salario de los precarios ya había comenzado a reducirse en octubre de 1998.

15. En ambos, gran parte de este aumento ocurrió entre octubre de 2002 y el cuarto trimestre de 2003. Lo que es más, en el caso de los protegidos se produjo un retroceso respecto al valor alcanzando en 2003.

protegidos.¹⁶ En este sentido, la evidencia incluida en este capítulo sugiere que el alcance de estas medidas habría sido mayor que el universo hacia el cual estuvieron originalmente orientadas.

En la segunda etapa –esto es, entre el cuarto trimestre de 2004 y el mismo trimestre de 2008– pueden identificarse dos comportamientos distintos en los salarios reales. Hasta el cuarto trimestre de 2006, la recuperación fue importante para ambos grupos, aunque no de la misma magnitud: para los precarios fue del orden del 15,5% y para los protegidos de alrededor del 21,7%. Producto de estas dinámicas diferentes,¹⁷ la brecha se incrementó levemente –2,8 p.p.–. A partir de ese momento hasta el final de esta etapa, el salario real de ambos grupos estuvo prácticamente estancado –el de los protegidos se contrajo 2% y el de los precarios, 0,5%–. Probablemente la reaparición de la inflación, hacia principios de 2007, condicionó la recuperación que se había observado hasta ese momento. Aunque cabe señalar que si esa fuera la explicación correcta, también estaría indicando que los precarios poseen un poder de negociación similar al de los protegidos, en tanto ambos logran sostener el poder adquisitivo de sus ingresos –o, incluso, incrementarlo–.

En la tercera etapa –es decir, desde el cuarto trimestre de 2008 hasta el mismo trimestre de 2011– la brecha salarial se mantuvo prácticamente constante –entre puntas, varió 0,2 p.p.–. Sin embargo, este comportamiento es el resultado de distintas dinámicas del salario real de los precarios y protegidos. Durante el primer año, los efectos de la crisis internacional llevaron a que la preocupación girara más en torno al sostenimiento de los puestos de empleo y de los salarios, más que alrededor de un aumento de los primeros o una recuperación del poder adquisitivo de los segundos. Una vez superada la coyuntura negativa, la recuperación salarial se reinicia, aunque a una velocidad significativamente menor que en los años anteriores y sin presentar grandes diferencias para los dos universos –el salario real de los protegidos aumentó un 8% y el de los precarios, un 10%–.

Finalmente, en el último año del período, considerando el salario real, aquel de los registrados presentó una leve disminución –del orden del 2,6%–

16. Esta política estuvo basada principalmente en aumentos de suma fija e incrementos del salario mínimo vital y móvil. Si bien la reactivación de las negociaciones colectivas comenzó en estos años, su implementación cobró peso recién en 2005. Para un breve revisión de estas medidas ver: CENDA (2010), y Beccaria y Maurizio (2012).

17. A partir de este período, las negociaciones colectivas comenzaron a jugar un rol central en la determinación de los salarios (CENDA, 2010), lo cual podría explicar las diferencias observadas en la tasa de crecimiento de los salarios reales medios de los dos universos.

y el de los no registrados, un pequeño aumento –de aproximadamente 2%–. En consecuencia, la brecha presentó una contracción de 2,5 p.p.

En resumen, el salario real de los dos grupos presentó una tendencia creciente entre puntas, lo cual contrasta con el comportamiento observado en la segunda mitad de la convertibilidad. En aquellos años, el salario real de los protegidos se mantuvo relativamente estable –es más, hasta octubre de 2001 registró un leve crecimiento–, mientras que el de los asalariados precarios se contraía –incluso, antes de que comenzara la recesión que desembocó en el fin del régimen de paridad con el dólar–. A pesar de la evolución favorable observada a partir de 2004, los dos grupos sólo han alcanzado niveles salariales similares a los de mediados de los noventa. A su vez, en Arakaki (2012) se muestra que, aún con algunas diferencias respecto a la definición de cada universo, tanto los protegidos como los precarios presentaban hacia fines del año 2011 salarios reales significativamente inferiores a de mediados de los setenta. Por otra parte, en lo que respecta a la brecha salarial, en el cuarto trimestre de 2012 continúa siendo desfavorable para los precarios, ya que su salario es un 44,3% menor que el de los protegidos, aun cuando haya presentando un mejor desempeño –entre puntas, 64% *versus* 31%–. En términos históricos, se encuentra 11,2 p.p. por encima –es decir, la brecha se redujo– de su valor al inicio del período considerado¹⁸ y 1,2 p.p. por encima del de aquel de octubre de 1995.

Ahora bien, las diferencias observadas en los ingresos de protegidos y precarios podrían estar explicadas por el hecho de que presentan características diferentes –o se emplean en puestos o establecimientos con características distintas–, respecto a lo cual ya se ha presentado evidencia previamente (ver Sección 1); por el hecho de que aún cuando tuvieran los mismos atributos, estos son remunerados de manera diferente; o por una combinación de ambos fenómenos. Para poder discernir entre estos componentes –en particular, para poder identificar aquella porción de la diferencia asociada al hecho de ser un trabajador precario– en el apartado siguiente se recurre a diversos métodos econométricos.¹⁹

18. Es importante mencionar que 7,7 p.p. de esos 11,2 p.p. se recuperaron durante los primeros cuatro años.

19. Los aspectos más técnicos se encuentran desarrollados en el Anexo Metodológico incluido al final de este capítulo.

4.2. Una Aproximación a las Diferencias Salariales, a partir de la Aplicación de Métodos Econométricos

4.2.1. Ecuaciones de ingreso

El método más difundido para el análisis del efecto de una variable independiente –en este caso, ser un trabajador precarizado o no– en el logaritmo del ingreso laboral, controlando por un determinado conjunto de variables explicativas (ver Anexo Metodológico) –es decir, considerando personas con atributos similares–, son las ecuaciones de ingresos (Maurizio, 2009). En el Cuadro 6 se presentan los valores del coeficiente asociado a una variable binaria que adopta el valor 1 si se trata de un puesto precario y 0 si no lo es. Bajo el supuesto de que los factores inobservables no están correlacionados con las variables explicativas, este coeficiente multiplicado por cien muestra, en forma aproximada, el efecto porcentual que tendrá un cambio en la forma de contratación sobre la esperanza condicional del ingreso horario.²⁰

Cuadro 6. Coeficiente asociado a la condición de precariedad. 28 aglomerados urbanos. 4º trimestre 2003 - 4º trimestre 2012

	4º 03	4º 04	4º 06	4º 08	4º 11	4º 12
Precario [error estándar]	-0.485*** [0.0185]	-0.494*** [0.0160]	-0.552*** [0.0129]	-0.515*** [0.0133]	-0.482*** [0.0139]	-0.485*** [0.0140]

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Como se puede observar, el coeficiente asociado a la precariedad resultó ser negativo a lo largo de todo el período 2003-2012. Más específicamente, aún cuando se controla por otras variables, los precarios percibieron, en promedio, un salario que fue un 50,2% menor que el de los protegidos y esta diferencia resultó estadísticamente significativa. Si bien entre puntas no hubo cambios en la brecha entre los dos grupos, a lo largo del período considerado se registraron algunas oscilaciones.

20. A su vez, por la ley de esperanzas iteradas, el mismo coeficiente multiplicado por cien representa, en forma aproximada, la incidencia porcentual de la precariedad sobre el salario promedio.

A diferencia de lo que ocurría en la comparación de medias, en este caso la comparación se realiza considerando trabajadores de similares características. En este sentido, si se considera que el salario de los protegidos alcanza para la reproducción plena de su fuerza de trabajo, los precarios no sólo venden su fuerza de trabajo por debajo de su valor por el hecho de no realizar los aportes jubilatorios –es decir, por tener un salario doble bruto menor–, sino también por tener un salario neto que no se corresponde con sus atributos productivos.

4.2.2. *Descomposición de Oaxaca Blinder*

Ahora bien, en el análisis anterior se utilizó una misma ecuación para representar a la totalidad del universo de asalariados, introduciendo la incidencia de la precariedad mediante una variable dicotómica, con lo cual se supone que ésta no altera la remuneración asociada a las restantes características.²¹ En cambio, la descomposición de Oaxaca Blinder parte de suponer que cada uno de los universos tiene una ecuación de ingresos específica –es decir, que entre los dos casos pueden cambiar la ordenada al origen y la pendiente–. La diferencia observada en la variable dependiente se puede descomponer en tres: características, coeficientes e interacción. El primero expresa el cambio en la esperanza del logaritmo natural del ingreso de los protegidos, si estos últimos presentaran las características de los precarios –de ahí que usualmente sea denominado “efecto dotación”–. Si este término fuera negativo, esto estaría indicando que estos últimos poseen, en promedio, “peores” atributos que el otro grupo. El segundo constituye aquella porción explicada por las diferencias en los coeficientes –incluyendo los interceptos– de ambos universos. Si este componente fuera negativo, esto significaría que aún si los precarios presentaran las mismas características que los protegidos, percibirían un ingreso menor por las mismas. Finalmente, el último es un término de interacción entre las características y las remuneraciones, y se incluye por el hecho de que las diferencias en las dotaciones y los coeficientes de ambos grupos pueden presentarse en forma simultánea. Por lo tanto, si presentara un signo negativo, esto indicará que los precarios no sólo presentan desventajas en términos de las características, sino que, a su vez, estas mismas son remuneradas de peor manera. Es importante mencionar que, aun cuando no fuera relevante, este componente también

21. Nótese que la diferencia es introducida a partir de cambios en la ordenada al origen.

permite controlar la interacción entre los otros dos efectos, de forma tal de que los valores asociados a estos últimos estén expresados en su forma más pura. En el cuadro siguiente se presentan los resultados de aplicar esta metodología a la información provista por la EPH.

Cuadro 7. Resultados de la descomposición de Oaxaca-Blinder. 28 aglomerados urbanos. 4º trimestre 2003 - 4º trimestre 2012

	4º 03	4º 04	4º 06	4º 08	4º 11	4º 12
Diferencia [error estándar]	-0.980*** [0.0571]	-0.855*** [0.0482]	-0.917*** [0.0424]	-0.820*** [0.0435]	-0.819*** [0.0447]	-0.842*** [0.0465]
Características [error estándar]	-0.321*** [0.0188]	-0.316*** [0.0156]	-0.332*** [0.0123]	-0.300*** [0.0120]	-0.322*** [0.0129]	-0.330*** [0.0129]
Coefficientes [error estándar]	-0.533*** [0.0507]	-0.487*** [0.0425]	-0.533*** [0.0367]	-0.496*** [0.0380]	-0.510*** [0.0390]	-0.504*** [0.0407]
Interacción [error estándar]	-0.126*** [0.0273]	-0.0519** [0.0241]	-0.0524*** [0.0200]	-0.0242 [0.0210]	0.0127 [0.0229]	-0.00809 [0.0247]

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Como se puede observar, la diferencia fue negativa y significativa en términos estadísticos en todos los casos. Ahora bien, esta diferencia negativa en todos los trimestres considerados se explica por un conjunto de atributos productivos menos ventajoso para los precarios, por una remuneración menor aún cuando estos atributos resultan equivalentes y por un efecto interacción entre ambos componentes (aunque este último sólo resulta estadísticamente significativo en los primeros tres registros y su valor resulta ser considerablemente menor a los otros dos). A su vez, el componente asociado a una peor remuneración de los mismos atributos (coeficientes) es el más importante de los tres para todos los trimestres.

Entre puntas se registra una disminución importante de la diferencia entre protegidos y precarios, explicada principalmente por la caída del aporte

de los coeficientes y el término de interacción. A pesar de esto, como se sostuvo anteriormente, el componente asociado a los coeficientes siempre es el que realiza la mayor contribución a esa diferencia. Por lo tanto, nuevamente se observa que la remuneración en el caso de los precarios no se corresponde con sus atributos productivos.

4.2.3. Regresión por cuantiles condicionados

Al emplear las ecuaciones de ingreso se obtuvo el efecto marginal de las variables explicativas –en particular, aquella asociada a la precariedad- sobre la esperanza condicional del salario. Sin embargo, si existiera una interacción entre la variable explicativa y la variable aleatoria ϵ , esta relación no será la misma para distintos puntos de la distribución condicional. Así, esta relación podría ser creciente (o decreciente) a medida que los ingresos se desplazan hacia la cola superior de la distribución condicional. A los fines de evaluar si ello ocurre, en la literatura especializada se suelen utilizar los modelos de regresión por cuantiles condicionados. Nuevamente el interés gira en torno al valor del coeficiente asociado a la precariedad, el cual podrá ser interpretado como el efecto marginal que tiene el hecho de ser precario sobre el cuantil τ -ésimo de la distribución condicional del logaritmo natural del ingreso. Los resultados se encuentran en el cuadro 8.

Cuadro 8. Coeficiente asociado a la condición de precariedad para los cuantiles (condicionados) 10, 50 y 90. 28 aglomerados urbanos. 4º trimestre 2003 - 4º trimestre 2012.

	4º 03	4º 04	4º 06	4º 08	4º 10	4º 12
q10 [error estándar]	-0.736*** [0.0433]	-0.729*** [0.0296]	-0.775*** [0.0295]	-0.777*** [0.0376]	-0.691*** [0.0376]	-0.792*** [0.0340]
q50 [error estándar]	-0.435*** [0.0180]	-0.455*** [0.0166]	-0.511*** [0.0150]	-0.452*** [0.0166]	-0.425*** [0.0190]	-0.428*** [0.0157]
q90 [error estándar]	-0.366*** [0.0230]	-0.316*** [0.0215]	-0.382*** [0.0207]	-0.304*** [0.0181]	-0.306*** [0.0201]	-0.285*** [0.0202]

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Si bien el efecto de la precariedad sobre el logaritmo natural del salario resulta negativo y significativo en todos los casos, lo novedoso es que esta evidencia sugiere que la brecha entre los dos universos resulta ser cada vez menor, a medida que los ingresos crecen en la distribución condicional. En este mismo sentido, es importante remarcar que mientras que en el cuantil más bajo se presenta un aumento de la brecha entre puntas, en los otros dos casos se registra un decrecimiento, siendo más importante en el caso del cuantil más elevado.

Estos resultados parecieran indicar que a pesar de que todos los precarios perciben una remuneración peor que su contraparte protegida, la intensidad en la que se presenta la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor no es la misma para todos. En este sentido, aquellos que se encuentran en la cola superior de la distribución condicional se aproximan más –en términos de remuneración– al salario de referencia (a nivel nacional) según sus características.

4.2.4. Regresión por cuantiles no condicionados

Un inconveniente que presentan las regresiones por cuantiles condicionados es que sus resultados sólo se aplican para la distribución condicional. Sin embargo, un ingreso elevado en términos de la distribución condicional –es decir, para una submuestra determinada– no necesariamente es elevado para distribución no condicional –es decir, considerando a la totalidad de la muestra–, que es lo que nos interesa. Es por ello que se recurre a las regresiones por cuantiles no condicionados. En este caso, la interpretación de los coeficientes estimados es “el impacto sobre el [logaritmo natural del, AA] salario para cada cuantil de ingreso si se produjera un aumento global en las variables independientes” (Groisman, 2012:6).

Cuadro 9. Coeficiente asociado a la condición de precariedad para los cuantiles (no condicionados) 10, 50 y 90. 28 aglomerados urbanos. 4º trimestre 2003 - 4º trimestre 2012

	4º 03	4º 04	4º 06	4º 08	4º 10	4º 12
q10 [error estándar]	-0.192*** [0.0327]	-0.414*** [0.0477]	-0.328*** [0.0269]	-0.600*** [0.0365]	-0.408*** [0.0301]	-0.393*** [0.0274]
q50 [error estándar]	-0.452*** [0.0245]	-0.507*** [0.0225]	-0.599*** [0.0174]	-0.471*** [0.0181]	-0.533*** [0.0193]	-0.439*** [0.0162]
q90 [error estándar]	0.215*** [0.0581]	0.179*** [0.0580]	0.0233 [0.0424]	0.0112 [0.0374]	-0.0198 [0.0482]	0.0186 [0.0415]

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Si bien los cuantiles 10 y 50 continúan presentando una incidencia negativa de la precariedad sobre los ingresos, se observan algunas diferencias respecto a los resultados anteriores. Por un lado, un desplazamiento hacia la cola superior de la distribución no tiene un efecto monótono sobre los coeficientes. Hasta determinado punto la brecha (en este caso sucede en el cuantil 50, pero dado que se han omitido los cuantiles intermedios esta reversión podría ocurrir en otro “lugar” de la distribución) se incrementa y a partir de allí el movimiento es contrario. Por otro lado, esta última tendencia llega a tal punto que el efecto de la precariedad pasa a ser positivo –es decir, incrementa los salarios- para niveles elevados de ingresos. Lo que es más, para los primeros registros estos resultan ser estadísticamente significativos. Así, en la cola superior de la distribución los precarios perciben salarios de bolsillo mayores que los protegidos, lo cual podría llegar a compensar la falta del descuento jubilatorio. Si así fuera, la precariedad no estaría representando situaciones de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Sin embargo, a partir de 2006, cuando ese diferencial positivo desaparece, la ausencia del descuento jubilatorio sí constituye una forma de expresarse la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Respecto a la evolución de las brechas entre puntas, se observa que en el cuantil más bajo se produjo un aumento (aunque con oscilaciones a

lo largo del período considerado), mientras que en los otros dos casos esa brecha se contrajo.

A modo de cierre, se puede afirmar que, entendiendo que el universo de los trabajadores precarios vende su fuerza de trabajo por debajo de su valor, esta idea se refuerza al analizar lo ocurrido con sus remuneraciones respecto a aquellas percibidas por los protegidos, en particular cuando se compara con trabajadores que presentan los mismos atributos productivos. En este mismo sentido, si los protegidos no reprodujeran su fuerza de trabajo en condiciones “normales” a escala mundial, los precarios se encontrarían en una situación aún peor. Sin embargo, es importante aclarar que la intensidad con la que se presenta este fenómeno no es la misma para todos los grupos.

5. Conclusiones

En el marco de la discusión respecto al empleo precario, en el presente capítulo se propuso analizar lo ocurrido con este universo en términos de su volumen, composición y remuneración durante el período 2003-2012. Adicionalmente, se presentó una posible interpretación del fenómeno a la luz del desarrollo realizado en los capítulos anteriores.

Respecto al primer aspecto, se concluyó que durante este período la tasa de precariedad revirtió la tendencia que había presentado desde mediados de los años noventa y que este proceso ocurrió como consecuencia de un importante aumento del empleo protegido y un virtual estancamiento del empleo precario –luego de un importante crecimiento en los primeros años posconvertibilidad–.

En cuanto a la composición de estos dos universos, se mostró que la misma no ha variado significativamente y que dentro del universo de precarios predominan las personas con un vector de atributos productivos que los ubica en una posición de desventaja. Es importante mencionar que, a diferencia de lo esperado, al analizar la composición de ambos universos por género, la participación de las mujeres resulta menor en el caso de los precarios.

Respecto al estudio de las remuneraciones, se utilizaron dos estrategias de análisis. En primer lugar, se estudiaron las brechas salariales a partir de los ingresos medios. En este caso, se observó una reversión de la tendencia presentada desde mediados de los noventa, pero aún así apenas logró contrarrestar el comportamiento observado durante los últimos años de la

convertibilidad y la crisis posterior. En consecuencia, aún se encuentra en valores elevados. Sin embargo, la brecha salarial calculada con los ingresos medios puede estar explicada por diferencias en términos de los atributos de los trabajadores de los dos grupos –los cuales se vio que diferían entre los dos grupos– y/o diferencias en las remuneraciones de los mismos. Es por ello que en segundo lugar se recurrió a una serie de métodos econométricos para el cálculo de dicha brecha. Con estas metodologías se concluyó que:

- efectivamente los atributos de los precarios explican parte de la diferencia salarial pero, a su vez, existe una penalidad asociada a la precariedad –es decir, las remuneraciones percibidas son menores aún controlando por un conjunto de variables relevantes–.
- esa penalidad parece no ser igual al ubicarnos en distintos “lugares” de la distribución del ingreso, condicional o no condicional, y que esa variación depende del método considerado. En el caso de los cuantiles condicionados disminuye al aumentar los ingresos, mientras que con los cuantiles no condicionados el movimiento es elíptico –aumenta hasta determinado punto y a partir de allí se contrae–. En este último caso, la penalidad llega a desaparecer o se vuelve un “premio”, a mayores niveles de ingresos.

Anexo Metodológico

La EPH y la Construcción de las Series de Mediano y Largo Plazo

Los datos utilizados provienen de la EPH, la cual releva información sociodemográfica y laboral en los aglomerados urbanos más importantes del país desde mediados de la década de los setenta. Sin embargo, la construcción de series de mediano plazo a partir de estos datos presenta, principalmente, dos inconvenientes. Por un lado, el alcance geográfico de la encuesta se ha ido modificando con el transcurso del tiempo y recién a partir de octubre de 1995 se homogeneizó el cuestionario para un conjunto de 28 aglomerados urbanos. Es por esta razón que la información de mediano plazo presenta estas restricciones geográficas y temporales –es decir, sólo refieren a la población que habita dichos aglomerados urbanos y al período posterior a

octubre de 1995—. Por otro lado, pese a proveer datos de mediano plazo, la encuesta ha sufrido distintos cambios metodológicos, los más relevantes fueron en los años 2003 y 2009.²² De esta forma, es posible distinguir tres versiones de la EPH:

- la Puntual, el relevamiento vigente hasta mayo de 2003;
- la Continua, la encuesta realizada a partir del primer trimestre del año 2003 hasta el mismo trimestre de 2007;
- y la “Nueva”,²³ cuyas bases fueron publicadas en el año 2009, pero refieren al período comprendido entre el tercer trimestre del año 2003 y la actualidad.

Por lo tanto, para cada una de las distintas variables es posible construir tres series homogéneas en sí mismas pero no entre ellas, por lo que los datos que surgen del procesamiento de las bases de datos deben ser compatibilizados. Para ello, se realizó un empalme hacia atrás “por estructuras”. En otras palabras, las participaciones de cada desagregación sobre el agregado anterior²⁴ obtenidas con la Nueva se extrapolaron con las resultantes del procesamiento de la Continua, y estas últimas con las que provienen de la Puntual. Sin embargo, la suma de las participaciones resultantes difería del cien por ciento para algunas ondas —más específicamente, en aquellas más alejadas del punto de empalme entre la Puntual y la Continua—, motivo por el cual los porcentajes fueron recalculados en forma proporcional. Por último, a los fines de recuperar los valores absolutos por nivel de agregación, estas estructuras —empalmadas y corregidas— fueron aplicadas a los

22. Un análisis detallado de los cambios introducidos pueden encontrarse en INDEC (2003) y Graña y Lavopa (2009), y en INDEC (2009) y Pacífico *et al* (2011), respectivamente.

23. El INDEC llama “EPH Continua” a las dos versiones publicadas para el período 2003-2007. Sin embargo, dadas las diferencias que éstas presentan (ver Pacífico *et al*, 2011) y la necesidad de recurrir a ambas para la construcción de las series (ver más adelante), se decidió distinguirlas y denominar “EPH Nueva” a aquellas bases publicadas en 2009.

24. Es importante realizar tres aclaraciones respecto al cálculo de estas participaciones. En primer lugar, los “missing values” fueron omitidos, lo cual supone que aquellos valores desconocidos se distribuyen entre las distintas categorías de la misma manera que los casos conocidos. Si bien se trata de un supuesto fuerte, se recurrió al mismo dada la imposibilidad de contar con información adicional que permitan corregir este inconveniente de mejor manera. En segundo lugar, se consideran como desocupadas a aquellas personas cuya ocupación principal era un plan de empleo. En este sentido, el tratamiento de los beneficiarios de los planes de empleo resulta similar a la denominada “hipótesis B” propuesta por el INDEC para el caso de las personas cuya ocupación principal es el PJyJHD. En tercer lugar, la categoría ocupacional no sólo está integrada por los grupos tradicionales —patrón, cuenta propia, asalariado y trabajador familiar sin salario—, sino también uno más que agrupa a los trabajadores de establecimientos públicos y el servicio doméstico.

universos correspondientes a esos mismos períodos. De estos últimos cabe mencionar que la población fue obtenida exógenamente –es decir, que no surgen de las bases de la EPH, sino de estimaciones de la evolución de la población realizadas por el INDEC–, mientras que el resto es simplemente el resultado de aplicar las participaciones a los absolutos correspondientes.

Tanto para las variables que permiten caracterizar a los protegidos y precarios como para los ingresos se realizó un procedimiento similar –es decir, el empalme hacia atrás–, pero con algunas particularidades. En el primer caso, la única diferencia radica en haber acotado el universo de análisis para el cálculo de las participaciones a los asalariados mayores de 17 años debido a que en Argentina la obligación de realizar aportes rige a partir de esa edad. Por su parte, para la construcción de las series de salarios se utilizó el Ingreso por la Ocupación Principal, debido a que, si bien no incluye la totalidad de los ingresos laborales, la gran mayoría de las variables del mercado de trabajo están referidas a esa misma ocupación –algunas de ellas cobran particular relevancia en el marco de este capítulo, como ser la categoría ocupacional y la realización de descuento jubilatorio–. En la construcción de la serie de mediano plazo de esta variable, lógicamente, el empalme se realiza, ya no con las participaciones, sino con el ingreso medio de asalariados protegidos y precarios.²⁵ Finalmente, el ingreso real fue calculado deflactando estas series con un índice de precios que hasta diciembre de 2006 es igual al IPC-GBA y a partir de ese momento fue extrapolado con el IPC-9 publicado por CIFRA-CTA.

Métodos Econométricos para el Cálculo de las Brechas Salariales

Antes de presentar cada uno de los métodos econométricos empleados para el cálculo de las brechas salariales, se desarrollarán algunos aspectos que éstos comparten y que, en algunos casos, presentan diferencias respecto a las series de mediano plazo construidas: el período de análisis, el universo de análisis, y las variables utilizadas.²⁶

Si bien el objetivo del capítulo en su conjunto ha sido realizar un estudio en el período posterior a la convertibilidad –con alguna referencia de mediano plazo–, en lo que respecta a las estimaciones econométricas,

25. En todos los casos sólo se consideran los ocupados en establecimientos privados que no sean beneficiarios de planes de empleo.

26. Siendo estrictos, tanto el universo de análisis como el conjunto de variables registra algunas leves modificaciones en algunos casos, las cuales serán aclaradas cuando corresponda.

el período de análisis se reduce a la etapa cubierta por la EPH “Nueva”. Los cambios realizados en la forma de relevamiento y en los cuestionarios pueden introducir sesgos en las estimaciones realizadas con las diferentes bases de datos, lo cual puede conducir a conclusiones equivocadas. En tanto resulta imposible cuantificar la incidencia de aquellos cambios –y por lo tanto corregirla–, se omite esa comparación.

Respecto al universo de análisis, como en el resto del capítulo, se ha restringido a los asalariados, mayores de 17 años y que trabajan en establecimientos privados.

En relación a las variables utilizadas, la dependiente será el IOP expresado en logaritmo como es usual en la literatura, mientras que las explicativas estarán divididas en tres grupos:

- Características del puesto de trabajo: estas incluyen la categoría ocupacional, introducida como variable *dummy* para diferenciar aquellas personas que son asalariadas de quienes no lo son; la realización de descuento jubilatorio por ese trabajo, lo que permite distinguir entre las personas registradas en la seguridad social y aquellas que no lo están; la cantidad de horas trabajadas, debido a la incidencia de las horas trabajadas sobre la remuneración; y la calificación requerida por el puesto, debido a que si bien el máximo nivel educativo es tenido en cuenta, este no necesariamente se corresponde con la remuneración –como ocurre en los casos de sobrecalificación–.
- Atributos personales: dentro de este conjunto se encuentran el sexo, característica que se tuvo en cuenta debido a que existe una extensa literatura que muestra la existencia de diferencias de remuneración por género; la relación de parentesco, incluida para distinguir entre trabajadores principales y secundarios de forma aproximada; la experiencia laboral que, debido a que la EPH no proporciona datos asociados a este aspecto de la vida laboral de las personas, se estimó en base a la edad como variable *proxy*;²⁷ y finalmente, para dar cuenta del nivel educativo de las personas, se incorporó un conjunto de variables dicotómicas que indican el máximo nivel alcanzado.
- Características asociadas al establecimiento productivo: resulta extensa la literatura que identifica diferencias de remuneraciones según la

27. A su vez, la literatura especializada suele argumentar que la relación entre el ingreso y la experiencia no es lineal, sino que es creciente hasta determinado punto y posteriormente, decreciente. Es por ello que también se incluyó la edad al cuadrado.

rama productiva en la que se insertan, es por ello que se construyó una variable dicotómica para controlar por estas características. A su vez, debido a las diferencias en el costo de vida entre regiones –explicadas por la composición de la canasta de bienes y servicios y/o por los precios a los cuales esas canastas se adquieren–, se utilizan algunas variables que permiten distinguir entre regiones.

Ecuaciones de ingresos

Las ecuaciones de ingresos están basadas en el modelo log-lineal, el cual se puede expresar de la siguiente manera:

$$\ln y = x'\beta + u \quad [1]$$

donde

y es el IOP en términos,

x es un vector que contiene las variables explicativas presentadas previamente y una constante,

β es un vector de coeficientes asociadas a esas variables explicativas y el intercepto, y

u es un término de error.

Si se aplica la esperanza condicional en x a la expresión [1] y suponiendo que $E(\beta | x) = \beta$ y que $E(u | x) = 0$, se obtiene:

$$E(\ln y | x) = x'\beta \quad [2]$$

Ahora bien, estos parámetros no son observables, sino que es necesario realizar una estimación de los mismos. Para ello, siguiendo la práctica usual dentro de la literatura especializada, se utilizó el método de Heckman en dos etapas.

La descomposición de Oaxaca Blinder

A partir de la utilización de regresiones lineales es posible aplicar la descomposición propuesta por Oaxaca (1973) y Blinder (1973). En su versión original ésta busca explicar qué proporción de la diferencia en la media de la variable explicada de dos grupos se debe a las características propias de cada grupo y a los coeficientes asociados a las mismas, pero posteriormente se ha tendido a incorporar un tercer término que representa la parte de

aquella diferencia que viene dada por la interacción entre las características y los coeficientes. En el presente trabajo se utiliza esta última especificación.

Dado el objetivo propuesto, los dos grupos son los asalariados precarios y protegidos. La diferencia de la variable explicada de ambos puede expresarse como:

$$R = E(\ln y_A) - E(\ln y_B) \quad [3]$$

donde

y es el salario,

A y B indican que se trata de una variable propia de los asalariados precarios y protegidos, respectivamente.

Por lo tanto, R muestra la diferencia en la media del logaritmo natural del IOP entre precarios y protegidos. Así, un signo negativo significará que los últimos presentan, en promedio, un salario mayor que los primeros. No obstante, el aporte de esta metodología viene dado por la posibilidad de dividir esta diferencia en los tres términos. Para ello, se reemplaza la esperanza del logaritmo natural del salario por una función de regresión de características similares a [2], aunque el vector de variables explicativas presenta algunas diferencias.²⁸ De esta forma, [3] se puede reescribir de la siguiente manera:

$$R = E(\ln y_A) - E(\ln y_B) = E(x_A)' \beta_A - E(x_B)' \beta_B \quad [4]$$

Realizando una serie de pasos algebraicos, es posible descomponer esta expresión en tres términos:

$$R = \underbrace{[E(x_A) - E(x_B)]}' \beta_B}_E + \underbrace{E(x_B)' (\beta_A - \beta_B)}_C + \underbrace{[E(x_A) - E(x_B)]}' (\beta_A - \beta_B)}_I \quad [5]$$

El primero (E) expresa el cambio en la esperanza del logaritmo natural del ingreso de los protegidos si estos últimos presentaran las características de los precarios –de ahí que usualmente sea denominado “efecto dotación”–. El segundo (C) constituye aquella porción de la diferencia en la media del logaritmo natural del salario explicada por las diferencias en los coeficientes –incluyendo los interceptos– entre ambos universos. Finalmente, el último (I) es un término de interacción entre las características y las remuneraciones, y lo incluimos por el hecho de que las diferencias en las dotaciones y los coeficientes de ambos grupos pueden presentarse en forma simultánea.

28. En este caso la variable “precario” fue excluida debido a que la misma es utilizada para poder identificar a los dos grupos con los que se está trabajando.

En este caso las estimaciones fueron realizadas con el comando “oaxaca” programado para el paquete estadístico Stata (Jann, 2008), el cual estima las ecuaciones de ingresos por el método de MCO y permite corregir por el sesgo de selección muestral mediante el procedimiento de Heckman en dos etapas.

Regresión por cuantiles condicionados

Los modelos Regresión por Cuantiles Condicionados (RCC) –presentados originalmente por Koenker y Bassett (1978)– “intentan modelar el efecto que x tiene sobre *toda* la distribución condicional de y , a diferencia de los modelos de regresión estándar que [...] se concentran sólo en la esperanza condicional” (Sosa Escudero, 2005:106, énfasis en el original). Es por ello que resultan sumamente útiles en aquellos casos en los que se verifica una interacción entre la variable explicativa y la variable aleatoria ϵ , lo que impide considerar al coeficiente β_{prec} como el efecto marginal en distintos “lugares” de la distribución condicional. La presentación de esta metodología estará basada, principalmente, en Sosa Escudero (2005).

Para comenzar es necesario definir qué es un cuantil: dada una variable aleatoria Z , cuya función de distribución acumulada $F(Z)$ es continua y monótona, el cuantil τ -ésimo es un número $Q_\tau(Z)$ que satisface:

$$F(Q_\tau(Z)) = \tau$$

donde

$$\tau \in (0,1).$$

Por lo tanto, el cuantil τ -ésimo de Z –es decir, $Q_\tau(Z)$ – es el valor soporte de la distribución de Z que acumula a su izquierda el $\tau\%$ del total de las observaciones.

En este marco, suponiendo que $Q_\tau(\epsilon|x)=0$, se puede plantear el siguiente modelo de regresión para la distribución condicional del logaritmo natural del IOP:

$$Q_\tau(\ln y | x) = x'\beta(\tau) \quad [6]$$

donde

$Q_\tau(\ln y | x)$ es el cuantil τ -ésimo de la distribución del logaritmo natural del ingreso horario condicional en x ,

x es un vector que contiene las variables explicativas presentadas previamente y una constante,

$\beta(\tau)$ es un vector de coeficientes asociados a esas variables explicativas y el intercepto.

Es importante notar que, a diferencia de lo que ocurre con los coeficientes estimados en los modelos de regresión lineal múltiple, el valor estimado del coeficiente β_{prec} depende del cuantil considerado. En palabras de Sosa Escudero (2005, pp. 109, énfasis en el original), “los coeficientes $\beta(\tau)$ no están restringidos a ser iguales entre sí para distintos valores de τ , por lo que el modelo (1) [modelo [6] en este capítulo, AA] hace referencia a una familia de modelos de regresión, uno para cada cuantil de la distribución condicional”. Ahora bien, τ podría adoptar cualquier valor comprendido entre 0 y 1, lo cual dificultaría la interpretación de los resultados.²⁹ Es por ello que se han seleccionado, arbitrariamente, los siguientes valores de τ : 0,10, 0,50, y 0,90. De esta forma, se busca tener una representación sintética de lo que ocurre en distintos niveles de la distribución condicional de la variable independiente.

Las estimaciones de los coeficientes fueron realizadas utilizando el comando “sqreg” incluido en el Stata 12, corrigiendo las estimaciones por el sesgo de selección muestral a través del procedimiento de Heckman en dos etapas.

Regresión por cuantiles no condicionados

Los resultados del modelo lineal se pueden extrapolar a la población mediante la aplicación del operador esperanza, pero en el caso de la RCC, la esperanza del cuantil condicionado no es igual al valor del cuantil de la distribución poblacional (Fabris, 2013).

$$Q_{\tau}(\ln y) \neq E_x[Q_{\tau}(\ln y | x)]$$

donde

$Q_{\tau}(\ln y)$ es el cuantil τ -ésimo de la distribución no condicionada de $\ln y$,
 E es el operador esperanza,

$Q_{\tau}(\ln y | x)$ es el cuantil τ -ésimo de la distribución condicionada de $\ln y$.

Por este motivo Firpo *et al* (2007) introdujeron una metodología que permite estimar los efectos de los cambios en las variables independientes –en

29. Es importante aclarar que en este caso el problema no radica en el hecho de que existan infinitos números entre 0 y 1 –en este sentido, Sosa Escudero (2005) sostiene que la cantidad de rectas a representar no es infinita–, sino más bien en las dificultades que aparecen por tener que lidiar con una gran cantidad de resultados.

este caso, el conjunto presentado previamente— sobre diferentes cuantiles de la distribución de la variable dependiente —es decir, el logaritmo natural del salario—, la cual será presentada a continuación.

En primer lugar, los autores realizan una transformación de la variable dependiente, la denominada “función de influencia recentrada” —RIF por sus siglas en Inglés—. A su vez, esta última resulta de una transformación de la IF, la cual “es una medida del cambio en un estimador evaluado sobre una distribución caracterizada por su función de distribución acumulada F cuando la misma es contaminada” (Fabris, 2013, pp. 17). En el caso de los cuantiles se la puede definir de la siguiente manera:

$$IF = \begin{cases} \frac{(\tau - 1)}{f_{\ln y} Q_{\tau}(\ln y)} & \text{si } \ln y \leq Q_{\tau}(\ln y) \\ \frac{(\tau)}{f_{\ln y} Q_{\tau}(\ln y)} & \text{si } \ln y > Q_{\tau}(\ln y) \end{cases}$$

donde

$Q_{\tau}(\ln y)$ es el cuantil τ -ésimo del logaritmo natural de y ,

$f_{\ln y} Q_{\tau}(\ln y)$ es el valor de la función densidad de la distribución del logaritmo natural del ingreso horario evaluada en Q_{τ}

La función de influencia de un determinado estimador posee la propiedad de que su esperanza es igual a cero. Teniendo en cuenta esto, Firpo *et al* (2007) propusieron adicionarle a la función de influencia el mismo estimador, obteniendo así la RIF, cuya esperanza es el mismo estimador. Entonces, se puede escribir la RIF de los cuantiles de la siguiente manera:

$$RIF = \begin{cases} Q_{\tau}(\ln y) + \frac{(\tau - 1)}{f_{\ln y} Q_{\tau}(\ln y)} & \text{si } \ln y \leq Q_{\tau}(\ln y) \\ Q_{\tau}(\ln y) + \frac{(\tau)}{f_{\ln y} Q_{\tau}(\ln y)} & \text{si } \ln y > Q_{\tau}(\ln y) \end{cases}$$

donde

$Q_{\tau}(\ln y)$ es el cuantil τ -ésimo del logaritmo natural de y

$f_{\ln y} Q_{\tau}(\ln y)$ es el valor de la función densidad de la distribución del logaritmo natural del ingreso evaluada en Q_{τ}

Una vez obtenida la RIF para todas las observaciones, se realiza una regresión lineal mediante el procedimiento de MCO como en el caso de las

ecuaciones de ingresos, pero reemplazando el logaritmo natural del ingreso de cada individuo por su RIF.

Dado que, como fuera dicho anteriormente, este método termina recurriendo a la estimación de regresiones lineales, aplican las mismas explicaciones realizadas oportunamente en relación al *software* utilizado.

Bibliografía

- Arakaki, A.: “Un análisis sobre las diferencias salariales en perspectiva histórica”, Seminario Mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza en la Argentina de la post-convertibilidad. Balances y perspectivas, Buenos Aires, CEPED-IIE-UBA y Grupo de Cambio Estructural y Desigualdad Social-IIGG-UBA, 29 y 30 de noviembre de 2012.
- Beccaria, L. y Maurizio, R.: “Reversión y continuidades bajo dos regímenes macroeconómicos diferentes. Mercado de trabajo e ingresos en Argentina 1990-2010”, en *Desarrollo Económico*, N° 206, Vol. 52, Buenos Aires, IDES, julio-septiembre 2012.
- Blinder, A.: “Wage discrimination: reduced form and structural estimates”, *The Journal of Human Resources*, N° 4, Vol. 8, University of Wisconsin Press, 1973.
- CENDA: “Las transformaciones en el patrón de crecimiento y en el mercado de trabajo”, en CENDA, *La economía argentina en la post-convertibilidad (2002-2010). La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual*, Buenos Aires, Cara o ceca, 2010.
- Fabris, J.: “Educación y desigualdad. Nueva mirada sobre los cambios en la distribución del ingreso en la década del 90 en Argentina”, en XLVIII Reunión Anual, AAEP Rosario, 13 al 15 de noviembre de 2013.
- Firpo, S.; Fortin, N. y Lemieux, T.: “Decomposing wage distributions using recentered influence function regressions”, en Ashenfelter, O. y Card, D. (eds.), *Handbook of Labor Economics*, Vol 4, Part A, Amsterdam, Elsevier, 2007.
- Graña, J. M. y Lavopa, A.: “15 años de EPH, una serie. Empalme entre sus versiones Puntual y Continua, 1992-2006”, Documento de Trabajo N° 11, Buenos Aires, CEPED-IIE-UBA, 2009.
- Groisman, F.: “Empleo, salarios y desigualdad en Argentina: un análisis de los determinantes distributivos (2003-2011)”, 5to. Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones “Sectores Económicos: Discusión

- Interdisciplinaria”, Buenos Aires, PESEI-IDES, 20 y 21 de noviembre de 2012.
- INDEC: “Diseño de Registro y Estructura para las bases preliminares. Tercer trimestre 2003”, Buenos Aires, INDEC, 2003.
- “Bases de microdatos - Novedades metodológicas”, Buenos Aires, INDEC, 2009.
- Jann, B.: “A Stata implementation of the Blinder-Oaxaca decomposition”, Working Paper N° 5, ETH Zurich Sociology, Zurich, mayo 2008.
- Koenker, R. y Bassett, G.: “Regression quantiles”, en *Econometrica*, N° 1, Vol. 46, The Econometric Society, 1978.
- Oaxaca, R.: “Male-female wage differentials in urban labor markets”, en *International Economic Review*, N° 3, Vol. 14, Economics Department - University of Pennsylvania, octubre de 1973.
- Pacífico, L.; Jaccoud, F.; Monteforte, E. y Arakaki, G. A.: “La Encuesta Permanente de Hogares, 2003 - 2010. Un análisis de los efectos de los cambios metodológicos sobre los principales indicadores sociales”, en 10º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo “Pensar un mejor trabajo. Acuerdos, controversias y propuestas”, Buenos Aires: ASET, 3 al 5 de agosto de 2011.
- Maurizio, R.: *Macroeconomic regime, trade openness, unemployment and inequality: the argentine experience*, Working Paper N° 03/2009, Nueva Delhi, International Development Economics Associates (IDEAs), 2009.
- Sosa Escudero, W.: “Perspectivas y avances recientes en regresión por cuantiles”, en Marchionni, M. (ed.), *Progresos en Econometría*, Serie Progresos en Economía, Buenos Aires, Asociación Argentina de Economía Política, 2005.

Las desigualdades estructurales y el efecto de la educación sobre las oportunidades de empleo pleno

AGUSTÍN SALVIA¹ Y JULIETA VERA²

1. Presentación

Los estudios que examinan el proceso de crecimiento promovido por las políticas heterodoxas desplegadas durante la última década en la Argentina coinciden en general sobre el positivo desempeño que tales políticas tuvieron en materia de demanda agregada de empleo, en particular cuando se lo compara con la etapa final del programa de convertibilidad de los años noventa o la profunda crisis de 2001-2002 (Esquivel y Maurizio, 2007; Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer, 2008; Panigo y Neffa, 2009; Damill, Frenkel y Maurizio, 2011; Lindenboim, 2012; Beccaria, Bertranou, Casanova, Jiménez y Jiménez, 2013).

Sin embargo, los resultados no son concluyentes cuando se consideran aspectos vinculados con la estructura económica-productiva, ocupacional y la calidad de los empleos evaluados en términos históricos.³ Por ejemplo,

1. Investigador del CONICET. Director del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani (Facultad de Ciencias Sociales-UBA), y Coordinador e Investigador Jefe del Observatorio de la Deuda Social Argentina de la Universidad Católica Argentina. E-mail: agsalvia@retina.ar.

2. Investigadora del Observatorio de la Deuda Social Argentina de la Universidad Católica Argentina. Miembro del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani (Facultad de Ciencias Sociales-UBA). E-mail: julietavera@gmail.com.

3. Desde una perspectiva heterodoxa, se señala que, si bien la modificación del tipo de cambio luego de la crisis de la convertibilidad y la disminución en el costo laboral han incentivado el desarrollo de actividades históricamente relegadas y han revertido el proceso de desindustrialización

tal como se discute en el capítulo 4 de este libro, no es evidente que las mejoras en materia de calidad de los puestos de trabajo se expliquen por un mercado de trabajo más dinámico y menos segmentado en términos de demanda ocupacional; ni tampoco que la estructura sectorial del empleo haya mejorado sustantivamente reduciendo desigualdades estructurales en materia de condiciones de trabajo e ingresos cuando se compara con el período de políticas neoliberales.

En el marco de esta discusión, resulta relevante ampliar evidencias para preguntarse el modo en que los cambios ocurridos en la calidad de los empleos durante las últimas dos décadas se relacionaron con las mejoras que tuvieron lugar en las competencias educativas de la fuerza de trabajo; así como en qué medida dicha relación estuvo condicionada por la persistente desigualdad estructural que afecta al mercado de trabajo. En este sentido, la tesis sobre la heterogeneidad estructural es retomada en este capítulo como unas de las claves a partir de la cual es posible lograr una interpretación más adecuada a los procesos que han tenido lugar en el mercado de trabajo argentino durante las últimas décadas.⁴

El someter a estudio estas tesis resulta especialmente relevante debido a que sus consecuencias tienen implicancias centrales tanto en términos de política económica como de política laboral, social y educativa. En particular, debido a la amplia aceptación que tiene la idea de que el acceso a un trabajo de calidad depende sobre todo de las competencias educativas de la fuerza de trabajo. De tal manera que a partir de mejoras educativas cabría esperar un proceso de “convergencia” tanto a nivel de la calidad de los empleos en el mercado de trabajo como en la distribución del ingreso.⁵

de la década de los noventa, no han modificado sustancialmente la relación entre los distintos eslabonamientos productivos al interior del entramado industrial ni provocado una transformación de la estructura económica-sectorial. Entre los autores en línea con esta lectura, se puede mencionar a Fernández Bugna y Porta (2008), Lavopa (2008), Santarcángelo, Fal y Pinazo (2008), Graña, Kennedy y Valdez (2008), Azpiazu y Schorr (2010), Kosacoff (2010), Coatz, García Díaz y Woyecheszen (2010) y Herrera y Tavosnanska (2011). En concordancia con este discurso, Lo Vuolo (2009) sostiene que –a pesar de los avances recientes y del crecimiento económico– no se han registrado cambios estructurales en el patrón tecnológico-productivo de Argentina.

4. Prebisch (1949, 1970), Singer (1950) y Pinto (1976) llamaron la atención sobre el carácter dual y combinado del modelo de crecimiento regional y su impacto en la generación de excedentes de fuerza de trabajo, subrayando la existencia de un sector de alta productividad, fuertemente vinculado al mercado exterior o enclaves productivos, y otras actividades de mediana o baja productividad vinculadas al mercado interno o a la subsistencia. Es esta coexistencia de sectores con distinto grado de productividad a lo que refiere el concepto de “heterogeneidad estructural”. De esta forma, las desigualdades sociales son comprendidas -desde esta perspectiva- por la existencia de diferenciales de productividad propios de las economías capitalistas periféricas.

5. En el caso argentino, una amplia literatura ha procurado destacar el papel de la educación

Pero si bien en efecto podría esperarse que la mayor educación confluya en un “círculo virtuoso” capaz de elevar la productividad laboral, aumentar la integración laboral y promover la convergencia distributiva, bajo condiciones de segmentación laboral, dicha relación puede formar parte de un proceso de reproducción de un mercado de trabajo que frustrate tales efectos (Piore, 1975; Doeringer y Piore, 1979). Justamente, esto sería así debido a que la mayor productividad y convergencia que podría generar el aumento de las competencias educativas no sólo depende del aumento de la calificación laboral, sino también del modo en que la estructura productiva del empleo demande puestos productivos y de calidad laboral acorde a dichas calificaciones y en cantidad suficiente (Gordon, 1972; Gordon, Edwards y Reich, 1986; Souza y Tokman, 1976).

Si bien es cierto que a mayor nivel educativo **e** incrementan las posibilidades de acceder a un empleo de calidad, según la perspectiva teórica en la cual se apoya este trabajo, se asume que la probabilidad de acceder al segmento primario del mercado de trabajo estaría condicionada por procesos de tipo estructural asociados con la dinámica de acumulación y la demanda laboral que ella genera —dependiendo de su composición tecnológica—, antes que por las características individuales de la población, incluido el potencial capital humano que podría derivarse de los procesos de formación laboral.⁶ En este sentido, cabe preguntarse si la relación entre educación y calidad del empleo no es espuria; es decir, si no es que ambos atributos correlacionan debido a que un tercero “inobservado” de orden más estructural determina el comportamiento de ambos.

El problema así planteado, abre un interrogante de fondo sobre la capacidad por parte del modelo de crecimiento, promovido por las políticas

como factor central para el aumento de las oportunidades de inserción laboral y las posibilidades de movilidad y convergencia social. En esta línea, autores como Llach y Kritz (1997) y Llach, Montoya y Roldán (1999), han explicado los procesos de desempleo, empobrecimiento y desigualdad distributiva como efectos de un “desajuste” entre la demanda y la oferta de credenciales y calificaciones. En el marco de este mismo diagnóstico, organismos internacionales como el BID y el Banco Mundial continúan acordando con el gobierno nacional importantes líneas de cooperación y financiamiento orientadas a mejorar el capital humano y la formación laboral hacia los sectores de baja calificación.

6. En esta línea, Rabanal (2001) señala que la productividad observada de un trabajador depende básicamente del puesto de trabajo y no tanto de la educación; ésta solamente le permite el acceso a la cola que existía para esa vacante. Si bien no se desconoce la importancia en términos de oportunidades laborales a nivel individual, se relativiza el impacto sobre la demanda agregada de empleo de lo que algunos autores denominan “mejoras en la eficiencia dinámica” (Van der Hoeven, 2000), esto es, mejoras en las competencias de la fuerza de trabajo a través de la educación, la capacitación, el entrenamiento laboral, etc.

heterodoxas, para difundir de manera más equitativa los avances científico-tecnológicos –entre ellos las competencias educativas de la fuerza de trabajo– sobre el conjunto de la estructura sectorial del empleo, con efectos efectivamente integradores a nivel distributivo. Es decir, según la perspectiva propuesta, dado que se ha mantenido una marcada heterogeneidad estructural en el mercado de trabajo –tal como se confirma en el capítulo 4–, cabe sospechar como poco probable que el aumento de las competencias educativas en la oferta laboral haya derivado en la formación de un mercado de trabajo menos segmentado con respecto a la situación previa a los efectos generados por las reformas neoliberales. En tal sentido, podría esperarse que –como resultado del cambio generacional– el conjunto de la fuerza de trabajo cuente con mayor nivel educativo promedio pero que las desigualdades sectoriales se hayan –al menos– mantenido,⁷ teniendo ello poco efecto sobre las condiciones de trabajo del sector laboral micro informal.

De esta manera el capítulo busca responder a la pregunta de cuál ha sido la capacidad de los diferentes modelos político-económicos vigentes durante las últimas dos décadas para favorecer una mayor integración productiva al interior del mercado de trabajo en materia de competencias educativas. En este trabajo se abordan estas cuestiones comparando la etapa de políticas neoliberales (1992-1998) con el posterior período de políticas heterodoxas (2004-2012).

En función de examinar estos temas, se reúne evidencia empírica sobre los cambios en el nivel educativo, la calidad de los empleos y el sector de inserción laboral de la fuerza de trabajo para una serie de años seleccionados de cada período político-económico (1992, 1994 y 1998 para el primero; y 2004, 2007 y 2012, para el segundo). Con el fin de que las evidencias estadísticas sean consistentes, la comparación entre períodos se restringe al área metropolitana del Gran Buenos Aires. En la fase correspondiente a las políticas heterodoxas este mismo análisis se extiende al total urbano de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC. En todos los casos, los resultados se apoyan en los micro-datos de esta encuesta (EPH-Puntual para el primer período y EPH-Continua para el segundo período).⁸

7. En Salvia y Vera (2013) se han examinado los cambios ocurridos durante el período 2004-2011 en el perfil educativo de la fuerza de trabajo según sector laboral de inserción. Allí se hace también evidente que la demanda laboral de los sectores modernos (público y privado) es la que concentra la mayor proporción de trabajadores con mejor nivel educativo, pero de ninguna manera se verifica –durante el período analizado– un cambio favorable hacia el sector informal.

8. El cambio de metodología que tuvo lugar en la EPH-INDEC en el año 2003 exige para la comparación fiable de datos un ejercicio de empalme entre los indicadores generados por la EPH

2. Enfoque teórico de la investigación

La relevancia del capital humano como una de las claves del desarrollo fue señalada por el pensamiento ortodoxo del Consenso de Washington en el marco de las reformas estructurales de la década del noventa. Según se argumentaba, la existencia de una fuerza laboral con escasa capacidad de adaptación a los nuevos entornos tecnológicos, generaba un desequilibrio estructural que tendía a generar ineficiencias económicas y sociales, así como diferencias salariales crecientes, todo lo cual se argumentaba constituía un freno al crecimiento y buen funcionamiento de una economía de mercado (Morley, 1995; Londoño y Székely, 1997; BID, 1998).⁹

Más recientemente, Birdsall y De la Torre (2001), en un ejercicio de autocritica a los postulados del consenso, han propuesto una agenda de nuevos lineamientos de reforma en función de promover un crecimiento sustentable a través de reducir la pobreza y ampliar la igualdad de oportunidades. Entre las herramientas de políticas propuestas destaca la imperiosa necesidad de ampliar los niveles educativos y la formación técnica de la población de menores recursos. En la misma línea, Kuszinski y Williamson (2003) señalan que la solución no es la economía de mercado, sino proveer a los pobres de activos en capital humano demandados por el mercado de trabajo. Esto implica una implementación de acciones que permitan dar acceso a los sectores pobres a servicios de educación adecuados.

En igual sentido, la tesis credencialista advierte sobre el mayor nivel de riesgo al desempleo de los sectores con menor nivel de instrucción. La extensión del análisis al interior del mercado laboral supondría una menor probabilidad de los trabajadores de menor nivel educativo para insertarse en empleos de calidad del segmento primario del mercado de trabajo.¹⁰ En esta línea, algunos autores comparten la noción de *riesgo educativo*, la cual hace referencia a la posibilidad estadística que tiene un conjunto de población

“puntual” y los generados por la EPH “continua”. Este capítulo, al igual que el Capítulo 4 retoma un empalme con estimaciones “hacia atrás” aplicado en Salvia *et al* (2008). Este ajuste no se aplica sobre los modelos multidimensionales de regresión logística aplicados en el apartado 6.

9. Los trabajos pioneros sobre los retornos a la educación fueron los de Schultz (1961) y Becker (1964). Gary Becker enfatiza, junto a Schultz y Mincer, el positivo impacto de la educación y la formación -capital humano- sobre la innovación, la productividad y la remuneración laboral, de modo tal que las desigualdades salariales son explicadas por las diferencias en las inversiones de capital humano que realizan los individuos.

10. El argumento se vincula al concepto de “credencialismo”: las mismas ocupaciones son desempeñadas por trabajadores más calificados, aunque con la misma productividad y las mismas características laborales (Manacorda y Robinson, 1997).

de quedar marginado de la vida social, política y económica según el nivel de educación alcanzado: cuanto menor es el mismo, mayor el riesgo de marginación (Sirvent y Llosa, 1998; Llach, Montoya y Roldán, 1999; Llosa, Sirvent, Toubes y Santos, 2001).

De manera alternativa, son variadas las corrientes teóricas que cuestionan los supuestos de la teoría del capital humano como condición suficiente del desarrollo. En primer lugar, cabe recordar que la teoría de la segmentación del mercado de trabajo ha servido y continúa sirviendo para nombrar una amplia gama de desequilibrios laborales que ocurren en el contexto de relaciones sociales de producción capitalista. La mayor parte de los enfoques alrededor de este concepto se desarrollaron en la década de los años sesenta en respuesta a la teoría neoclásica del capital humano, mostrando la mayor parte de las investigaciones emprendidas el carácter incompleto y/o contradictorio de dicha teoría para explicar la dispersión salarial, la persistencia de la pobreza y el desempleo en contexto de altos niveles de educación, el fracaso de las políticas educativas y de entrenamiento laboral, la discriminación en el mercado de trabajo, el comportamiento discriminador de los empleadores, entre otros problemas sociales. La teoría de la segmentación sostiene que los salarios y las oportunidades de empleo se determinan mediante reglas y procedimientos diferentes a los mecanismos de mercado propuestos por la teoría neoclásica. Los salarios corresponden a los puestos de trabajo (más exactamente, a las características del stock de capital) y no a los trabajadores como sostienen los autores neoclásicos (Kerr, 1954; Dunlop, 1958; Thurow y Lucas, 1972; Gordon, 1972; Souza y Tokman, 1976; Doeringer y Piore, 1979; Gordon, Edwards y Reich 1986).

A partir de mediados de los años ochenta, toma forma una renovación del pensamiento estructuralista de la CEPAL. Una de las novedades es la asimilación de la perspectiva schumpeteriana a las teorías estructuralistas del desarrollo (Bielschowsky, 2009). Este enfoque pone especialmente énfasis en las barreras al desarrollo que surgen de la débil competitividad sistémica, la baja densidad tecnológica, la reducida absorción de los nuevos paradigmas tecnológicos y el escaso encadenamiento entre sectores de las economías periféricas. De este modo, se considera al cambio tecnológico como un motor central del cambio estructural, lo cual tendrá efectivamente lugar cuando en el valor agregado industrial se incremente el papel de los sectores difusores de conocimiento. En línea con este pensamiento se postula que la fuente del crecimiento económico de largo plazo radica en el

progreso técnico y en la transformación de la estructura productiva que éste promueve, siendo así la capacidad de innovación y el aprendizaje factores claves en el proceso de crecimiento.¹¹

En este sentido, el nuevo estructuralismo de la CEPAL incorpora el desarrollo del conocimiento como factor relevante para el desarrollo socioeconómico y, por lo tanto, según la perspectiva aquí propuesta supera en capacidad explicativa al enfoque del capital humano. Sin embargo, se considera que este enfoque alternativo poco dice de la “economía política” que está detrás del modo en que se distribuye el capital físico y el progreso técnico. No sólo el progreso tecnológico debe ser considerado relevante para el desarrollo económico, sino que, desde el enfoque aquí abordado, la economía política que está detrás del proceso de concentración de los recursos productivos –entre ellos los científico-tecnológicos y el propio capital humano– juega un papel de relevancia significativa.

En el marco de este debate, la teoría de la heterogeneidad estructural brinda una explicación alternativa a partir de la cual las desigualdades económicas y sociales no radican en los diferenciales de capital humano sino en las heterogeneidades productivas del modelo de crecimiento y su representación a través del mercado de trabajo (Pinto, 1976; PREALC-OIT, 1978; Rodríguez, 1998 y 2001; Salvia, 2012). Según este enfoque, la existencia de una estructura productiva desigual se habrá de manifestar en una segmentación de los perfiles ocupacionales y de calificación demandados, así como en una desigual remuneración al trabajo. Se afirma por lo tanto que por mucho que mejoren las competencias educativas, la productividad del empleo dependerá sobre todo de las características de los puestos y no de las calificaciones de la fuerza de trabajo (Rabanal, 2001).¹²

11. No todos los sectores tienen el mismo poder de inducir aumentos de productividad, promover la expansión de otros sectores o beneficiarse de tasas altas de crecimiento de las demandas interna y externa, o generar empleos de alta productividad. Los sectores difusores de conocimiento son aquellos proveedores de externalidades tecnológicas al resto de la economía. La convergencia internacional requiere que en el largo plazo las economías sean capaces de transformar su estructura productiva, pasando de un patrón de crecimiento basado en las rentas derivadas de la abundancia de algún factor de producción a otro basado en las rentas generadas por el conocimiento y el aprendizaje (Cimoli, Porcile, Primi y Vergara, 2005).

12. El estudio de la relación entre el nivel educativo y el éxito laboral no puede omitir en el caso argentino las características de la estructura ocupacional en lo que respecta a la heterogeneidad de la misma. Se ha mostrado que bajo condiciones estructurales heterogéneas, una mayor escolarización de la fuerza de trabajo no es condición suficiente ni necesaria para conformar un pilar “virtuoso” de inserción laboral estable y adecuada integración social (Salvia y Tuñón, 2003; Salvia, 2008).

De este modo, si bien puede ser cierto que el mayor nivel educativo contribuye, a nivel individual, a aumentar las posibilidades de inserción laboral en los sectores productivos más dinámicos, o, también, a orientar de manera agregada una mayor inversión de capital, la relación entre el nivel de calificación y las oportunidades de inserción en el segmento primario del mercado de trabajo estaría condicionada sobre todo por el techo de oportunidades de empleo que impone la desigual composición tecnológica al interior de la estructura económico-ocupacional.¹³ En este sentido, la hipótesis general de este capítulo es que cuando la demanda de empleo que genera el sector más dinámico es insuficiente para absorber la fuerza de trabajo disponible y el mercado de trabajo funciona de manera no integrada, el capital humano –medido fundamentalmente a través de las competencias educativas– pierde capacidad explicativa sobre la creación a nivel agregado y/o el acceso a nivel individual a empleos de mayor calidad. Bajo esas condiciones, si bien puede ser cierto que a mayor nivel educativo, mayor sea la probabilidad de acceder a un empleo de calidad, el factor explicativo estaría dado por el modo en que la heterogeneidad estructural del sistema productivo y el mercado de trabajo procesan las demandas de empleo y sus calificaciones.

3. Sectores de inserción y segmentos del mercado de trabajo

Sobre la base de los argumentos teóricos señalados en el apartado anterior, el examen de la estructura económico-ocupacional debería al menos poder evidenciar diferencias en la calidad de los empleos generados por los sectores que la componen (modernos formales y micro informales), de manera independiente del capital educativo de la fuerza de trabajo que participa de esa dinámica económica. Para ello se retoman en este trabajo las definiciones operativas empleadas en el capítulo 4, a la luz del enfoque estructuralista de PREALC-OIT (1978).

La idea de heterogeneidad estructural fue retomada por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) en los años

13. En este sentido, se destaca la concentración de progreso tecnológico y la estructura económica como determinantes principales del funcionamiento del mercado de trabajo. Esto iría en línea con las argumentaciones de Freeman (2003) quien sostiene que “los problemas del mercado de trabajo no se resuelven en el mercado de trabajo” y que el buen funcionamiento del mismo depende fuertemente de cómo funcionen los otros mercados, en especial el de capitales.

ochenta para dar cuenta de la persistencia del sector informal en los países de América Latina. El planteamiento de PREALC sostenía que el sector informal urbano en la región se generaba por el crecimiento natural de la población en las ciudades y por las migraciones rurales urbanas. El aumento de la fuerza de trabajo resultante no podía ser absorbido en su totalidad por el sector formal de la economía debido a las limitaciones en la reinversión de las utilidades. Frente a esta situación y la inexistencia de seguros u otras compensaciones sociales, esta población excedente debía desplegar actividades “informales” que pudieran proveerle de un ingreso de subsistencia (Tokman, 1991).

Existiría así, “un pequeño sector conformado por quienes trabajan en los estratos más modernos, que registra alta productividad y elevados niveles de remuneración (sector privado formal); y otro sector de mayor dimensión o alcance en la estructura social con menores niveles de ingreso y productividad (sector privado informal)” (PREALC-OIT, 1978). Estas diferencias, significativamente mayores a las existentes en las economías centrales, generarían consecuencias negativas en términos de pobreza y distribución del ingreso, afectando a los grupos insertos en los sectores económicos menos productivos.

PREALC-OIT hace la distinción entre sector moderno formal y sector tradicional informal del mercado de trabajo –para el caso de asalariados y empleadores– a través del tamaño del establecimiento como indicador “proxy” de los diferenciales de organización, productividad y calidad de los empleos que presentan las unidades económicas; y –para el caso del empleo independiente– a partir de considerar la calificación profesional del puesto de trabajo como criterio de participación activa en el sector dinámico de la economía (PREALC-OIT, 1978; Tokman, 2001). La combinación de estas dimensiones permite segmentar el tipo de inserción productiva según los diferenciales teóricos de productividad asociados a las unidades económicas. Desde esta perspectiva es posible distinguir al menos tres tipos de inserciones ocupacionales sectoriales en el mercado de trabajo:

- a) ocupaciones en el sector público;
- b) ocupaciones en el sector privado moderno o formal;
- c) ocupaciones en el sector microempresario informal.¹⁴

14. Se emplea aquí el mismo modelo de definiciones operativas empleado en el capítulo 4 para la distinción de los sectores y categorías económico-ocupacionales. Este modelo fue elaborado originalmente en Salvia *et al* (2008) y en Salvia (2012).

En cuanto a la segmentación del mercado de trabajo se retoman aquí los argumentos del enfoque institucionalista norteamericano. De acuerdo con esta corriente, no existe un único mercado de trabajo sino diferentes mercados o segmentos de mercado que funcionan bajo modos y marcos institucionales distintos. Estos segmentos representan distintas formas de inserción, relaciones laborales y calidad de los puestos de trabajo (Piore, 1975). Por una parte, el sector primario con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, estabilidad, cierta regulación de la carrera profesional mediante procedimientos establecidos. Por otra parte, un sector secundario con menores salarios, condiciones poco óptimas de trabajo, relaciones jerárquicas informales, inestabilidad del empleo y elevada rotación con caídas reiteradas en el desempleo.

En términos metodológicos, retomando también las definiciones aplicadas en el capítulo 4, se distinguen tres segmentos en el mercado de trabajo según el tipo de regulación laboral al que está sometido el empleo:

- a) el segmento primario sometido a regulaciones laborales formales generadoras de empleo pleno, regulado o de calidad;
- b) el segmento secundario de empleo sometido a regulaciones de mercado no formales, excluidos de la seguridad social pero con mayores facilidades de acceso (empleos no registrados); y
- c) el segmento terciario o marginal atravesado por estrategias de subsistencia, reciprocidad y/o auto-explotación familiar que funcionan sin regulaciones y en condiciones de extrema ilegalidad laboral.¹⁵

Por último, la influencia del capital humano se estudia a través del máximo nivel educativo adquirido por el trabajador, clasificándose el mismo en tres grupos: educación baja (hasta secundario incompleto), media (con secundario completo) y alta (universitario o terciario completo).

15. Esta clasificación se elaboró en base a criterios que remiten al grado de cumplimiento de normas que tienden a regular la calidad de los empleos en mercados de trabajo segmentados (Salvia, 2012). Cabe destacar que a los fines del presente capítulo los datos se exponen de manera sintética distinguiendo solamente dos segmentos del empleo: empleos regulados del segmento primario (empleo de calidad) y empleos no regulados –estos últimos incluyen tanto a los empleos de indigencia como a aquellos extralegales pertenecientes al segmento secundario–.

4. La calidad de los empleos según nivel educativo de la fuerza laboral

Es sabido que durante el período de políticas neoliberales –en plena vigencia del plan de convertibilidad– tuvo lugar un incremento del desempleo y la precariedad laboral dando lugar a una retracción del segmento primario del mercado de trabajo. Los datos marginales del cuadro 1a confirman una vez más este proceso. En este contexto se sabe que tuvo lugar una mayor brecha de salarios y condiciones laborales según la calificación del empleo y el nivel educativo de los trabajadores. Al respecto, la literatura identifica un efecto credencialista sobre la demanda agregada de empleo. El planteo central es que dada una demanda agregada de trabajo decreciente y una oferta creciente de fuerza de trabajo más calificada, los trabajadores con mayor nivel educativo ocupan los puestos de trabajo no calificados; mientras que los trabajadores menos calificados se ven desplazados hacia el desempleo o a puestos de menor calidad.¹⁶

En sentido inverso, teniendo como parámetro el momento de arranque de las políticas heterodoxas, tal como se muestra en los datos marginales de los Cuadros 1b y 1c, tuvo lugar un incremento de la demanda agregada de empleo, con un aumento importante del segmento primario del mercado de trabajo. Entre otras características, este proceso estuvo activado por una política laboral más protectora y un fuerte dinamismo de sectores de mano de obra intensiva con bajos requerimientos en calificación (Beccaria y Maurizio, 2012). Esto habría tenido incidencia en la evolución de las remuneraciones de acuerdo al grado de escolarización de los ocupados. En línea con estas reflexiones, la CEPAL (2011) señala que la disminución de la desigualdad en la Argentina –entre los años 2002 y 2009– se explica principalmente por una menor disparidad del ingreso laboral, originada por factores como la desvalorización del “premio” a la educación, la caída del desempleo y el alza del ingreso mínimo, entre otros. Sin embargo, tal como se analizó en el capítulo 4, estas mejoras no se habrían traducido en un cambio

16. Por ejemplo, Llach y Kritz (1997), Altimir y Beccaria (2001), Maurizio (2001) y Groisman y Marshall (2005), entre otros, presentan argumentos alternativos dentro de esta línea de interpretación. Este proceso, si bien afecta a los trabajadores calificados por la reducción que experimenta el retorno al capital humano, lesiona aún más a los trabajadores no calificados. Cabe recordar que la prima salarial para los individuos de mayor nivel educativo se incrementó considerablemente durante los años noventa (Cruces y Gasparini, 2010).

cualitativo en lo que refiere a una disminución de la heterogeneidad laboral al interior del mercado de trabajo. Las mejores oportunidades de empleo continuaron concentrándose en los sectores más dinámicos del sistema económico –público moderno o privado formal–.¹⁷

Ahora bien, un proceso que caracteriza a cualquiera de los períodos estudiados –tal como muestran los Cuadros 1a, 1b y 1c– es el aumento sistemático que ha experimentado el nivel educativo alcanzado por la fuerza de trabajo ocupada. Al mismo tiempo, es también evidente que cualquiera sea el período considerado, la participación en el segmento primario del empleo ha estado y continúa estando asociado a un más alto capital educativo. En este marco, cabe preguntarse acerca de los cambios ocurridos en la relación entre el segmento laboral de inserción –calidad del empleo– y las competencias educativas –nivel educativo máximo– alcanzadas por los trabajadores.

Al respecto, se observa que durante el período de políticas neoliberales, en un contexto de mayor flexibilidad laboral y de fuerte caída del segmento regulado del mercado laboral –Cuadro 1a–, este deterioro afectó al conjunto de los trabajadores de manera relativamente independiente del nivel educativo de la fuerza de trabajo; incluso –por efecto del credencialismo– a los de mayor nivel de instrucción. Sin embargo, esto no impidió que al mismo tiempo tuviera lugar durante el período un aumento en la brecha de acceso al segmento primario por nivel educativo, dado que la caída fue mayor para los trabajadores menos calificados. Por el contrario, durante el período de políticas heterodoxas –con mayor crecimiento y protecciones laborales–, en un contexto de ampliación del segmento primario del mercado de trabajo –Cuadros 1b y 1c–, estas mejoras estuvieron acompañadas de una reducción en las brechas de acceso a un empleo de calidad por nivel de educación. Esto debido –en sentido inverso a las predicciones de las teorías del capital humano– a las más altas mejoras laborales que experimentaron los trabajadores de más baja instrucción.

Pero desde la perspectiva teórica propuesta, la omisión de las condiciones estructurales bajo las cuales ocurren estos procesos puede dar lugar a lecturas incompletas o erróneas sobre los determinantes en juego. Justamente, en función de brindar una mejor explicación a los procesos

17. Para un análisis más detallado acerca de los cambios y continuidades que han tenido lugar en la estructura económico-ocupacional a lo largo de los dos ciclos macroeconómicos referidos, adoptando el enfoque de la tesis de la heterogeneidad estructural, véase Capítulo 5.

aquí estudiados, el apartado siguiente introduce las características de la estructura sectorial del empleo al análisis de los cambios ocurridos en la relación entre el acceso a un empleo regulado y el nivel educativo de la fuerza de trabajo.

Cuadro 1a. Participación de los ocupados por segmento de empleo según nivel educativo.* En porcentajes y brechas de acceso a un empleo regulado.** Gran Buenos Aires: 1992-1994-1998

	1992				1994				1998			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Empleo regulado	51,9	62,0	69,6	56,7	46,8	62,2	68,0	54,0	38,7	54,7	60,0	46,1
Empleo no regulado	48,1	38,0	30,4	43,3	53,2	37,8	32,0	46,0	61,3	45,3	40,0	53,9
Brecha empleo regulado / no regulado	0,91	1,09	1,23	1,00	,87	1,15	1,26	1,00	0,84	1,19	1,30	1,00
Total	60,5	28,6	10,8	100,0	57,9	29,8	12,3	100,0	58,6	27,2	14,2	100,0

* HSI: hasta secundario incompleto; SC: secundario completo; y UC: universitario o terciario completo.

** La brecha empleo regulado / no regulado según nivel educativo se presenta estandarizada a la brecha de cada año.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Gran Buenos Aires, EPH-Puntual-Mayo 1992, 1994 y 1998).

Cuadro 1b. Participación de los ocupados por segmento de empleo según nivel educativo.* En porcentajes y brechas de acceso a un empleo regulado.** Gran Buenos Aires: 2004-2007-2012

	2004				2007				2012			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Empleo regulado	26,8	47,3	68,5	40,8	35,5	56,7	70,9	49,6	40,6	61,9	74,1	55,7
Empleo no regulado	73,2	52,7	31,5	59,2	64,5	43,3	29,1	50,4	59,4	38,1	25,9	44,3
Brecha empleo regulado /no regulado	0,66	1,16	1,68	1,00	0,71	1,14	1,43	1,00	0,73	1,11	1,33	1,00
Total	49,2	33,6	17,2	100,0	45,6	35,6	18,7	100,0	40,9	38,1	21,0	100,0

* HSI: hasta secundario incompleto; SC: secundario completo; y UC: universitario o terciario completo.

** La brecha empleo regulado / no regulado según nivel educativo se presenta estandarizada a la brecha de cada año.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Gran Buenos Aires, 1° Semestre EPH-Continua 2004, 2007 y 2012).

Cuadro 1c. Participación de los ocupados por segmento de empleo según nivel educativo.* En porcentajes y brechas de acceso a un empleo regulado.** Total aglomerados urbanos: 2004-2007-2012

	2004				2007				2012			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Empleo regulado	25,2	46,2	66,9	39,5	33,7	55,3	71,1	48,6	40,3	61,0	75,2	55,8
Empleo no regulado	74,8	53,8	33,1	60,5	66,3	44,7	28,9	51,4	59,7	39,0	24,8	44,2
Brecha empleo regulado /no regulado	0,64	1,17	1,69	1,00	0,69	1,14	1,46	1,00	0,72	1,09	1,35	1,00
Total	48,8	33,8	17,4	100,0	44,9	36,0	19,1	100,0	39,8	38,7	21,6	100,0

* HSI: hasta secundario incompleto; SC: secundario completo; y UC: universitario o terciario completo.

** La brecha empleo regulado/no regulado según nivel educativo se presenta estandarizada a la brecha de cada año.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Total aglomerados urbanos, 1° Semestre EPH-Continua 2004, 2007 y 2012).

5. Determinantes sectoriales, nivel educativo y la calidad de los empleos

En el apartado anterior se evaluó la relación entre el nivel educativo de la fuerza de trabajo y la modalidad de inserción laboral alcanzada por esos trabajadores, así como su evolución en el tiempo. Tal como se examinó, la calidad de los empleos se deterioró entre los años 1992 y 1998, revirtiéndose esta tendencia desfavorable durante el período siguiente (2004-2012). En este contexto, se mostró que si bien el nivel educativo de la fuerza de trabajo influye en el acceso a un empleo de calidad a nivel individual, tales credenciales no son determinantes ni sus mejoras se correlacionan necesariamente de manera positiva con la demanda de empleo en el segmento primario y la convergencia social tal como postula la teoría del capital humano.

En lo que sigue se examina el problema incorporando al análisis el sector económico-ocupacional como variable estructurante de las oportunidades individuales de empleo. Se analizan, para cada período y año estudiado, los efectos sectoriales sobre la relación entre el nivel educativo de la fuerza de trabajo y la calidad de los empleos. Este tipo de análisis hace posible examinar en qué medida la heterogeneidad productiva ha condicionado las probabilidades de acceso al segmento primario del empleo, de manera independiente al aumento en el nivel de educación de la fuerza de trabajo y de los cambios político-institucionales ocurridos en el mercado laboral durante ambos períodos.

Tal como se puede observar en las columnas marginales del Cuadro 2a, durante el período de convertibilidad, el deterioro ocurrido en las tasas de empleo en el segmento primario, afectó más intensamente al sector micro empresario informal que al resto de los sectores. Por otra parte, en el período siguiente (2004-2012), tal como se desprende de las columnas marginales de los Cuadros 2b y 2c, las mejoras en términos ocupacionales tuvieron lugar de manera general al interior de la estructura sectorial. En cualquier caso, cabe destacar que las diferencias sectoriales en el acceso a

un empleo de calidad o regulado –tal como se analizara en el Capítulo 4 y confirma en los Cuadros 2a, 2b y 2c– adoptan características estructurales:

- a) las tasas de empleo de calidad en el sector público son las más elevadas y las de más baja elasticidad relativa frente a los ciclos económicos;
- b) en el sector privado formal estas tasas no muestran ser menores sino más sensibles tanto a los ciclos económicos como a los cambios en las políticas regulatorias; y
- c) por último, en el sector micro empresario informal es donde se registran las más bajas tasas de empleo registrado y en donde las mismas han sido más variables frente a los cambios ocurridos en los ciclos económicos y en los modelos político-económicos.

Ahora bien, ¿qué tan constantes fueron a lo largo del tiempo estos rasgos estructurales en materia de calidad de los empleos cuando se controla el nivel educativo de la fuerza de trabajo? El análisis que sigue ofrece una primera respuesta a esta pregunta:

a) En primer lugar, si bien es en el sector público en donde se registran las menores diferencias en cuanto a participar del segmento primario del empleo según nivel educativo de la fuerza de trabajo, esta situación no fue constante a lo largo del tiempo. En el período de políticas neoliberales (convertibilidad), la mayor precarización del empleo tuvo como principales componentes tanto a los trabajadores de más bajo nivel de instrucción como a los empleados profesionales. Por el contrario, durante el período de políticas heterodoxas (posconvertibilidad), esta tendencia tendió a revertirse, primero a favor de los trabajadores con mayores credenciales y luego en los de más baja calificación, recuperándose de este modo la homogeneidad de principios de la década del noventa y mejorando la calidad general de los empleos del sector. En este caso, los cambios en las políticas laborales sobre el sector parecen haber tenido un efecto directo, tanto durante el período de flexibilización como en la etapa de mayor protección laboral, resultando inoperantes las predicciones del capital humano y el enfoque credencialista bajo estas condiciones.

b) En cuanto al sector privado formal, aquí además de ser mayores las diferencias de acceso según nivel educativo, los cambios político-económicos resultaron relativamente más marcados y relevantes. En sentido explicado por el enfoque credencialista, durante el período de políticas neoliberales (convertibilidad) la precarización general del sector afectó sobre todo a los trabajadores de más alta educación y en menor medida a los sectores de instrucción intermedia.

En el período siguiente, es decir bajo vigencia de políticas heterodoxas (posconvertibilidad), si bien la recuperación de la calidad de los empleos fue general, esta resultó mayor en los trabajadores de mediana y menor calificación. Esta tendencia fue aún más marcada cuando se considera al conjunto del mercado de trabajo urbano. Durante esta etapa, no sólo tampoco habrían influido las ventajas del capital humano sino que el efecto credencialismo habría dejado de operar dado el contexto de mayor demanda de empleo.

c) Por último, son los empleos en el sector micro informal los que evidencian la mayor variabilidad interna en materia de precariedad laboral según nivel educativo, aunque en todos los casos con tasas de empleo de calidad por debajo del promedio de cada año. Durante la etapa de políticas neoliberales (convertibilidad), aumentó en general la precariedad laboral y creció la brecha entre niveles educativos debido a la fuerte caída que experimentó la regulación laboral entre los trabajadores con menores credenciales educativas. Por otra parte, en el período de políticas heterodoxas (posconvertibilidad), en un contexto de mayor demanda laboral y mayores regulaciones, además de mejorar la tasa de empleo de calidad a nivel agregado, se redujo la brecha interna debido a un aumento de la tasa de empleo de calidad entre los ocupados de baja instrucción. En cambio, el premio laboral a la educación para los ocupados con mayor nivel de instrucción no experimentó casi cambios en este sector.

Cuadro 2.a. Tasas de empleo de calidad / regulado por nivel de educación de la fuerza de trabajo* según sector económico-ocupacional. Gran Buenos Aires: 1992-1994-1998

	1992				1994				1998			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Público**	76,6	78,0	77,9	77,4	75,9	75,8	74,3	75,4	64,0	73,8	65,5	67,0
Formal	69,0	75,4	78,6	72,3	68,1	79,3	77,2	73,2	62,4	73,3	68,4	66,6
Micro Informal	33,8	41,4	36,5	35,8	28,6	40,4	36,2	32,5	18,2	31,9	28,3	22,4
Total	51,9	62,0	69,6	56,7	46,8	62,2	68,0	54,0	38,7	54,7	60,0	46,1

* HSI: hasta secundario incompleto; SC: secundario completo; y UC: universitario o terciario completo.

** Se excluyen del empleo público los ocupados en programas de empleo con el objetivo de no sesgar el análisis.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Gran Buenos Aires, EPH-Puntual-Mayo 1992, 1994 y 1998).

Cuadro 2.b. Tasas de empleo de calidad / regulado por nivel de educación de la fuerza de trabajo* según sector económico-ocupacional. Gran Buenos Aires: 2004-2007-2012.

	2004				2007				2012			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Público**	68,4	80,0	83,0	78,7	67,0	81,0	86,7	81,1	82,4	83,4	86,6	84,8
Formal	53,4	65,6	71,2	62,4	59,8	73,7	74,5	68,8	62,5	79,5	78,5	73,6
Micro Informal	13,5	23,0	39,5	18,4	19,5	29,3	33,5	23,6	23,3	33,4	40,7	28,3
Total	26,8	47,3	68,5	40,8	35,5	56,7	70,9	49,6	40,6	61,9	74,1	55,7

* HSI: hasta secundario incompleto; SC: secundario completo; y UC: universitario o terciario completo.

** Se excluyen del empleo público los ocupados en programas de empleo con el objetivo de no sesgar el análisis.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Gran Buenos Aires, 1° Semestre EPH-Continua 2004, 2007 y 2012).

Cuadro 2.c. Tasas de empleo de calidad / regulado por nivel de educación de la fuerza de trabajo* según sector económico-ocupacional. Total de aglomerados urbanos: 2004-2007-2012.

	2004				2007				2012			
	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total	HSI	SC	UC	Total
Público**	72,8	78,5	81,2	78,3	74,1	81,5	85,5	81,9	80,7	83,7	87,4	84,9
Formal	48,2	64,1	70,0	59,5	57,6	71,8	73,6	67,0	62,4	78,0	78,2	73,0
Micro Informal	12,3	22,9	35,4	17,3	17,7	29,4	36,0	22,9	23,2	33,9	41,8	28,7
Total	25,2	46,2	66,9	39,6	33,7	55,3	71,1	48,6	40,3	61,0	75,2	55,8

* HSI: hasta secundario incompleto; SC: secundario completo; y UC: universitario o terciario completo.

** Se excluyen del empleo público los ocupados en programas de empleo con el objetivo de no sesgar el análisis.

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Total aglomerados urbanos, 1° Semestre EPH-Continua 2004, 2007 y 2012).

6. ¿Cambio en los determinantes estructurales y educativos sobre el acceso a un empleo de calidad?

A los efectos de evaluar de manera más precisa el papel de los condicionantes sectoriales y las credenciales educativas en las probabilidades de disponer de un empleo de calidad en el segmento primario, así como los cambios ocurridos en esta relación durante los períodos estudiados, se analizan en esta sección una serie de modelos multivariados de regresión logística. Estos modelos ofrecen medidas comparativas robustas sobre el efecto que aporta cada sector económico-ocupacional en interacción con el nivel educativo del puesto de trabajo a la probabilidad de disponer de un empleo de calidad. El análisis se hace por período para el total de los ocupados y para los asalariados, excluyendo en ambos casos a los beneficiarios de programas públicos de empleo.¹⁸ En función de detectar efectos estructurales se introducen como variables de control la rama de actividad del puesto y los diferentes momentos económicos considerados en cada período. Al igual que en los cuadros anteriores, la información comparable entre períodos refiere al área metropolitana del Gran Buenos Aires, a la vez que los resultados correspondientes al total urbano sólo se presentan para el período 2004-2012.¹⁹

En todos los modelos ajustados –Cuadros 3a, 3b y 3c– los resultados se exhiben siguiendo una estrategia de agregación de variables en dos pasos. Siguiendo este procedimiento, en un primer paso (modelo I), se introducen a manera de variables *dummy* las categorías de interacción sector económico-ocupacional y nivel educativo del puesto, asumiéndose como categoría de comparación el empleo “Micro Informal - Sin Secundario”. En un segundo paso (modelo II) se introducen las ramas de actividad del puesto, siendo la categoría de comparación en este caso el empleo en la “Industria manufacturera”. Se introduce también en este paso el contexto económico, tomando

18. Se excluye a trabajadores ocupados en programas públicos de empleo debido a que por definición los mismos no acceden a un empleo pleno de calidad. Asimismo, cabe recordar que esta categoría ocupacional es relevante sólo en uno de los años seleccionados (2004), siendo estadísticamente irrelevante su participación en los años restantes.

19. En todos los casos, se introducen como dimensiones explicativas las variables *dummy* correspondientes a la interacción entre sector de inserción económico-ocupacional (sector público, sector formal privado y sector micro informal) y nivel educativo del puesto ocupado (hasta medio incompleto, medio completo y universitario completo); la rama de actividad (industria, construcción, comercio, servicios personales, sociales y a empresas, transporte y comunicaciones, servicios domésticos, otras ramas); y el momento político-económico (años 1992, 1994 y 1998, y 2004, 2007 y 2012, según el período de análisis).

como comparación los años iniciales 1992 y 2004, correspondiente a cada uno de los períodos de estudio.

En términos generales, tal como muestran los Cuadros 3a, 3b y 3c, la probabilidad de un empleo de calidad cualquiera sea el período (1992-1998 y 2004-2012) o modelo ajustado (Modelo I o Modelo II), se explica fundamentalmente –aunque con efectos variables– por las categorías sectoriales y su interacción con el nivel de educación de la fuerza de trabajo, de manera independiente de los cambios macro económicos ocurridos a lo largo de los años de cada período y/o de las diferencias entre ramas de actividad. En este marco, cabe observar que esta influencia, antes que disminuir, parece haberse profundizado durante el período posconvertibilidad. Esto último se hace particularmente apreciable cuando se analiza la bondad de ajuste de ambas series históricas; resultando que los modelos correspondientes al período 2004-2012 presentan mucho mejor ajuste que los del período anterior.

Al analizar el período de convertibilidad –Cuadro 3a– se advierte que el principal determinante sectorial para el acceso a un empleo de calidad en el total de los ocupados es el sector privado formal en los niveles medio y superior de educación –incluso cuando se controla por rama de actividad y momento del período–. Al mismo tiempo que las probabilidades de acceder a un empleo de calidad en el nivel bajo de educación de los sectores público y privado son, además de similares, marcadamente menores al resto (aunque mayores que las de los trabajadores de baja instrucción ocupados en el sector micro informal). Al considerar exclusivamente el universo de asalariados, estos comportamientos se hacen más marcados, a la vez que se amplía la brecha de acceso a un empleo de calidad entre los sectores privado formal y público y el sector micro informal, cualquiera sea el nivel de educación considerado.

Llevando el análisis al período posconvertibilidad –Cuadro 3b y 3c– se hace nítido el desigual y más marcado efecto generado por el sector económico-ocupacional sobre la probabilidad de contar con un empleo en el segmento primario del mercado de trabajo. En este caso, es el empleo en el sector público con alta o media educación el principal determinante de un empleo de calidad; le siguen luego los empleos en el sector privado formal; y, por último, los empleos en el sector micro informal. La inclusión de la rama de actividad y el momento económico reduce en parte el impacto sectorial-educativo pero no disminuye las brechas de desigualdad ni agrega explicación. Esto ocurre en ambos universos de análisis (tanto para el total de trabajadores como para el conjunto de asalariados). De todos modos, en

el caso de los asalariados las diferencias entre el sector público y el sector privado formal tienden a reducirse en los niveles alto y medio de educación; a la vez que aumentan en el total de los ocupados.

Por otra parte, si bien en ambos períodos las ramas de actividad condicionan de manera desigual la probabilidad de acceso a un empleo de calidad—siendo la industria la rama más propensa a absorber empleos del segmento primario y, en contraposición, la construcción y el servicio doméstico las que se caracterizan por una mayor precariedad—es evidente que su impacto es secundario con respecto al efecto dominante que generan los sectores económico-ocupacionales. A la vez que también cabe destacar la escasa diferencia que existe entre períodos en cuanto al modo en que las ramas de actividad inciden sobre la probabilidad de acceder al segmento primario del mercado de trabajo.

En efecto, los modelos ajustados dan cuenta de la dominancia del sector privado formal o público sobre la probabilidad de participar en el segmento primario del mercado de trabajo, en forma relativamente independiente del nivel educativo de quien ocupa el puesto, así como de la rama de actividad y de los diferentes momentos económicos transitados en cada período. En este marco, se hace una vez más evidente la persistencia de desigualdades estructurales, incluso en un período como el de posconvertibilidad, en donde no sólo mejoró el nivel educativo de la fuerza de trabajo sino también las condiciones económicas y político-institucionales del mercado de trabajo. De tal manera que las mayores credenciales educativas logradas por la fuerza de trabajo, lejos de mejorar, parecen agravar aún más las brechas sectoriales de acceso al segmento primario del empleo. Esto debido a la creciente concentración de avances científico-técnicos, recursos educativos y beneficios político-laborales en el sector público y privado formal, en desmedro del sector micro empresario informal.

Cuadro 3.a. Regresiones logísticas binomiales sobre el acceso a un empleo regulado según sector económico-ocupacional, nivel educativo, rama de actividad y período político-económico. Total de ocupados y asalariados.
Gran Buenos Aires: 1992, 1994 y 1998

Variables del modelo	TOTAL DE TRABAJADORES						ASALARIADOS					
	Modelo I			Modelo II			Modelo I			Modelo II		
	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)
Sector y nivel educativo *												
Micro Informal - HSI ©												
Público - UC	1,089	,000	2,971	,970	,000	2,637	1,683	,000	5,383	1,655	,000	5,232
Público - SC	1,005	,000	2,733	,860	,000	2,363	1,600	,000	4,951	1,579	,000	4,849
Público - HSI	,700	,000	2,014	,526	,000	1,693	1,295	,000	3,649	1,288	,000	3,626
Privado Formal - UC	1,407	,000	4,086	1,248	,000	3,485	1,886	,000	6,595	1,825	,000	6,203
Privado Formal - SC	1,143	,000	3,136	,922	,000	2,515	1,705	,000	5,500	1,655	,000	5,231
Privado Formal - HSI	,722	,000	2,059	,477	,000	1,611	1,288	,000	3,626	1,242	,000	3,463
Micro Informal - UC	,735	,000	2,085	,539	,000	1,713	,816	,000	2,263	,813	,000	2,254
Micro Informal - SC	,584	,000	1,794	,365	,000	1,441	,405	,000	1,500	,335	,003	1,398
Rama de actividad												
Industria manufacturera ©												
Construcción				-,582	,000	,559				-,812	,000	,444
Comercio, restaurants, y hoteles				,084	,151	1,087				-,156	,030	,856
Transporte, almacenamiento y comunicaciones				-,245	,001	,783				-,283	,001	,753
Servicios comunitarios, sociales, personales, financieros, etc.				-,166	,003	,847				-,090	,160	,914
Servicio doméstico				-1,360	,000	,257				-1,681	,150	,186
Otras ramas				-,182	,056	,834				-,196	,053	,822
Año												
1992 ©												
1994				-,105	,020	,900				,021	,710	1,021

Variables del modelo	TOTAL DE TRABAJADORES						ASALARIADOS					
	Modelo I			Modelo II			Modelo I			Modelo II		
	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)
1998				-,453	,000	,636				-,290	,000	,748
Constante	-,526	,000	,591	-,003	,965	,997	-1,121	,000	,326	-,848	,000	,428
R cuadrado de Cox y Snell	0,051			0,081			0,079			0,090		
R cuadrado de Nagelkerke	0,068			0,108			0,106			0,120		
Porcentaje de aciertos	60,1			61,6			62,2			62,9		

* HSI: hasta secundario incompleto; SC: secundario completo; y UC: universitario o terciario completo. Se excluyen del sector público los ocupados en programas de empleo con el objetivo de no sesgar el análisis.

© Categoría de referencia

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Gran Buenos Aires, EPH-Puntual-Mayo 1992, 1994 y 1998).

Cuadro 3.b. Regresiones logísticas binomiales sobre el acceso a un empleo regulado según sector económico-ocupacional, nivel educativo, rama de actividad y período político-económico. Total de ocupados y asalariados.

Gran Buenos Aires: 2004, 2007 y 2012

Variables del modelo	TOTAL DE TRABAJADORES						ASALARIADOS					
	Modelo I			Modelo II			Modelo I			Modelo II		
	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)
Sector y nivel educativo*												
Micro Informal – HSI ©												
Público – UC	3,264	,000	26,146	2,869	,000	17,611	3,317	,000	27,590	2,924	,000	18,611
Público – SC	2,951	,000	19,128	2,523	,000	12,465	3,005	,000	20,185	2,615	,000	13,663
Público – HSI	2,458	,000	11,686	2,070	,000	7,928	2,512	,000	12,331	2,169	,000	8,746
Privado Formal – UC	2,572	,000	13,090	2,220	,000	9,210	2,996	,000	20,014	2,718	,000	15,146

Variables del modelo	TOTAL DE TRABAJADORES						ASALARIADOS					
	Modelo I			Modelo II			Modelo I			Modelo II		
	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)
Privado Formal - SC	2,495	,000	12,123	2,166	,000	8,721	2,552	,000	12,831	2,378	,000	10,783
Privado Formal - HSI	1,826	,000	6,206	1,517	,000	4,559	1,865	,000	6,457	1,752	,000	5,769
Micro Informal - UC	,970	,000	2,638	,662	,000	1,939	,651	,000	1,918	,418	,000	1,520
Micro Informal - SC	,567	,000	1,764	,416	,000	1,516	,340	,000	1,405	,222	,000	1,249
Rama de actividad												
Industria manufacturera ©												
Construcción				-.612	,000	,542				-1,027	,000	,358
Comercio, restaurants, y hoteles				-.147	,000	,864				-.203	,000	,817
Transporte, almacenamiento y comunicaciones				-.123	,001	,884				-.207	,000	,813
Servicios comunitarios, sociales personales, financieros, etc.				-.075	,005	,928				,150	,000	1,161
Servicio doméstico				-1,683	,000	,186				-1,741	,000	,175
Otras ramas				,069	,136	1,072				,181	,000	1,198
Año												
2004 ©												
2007				,309	,000	1,362				,247	,000	1,280
2012				,539	,000	1,715				,523	,000	1,687
Constante	-1,459	,000	,232	-1,341	,000	,262	-1,513	,000	,220	-1,549	,000	,212
R cuadrado de Cox y Snell		0,234			0,254			0,222			0,238	
R cuadrado de Nagelkerke		0,313			0,339			0,299			0,321	
Porcentaje global de aciertos		73,7			74,0			74,1			74,6	

* HSI: hasta secundario incompleto; SC: secundario completo; y UC: universitario o terciario completo. Se excluyen del sector público los ocupados en programas de empleo con el objetivo de no sesgar el análisis.

© Categoría de referencia

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Gran Buenos Aires, 1° Semestre EPH-Continua 2004, 2007 y 2012).

Cuadro 3.c. Regresiones logísticas binomiales sobre el acceso a un empleo regulado según sector económico-ocupacional, nivel educativo, rama de actividad y período político-económico. Total de ocupados y asalariados.
Total de aglomerados urbanos: 2004, 2007 y 2012

Variables del modelo	TOTAL DE TRABAJADORES						ASALARIADOS					
	Modelo I			Modelo II			Modelo I			Modelo II		
	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)
Sector y nivel educativo 1												
Micro Informal – HSI ©												
Público – UC	3,283	,000	26,659	2,975	,000	19,591	3,488	,000	32,717	3,205	,000	24,644
Público – SC	3,018	,000	20,457	2,661	,000	14,314	3,223	,000	25,105	2,929	,000	18,714
Público – HSI	2,687	,000	14,694	2,383	,000	10,841	2,892	,000	18,033	2,662	,000	14,327
Privado Formal – UC	2,602	,000	13,494	2,317	,000	10,144	3,129	,000	22,862	2,909	,000	18,344
Privado Formal – SC	2,487	,000	12,030	2,177	,000	8,824	2,687	,000	14,691	2,516	,000	12,377
Privado Formal – HSI	1,802	,000	6,063	1,519	,000	4,567	1,993	,000	7,341	1,890	,000	6,618
Micro Informal – UC	1,045	,000	2,842	,795	,000	2,215	1,016	,000	2,763	,836	,000	2,308
Micro Informal – SC	,649	,000	1,914	,492	,000	1,636	,581	,000	1,788	,463	,000	1,588
Rama de actividad												
Industria manufacturera ©												
Construcción				-,627	,000	,534				-1,030	,000	,357
Comercio, restaurantes, y hoteles				-,129	,000	,879				-,209	,000	,811
Transporte, almacenamiento y comunicaciones				-,071	,011	,932				-,182	,000	,834
Servicios comunitarios, sociales personales, financieros, etc.				-,181	,000	,834				-,035	,154	,966

Variables del modelo	TOTAL DE TRABAJADORES						ASALARIADOS					
	Modelo I			Modelo II			Modelo I			Modelo II		
	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)	B	Sig.	Exp (B)
Servicio doméstico				-1,736	,000	,176				-1,625	,000	,197
Otras ramas				-,003	,926	,997				,044	,212	1,045
Año												
2004 ©												
2007				,340	,000	1,406				,316	,000	1,371
2012				,618	,000	1,856				,612	,000	1,843
Constante	-1,529	,000	,217	-1,444	,000	,236	-1,734	,000	,177	-1,772	,000	,170
R cuadrado de Cox y Snell		0,241			0,263			0,234			0,250	
R cuadrado de Nagelkerke		0,322			0,350			0,316			0,337	
Porcentaje global de aciertos		73,8			74,2			74,2			74,7	

* HSI: hasta secundario incompleto; SC: secundario completo; y UC: universitario o terciario completo. Se excluyen del sector público los ocupados en programas de empleo con el objetivo de no sesgar el análisis.

© Categoría de referencia

Fuente: Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA, con base en datos de la EPH, INDEC (Total aglomerados urbanos, 1° Semestre EPH-Continua 2004, 2007 y 2012).

7. Resumen de resultados

Este capítulo tuvo como objetivo evaluar las capacidades de la matriz económico-ocupacional del mercado laboral argentino, incluidos los cambios ocurridos en la composición educativa de la fuerza de trabajo, para promover durante las últimas dos fases de políticas socioeconómicas un proceso de mayor movilidad y convergencia laboral. Para tal fin se utilizaron datos generados por la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC para distintos años paradigmáticos de la fase de reformas estructurales bajo el régimen de convertibilidad (1992, 1994 y 1998) y del ciclo económico expansivo bajo políticas heterodoxas de posconvertibilidad (2004, 2007 y 2012). A partir de esta información se analizaron los cambios ocurridos en la relación entre

la calidad del empleo –como expresión de la segmentación del mercado de trabajo–, el nivel educativo de la fuerza laboral –como medida de aproximación al capital humano– y el sector de inserción laboral –como medida de la desigualdad estructural del sistema económico-productivo–. Si bien la evidencia elaborada puede considerarse no definitiva, la mayor parte de los resultados han mostrado ser consistentes.

Por una parte, se hizo evidente que bajo cualquiera de los modelos político-económicos estudiados las competencias educativas no fueron –contra los pronósticos de la teoría del capital humano– una condición suficiente ni necesaria para acceder a un empleo de calidad. En este sentido, se mostró que durante el período de políticas neoliberales y convertibilidad, en un marco de mayor flexibilidad laboral y de fuerte caída del segmento regulado del mercado laboral, este deterioro afectó al conjunto de las calificaciones de manera independiente del nivel educativo de la fuerza de trabajo (incluso en algunos casos fueron más afectados los sectores de más alta educación por el efecto credencialista). Asimismo, durante la posconvertibilidad, en un contexto de mayores protecciones laborales y aumento del empleo en el segmento primario, estas mejoras estuvieron acompañadas de una reducción en las brechas de acceso a un empleo de calidad por nivel de educación. Esto debido a las mejoras laborales relativamente mayores que experimentaron los trabajadores de más baja instrucción.

Estos hechos obligaron a poner en duda el papel (espurio) del capital educativo como determinante de las mejoras en el empleo y en la integración del mercado de trabajo. En tal sentido, se afirmó la hipótesis de que la relación entre uno y otro proceso ha dependido en realidad de las condiciones de heterogeneidad estructural bajo las cuales funciona el sistema económico y el mercado de trabajo argentino. En este sentido, se mostró que si bien tuvo lugar una reversión en el deterioro del empleo durante los años de posconvertibilidad, el incremento del empleo de calidad durante esta fase no estuvo asociado ni implicó un cambio en la distribución sectorial del capital educativo de los trabajadores. Por el contrario, el análisis de las tasas de empleo de calidad distinguiendo sector económico-ocupacional y nivel educativo alcanzado dio cuenta de una fuerte y mayor incidencia del sector económico-ocupacional sobre las posibilidades de inserción en el segmento primario del mercado de trabajo durante el período 2004-2012. Esto incluso considerando que al interior del sector micro informal se incrementó el retorno a la educación en términos de la calidad del empleo. Sin embargo, las probabilidades de lograr un empleo regulado continuaron

siendo significativamente más bajas que en las del sector formal privado o público moderno (incluso comparando con los niveles educativos más bajos).

Los hallazgos obtenidos a través del análisis multivariado dan cuenta de que la probabilidad de inserción en el segmento primario del mercado de trabajo, si bien no deja de estar condicionada por la educación, mucho más depende de las desiguales capacidades productivas sectoriales. En otras palabras –tanto considerando al conjunto de los ocupados como restringiéndose a los trabajadores en relación de dependencia– la calidad del empleo y el nivel educativo requerido han estado y continúan estando principalmente determinados por el tipo de demanda laboral que genera cada sector económico-ocupacional. En este contexto pudo observarse que, sobre todo durante los momentos de mayor demanda de empleo, las mejoras educativas alcanzadas por la fuerza de trabajo no sirvieron para reducir las diferencias de calidad de los empleos sino que además mantuvieron las brechas sectoriales de acceso al segmento primario. Por otra parte, si bien en ambos períodos las ramas de actividad condicionaron la probabilidad de acceso a un empleo de calidad –siendo la industria la rama más propensa a absorber empleos del segmento primario y, en contraposición, la construcción y el servicio doméstico las que se caracterizan por una mayor precariedad–, es evidente que su impacto fue secundario frente al generado por la inserción sectorial, a la vez que se destaca la casi nula diferencia de este efecto entre los períodos.

De esta manera, más allá de las mejoras laborales alcanzadas durante la fase de posconvertibilidad (2004-2012), el aumento de la demanda de empleo y las medidas de protección laboral no parecen haber generado una mayor integración sectorial en materia de calidad de empleo y recursos humanos calificados. En tal sentido, los datos presentados dan sustento a la hipótesis de que a pesar del crecimiento del empleo de calidad y de la mayor educación y calificación de la fuerza de trabajo, continúa reproduciéndose una estructura económico-ocupacional desigual en términos de productividad, nivel de instrucción de los ocupados y acceso al segmento primario del empleo. Esto sería así debido a la mayor concentración de avances científico-técnicos, recursos educativos y beneficios político-laborales que logran el sector público y el sector privado formal, con exclusión del sector micro empresario informal.²⁰

20. Tal como ha sido ya evaluado y analizado en Salvia y Vera (2013) para el período de posconvertibilidad, si bien era de esperar que el progreso científico-técnico penetrara especialmente -al menos en términos de capital humano- sobre la micro empresa informal, esto no parece haber ocurrido de manera relevante ni en un sentido que permita reconocer un proceso de convergencia de capacidades productivas entre los sectores.

En este contexto, no son pocos los actores que de manera ingenua continúan depositando esperanzas en una más masiva dotación de capital educativo y formación profesional con el objetivo de afrontar tanto el problema del crecimiento y del desempleo como la inequidad distributiva. Al respecto cabe finalizar señalando que la posibilidad de acceder a un proceso en donde la relación entre el aumento de la productividad, las mejoras educativas y la mayor calidad del empleo sean “virtuosas”, implica proyectar cambios estructurales. Se hace así necesario pensar en un horizonte de mediano y largo plazo, para lo cual la planificación estratégica de la inversión pública y privada, la distribución intersectorial de capitales físico-financieros, la articulación creciente y subsidiaria entre el sector moderno y el sector micro informal y la formación técnico-profesional de los sectores excedentes, constituyen piezas claves y articuladas de ese proceso.

Bibliografía

- Altimir, O. y Beccaria, L.: “El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina”, en *Revista Desarrollo Económico*, N° 160, Vol. 40, enero-marzo de 2001.
- Arceo, N.; Monsalvo, A.P.; Schorr, M. y Wainer, A.: *Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo*, Buenos Aires, Claves para Todos, 2008.
- Azpiazu, D. y Schorr, M.: *Hecho en Argentina. Industria y Economía 1976-2007*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2010.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID): *América Latina Frente a la Desigualdad. Informe de Progreso Económico y Social*, Washington D. C., 1998.
- Beccaria, L.; Esquivel, V. y Maurizio, R.: “Crisis y recuperación. Efectos sobre el mercado de trabajo y la distribución del ingreso”, Universidad Nacional de General Sarmiento, 2007.
- Beccaria, L. y Maurizio, R.: (2012) “Reversión y continuidades bajo dos regímenes macroeconómicos diferentes. Mercado de trabajo e ingresos en Argentina 1990-2010”, *Desarrollo Económico*, vol. 52, N° 206.
- Bocker, G.: *El Capital Humano*, Madrid, Alianza, 1983.
- Bertranou, F.; Casanova, L.; Jiménez, M. y Jiménez, M.: “Informalidad, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina”, Documento de Trabajo N° 2, Oficina de la OIT en Argentina, 2013.
- Bielschowsky, R.: “Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo”, en *Revista CEPAL*, N° 97, 2009.

- Birdsall, N. y De La Torre, A.: *El Disenso de Washington. Políticas económicas para la equidad social en Latinoamérica*, Fondo Carnegie para la Paz Internacional y Diálogo Interamericano, 2001.
- CEPAL: “Capítulo I: Pobreza, desigualdad y percepciones sobre el mundo del trabajo en América Latina”, en *Panorama Social de América Latina*, 2011.
- Cimoli, M.; Porcile, G.; Primi, A. y Vergara, S.: “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”, en Cimoli, M. (ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL-BID, LC/W 35, 2005.
- Coatz, D.; García Díaz, F. y Woyecheszen, S.: “Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina. Un aporte para repensar las políticas públicas”, Boletín Informativo Techint, 2010.
- Cruces, G. y Gasparini, L.: *Los determinantes de los cambios en la desigualdad de ingresos en Argentina*, Serie de Documentos de Trabajo sobre Políticas Sociales N° 5. Banco Mundial, 2010.
- Damill, M.; Frenkel, R. y Maurizio, R.: “Macroeconomic policy for full and productive employment and decent work for all: An analysis of the Argentine experience”, Employment Working Paper N° 109, International Labour Office-OIL, 2011.
- Doeringer, P. y Piore, M.: *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1985.
- Dunlop, J.: *Industrial Labor Relations*, New York, Holt, 1958.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F.: “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en *Revista Realidad Económica* N° 233, enero-febrero de 2008.
- Freeman: “Responding to economic crisis in a Post-Washington Consensus world: the role of labor”, ILO Meeting on Cooperation for Argentina, mimeo, 13-17 de Enero de 2003.
- Gordon, D. M.: *Theories of Poverty and Underemployment*, Lexington, D. C. Heath, 1972.
- Gordon, D.; Edwards, R. y Reich, J. M.: “Trabajo Segmentado, trabajadores divididos: la transformación histórica del trabajo en Estados Unidos”, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986.
- Graña, J.; Kennedy, D. y Valdez, J.: “El ‘modelo’ de la post Convertibilidad: contenido, límites y perspectivas”, II° Jornadas de Economía Política, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, 10 y 11 de noviembre de 2008.

- Groisman, F. y Marshall, A.: “Determinantes del grado de desigualdad salarial en la Argentina: un estudio interurbano”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 45 N° 178, 2005.
- Herrera, G. y Tavosnanska, A.: “La industria argentina a comienzos del siglo XXI”, en *Revista CEPAL*, N° 104, 2011.
- Kerr, C.: “Labor Markets: Their character and consequences”, en *American Economic Review*, 1954.
- Kosakoff, B.: “Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008)”, en Documento de proyecto de la CEPAL, 2010.
- Kuczynski, P. y Williamson, J.: *After the Washington Consensus. Restarting growth and reform y Latin America*, Washington D.C., Institute for International Economics, 2003.
- Lavopa, A.: “Crecimiento económico y desarrollo en el marco de estructuras productivas heterogéneas. El caso argentino durante el período 1991-2006”, en Lindenboim, J. (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires, Eudeba, 2008.
- “La pobreza: una tensión social más allá de la metrópolis”, en Ainstein, L. (comp.), *Estructuración urbana, institucionalidad y sustentabilidad de ciudades metropolitanas y regiones difusas. Miradas comparadas sobre Buenos Aires, Londres, Los Angeles, Paris, Tokio y Toronto*, Buenos Aires, Eudeba, 2012.
- Llach, J. y Kritz, E.: “Un trabajo para todos. Empleo y desempleo en la Argentina”, Consejo Empresario Argentino, 1997.
- Llach, J.; Montoya, S. y Roldán, F.: *Educación para todos*, Buenos Aires, IERAL, 1999.
- Lo Vuolo, R.: (2009) *Distribución y crecimiento. Una controversia persistente*. CIEPP- Miño y Dávila Editores, 2009.
- Llosa, S.; Sirvent, M.T.; Toubes, A. y Santos, H.: “La situación de la educación de jóvenes y adultos en la Argentina”, en *Revista Brasileira de Educação*, N° 18, 2001.
- Londoño, J. y Székely, M.: “Persistent Poverty and Excess Inequality: Latin America, 1970-1995”, *OCE Working Paper*, N° 357, Washington DC, 1997.
- Manacorda, M. y Robinson, P.: “Qualifications and the Labour Market in Britain: 1984-1994 Skill Biased Change in the Demand for Labour or Credentialism?”, *CEP Paper CEPD0330*, London School of Economics, 1997.

- Maurizio, R.: “Demanda de trabajo, sobreeducación y distribución del ingreso”, presentado en el V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Argentina, 2001.
- Morley, S. A.: “Poverty and Inequality in Latin America: The Impact of Adjustment and Recovery in the 1980s”, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1995.
- Panigo, D. y Neffa, J.C.: “El mercado de trabajo argentino en el nuevo modelo de desarrollo”, Dirección Nacional de Programación Macroeconómica. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2009.
- Pinto, A.: “Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina”, en *El trimestre económico*, Vol. 37, N° 145, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1976.
- Piore, M.: “Notes for a Theory of Labor Market Stratification”, en Gordon, D.; Edwards, R. y Reich, M. (eds.), *Labor Market Segmentation*, Lexington, Mass, 1975, pp. 125-149.
- PREALC-OIT: *Sector Informal. Funcionamiento y Políticas*, Santiago de Chile, PREALC, OIT, 1978.
- Prebisch, R.: *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, (E.CN.12/89), Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1949.
- *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1970.
- Rabanal, J. P.: “Dispersión salarial, Capital humano y Segmentación laboral en Lima”, *Serie Investigaciones breves* N° 13, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, 2001.
- Rodríguez, O.: “Heterogeneidad estructural y empleo”, en *Revista CEPAL*, Número Extraordinario, junio de 1998, pp. 315-321.
- “Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas”, en *Revista CEPAL* N° 75, 2001.
- Salvia, A.: “La cuestión juvenil bajo sospecha”, en Salvia A. (comp), *Jóvenes promesas. Trabajo, educación y exclusión social de jóvenes pobres en la Argentina*, Buenos Aires, Miño y Dávila, 2008.
- Salvia, A.; Comas, G.; Ageitos, P.; Quartulli, D. y Stefani, F.: “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 Lindemboim, J. (comp.), *Trabajo, Ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires, Eudeba, 2008.

- Salvia, A.; Donza, E.; Vera, J.; Pla, J. y Philipp, E.: *La Trampa Neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003*, Buenos Aires, Eudeba, 2012.
- Salvia, A. y Tuñón, I.: “Jóvenes Trabajadores: Situación, desafíos y perspectivas en la Argentina”, en *Jóvenes Trabajadores en el Cono Sur: desafíos y respuestas*, Documento de Investigación, Proyecto Buenos Aires, PROSUR, Fundación Friedrich Ebert, 2003.
- Salvia, A. y Vera, J.: “Heterogeneidad estructural, calidad de los empleos y niveles educativos de la fuerza de trabajo en la Argentina post reformas estructurales (2004-2007-2011)”, 11° Congreso de Estudios del Trabajo “El mundo del trabajo en discusión: avances y temas pendientes”. Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET), Buenos Aires, 7 al 9 de agosto de 2013.
- Santarcángelo, J.; Fal, J. y Pinazo, G.: “Motores del crecimiento y sustentabilidad en la post convertibilidad”, II° Jornadas de Economía Política. Universidad Nacional General Sarmiento, 2008.
- Schultz, T.W.: “Investment in Human Capital”, en *The American Economic Review*, Vol. 51, N° 1, 1961.
- Singer, H. W.: “The distribution of gains between investing and borrowing countries”, en *The American Economic Review*, Vol. 40, N° 2, Nashville, American Economic Association, 1950.
- Sirvent, M. T. y Llosa, S.: “Jóvenes y adultos en situación de riesgo educativo: análisis de la demanda potencial y efectiva”, en *Revista del Instituto de Investigaciones en Ciencias de la Educación*, año VII N° 12, Facultad de Filosofía y Letras, UBA, Buenos Aires, Miño y Dávila Ed, 1998.
- Souza, P. y Tokman, V. E. (coords.): *El empleo en América Latina*, México D.F., Siglo XXI, 1976.
- Tokman, V. (comp.): *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1991.
- Thurow, L. y Lucas, R.: *The american distribution of income: a structural problem*, Washington, U.S. Govt., Printing Office, 1972.
- Van Der Hoeven, R.: “Labor Markets and Income Inequality - What are the New Insights after the Washington Consensus?”, *Working Papers* N° 209, UNU World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER), Helsinki, Finlandia, 2000.

PARTE III

Estructura de clase, movilidad social y fuentes
de bienestar

Desigualdad social y trayectorias intergeneracionales de clase: tensiones entre la movilidad y la reproducción social¹

JÉSICA LORENA PLA² Y JOSÉ RODRÍGUEZ DE LA FUENTE³

1. Introducción

Estudios recientes que examinan los cambios en la estructura social Argentina dan cuenta de ciertas tendencias en términos de movilidad social que parecerían confluir con pautas de fluidez atendibles a escala internacional (Jorrat, 1987; 1997; 2000; 2005; 2007; 2008; 2011a; 2011b; Kessler y Espinoza, 2007; Benza, 2010; Dalle, 2010; 2011a; Gómez Rojas, 2009; Chávez Molina y Gutiérrez Ageitos, 2009; Riveiro, 2011; Salvia y Quartulli, 2011; Pla, 2012, entre otros). Sin embargo, esta fluidez existente en las últimas décadas se encuentra atravesada por ciertos claroscuros que se han delimitado particularmente a partir de los cambios estructurales que significó la etapa neoliberal, de la mano del programa de convertibilidad de

1. Los datos que aquí se presentan formaron parte de la tesis doctoral "Trayectorias intergeneracionales de clase y marcos de certidumbre social. La movilidad social desde la perspectiva de la desigualdad", presentada en Abril de 2013 en el Doctorado en Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. No obstante, la presentación de los mismos y su interpretación se presentan de forma novedosa, en el marco de los contenidos del proyecto de investigación que dan curso a este libro.

2. Dra. en Ciencias Sociales. Investigadora asistente del CONICET (Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas) con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Docente en la misma universidad. E-mail: jpla@sociales.uba.ar

3. Lic. en Sociología. Becario Doctoral de CONICET con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. E-mail: jrodriguez@conicet.gov.ar

los años noventa y los reveses que implicaron las políticas heterodoxas de la fase de crecimiento económico posconvertibilidad que se abre en el 2003.

En particular, cabría señalar que los cambios estructurales por los que atravesó Argentina, que comenzaron con la dictadura militar de 1976 y se consolidaron con las medidas de reforma y apertura de los años noventa, generaron un proceso, que podría denominarse de modernización de la estructura productiva, pero sólo en un segmento de la misma. Paralelamente se consolidó una economía informal de tipo refugio. En este contexto, no sólo crecieron el desempleo y la marginalidad laboral sino que también se redujo la proporción de la fuerza de trabajo empleada en los sectores de alta productividad, dejando como consecuencia que una parte substancial de la economía real se desarrolle por fuera del intercambio formal y en el marco de un sistema de reproducción y subsistencia que sólo se vincula de manera marginal con el sector estructurado. En su análisis sobre los aspectos descriptivos de la movilidad en la década de los noventa, Jorrot (2005) señala que se observa una pauta de movilidad intergeneracional de clase atendible, “competitiva” dentro de pautas internacionales, lo que ratificaría la idea de que la vinculación entre crecimiento de la desigualdad y la baja movilidad social no es concluyente, y que la fluidez del sistema de estratificación –al menos en términos intergeneracionales– no es privativa de los países centrales. Sin embargo el autor alerta sobre la necesidad de complejizar el análisis con técnicas que permitan poner en sospecha esos resultados con indagaciones más profundas. En este sentido, otros estudios señalan que las tendencias de movilidad han ido cambiando a partir de la década de los noventa, debido a un nuevo proceso de cambio estructural que vuelve prevalente la movilidad social espuria (Espinoza, 2002). Es decir, que si bien se observa una movilidad inter-generacional de las ocupaciones manuales a las no manuales, esto no redundará en un incremento del status ocupacional del individuo sino que obedece a un cambio en la estructura económica, particularmente por la tercerización de la economía (Torre y Gerchunoff, 1996; Schvarzer, 1998). Al mismo tiempo profundiza dos procesos concomitantes que hacen a una estructura social cada vez más dual: un fortalecimiento del proceso de heredad ocupacional en las posiciones altas de la estructura social y un auto reclutamiento entre las posiciones más bajas de la estructura social (Kessler y Espinoza, 2007). Este proceso se dio a la par de dos tendencias de movilidad social complementarias: por un lado se distingue un proceso de movilidad ascendente vinculada al aumento del peso relativo de los puestos técnicos y profesionales; en el polo opuesto, se

concentran la pauperización y la movilidad descendente por la desaparición de puestos de obreros asalariados y de empleos públicos de baja calificación. Pero esto no se traduce en un simple estrechamiento de canales sino en un cambio cualitativo donde las categorías ocupacionales se desdibujan o se mantienen los escalafones pero sin el reconocimiento social, material y simbólico del pasado (Kessler y Espinoza, 2007). Esto pone de manifiesto los resultados de movilidad estructural de una sociedad que ha sufrido un importante proceso de industrialización-desindustrialización-terciarización, anteriormente mencionado.

No hay consenso en los efectos que han tenido esos cambios aun, particularmente por el hecho de que la medición (observación) de los procesos de estructuración de clases, debe situarse en el largo plazo, por lo cual lo hoy observado es probablemente efecto de los cambios de la década pasada, y los efectos de esta década podrán observarse cuando se “asienten” en las próximas décadas. No deja, sin embargo, de ser enriquecedor poner en discusión y analizar estos procesos, dada la importancia que tienen en términos del diagnóstico social.

De este modo, estudios recientes, como los de Dalle (2011b: 78) para el Área Metropolitana de Buenos Aires, Pla y Salvia (2011) y Salvia y Quartulli (2011) para el nivel nacional encuentran tendencias similares a las descritas por Jorrat. Estos últimos, en particular señalan que al controlar los posibles efectos del cambio estructural sobre la estratificación social es posible observar que la relativa fluidez de la estructura socio-ocupacional esconde un proceso de mayor polarización social, con alta capacidad de auto-reproducción en la cumbre y fragmentación de los sectores medios tradicionales (Salvia y Quartulli, 2011: 99). Asimismo, alguna evidencia indicaría que habría surgido un relativo equilibrio entre la movilidad descendente y ascendente, lo cual sin embargo escondería un proceso de polarización social tanto en la cumbre como en la base, así como una fragmentación con ilusión “democratizadora” de los sectores medios tradicionales (Salvia y Quartulli, 2011).

Por otro lado, Fernández Melián, Rodríguez de la Fuente y Troncoso (2012) marcan algunas discrepancias con respecto a la relación entre la movilidad y lo espurio de la misma. Señalaron que para el total del país en 2007, alrededor del 80% de los individuos con orígenes obreros que ascendieron de clase lo hicieron a un puesto caracterizado por condiciones laborales regulares. En este sentido, se trataría de una movilidad social “consistente”, ya no de carácter “espuria”. Sin embargo, esta tendencia es heterogénea:

cuando la movilidad es de larga distancia es mayoritariamente “consistente”, mientras que en el caso de las mujeres y los jóvenes, en particular en estratos menos calificados de la clase media, se observan mayores tasas de movilidad “espuria”. La movilidad “espuria” adquiere nuevos matices y se segmenta, bosquejando diferencias con el período anterior.

Otro de los abordajes de estos procesos ha sido realizado por Molina Derteano (2012), quien ha analizado la condición juvenil. El autor demuestra que las relaciones históricas entre las esferas formal e informal de la economía explican mejor las chances de movilidad intergeneracional ascendente que la incidencia del capital educativo. Así los puntos de partida para una posterior movilidad teóricamente ascendente están relacionados con el peso diferencial de la asociación entre el hogar de origen y las ramas de actividad de los padres.

En el marco de estas indagaciones, resulta relevante ampliar evidencias que respondan a la pregunta sobre cuáles son las tendencias de movilidad social y de qué modo estas se relacionan con la percepción de recompensas económicas, delimitando de ese modo diferenciales en lo que a la constitución de cada espacio social refiere. Aún más, esta pregunta adquiere especial sentido al comparar dos décadas que se caracterizaron por políticas económicas diferenciales, tales como el programa neoliberal de convertibilidad y las políticas heterodoxas de la posconvertibilidad.

Siguiendo estos lineamientos, en este capítulo se analizarán las principales tendencias en términos de movilidad social que han caracterizado a la Región Metropolitana de Buenos Aires durante el período 1995-2011, identificando el modo en que los cambios estructurales han afectados las trayectorias de movilidad social. A la par, se relacionarán esas trayectorias de movilidad intergeneracional con las recompensas monetarias, en términos de ingresos laborales. De este modo, se pone en juego no sólo el análisis de la relación origen - destino, sino también la asociación que se produce entre ésta y los ingresos que caracterizan a las diferentes trayectorias. El objetivo es ofrecer pistas que delimiten un marco más amplio para estudiar los procesos de estructuración de clases, y las aristas de desigualdad que estos configuran.

Para nuestro objetivo, utilizaremos un abordaje cuantitativo, teniendo como fuente de datos primarios diferentes relevamientos realizados por el Centro de Estudios de Opinión Pública (CEDOP), Facultad de Ciencias Sociales, UBA, en los años 1995, 2003/4, 2007 y 2009/10, respectivamente. El universo estudiado se circunscribe a aquellas personas ocupadas

que tenían entre 25 y 65 años al momento de cada uno de los relevamientos. Esta delimitación permite captar a individuos que, con mayor probabilidad, se encuentran en una etapa de madurez ocupacional (Echeverría Zabalza, 1999), es decir, una edad en la que normalmente ya han recorrido la mayor parte de su trayectoria.⁴ A partir de los datos socio-ocupacionales que provee el encuestado (ocupación, categoría ocupacional, sector de actividad, tamaño del establecimiento en el que trabaja, etc.), puede reconstruirse un esquema de clases sociales representativo para cada período. Pero como en los estudios de movilidad social también es necesario conocer el origen social de los individuos, para ello se utilizan los datos retrospectivos que ofrece el encuestado sobre la posición del Principal Sostén del Hogar (PSHO) en el cual habitaba a la edad de 16 años.⁵ De este modo, se pone en relación la condición de clase del encuestado con la de origen.

2. ¿Origen - destino o trayectorias de clase?

De manera sintética, dos son las perspectivas teóricas desde las cuales se han abordado los procesos de estratificación y movilidad social. Por un lado la perspectiva gradacional, que coincide con la perspectiva funcionalista. Por otro lado la perspectiva relacional, que engloba (no sin tensiones y dificultades) los abordajes marxistas y weberianos.

En la mirada de la perspectiva gradacional, la sociedad es concebida como un sistema en el cual el proceso de estratificación se explica por la motivación individual (“esfuerzo”) de los actores por ocupar los diferentes puestos de la estructura social. Esa motivación es inducida por la existencia de sistemas de valores compartidos, que determinan el hecho de que dado que los puestos de la estructura social satisfacen necesidades diferenciales (más o menos importantes) del sistema social, las “recompensas” que tienen asociadas cada uno de ellos es diferente, desigual. El corolario de esta

4. Se han realizado otras pruebas acotando el universo de estudio a aquellos encuestados que tenían entre 20 y 40 años de edad, pero los resultados arrojados no permitieron interpretar importantes diferencias, por lo que se podría estimar que el universo escogido es representativo de la estructura social de cada período relevado. En anexo se encuentran los cuadros realizados para ese grupo etario.

5. El conjunto de datos para el PSHO no necesariamente nos permite inferir sobre las estructuras sociales de periodos determinados, pues éstos no fueron extraídos de una muestra aleatoria, sino que son producto de una técnica retrospectiva. El ciclo vital en el que se encuentre el encuestado, la edad, la edad del PSHO al momento en que él nació, entre los principales factores, no permite inferir que los marginales de origen sean representativos de un tiempo histórico determinado.

mirada se sustenta en un concepto de igualdad basado en la igualdad de oportunidades, que serán diferencialmente distribuidas según el “esfuerzo” de los actores por ocupar los diferentes puestos de la estructura social. La movilidad social se constituye entonces como componente principal del proceso de estratificación: partiendo de la igualdad de oportunidades, la movilidad social visibiliza el esfuerzo de los actores de moverse por la estructura social, y la posición ocupada el *logro* de dicho esfuerzo. En un mismo giro, la desigualdad social aparece como la consecuencia del proceso de estratificación en el cual los individuos obtienen las “recompensas” que derivan del puesto que lograron.

Es un paradigma del orden, caracterizado por una orientación consensualista que acentúa la integración y el equilibrio frente al conflicto de intereses (Feito Alonso, 1995). La teoría funcionalista en sociología se corresponde en economía con la teoría neoclásica, lo cual implica la asunción de que la sociedad es un mercado de trabajo homogéneo donde es posible clasificar a los individuos según sus capacidades: la sociedad como un mercado sin barreras que garantiza el libre (y justo) intercambio de individuos y puestos sociales (Cachón Rodríguez, 1989:478).

De manera diferente, la perspectiva relacional se caracteriza por una visión en la cual el conflicto y el poder son los ejes para pensar la estructura social en las sociedades contemporáneas. Al decir relacional se está refiriendo a que las distintas clases participan de un modo de producción que se basa en la propiedad privada, en el trabajo, y en las *relaciones* que entre esos conceptos se establecen. Es decir, no se trata de que una posición sea más que la otra (Erikson y Goldthorpe, 1992), son distintas en tanto tienen una participación diferente en el sistema de producción. Sin embargo, esa posición diferenciada es desigual, pues unos sólo disponen de su trabajo para vivir y otros tienen la propiedad privada de los medios de producción y se valen del trabajo de otros para ponerlos en funcionamiento y obtener una ganancia. En el medio de esos extremos, hay gradientes. Si las relaciones de clases son desiguales, cuando se hable de descensos o ascensos, no se estará hablando de jerarquías de prestigios, sino de movimientos entre posiciones mejor ubicadas, y otras peor ubicadas, con respecto a esa desigualdad inherente al modo de producción capitalista. Todas las definiciones de clase social que se estructuran en torno a esta idea, entre las que pueden ubicarse las concepciones marxistas y weberianas, coinciden en que las estructuras sociales desiguales conforman a su vez estructuras de intereses (Feito Alonso, 1995:31). Ambas reconocen a la esfera económica como el espacio de

constitución de las clases sociales, como una esfera determinante del orden social: para unos las clases son resultado de las relaciones de producción, para otros de las oportunidades de los sujetos de valorar en el mercado los recursos que poseen (Longhi, 2005:106).

De manera sintética, cuatro son los supuestos que debe seguir un abordaje de los procesos de movilidad social que parta desde una perspectiva relacional:

- 1) La realidad no es transparente sino que la sociología hace que algo sea visible (interpretación).
- 2) La sociedad debe ser comprendida como un mercado segmentado, heterogéneo.
- 3) Los hechos sociales básicos del campo de la movilidad social afectan fundamentalmente a grupos sociales como tales, cuya condición varía en la estructura de posiciones sociales.
- 4) Diversos mecanismos interrelacionados determinan la posición de los grupos sociales y de los individuos en su interior, así como sus posibilidades de modificar históricamente su posición (familia, escuela, mercado de trabajo, Estado, y otros).⁶

Esas trayectorias de clases, entonces, deben ser situadas en contextos, en tiempos, en espacios. Es decir, no importa sólo el “punto de partida” y el “punto de llegada”, pues los mismos ocultan no sólo trayectorias divergentes sino además cambios en los procesos que las enmarcan y a la vez las caracterizan. En todo caso, de lo que se trata es de comprender el “espacio social” en el que la movilidad tiene lugar, en el “proceso de estructuración de las relaciones de clase” (Giddens, 1979).

De este modo, uno de los elementos que debe caracterizar a los estudios de las trayectorias de clase, de la movilidad social, desde una perspectiva que impugne los supuestos del funcionalismo, debe incorporar una dimensión contextual, relacionar la situación de clase con la formación de estratos, articulando los diferentes órdenes de poder (económico, social y político) y analizando los efectos que, en momentos históricos concretos, tienen unos sobre otros. Además, para explicar

6. Ya Lipset y Bendix habían hecho la recomendación de poner las investigaciones sobre movilidad en un contexto histórico y sociológico, pero según Cachón Rodríguez (1989) esta observación ha sido ignorada en la práctica por la sociología de la movilidad social o se ha reducido a la comparación (en particular en la etapa de preeminencia del método) entre países o regiones, sin un contenido sociológico, interpretativo.

los procesos de estructuración de clases en cada país es preciso dar cuenta de la inserción que cada contexto nacional tiene en el exterior, del “lugar” que ocupa en el sistema mundial (Franco, León y Atria, 2007:45). Teniendo como premisa esto, es que en este artículo se intentan comprender los procesos de movilidad social a luz de los cambios estructurales producidos en las dos últimas décadas, relacionando los mismos con la percepción de diferentes recompensas económicas que dan un matiz particular al proceso de estructuración de clases.

3. Apuntes metodológicos: El esquema de clases y el análisis de la movilidad social

Teniendo en cuenta los supuestos que debe seguir un análisis de los procesos de movilidad social que parta desde una perspectiva relacional, mencionados en el apartado anterior, se utiliza un esquema de clases que dé cuenta de los mismos. El esquema de clases propuesto por Torrado (1992)⁷ permite identificar la especificidad de las relaciones de clase en América Latina al dar cuenta de una característica propia de esta región: la existencia de un sistema de producción definido por la articulación de relaciones de producción capitalistas y relaciones mercantiles simples (mercado heterogéneo y segmentado), propias de economías que se han insertado de manera periférica en el sistema mundo (Chávez Molina, Pla y Molina Derteano, 2011:180). Desde la perspectiva de la autora, son las relaciones de producción las que constituyen el criterio para la delimitación de los subconjuntos de agentes sociales que ocupan una posición análoga, o sea, para la determinación de la forma que asume en la sociedad la división social del trabajo (Torrado; 1998:234).

Para esto, Torrado elabora un Clasificador Socio-Ocupacional (CSO) de doce estratos construidos a partir de las siguientes variables: ocupación, categoría de ocupación, rama de actividad, sector de actividad y tamaño del establecimiento. Para este análisis, los estratos del CSO fueron reagrupados en categorías que den cuenta de diferencias de clases y condiciones de vida, siguiendo el criterio original de Torrado y aquellos encontrados en Boado Martínez (2008) Pérez (2011) y Sacco (2011a, 2011b).

7. Este esquema fue diseñado originalmente por De Ípola y Torrado (1976). Los autores desarrollaron un esquema teórico basado en la noción de división social del trabajo en la sociedad capitalista latinoamericana. Distinguen relaciones de producción determinantes, la explotación y relaciones de producción determinadas, de propiedad, de posesión, de control técnico, y de detentación, que dan lugar a capas sociales.

Esquema 1. Clasificador Socio Ocupacional, estratos y clase social

CSO Condición Socio Ocupacional		Estratos (Torrado)		Reagrupamiento	
1	Directores de empresas	1	Empresarios directores	1	Clase Media Alta
2	Profesionales en función específica asalariados	2	Profesionales en función específica		
3	Profesionales en función específica autónomos				
4	Propietarios de pequeñas empresas	3	Propietarios		
5	Pequeños productores autónomos				
6	Cuadros técnicos y asimilados	4	Técnicos	2	Clase media
7	Empleados administrativos y comerciantes	5	Empleados y administradores	3	Clase media rutinaria
8	Trabajadores especializados autónomos	6	Trabajadores especializados	4	Clase trabajadora calificada
9	Obreros calificados				
10	Obreros no calificados	7	Trabajadores no especializados	5	Clase trabajadora baja marginal
11	Peones autónomos				
12	Empleados domésticos	8	Empleados domésticos		

Fuente: Elaboración propia en base a Torrado (1992), Boado (2008) y Pérez (2011).

Por otro lado, los tradicionales análisis de movilidad se basan en una tabla de doble entrada, en la cual se ponen en relación las posiciones de origen con las posiciones de destino (Lipset y Bendix, 1963). Muchos y extensos han sido los debates sobre la pertinencia o no del análisis de las tasas absolutas para dar cuenta de cambios en las tendencias de movilidad social.⁸ En este capítulo se reconoce que si bien este tipo de abordajes tiene limitaciones metodológicas, las mismas no son inherentes a la técnica sino a la pertinencia de las respuestas que se puede dar con las mismas. Los debates se han centrado en

8. De hecho, los debates sobre las técnicas específicas para “medir” la movilidad, son los debates que caracterizan este campo de estudio en el periodo de posguerra.

que un análisis de este tipo no permite dar cuenta de la desigualdad social endógena a una sociedad, porque las mismas cambian, sus estructuras cambian y las personas pueden verse “forzadas” a ocupar diferentes tipos de empleos. Pero este tipo de análisis es pertinente cuando el objetivo es dar cuenta de los cambios sustantivos y estructurales de la sociedad (Carabaña, 1999; Fachelli y López Roldán, 2012a). Es decir, los cambios estructurales existen y retomando la clásica y, no por simple, iluminadora fórmula de Marx, los trabajadores “libres” (en su doble sentido) se ven obligados a vender su fuerza de trabajo donde la misma sea requerida: el trabajo no por sufrir incontables y trascendentes mutaciones ha dejado de ser el estructurador de las relaciones sociales (Postone, 2006; Grassi y Danani, 2009).

4. Argentina: cambios estructurales e impactos en los procesos de movilidad social

Analizar los procesos de estructuración de clases en el marco de los análisis de movilidad social implica, necesariamente, revisar en clave histórica las características que estos procesos han tenido. Sin pretensiones de hacer una revisión exhaustiva de los mismos, en lo que el caso argentino concierne, presentamos algunos lineamientos que ubican el problema históricamente en pos de analizarlos luego, a la luz de los cambios estructurales de las últimas dos décadas, con sus rupturas y continuidades.

Entre 1880 y 1930, la dinámica de crecimiento “expansiva”, basada en la circulación de la renta diferencial,⁹ impulsó la emergencia de un temprano desarrollo comercial e industrial en las grandes urbanizaciones de Argentina, en el contexto de auge del modelo agroexportador. Ese crecimiento tuvo como correlato la consolidación de una clase obrera urbana y de un sector de clase media. La inmigración masiva desde Europa jugó un rol fundamental en ese proceso.¹⁰ La formación de la clase obrera dio lugar a un

9. Entendida como el excedente de la ganancia por encima de la ganancia media obtenida en la producción agrícola como consecuencia de la diferente productividad de la tierra y de su fertilidad natural.

10. Debido al régimen de propiedad de la tierra, y / o el régimen de labor que funcionaba en la Argentina a comienzos de siglo, para los inmigrantes fue difícil afincarse en zonas rurales, y lo hicieron en la ciudad de Buenos Aires. La población de la ciudad pasó de significar un 15% a un 30% de la población total del país entre 1870 y 1914. La mitad de sus habitantes eran personas nacidas en el extranjero que, por sus edades promedio, aportaban una proporción aún mayor de la fuerza de trabajo local (Schvarzer, 1977:3).

período de tensiones y conflictos¹¹ que delimitan el “proceso constituyente” de la sociedad y del Estado en la Argentina, así como la formación de clases sociales y la imposición de un orden para esos elementos (Danani y Hintze, 2011:21). Los primeros intentos de seguridad social son emergentes de ese proceso. A su vez, el sector de clase media se conformó como resultado de un proceso de movilidad intra generacional ascendente de los inmigrantes (Germani, 1963).¹² Llach (1997) sostiene que ese proceso de ascenso y consolidación, en un contexto de crecimiento, dio lugar a un “exceso” de *aspiraciones modernizantes*, en términos de ingresos y consumos.

La crisis mundial de los años treinta produjo un giro en el proceso histórico: la fuerte caída de la demanda mundial de bienes agropecuarios generó un derrumbe de las exportaciones y afectó el acceso al crédito internacional. Las políticas implementadas (barreras arancelarias, subsidios a la producción, otorgamiento de créditos, etc.) favorecieron un proceso de industrialización por sustitución de importaciones que se afianzó como eje de la economía con la llegada al Gobierno de Perón en el año 1945.

Este nuevo contexto dio lugar a un giro en los procesos de movilidad social: si el modelo anterior se caracterizaba por el auge de la movilidad social *a lo largo* de la vida de una persona, el nuevo modelo abre las oportunidades de movilidad social *entre* generaciones. Las tasas de movilidad social ascendentes se mantuvieron similares a las del período anterior, confirmando una alta movilidad desde niveles populares a niveles medios y altos (Germani, 1963:332).¹³ Sin embargo si anteriormente los que “ascendían” eran los inmigrantes, particularmente europeos, durante este período los inmigrantes internos o de países limítrofes fueron los que se ubicaron en los estratos inferiores urbanos, “empujando” a los nacidos en la ciudad a las posiciones medias (Germani, 1963:341). Este proceso se correlaciona también con un incremento de la importancia de la educación como canal de ascenso social hacia las posiciones de clase media asalariada. Sin embargo, la clase

11. En 1914 la clase obrera fabril conformaba aproximadamente el 25% de la población económicamente activa (PEA) de Buenos Aires. Si bien en ese entonces el salario era elevado (en relación a los que se obtenían en Europa), los trabajadores se veían sometidos a malas y severas condiciones de labor y a la imposibilidad de acceder a ciertos bienes y servicios, en particular la vivienda (Schvarzer, 1977:3).

12. Torrado (1992) señala que esta interpretación sobre el ascenso de los inmigrantes se sustenta en un supuesto: los inmigrantes tenían en sus países de origen posiciones inferiores a las que aquí alcanzaron. Este supuesto se asienta en las características que tuvo la población inmigrante, en general proveniente de estratos sociales muy rezagados, aunque empíricamente no es medido.

13. El análisis de Germani (1963) se sustenta en una encuesta realizada entre los años 1960-1961.

obrero estuvo más relegada del uso de la educación formal como canal de la movilidad social ascendente (Torrado, 1992:323). Para los inmigrantes internos la movilidad se explicó particularmente por el pasaje de empleos no calificados rurales a empleos como trabajador manual industrial, en general calificados.

Contemporáneo a Germani, el enfoque de Rubinstein (1973) arroja algunos resultados disímiles,¹⁴ señalando que el grado de movilidad en toda la historia argentina es relativamente bajo, exceptuando períodos excepcionales como la crisis de 1930 (Rubinstein, 1973:329). Es decir, la industrialización intensificó la movilidad pero sin alterar sustancialmente los sistemas de relaciones entre las clases sociales. Aquí radica entonces la diferencia interpretativa. Germani analiza los procesos de movilidad social en términos de cambios en la ocupación. Rubinstein, en cambio, lo analiza desde las propiedades que definirían a una clase (variables laborales, ingresos, educación, vivienda). Las interpretaciones, por tanto, no necesariamente son excluyentes, pues es posible que haya movilidad en términos de ocupación en la estructura social pero no en las condiciones de vida, que reflejan desigualdades estructurales entre las clases sociales.

Por otra parte, el trabajo de Beccaria (1978)¹⁵ aporta elementos para conocer qué pasó en términos de estratificación social y movilidad entre principios de la década de 1960 y finales de la misma. Este período se caracteriza por un nuevo bloque de poder en el que la burguesía industrial nacional se articula con el capital extranjero, especialmente con grandes empresas transnacionales norteamericanas, en pos de una industrialización sustitutiva de bienes intermedios y de consumo durable. En términos sociales, este nuevo bloque de poder tiene el efecto de reemplazar trabajo de clase obrera asalariada y autónoma (destruyendo pequeños y medianos establecimientos industriales) por la creación de trabajo asalariado de clase media (administrativos y técnicos) en establecimientos de mayor envergadura. Distingue en este período una tasa de movilidad elevada, compuesta por movimientos descendentes y ascendentes en proporción

14. Realizó un estudio de movilidad social en el año 1961, en el área de la Ciudad de Buenos Aires, utilizando una encuesta realizada por la cátedra de Derecho Político de la facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, cuyo titular fue el Dr. Carlos Fayt. El temario de la encuesta buscaba establecer la correlación entre el sistema de estratificación social y el comportamiento político (Rubinstein, 1973:7-8).

15. El trabajo de Beccaria (1978) analiza los patrones de movilidad social con una encuesta realizada en el ámbito del Gran Buenos Aires en el año 1969, constituyendo el único estudio sobre el tema en este periodo.

similar, de corta distancia (es decir, entre posiciones contiguas) y altos niveles de auto-reclutamiento entre los estratos superiores. La destrucción de puestos basados en la actividad por cuenta propia empujó a los hijos de los mismos a buscar otras ocupaciones, en muchos casos más bajas, pero también habilitó la consolidación de micro empresas relacionadas con el núcleo dinámico de la economía. Es decir que la reducción del trabajo por cuenta propia no significó una reducción de la proporción de clase media porque la tendencia fue balanceada por otros movimientos (Beccaria, 1978:616).

Los procesos de concentración y centralización del capital que se dieron desde los sesenta anunciaron las características que marcarían la estrategia que se abre en 1976 (Torrado, 1992). El modelo de industrialización por sustitución de importaciones se sostuvo en base a un régimen de acumulación que tenía al mercado interno, el consumo y el pleno empleo como ejes de su modelo. Pero el período abierto en 1976 significó un cambio en el patrón de acumulación sustitutivo de importaciones vigente hasta entonces (Pucciarelli, 2004). Por medio de una dictadura militar se aplicaron medidas, entre las que se incluyó el terrorismo de Estado, para desarticular el poder de la clase obrera en ascenso y la distribución del ingreso relativamente equitativa. En términos económicos se tradujo en la apertura comercial, la desindustrialización y reforma del sistema financiero.

Los procesos derivados de la implementación de una política económica de esas características abrieron el paso a una crisis externa y fiscal sin precedentes, que hizo de la década del ochenta una década signada por un escenario de desequilibrios estructurales que culminó en la hiperinflación en el año 1989. La salida de la misma se logró a principios de los años noventa por medio de un programa de convertibilidad y un paquete de reformas estructurales (Gerchunoff y Torre, 1996), que tuvieron sus efectos en las transformaciones en el mercado de trabajo: creciente e intensa desprotección laboral, aumentos inéditos en materia de desempleo, subempleo, precariedad laboral, bajo salario real y disminución del salario en el producto (Lindenoim, 2012:33). En términos de estructura sectorial del empleo, en dicho período se evidencia que la ocupación en el sector formal fue perdiendo paulatinamente participación en el mercado laboral debido principalmente a la caída del empleo asalariado, a su vez, el sector micro empresario informal fue ganando peso (Salvia y Vera, 2013:9).

Sin embargo, la estrategia aperturista encontró sus límites en la crisis económica, política y social del año 2001-2002, dando lugar a un nuevo

modelo caracterizado por una conjunción entre el cambio de precios relativos a favor de los sectores productores de bienes comerciables y un conjunto de políticas de intervención estatal orientadas a recuperar los equilibrios macroeconómicos básicos (Damill y Frenkel, 2006; Lavopa, 2007 y 2008; Azpiazu y Schorr, 2008; Kosacoff, 2010; Pérez, 2011). El resultado fue una recuperación económica, un incremento de la demanda agregada de empleo y una mejora de los indicadores sociales en general (CENDA, 2010), aunque con la persistencia de ciertos “claroscuros” (Kessler, 2011) en lo que respecta a indicadores de desigualdad persistentes (Lindenboim, 2012; Salvia y Vera, 2013).

El nuevo modelo posconvertibilidad se basó en un tipo de cambio cuyas características obstaculizaron el flujo de productos importados y con ello (además de la reapertura de mercados externos para nuestra propia producción) favorecieron una reactivación económica que, en pocos años, llevó el nivel de actividad a los niveles del pico de los años noventa, es decir 1998. Dicha reactivación estuvo en gran medida situada en el sector no concentrado de la industria y de la actividad económica en general con lo cual, durante un quinquenio, la dinámica laboral presentó un ritmo altamente favorable (Lindenboim, 2012:36).

De esta forma, la industria se posicionó como uno de los principales sectores impulsores del proceso de recuperación económica. El PBI de la industria manufacturera, que decreció durante la mitad de los años noventa, tendió a incrementarse de manera constante a partir del año 2002, llegando a los niveles de la década de los noventa en el 2004 y superándolos a partir de entonces. Ahora bien, comparar su crecimiento con el de otras ramas nos aporta un panorama más acabado de esta primacía de la recuperación con fuerte impronta de dicho sector. Durante el período 2002-2006, la industria manufacturera creció un 24,2% (acumulativo anual), porcentaje similar al total del sector de bienes, mientras que el sector servicios se contrajo alrededor de un 20% (Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer, 2008:69).

De manera sintética, es necesario recalcar que a partir de la crisis del 2001, se inició un período de aumento sostenido de la cantidad de ocupados totales, concomitante a la reducción de la tasa de desempleo, basado en la recuperación del mercado interno y los sectores productores de bienes (especialmente la industria), motores de las dinámicas de crecimiento durante el período 2003-2007 (Marshall y Perelman, 2013).

Así: apertura económica, des-industrialización y tercerización de la economía en los años noventa, de la mano de altas tasas de desocu-

pación en el período neoliberal bajo el programa de convertibilidad; y recomposición del mercado interno, dinamismo del sector industrial y los sectores de bienes, y crecimiento de las tasas de empleo a la par de la disminuciones de las tasas de desempleo durante el período de políticas heterodoxas posconvertibilidad, son los factores que vendrían a explicar las tendencias divergentes de movilidad social. Pero aún más, el modo en que las dimensiones económicas y políticas se conjugaran, generan efectos de estructuración de clase que dan como resultados tensiones entre los procesos de movilidad y desigualdad, generando efectos diversos en lo que a la desigualdad social concierne.

De este modo, en el Cuadro 1 observamos que en 1995 con respecto al año 2009-10, más personas se encontraban en una clase social diferente a la del PSHO. Esto podemos saberlo al observar el índice de movilidad que pasa de un 67% en el año que media el proceso de convertibilidad, a un 57% hacia el final del período posconvertibilidad.

Sin embargo, no sólo importa cuántos se movieron, sino también cuánto se movieron quienes efectivamente se movieron, en qué dirección y qué distancia trazaron. En principio, es válido aclarar que la disminución en la proporción de los individuos que han experimentado movilidad en el período analizado, es acompañada por un sostenimiento sin oscilaciones de los niveles de movilidad ascendente y descendente, existiendo una leve tendencia a la mayor incidencia en la primera. Por otra parte, en 1995 la movilidad de corta distancia, es decir a posiciones de clase cercanas, explicaba el 48% de la movilidad, y por consecuencia la de larga distancia explicaba el 52%. Es decir, era casi similar, pero con una leve prevalencia de la de larga. Esta tendencia se revierte en la década del dos mil, con mayor énfasis hacia el final de la misma.

Cuadro 1. Índices absolutos de movilidad social. RMBA. 1995 - 2003/4 - 2007 - 2009/10

Índices	1995		2003/4		2007		2009 / 10	
	Índice	%	Índice	%	Índice	%	Índice	%
Movilidad	66,8%		63,7%		58,8%		57,4%	
Movilidad ascendente	38,5%	58%	37,7%	59%	36,7%	62%	33,5%	58%
Movilidad descendente	28,3%	42%	26,0%	41%	22,2%	38%	23,9%	42%
Movilidad de corta distancia	32,3%	48%	34,3%	54%	31,6%	54%	36,5%	64%
Movilidad de larga distancia	34,6%	52%	29,4%	46%	27,2%	46%	20,9%	36%

Base: Encuestados ocupados entre 25 y 65 años (1995 n=862; 2003/4 n= 578; 2007 n= 668; 2009/10 n= 373).

Fuente: Elaboración propia en base a Relevamiento CEDOP.

Aún en el terreno descriptivo, estas apreciaciones nos permiten empezar a caracterizar el período actual pero también a encontrar los límites en términos de estas construcciones metodológicas. Digamos por ahora que la existencia de una menor proporción de movilidad, y de una mayor preeminencia de la de corto alcance, nos podría estar indicando la existencia de límites difusos entre clases aledañas. Cabe entonces preguntarse ahora sobre dos cuestiones centrales en el análisis de los procesos de movilidad inter-generacional. La primera pregunta sería ¿Cómo se distribuyeron quienes comparten un mismo origen social? La respuesta nos permite analizar el grado de herencia o de movilidad al interior de cada origen social, tanto para el período de convertibilidad y reformas estructurales (utilizando como representativo el relevamiento de 1995) como para el período de la posconvertibilidad (utilizando el relevamiento de 2007). De este modo, se comparan las filas de la tabla, las cuales conceptualmente representan la distribución de cada clase según el origen social del individuo.¹⁶ La segunda

16. Los porcentajes de salida se refieren como *outflows*.

pregunta sería ¿cómo se compone cada clase social en cada período? es decir ¿de dónde “vienen” quienes comparten una misma posición de clase? La respuesta nos permite comparar si el origen social de las personas se diferencia cuando se pertenece a una u otra clase, razón por la cual se trabaja con cada una de las columnas y se comparan entre sí.¹⁷ Pensar estas preguntas es situar estos análisis a las luz de las mutaciones y transformaciones macro económicas y políticas por las que ha atravesado la sociedad argentina durante las últimas décadas, tal como hemos mencionado más arriba. Es lo que se intenta hacer a continuación.

Cuadro 2. Tabla de movilidad, porcentajes de salida (*outflows*). RMBA. 1995 - 2007/8

Clase del PSHO		Clase del encuestado					Total
		I Clase Media alta	II Clase Media	III Clase media rutinaria	IV Clase trabajadora calificada	IV Clase trabajadora marginal	
I	1995	36%	21%	14%	20%	8%	100%
	2007	51%	14%	19%	11%	5%	100%
II	1995	26%	33%	28%	11%	2%	100%
	2007	44%	24%	12%	12%	8%	100%
III	1995	32%	26%	18%	19%	4%	100%
	2007	30%	21%	25%	17%	6%	100%
IV	1995	20%	13%	17%	35%	15%	100%
	2007	8%	13%	16%	46%	16%	100%
V	1995	14%	11%	11%	31%	34%	100%
	2007	10%	8%	16%	35%	31%	100%
Total	1995	25%	18%	17%	27%	13%	100%
	2007	21%	15%	18%	33%	13%	100%

Base: Encuestados ocupados entre 25 y 65 años (1995 n=862; 2007 n= 668).

Fuente: Elaboración propia en base a Relevamiento CEDOP.

17. Los porcentajes de entrada se refieren como *inflows*.

Una primera mirada sobre los porcentajes totales, nos permite señalar cambios en el peso de cada clase en la estructura social entre 1995 y 2007, en particular una disminución de la clase media alta (25% contra 21%), una estabilidad de las clases medias menos calificadas (17% y 18%) y un incremento de la clase trabajadora calificada (27% contra 33%). El primero de estos cambios en la estratificación social puede explicarse particularmente por efecto de la disminución de los pequeños propietarios. En un trabajo anterior (Pla y Salvia, 2011:208) se ha encontrado la misma tendencia. Allí se sostiene que ese proceso se explica como efecto del proceso destructivo sobre estos sectores que generó la apertura comercial y la concentración económica durante el período de reformas estructurales que se abrió a mediados de la década de los setenta y que se consolidó en los noventa. En el mismo sentido Fachelli (2009:131), utilizando un modelo de estratificación que considera al hogar como unidad de análisis, señala que entre los años 1997 y 2002 el estrato alto disminuye en términos relativos. Por otro lado la clase media asalariada de rutina o de baja calificación mantiene su peso relativo a lo largo de los quince años que analizamos, mientras que la clase trabajadora calificada aumenta en proporción mucho mayor al resto de las clases. Como puede verse, este cambio en la estructura social hacia una mayor demanda de puestos manuales calificados tiene su correlato en una mayor herencia para esta clase, es decir en menores probabilidades de movilidad social, o de cambio de posición con respecto al hogar de origen (en 2007 un 46% de aquellos con orígenes en la clase trabajadora calificada reproducen su condición social, mientras que en 1995 sólo lo hacen un 35% de éstos).

El incremento de las personas ocupadas en posiciones de clase trabajadora calificada asalariada¹⁸ podría estar explicado por los efectos que tuvieron la devaluación de la moneda luego de la crisis del año 2001-2002 y el mayor impulso y dinamismo del mercado interno. Analizando por rama de actividad, durante el período 2003-2011 el mayor crecimiento de los asalariados se dio en las ramas de la construcción (100%), los hoteles y restaurantes (76%), los servicios financieros e inmobiliarios (58%), la industria manufacturera (44%), el transporte-almacenaje-comunicaciones (30%) y el comercio (29%) (Dalle, 2012:97). Es decir, que el sector industrial y los sectores asociados al mismo (logística) recuperan participación en la absorción de empleo. De manera complementaria, vale recordar que

18. Sacco (2011a) encuentra evidencias en el mismo sentido, de un incremento de la clase obrera asalariada, usando el esquema de Torrado que aquí también se utiliza.

durante la última década la participación aumentó en mayor medida en el sector formal asalariado (Salvia y Vera, 2013).

Ahora bien, ¿cuál es la relación entre estos movimientos y el origen social? En el año 2007 es mayor la reproducción de la clase media alta, pero también entre la clase media rutinaria: mientras en 1995 casi cuatro de cada diez personas de origen “clase media alta” ocupaban la misma clase, esa proporción aumenta en el año 2007 al 50%. Este primer acercamiento estaría abonando la hipótesis de la clausura o cierre social de la clase superior¹⁹ (Goldhorpe, 1987; Jorrat, 2000; Espinoza, 2002).

Cuadro 3. Tabla de movilidad, porcentajes de entrada (*inflows*). RMBA. 1995 - 2007/8

Clase del PSHO		Clase del encuestado					Total
		I Clase Media alta	II Clase Media	III Clase media rutinaria	IV Clase trabajadora calificada	IV Clase trabajadora marginal	
I	1995	37%	30%	22%	18%	16%	25%
	2007	39%	14%	17%	5%	6%	15%
II	1995	7%	13%	11%	3%	1%	7%
	2007	8%	6%	2%	1%	2%	4%
III	1995	14%	16%	12%	8%	3%	11%
	2007	28%	27%	26%	10%	9%	19%
IV	1995	37%	35%	48%	59%	53%	47%
	2007	22%	49%	48%	76%	67%	55%
V	1995	6%	7%	7%	12%	28%	11%
	2007	4%	4%	7%	8%	17%	7%
Total	1995	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	2007	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Base: Encuestados ocupados entre 25 y 65 años (1995 n=862; 2007 n= 668).

Fuente: Elaboración propia en base a Relevamiento CEDOP.

19. Esta hipótesis, que **gano** aceptación en los estudios de movilidad de posguerra, postulaba que la clase alta “reclutaba” la gran mayoría de sus miembros internamente o bien de estratos cercanos (generando, consecuentemente, una movilidad de corta distancia), suponiendo la idea de que existe una barrera entre la clase superior y el resto de las clases.

El examen de las tasas de entrada, es decir, de la composición de las clases sociales (Cuadro 3), nos muestra que en 1995 en todas las clases hubo reclutamiento de individuos con origen de clase trabajadora calificada en una proporción superior al 35%. Si los análisis de movilidad absoluta relacionan los procesos de movilidad con los de cambio estructural, este dato estaría visualizando de manera clara el proceso de ruptura de la sociedad salarial anteriormente mencionada, cambios que produjeron un desmembramiento de la clase trabajadora y un desperdigamiento de esos “hijos” por toda la estructura social. En el caso de los trabajadores que ascendieron a puestos no manuales, de clase media, podrían ser los casos de movilidad espuria que señalaban Kessler y Espinoza (2007).

En el año 2007, no en todas las clases sociales se mantuvo dicho patrón de reclutamiento. En el caso de la clase media alta, la proporción de un tercio de individuos con orígenes en la clase trabajadora calificada disminuyó a un quinto (37% contra 22%), mientras que es mayor el porcentaje que se presenta en la clase media y el del reclutamiento en la misma clase. Sin embargo, si en 1995 el 35% de la clase media era reclutada en personas con origen en la clase trabajadora calificada, en 2007 ese porcentaje asciende a casi el 50%. Este cambio evidencia un nuevo canal de movilidad ascendente desde la clase trabajadora, probablemente sustentado en el rol de la educación, particularmente terciaria (Dalle, 2011a). Con respecto a la clase media rutinaria, de empleados administrativos y de servicios, tanto en el año 1995 como en el año 2007, la mitad provenía de orígenes de clase trabajadora, en particular de la mejor posicionada al interior de la misma.

Analizando ahora la movilidad de las personas con origen “clase media rutinaria” y “trabajadora calificada”, quienes se distribuyeron en forma similar en los dos períodos considerados se evidencia, sin embargo, que la clase trabajadora calificada tuvo mayor reproducción en 2007, ya que casi la mitad de las personas de ese origen tienen la misma clase del PSHO mientras que en 1995 la proporción era de alrededor de un tercio. Este proceso podría estar explicando los menores niveles de movilidad en el año 2007, aunque un análisis exhaustivo debería considerar que desde el año 2003 a la actualidad la clase trabajadora calificada ha mejorado sus ingresos y condiciones de trabajo, producto, entre otras cosas, de una revitalización de los sindicatos (Palomino, 2007), mientras la clase media no calificada ha mantenido posiciones más estancas en lo relativo a ingresos. Esta tendencia también es observable en el Cuadro 3, donde las tasas de entrada indican que la mayor parte de la clase trabajadora calificada (76%) en el 2007 se reclutó de la misma clase, mientras en 1995 ese porcentaje era de

alrededor del 60%. Si para su análisis de la década de los noventa Kessler y Espinoza (2007), en una localidad del Conurbano bonaerense, observaban procesos de movilidad de corto alcance entre orígenes manuales y el sector no manual, de servicios, una primera mirada estaría indicando que esas tendencias podrían estar mutando, a la par de un modelo de desarrollo estatal con mayor intervención directa sobre la economía, los salarios y la distribución secundaria del ingreso (Panigo y Neffa, 2009).

5. Probabilidades relativas de movilidad social. La conformación de trayectorias de clases en la dinámica temporal

En el apartado anterior se explicitaron las potencialidades pero también los límites del análisis de movilidad “absoluta” durante el período de convertibilidad y de posconvertibilidad. En particular el hecho de que al comparar dos distribuciones con marginales diferentes, los cambios entre una u otra posición son, inevitablemente, forzados por los cambios en la estructura social que representan esos marginales diferentes, y que determinan que unas clases dejen de tener peso, otras pasen a tener más peso, y las personas se muevan por efecto de esas variaciones. No se explica nada acerca de la movilidad relativa, aquella que indicaría el grado en que el origen social afecta las oportunidades de acceder a las diferentes posiciones, comparando *relativamente* entre diferentes personas con diferente origen social.

5.1. Las trayectorias de clase desde la mirada del ascenso social

Un modo de analizar las oportunidades relativas de movilidad social es estableciendo un punto de referencia, de comparación, siempre en la razón de las oportunidades de los originarios de una determinada clase social. De este modo se pueden ver de manera gráfica los cambios en las condiciones de competencia en el sistema de movilidad social, con independencia de oscilaciones económicas (Cortés y Escobar Latapí, 2005: 158), permitiendo responder estos interrogantes: ¿las oportunidades de acceder a la clase más alta, se encuentran distribuidas de forma igualitaria? ¿y a la clase más baja? Para llevar adelante dicho propósito se apelará a las razones de momios o “de chances” (*odd's ratios*) (Goldthorpe, 1987; Agresti, 1990; Powers y Xie, 1992), a través de las cuales se compara la probabilidad que tiene, por ejemplo, un individuo con orígenes de clase media de acceder a la clase

media alta, en contraposición con otro de orígenes de clase media alta de reproducir su situación.

En el Cuadro 4 se presenta este ejercicio tomando como comparación cuatro grupos de interés relevante: la clase media alta, la clase media y la clase trabajadora marginal, en todos los casos, de igual origen social. Adicionalmente, se compara el total de la clase trabajadora con el total de la clase media (agregando los tres grupos que la componen), con el objeto de medir cambios en la probabilidad relativa de traspasar la barrera manual / no manual.

Cuadro 4. Probabilidades relativas de moverse hacia la clase más alta, la clase media y la clase más baja. RMBA. 1995 – 2003/04 – 2007 – 2009 / 10

Clase del PSHO	Probabilidad alcanzar la clase más alta			
	1995	2003/04	2007	2009 /10
Clase Media Alta	1,00	1,00	1,00	1,00
Clase Media	0,62	1,12	0,74	0,36
Clase media rutinaria	0,83	0,33	0,41	0,38
Clase trabajadora calificada	0,43	0,25	0,08	0,10
Clase trabajadora marginal	0,28	0,27	0,11	0,04
Probabilidad alcanzar la clase media				
Clase Media Alta	0,75	0,60	0,71	0,32
Clase Media	1,74	0,48	0,40	0,39
Clase media rutinaria	1,00	1,00	1,00	1,00
Clase trabajadora calificada	0,93	0,39	0,55	0,68
Clase trabajadora marginal	0,53	0,43	0,57	0,53
Probabilidad alcanzar la clase más baja				
Clase Media Alta	0,18	0,10	0,12	0,09
Clase Media	0,03	0,28	0,20	0,30
Clase media rutinaria	0,09	0,17	0,15	0,11
Clase trabajadora calificada	0,35	0,72	0,45	0,39
Clase trabajadora marginal	1,00	1,00	1,00	1,00
Probabilidad relativa de pasar de la clase trabajadora a la clase media				
Clases Medias	1,00	1,00	1,00	1,00
Clase Trabajadoras	0,29	0,24	0,15	0,21

Fuente: Elaboración propia en base a Relevamiento CEDOP

Las *chances* relativas de alcanzar la clase más alta disminuyen a medida que el origen social es más desventajoso. Esta tendencia se hace más evidente en los períodos más recientes: mientras que en 1995 las personas ocupadas de origen “clase trabajadora calificada” tenían la mitad de las probabilidades que las personas de clase media alta de llegar a esta última clase, en 2007 esa proporción disminuyó casi el 100%. También disminuyeron las probabilidades relativas de la clase media rutinaria, es decir que se agrandó la brecha entre orígenes de clase al interior de la clase media, siendo en la actualidad “más cercanas” la clase media técnica y la alta. Si bien hay más movilidad, como se observara anteriormente, la clase media también se dualiza, y las posiciones menos aventajadas van “quedando más lejos” de las posiciones mejor ubicadas en la estructura social. A su vez, las clases medias altas redujeron sus *chances* relativas de descenso social.

Con respecto a la probabilidad de acceder a la clase media, según el origen social, si bien para el conjunto de la clase trabajadora disminuye constantemente (0,29 a 0,15, en 1995 y 2007 respectivamente), la probabilidad de las personas de origen de clase trabajadora de acceder a la clase media rutinaria es negativa en todo el período: en 1995 quienes tenían un origen de clase trabajadora calificada poseían casi las mismas chances que quienes tenían un origen clase media rutinaria de pertenecer a esta clase social, proporción que para 2007 era del 0,55. Sin embargo, en este caso parece importante rescatar que entre 2003/2004 y 2007 la misma aumenta un 40% (de 0,39 al ya mencionado 0,55) y para el 2009/10 ascendió aún más (0,68), tendencia que es menos pronunciada en la clase trabajadora marginal. Estos movimientos son relevantes ya que, en un contexto de crecimiento económico y mayor regulación estatal, estos cambios en el patrón de fluidez social indican que, con independencia del stock o de los puestos disponibles, la clase trabajadora calificada que viene de un hogar con igual calificación comienza a tener chances relativas de acceder a la clase media de rutina similares a quienes ocupan esa posición habiendo reproducido la misma. Es decir, las distancias entre estos estratos, tienden a hacerse más chicas, siendo este uno de los únicos indicios de mayor fluidez en la última década.

En resumen, las principales tendencias y cambios evidenciados entre un período y otro, en el análisis de la movilidad absoluta y relativa, son los siguientes: aumento del nivel de reproducción o herencia social, principalmente en los extremos de la estructura de clases; leve prevalencia de la movilidad ascendente sobre la descendente; disminución de las probabilidades de experimentar procesos de movilidad de larga distancia; disminución de las

chances relativas de acceso a la clase mejor posicionada y disminución de la distancia social entre la clase trabajadora calificada y la clase media rutinaria.

6. Hipótesis sobre la dinámica de movilidad social: el campo social desde la mirada de la movilidad y las recompensas

Se ha observado que en las últimas dos décadas las personas se “movieron”: lejos de ser una sociedad rígida, la sociedad argentina tiene patrones de movilidad social atendibles en términos internacionales (Jorrat, 2007). No obstante, también se ha visto que hay menos personas que “se muevan” con respecto a dos décadas atrás y que el patrón de fluidez social, en términos relativos, se ha vuelto, de algún modo, más rígido. Es decir, no sólo hay menos “movilidad absoluta”, lo que podría explicarse por cambios en las distribuciones de empleo, sino que hay menos movilidad “relativa”, es decir menos fluidez en la estructura social: quien nace en un hogar perteneciente a una clase social determinada tiene más chances de pertenecer a la misma posición que de moverse a otra, fenómeno que sucede en particular en los extremos de la estructura social. Ahora bien, en la presentación de este capítulo se señaló la adscripción a una postura teórica que se centra en comprender las trayectorias de clase como trayectorias que combinan, en su composición, factores económicos, políticos y sociales que, en conjunción, dan lugar a la conformación de un espacio social que imprime de matices los procesos de movilidad social, particularmente la relación que se observa entre el origen y el destino.

Cabe preguntarse, entonces, de qué forma se articulan esas tendencias de movilidad social fluidas, y relativamente más rígidas, que se distinguen en las dos décadas que pertenecen al período de convertibilidad y al período de políticas heterodoxas posconvertibilidad.

Señalamos que la década posconvertibilidad estuvo signada por un incremento de las tasas de ocupación, *vis a vis* un decrecimiento constante de las tasas de desocupación, basado particularmente en una serie de procesos macroeconómicos que dieron lugar a una reactivación de ciertos sectores de la economía productores de bienes. Este proceso se dio a la par de un cambio de modelo de regulación estatal y a una “contrarreforma” en el sector de la seguridad social (Danani y Hintze, 2011). Diferentes estudios (Calvi y Cimillo, 2011; Kessler, 2011) han dado cuenta de la existencia de cambios en torno a las condiciones de vida de diferentes sectores sociales, en términos de aumentos de ingresos medios por perceptor en los hogares (Donza, en este mismo libro)

y particularmente de aquellos afectados por dicha contrarreforma, en términos de que garantiza un piso de desmercantilización de la fuerza de trabajo.

En pos de evaluar los cambios en la movilidad social desde una perspectiva relacional de la clase social, que considere las trayectorias intergeneracionales como espacios sociales dinámicos, se presenta un análisis que pone en relación a dichas trayectorias con los ingresos, o, en otras palabras, con las recompensas económicas a la población ocupada.²⁰ De este modo, el objetivo es aproximarse al estudio de las trayectorias de clase considerando la relación entre las desigualdades de herencia y las desigualdades económicas.²¹

Cuadro 5. Media de ingresos individuales según clase social. RMBA.
1995 - 2003 / 04 - 2007 - 2009 / 10*

Clase Social Actual	1995		2003 / 4		2007		2009	
	MEDIA	BRE-CHA**	MEDIA	BRE-CHA	MEDIA	BRE-CHA	MEDIA	BRE-CHA
Clase Media Alta	1553	1,6	1239	1,7	3697	1,9	3642	1,4
Clase Media	928	1,0	797	1,1	1960	1,0	3479	1,4
Clase media rutinaria	971	1,0	676	1,0	1990	1,0	2853	1,1
Clase trabajadora calificada	727	0,8	577	0,8	1351	0,7	2244	0,9
Clase trabajadora marginal	477	0,5	321	0,5	807	0,4	1511	0,6
Total	966	1,0	709	1,0	1902	1,0	2518	1,0

*Se consideran los ingresos declarados. Cuando no declara monto de ingreso pero responde en una escala ordinal, se le imputa el promedio de los valores de la categoría que seleccionó. ** Las brechas de ingresos hacen comparables la distribución de ingresos al interior de cada estrato, en los diferentes años del

20. Si bien las encuestas que se utilizaron recogen información sobre ingresos, no se encuentran exentas del problema que atraviesa las encuestas de hogares: el problema de la no respuesta (Salvia y Donza, 1999; ODSA, 2009), y el consecuente problema de estimación (Gasparini y Sosa Escudero, 2001). En pos de resolver este problema se preguntó a quienes no respondían de manera intervalar sus ingresos, si podían responder a una escala ordinal de rangos de ingresos. A quienes lo hicieron, se les imputo la media del rango de esa escala como su ingreso laboral, y luego se trabajó con esa nueva variable.

21. En un trabajo anterior (Pla y Salvia, 2011) se realizó un ejercicio similar, con datos a nivel nacional provenientes de la Encuesta de la Deuda Social Argentina.

período. Base: Encuestados ocupados entre 25 y 65 años.

Fuente: Elaboración propia en base a Relevamiento CEDOP.

Considerando como “1” la media total de ingresos de la población ocupada entre 25 y 65 años,²² se puede analizar cuánto se “aleja” o se “acerca” de esta media cada clase social. Mientras más alta la clase social, mayor la “recompensa recibida” en términos de ingreso, tendencia creciente hasta el año 2007. Existe una distribución desigual de los ingresos al interior de la estructura de clases, que se mantiene como tendencia en todo el período analizado. No obstante esa tendencia general distingue particularidades:

La clase media alta mantiene hasta el año 2003/4 su participación en la distribución del ingreso, y la incrementa levemente hacia el año 2007, sin embargo empieza a perder participación dos años después, hecho que se corresponde con los datos hallados por Pla y Salvia (2009).

La clase media, compuesta de puestos principalmente técnicos, mejora a partir del año 2003 su participación, al igual que la clase media rutinaria, compuesta de puestos administrativos y rutinarios, *aunque esta última en mucho menor medida*. Sin embargo las distingue el hecho que entre los años 2007 y 2009 /10 *la clase media recupera un 40% de capacidad de obtención de ingresos y la clase media rutinaria solo un 10%*.

Pero más interesante aún resulta indagar en las diferencias que puedan existir en tanto recompensas monetarias según el origen social. Se sostiene aquí que las diferencias de recompensas se encuentran influenciadas no sólo por la condición efectiva de clase, en tanto condición en un espacio económico determinado, sino por el origen social de cada sujeto. De modo más simple, transitar trayectorias de clase inter generacionales móviles o estancas puede tener efectos diferenciales sobre los ingresos laborales, debido a la reproducción de desigualdades sociales que implica la clase social en tanto espacio social. Esta relación, no obstante, es influenciada por los procesos políticos, por lo cual cabría esperar diferencias entre el período de convertibilidad y aquel de posconvertibilidad.

En el Cuadro 7 se presentan las brechas de ingresos respecto a la media correspondiente al total de personas ocupadas de 25 a 65 años, para cada espacio de asociación entre origen y destino. El objetivo de este ejercicio es comparar los ingresos de las diferentes clases sociales diferenciando por

22. Para sistematizar el análisis, se consideró solo los casos de población ocupada sobre los que tenemos información acerca del hogar de origen. No obstante, se compararon los resultados con la población total dentro de ese rango etario y no se encontraron diferencias significativas.

origen social,²³ observar las posibles diferencias y particularmente las continuidades o cambios a lo largo de los períodos de interés.

Cuadro 6. Brecha de ingresos individuales con respecto a la media total según Clase social y Clase del PSHO. RMBA. 1995 y 2007

Clase del PSHO	Clase del encuestado					Total
	I Clase Media alta	II Clase Media	III Clase media rutinaria	IV Clase trabajadora calificada	IV Clase trabajadora marginal	
1995						
I	1,5*	0,8**	1,0	1,1	0,5	1,1***
II	1,6*	0,7*	0,9	0,7	0,4*	1,0
III	1,9*	1,4**	1,0	0,6*	0,3*	1,3*
IV	1,6*	1,0	1,1*	0,7*	0,5*	0,9**
V	1,9**	0,9	0,6*	0,7**	0,6*	0,8**
Total	1,6*	1,0	1,0	0,8*	0,5*	1,0
2007						
I	2,3*	0,9	1,7	0,9	0,4*	1,7*
II	1,4**	1,4	0,9	0,5*	0,9	1,2
III	1,8*	1,2**	1,2**	0,6*	0,4*	1,2**
IV	1,7*	1,0	0,9**	0,7*	0,4*	0,8*
V	1,9**	0,7*	0,4*	0,6*	0,4*	0,6*
Total	1,9*	1,0	1,0	0,7*	0,4*	1,0

Prueba de medias Significativa al *99%, **95%, ***90%.

Fuente: Elaboración propia en base a Relevamiento CEDOP (1995 n=862; 2007 n=668).

En el cuadro anterior se reproduce, en los marginales de columna, la información analizada unos párrafos más arriba, según la cual la pertenencia a una clase social determina desiguales y decrecientes recompensas monetarias laborales. Los marginales de fila, en cambio, ofrecen una información aún

23. Una vez obtenida la media de ingresos laborales de cada intersección de la matriz, se calculan las diferencias de medias entre cada una de las medias de cada una de las celdas de la matriz contra la media total de referencia y se aplicó una prueba de medias, T Test.

más rica e interesante, pues permite responder a la pregunta de si la clase social de origen determina diferenciales en los ingresos laborales: efectivamente, independientemente de la condición de clase actual, el origen de una persona se traduce en ingresos desiguales, y lo hace con mayor énfasis en el año 2007. En dicho año, una persona que a los 16 años habitaba un hogar de clase media alta ganaba 70% más que la media de ingresos laborales, mientras que alguien que habitaba un hogar de clase marginal ganaba un 40% menos, distancia que se modifica muy levemente hacia el período 2009/10. La desigualdad en términos económicos se encuentra asociada no sólo a la posición de clase sino también a la posición de origen.

Para ver esta asociación en mayor desagregación, es necesario observar al interior de la tabla de movilidad, con las medias de ingresos laborales con respecto al total. Una primera mirada podría sostener que el ascenso social (identificado en las celdas por debajo de la diagonal de movilidad), no necesariamente representa una ventaja en términos de recompensas laborales, pues quienes se encuentran en estas celdas por lo general tienen ingresos inferiores o menores a los de su grupo, mientras que quienes reproducen la clase social tienen ingresos relativamente mayores, tendencia que se especifica aún con mayor claridad en el año 2007. Un ejemplo de esto son las personas de clase media alta que vienen de hogares con la misma posición de clase: en el año 2007 ganaban 130% más que la media de ingresos, mientras que quienes pertenecían a esa clase pero provienen de hogares de clase media rutinaria o clase trabajadora percibían ingresos entre el 70% y el 90% superiores a la media general, y similares a la media de su clase.

Al analizar el total de las personas con posición de clase media rutinaria, la distribución es bastante similar en ambos años. Aunque los datos de personas que ascendieron socialmente (pasando a ocupar puestos de clase media y media alta) no son significativos, se evidencia que el origen social en la clase trabajadora, aunque se “pase” esa barrera no manual, tiene efectos desiguales.²⁴ Este proceso no se tradujo en recompensas efectivas, sino en la conformación de una generación de trabajadores que experimentó un proceso de movilidad social ascendente espuria: mejorar su posición en términos ocupacionales y ver decrecidas las recompensas sociales asociadas a ésta. Es decir, habría mutado la relación entre factores

24. Kessler y Espinoza (2007) sostenían que durante la década de los noventa fue posible observar un crecimiento relativo de la disponibilidad de puestos laborales, que, por su calificación, corresponde a sectores medios, a la par de una paulatina reducción de los puestos correspondientes a sectores populares.

contingentes (educación, ocupación e ingresos) que dejan de comportarse en forma tradicional: la obtención de empleos mejor ubicados en la estructura social no necesariamente es igual a mejores ingresos.²⁵ Algunos de los datos obtenidos permitirían volver a sostener esta hipótesis, pero estaría mutando hacia finales de la década del dos mil. Los herederos de clase media rutinaria recomponen sus ingresos pero lo hacen de forma tensiionada pues “comparten” esos beneficios con la clase trabajadora calificada, convirtiéndola en una “clase en tensión o competencia”, por efecto de los cambios en el modelo económico. Ese espacio de competencia podría estar marcado en las clases medias rutinarias a nivel subjetivo y simbólico por la continuidad de sensaciones de inestabilidad de las ocupaciones alcanzadas y las dificultades para recomponerse después de episodios de descenso laboral o desempleo.

7. Movilidad espuria, reproducción consistente, reproducción espuria

Habiendo hecho un ejercicio de análisis estadístico de las tasas de movilidad absoluta, relativa y recompensas económicas desde la mirada intergeneracional, el panorama es complejo. Entre el período aperturista y de reformas estructurales y el período posconvertibilidad, las tasas absolutas de movilidad social disminuyeron, es decir que menos personas ocuparon una posición de clase diferenciada a la que tenía su hogar de origen; en particular se detectó una fuerte tendencia a la reproducción de la clase trabajadora de mayor calificación, con un reclutamiento en la misma clase, muy fuerte hacia el final del período, distinguiéndose de la década de los noventa donde había tenido un papel distribuidor por todas las clases sociales (efecto, como ya se indicó, del proceso de apertura, descentralización, desindustrialización y flexibilización de la economía). Asimismo en términos de movilidad absoluta la clase media de menor calificación fue una especie de “distribuidora” de posiciones, hacia las clases medias más altas y en menor proporción a la clase trabajadora, pero además la clase media de rutina perdió su *status*, en términos de las recompensas recibidas (Kessler y Espinoza, 2007).

25. La relación entre logros educativos, inserción laboral y calidad del empleo para los dos períodos estudiados es analizada en el capítulo de Salvia y Vera en este libro.

Por otro lado, en los extremos de la estructura social, es decir entre las posiciones mejor ubicadas y las posicionados en lo más bajo de la misma, se observa una tendencia a que el reclutamiento de las posiciones más ventajosas y más desacomodadas se dé entre las mismas clases o entre clases aledañas, tendencia que se hace más fuerte hacia fines de la década de dos mil, en particular una mayor reproducción de la clase trabajadora calificada, probablemente como efecto de un mayor dinamismo de la economía en las ramas tales como industria, logística, construcción, de la mano de una mayor recuperación de la demanda agregada de empleo, en particular en el primer período posconvertibilidad, hasta el año 2007. Esta primera mirada permitiría sintetizar que las hipótesis tradicionales de movilidad social, de zona de contención y de cierre social o barrera de clase, podrían estar reflejando cada vez de mejor manera la estructura de clases de la Región Metropolitana de Buenos Aires.

Ahora bien, para dicha afirmación es necesario relevar el análisis del patrón endógeno de movilidad, desde un análisis *relativo* que permite interpretar la probabilidad de ocupar uno y otro espacio de la estructura social considerando en la comparación los diversos orígenes sociales. Al hacer, por medio de diferentes pruebas y técnicas estadísticas, dicho análisis, se observa que el patrón de estratificación no se mantuvo estable, por el contrario, hay una tendencia hacia una mayor rigidización: aun sin tomar en cuenta las estructuras ocupacionales o la demanda de empleo, el patrón de fluidez cambia, la sociedad se hace más desigual en términos de probabilidades de acceso. Los herederos de la clase trabajadora tienen menos oportunidades relativas de acceder a las clases medias, y estas últimas de descender. Esa tendencia que se cristalizó entre 1995 y 2009/10 no implica, no obstante, que las clases sociales sean lo mismo hoy que hace quince años: los espacios sociales cambian. Cabe recordar que los datos presentados en este capítulo están acotados a la población ocupada, por lo cual esa rigidización responde a dinámicas del mercado de trabajo: más herederos de clase obrera en el período posconvertibilidad de políticas heterodoxas está relacionado también con mayores demandas de empleo en dicho sector, así como un dinamismo de la economía, particularmente hasta el año 2007.

El análisis de la relación entre la perspectiva inter generacional y la dinámica de los ingresos laborales, aporta matices y nuevas complejidades al estudio de las trayectorias de clase. Pertenecer a una clase social, como es esperable, implica desiguales recompensas económicas. Pero más aún, dicha desigualdad también es observable según el origen social, con independencia

de la clase de destino y en asociación con ella: pertenecer a una clase alta pero venir de una clase más baja no es lo mismo en términos de ingresos. Ahora bien ¿por qué los espacios sociales pueden cambiar? Porque el análisis de las brechas de ingresos entre clases permitió observar que las clases medias rutinarias si bien mejoran sus ingresos, se distancian cada vez más de las clases mejor ubicadas en la estructura social y se acercan a la clase trabajadora más calificada, por efecto de recomposición de su participación.

Adicionalmente, la clase trabajadora marginal es la que tiene la peor participación, pero la misma en los últimos años ha mejorado levemente en términos de variación porcentual. En las clases trabajadoras calificadas, a pesar de la poca movilidad, por el aumento del empleo y la recomposición de los ingresos laborales en comparación con las otras clases sociales, de manera relativa, podrían generarse efectos simbólicos asociados a una sensación de reproducción social ascendente, es decir reproducción de la clase social pero con mejoras en las condiciones de vida. En este punto, trayectoria intergeneracional y trayectoria intrageneracional se confunden. Si el período bajo el programa de la convertibilidad era el período de la movilidad espuria, producto de la descomposición de la relación educación-inserción al mercado laboral-ingresos, junto a un proceso de desindustrialización y tercerización de la economía, y de la mano de la retirada del Estado de áreas claves como educación, salud, etc., en el período posconvertibilidad aparecen nuevas tensiones, mayor reproducción entre la población ocupada, de la mano de recomposición de ingresos para trabajadores manuales, particularmente los calificados. Podría ser la década de la reproducción consistente para las clases trabajadoras, particularmente sus “herederos”, de la mano de cierta recomposición de la negociación colectiva y/o la revitalización de los acuerdos y convenios pactados y la revitalización de los acuerdos en torno al Salario Mínimo. Asimismo se observa cierta reproducción inconsistente para los herederos de la clase media, probablemente debido a que esos sectores de la economía no se encuentran protegidos por los convenios colectivos de trabajo.

Analizada la movilidad social desde la perspectiva de las trayectorias de clase, incorporando un primer elemento que dé cuenta de la conformación del espacio social que las mismas delimitan, como los ingresos laborales, se ha dado cuenta de la complejidad del sistema de estructuración de clases, y del modo en que la relación origen-destino está influenciada por diferentes factores, entre los cuales las dinámicas macroeconómicas de la mano de los procesos políticos que las generan son fundamentales. Queda mucho por

hacer en este campo, poco abordado en las ciencias sociales de los últimos años. Este artículo quizás aporte algunos indicios para seguir en este camino.

Anexo

Cuadro 7. Tabla de movilidad, porcentajes de salida (*outflows*). RMBA. 1995 - 2007/8

Clase del PSHO		Clase del encuestado					Total
		I Clase Media alta	II Clase Media	III Clase media rutinaria	IV Clase trabajadora calificada	IV Clase trabajadora marginal	
I	1995	33%	21%	17%	20%	9%	100%
	2007	44%	19%	26%	11%	0%	100%
II	1995	24%	41%	24%	8%	3%	100%
	2007	23%	31%	23%	15%	8%	100%
III	1995	27%	29%	24%	10%	10%	100%
	2007	25%	23%	28%	20%	5%	100%
IV	1995	13%	14%	22%	37%	14%	100%
	2007	8%	10%	17%	45%	20%	100%
V	1995	10%	13%	10%	26%	41%	100%
	2007	0%	12%	18%	41%	29%	100%
Total	1995	20%	19%	20%	27%	13%	100%
	2007	17%	15%	21%	33%	14%	100%

Base: Encuestados ocupados entre 20 y 40 años (1995 n=506; 2007 n= 324).

Fuente: Elaboración propia en base a Relevamiento CEDOP.

Cuadro 8. Tabla de movilidad, porcentajes de entrada (*inflows*). RMBA. 1995 - 2007/8

Clase del PSHO		Clase del encuestado					Total
		I Clase Media alta	II Clase Media	III Clase media rutinaria	IV Clase trabajadora calificada	IV Clase trabajadora marginal	
I	1995	44%	30%	24%	21%	18%	27%
	2007	43%	21%	21%	6%	0%	17%
II	1995	9%	15%	9%	2%	1%	7%
	2007	5%	8%	4%	2%	2%	4%
III	1995	13%	14%	12%	4%	7%	10%
	2007	27%	29%	25%	11%	7%	19%
IV	1995	30%	36%	52%	66%	50%	48%
	2007	25%	38%	45%	75%	80%	55%
V	1995	4%	5%	4%	7%	24%	8%
	2007	0%	4%	4%	6%	11%	5%
Total	1995	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	2007	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Base: Encuestados ocupados entre 20 y 40 años (1995 n=506; 2007 n= 324).

Fuente: Elaboración propia en base a Relevamiento CEDOP.

Cuadro 9. Probabilidades relativas de moverse hacia la clase más alta, la clase media y la clase más baja. RMBA. 1995– 2007

Clase del PSHO	Probabilidad alcanzar la clase más alta	
	1995	2007
Clase Media Alta	1,00	1,00
Clase Media	0,66	0,38
Clase media rutinaria	0,75	0,41
Clase trabajadora calificada	0,30	0,11
Clase trabajadora marginal	0,24	0,00
Probabilidad alcanzar la clase media		
Clase Media Alta	0,65	0,91
Clase Media	0,99	0,78
Clase media rutinaria	1,00	1,00
Clase trabajadora calificada	0,86	0,52
Clase trabajadora marginal	0,35	0,55
Probabilidad alcanzar la clase más baja		
Clase Media Alta	0,14	0,00
Clase Media	0,04	0,20
Clase media rutinaria	0,16	0,12
Clase trabajadora calificada	0,23	0,60
Clase trabajadora marginal	1,00	1,00
Probabilidad relativa de pasar de la clase trabajadora a la clase media		
Clases Medias	1,00	1,00
Clase Trabajadoras	0,28	0,12

Base: Encuestados ocupados entre 20 y 40 años (1995 n=506; 2007 n= 324).

Fuente: Elaboración propia en base a Relevamiento CEDOP.

Bibliografía

- Agresti, A.: *Categorical Data Analysis*, Nueva York, John Wiley & Sons, 1990.
- Arceo, N.; Monsalvo, A.P.; Schorr, M. y Wainer, A.: *Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo*, Buenos Aires, Capital Intelectual, 2008.
- Azázu, D. y Schorr, M.: “Continuidades y rupturas en la industria argentina: del modelo de los noventa a la posconvertibilidad. Reflexiones preliminares”, en *Realidad Económica*, N° 240, Buenos Aires, 2008.
- Beccaria, L.: “Una contribución al estudio de la movilidad social en Argentina. Análisis de los resultados de una encuesta para el Gran Buenos Aires”, en *Desarrollo Económico*, N° 17, 1978, pp. 593-618.
- Benza, G.; “Transformaciones en los niveles de movilidad ocupacional intergeneracional asociados las clases medias de Buenos Aires”, ponencia presentada en el Congreso 2010 de la Asociación de Estudios Latinoamericanos, Toronto, Canadá, 6 al 9 de Octubre de 2010.
- Boado Martínez, M.: *La movilidad social en el Uruguay contemporáneo*, Montevideo, IUPERJ, UCM, UdelaR, CSIC, 2008.
- Cachón Rodríguez, L.: *¿Movilidad social o trayectorias de clase?*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid, Siglo XXI Editores, 1989.
- Calvi, G. y Cimillo, E.: “Antes y después del Estado. Desde la generación hasta la redistribución secundaria de los ingresos en la Argentina de los últimos 15 años”, en *Laboratorio, Revista de Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social*, N° 24, Mar del Plata, Ediciones Suárez, 2011.
- CENDA: *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino, Cara o Ceca, 2010.
- Chávez Molina, E. y Gutiérrez Ageitos, P.: “Movilidad intergeneracional y marginalidad económica. Un estudio de caso en el Conurbano Bonaerense”, en *Población de Buenos Aires*, Revista semestral de datos y estudios sociodemográficos urbanos, Año 6, N° 10, Buenos Aires, Dirección General de Estadística y Censos (DGEyC) del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, octubre de 2009.
- Chávez Molina, E.; Pla, J. y Molina Derteano, P.: (2011) “Entre la adscripción, la estructura y el logro: Determinantes de la movilidad social. Ministro Rivadavia, Sur del Gran Buenos Aires, 2008-2009”, en *Laboratorio, Revista de Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social*, Año XI, N° 24, 2011. ISSN: 1515-6370. Mar del Plata: Ediciones Suárez.

- Cortés, F. y Escobar Latapí, A.: “Movilidad social intergeneracional en el México urbano”, en *Revista CEPAL*, Nº 85, 2005, pp. 149-167, disponible en <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/21050/lcg2266eCortesEscobar.pdf>.
- Dalle, P.: “Cambios en el régimen de movilidad social intergeneracional en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2005)”, en *Revista Latinoamericana de Población*, 4 (7), 2010, pp. 149-173.
- “La movilidad social intergeneracional desde la clase trabajadora. Un análisis macro y micro social de los canales de ascenso, reproducción y descenso en la estructura de clases”, Tesis de Doctorado, Doctorado en Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Inédito, Consultado en Biblioteca Norberto Rodríguez Bustamante, 2011a.
- “Movilidad social intergeneracional desde y al interior de la clase trabajadora en una época de transformación estructural (AMBA: 1960-2005)”, en *Laboratorio Revista de Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social*, Nº 24, Mar del Plata, Ediciones Suárez, 2011b.
- “Cambios recientes en la estratificación social en Argentina (2003-2011). Inflexiones y dinámicas emergentes de movilidad social” en *Argumentos. Revista de crítica social*, Nº 14, octubre 2012, disponible en <http://revistasiiigg.sociales.uba.ar/index.php/argumentos/article/view/246>.
- Damill, M. y Frenkel, R.: “El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”, en *Revista CEPAL*, Nº 88, Santiago de Chile, CEPAL, 2006.
- Danani, C. y Hintze, S.: “Protección y seguridad social para distintas categorías de trabajadores: definiciones conceptuales, propuestas de abordaje e intento de interpretación”, en Danani, C. y Hintze, S. (coord.,) *Protecciones y desprotecciones: la seguridad social en la Argentina 1990-2010*, Los Polvorines, Universidad Nacional de General Sarmiento, 2011.
- De Ípola, E. y Torrado, S.: “Teoría y método para el estudio de la estructura de clases sociales”, Programa de Actividades Conjuntas ELAS-CELADE (PROELCE)-Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Santiago de Chile, 1976
- Echeverría Zabalza, J.: *La Movilidad social en España*, Madrid, Ediciones ISTMO, 1999.
- Erikson, R. y Goldthorpe, J.: *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Oxford University Press, 1992.
- Espinoza, V.: “La movilidad ocupacional en el Cono Sur”, en *Proposiciones*, Vol. 34. Santiago de Chile, Ediciones SUR, 2002.

- Fachelli, S.: "Nuevo modelo de estratificación social y nuevo instrumento para su medición. El caso argentino", Tesis de doctorado, Universitat Autònoma de Barcelona, Departament de Sociologia, 2009, disponible en <http://ddd.uab.cat/pub/tesis/2009/tdx-0416110-162507/sfc1de6.txt>.
- Fachelli, S. y López Roldán, P.: "Análisis de la movilidad social", Bellaterra, 2012, disponible online en <http://ddd.uab.cat/pub/recdoc/2012/88747/ADEAnalisisMovilidadSocial.pdf>.
- Fernández Melián, M.C.; Rodríguez de la Fuente, J. y Troncoso, F.: "Ascenso social y recompensas obtenidas: un análisis de las condiciones laborales irregulares desde la perspectiva de la movilidad social" en VII Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata, 5, 6 y 7 de diciembre 2012.
- Franco, R.; León, A. y Atria, R.: "Estratificación y movilidad social en América Latina. Una agenda de trabajo", en Franco, R., León, A. y Atria, R. (coords.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago, LOM-CEPAL-GTZ, 2007.
- Gasparini, L. y Sosa Escudero, W.: "Assessing aggregate welfare: growth and inequity in Argentina" en *Latin American Journal of Economics*, año 38, N° 113, Santiago de Chile, 2001.
- Gerchunoff, P. y Torre, J. C.: "La política de liberalización económica en la administración de Menem", en *Desarrollo Económico*, N° 143, Buenos Aires, 1996.
- Germani, Gino: "La movilidad social en Argentina", en Lipset, S. y Bendix, R., *Movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires, Eudeba, 1963.
- Giddens, A.: *La estructura de las clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza, 1979.
- Goldthorpe, J.: *Social mobility and class structure in modern Britain*, Oxford, Clarendon Press, 1987.
- Gómez Rojas, G.: "Estratificación social, hogares y género: incorporando a las mujeres", Tesis de Doctorado, Doctorado en Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Inédito, Consultado en Biblioteca Norberto Rodríguez Bustamante, 2009.
- Grassi, E. y Danani, C.: "Con la mira en el trabajo", Grassi, E. y Danani, C. (orgs.), *El mundo del trabajo y los caminos de la vida*, Buenos Aires, Espacio Editorial, 2009.
- Jorrat, J. R.: "Exploraciones sobre movilidad ocupacional intergeneracional masculina en el Gran Buenos Aires", en *Desarrollo Económico*, N° 27, 1987, pp. 261-278.

- “En la huella de los padres: Movilidad ocupacional en el Buenos Aires de 1980”, en *Desarrollo Económico*, N° 37, 1997, pp. 91-116.
- Estratificación social y movilidad: un estudio del área metropolitana de Buenos Aires*, Tucumán, Universidad Nacional de Tucumán, 2000.
- “Aspectos descriptivos de la movilidad intergeneracional de clase en Argentina: 2003-2004”, en *Revista de Estudios Sobre Cambio Social*, año VI, N° 17-18, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, 2005.
- “Movilidad intergeneracional de clase en Argentina 2002-2005”, Ponencia presentada en el XXVI Congreso de ALAS, Guadalajara, México, 13 al 18 Agosto de 2007.
- “Exploraciones sobre movilidad de clases en Argentina: 2003-2004”, Buenos Aires Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Documentos de Trabajo 52, Universidad de Buenos Aires, 2008, disponible en <http://lanic.utexas.edu/project/laoop/iigg/dt52.pdf>.
- “Diferencias de acceso a la educación en Argentina: 2003-2007”, en *Laboratorio Revista de Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social*, N° 24, Mar del Plata: Ediciones Suárez, 2011a.
- “Clase, identidad de clase y percepción de las sociedades desde elitistas a igualitarias: un estudio comparativo internacional”, *Movilidad y cambio social en América Latina*, Buenos Aires: IIGG, 2011b.
- Kessler, G.: “Exclusión social y desigualdad ¿nociones útiles para pensar la estructura social argentina?”, en *Laboratorio Revista de Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social*, N° 24, Mar del Plata, Ediciones Suárez, 2011.
- Kessler, G. y Espinoza, V.: “Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Buenos Aires. Continuidades, rupturas y paradojas”, en Franco, R.; León A., y Atria R., (coords.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*. Santiago, 2007.
- Kosakoff, B.: “Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008)”, Documento de proyecto de la CEPAL, 2010.
- Lavopa, A.: (2007) “La Argentina Posdevaluación. ¿Un nuevo modelo económico?”, en *Realidad Económica*, N° 231, 2007, pp. 48-74.
- “Crecimiento económico y desarrollo en el marco de estructuras productivas heterogéneas. El caso argentino durante el período 1991-2006”, en Lindenboim, J. (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires, EUDEBA, 2008.

- Lindenboim, J.: “La pobreza: una tensión social más allá de la metrópolis”, en Ainstein, L. (comp.), *Estructuración urbana, institucionalidad y sustentabilidad de ciudades metropolitanas y regiones difusas. Miradas comparadas sobre Buenos Aires, Londres, Los Angeles, París, Tokio y Toronto*, Buenos Aires, Eudeba, 2012, pp. 323-378.
- Lipset, S. y Bendix, R.: *Movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires, Eudeba, 1963.
- Llach, J.: *Otro siglo, otra Argentina*, Buenos Aires, Ariel, 1997.
- Longhi, A.: “La teorización de las clases sociales”, en *Revista de Ciencias Sociales*, Departamento de Sociología, Año XVIII, Nº 22, 2005, pp. 104-114.
- Marshall, A. y Perelman, L.: “El empleo industrial: Balance de una década (2003-2012)”, Serie Documentos para Discusión Nº 9, Instituto de Desarrollo Económico y Social Programa de Estudios Socio-Económicos Internacionales, 2013.
- Molina Derteano, P.: “La estratificación de las transiciones juveniles. Un estudio de caso”, en Tesis de Doctorado, Doctorado en Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Inédito, Consultado en Biblioteca Norberto Rodríguez Bustamante, 2012.
- ODSA: *La Deuda Social Argentina 2004 – 2008. El Desarrollo Humano y Social en la Argentina en los umbrales del bicentenario. Barómetro de la Deuda Social Argentina*, Buenos Aires, EDUCA, 2009.
- Palomino, H.: “La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina de la precarización a la regulación”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (RELET), Año 12, Nº 19, 2007, pp. 121-144.
- Panigo, D. y Neffa, J.C.: “El mercado de trabajo argentino en el nuevo modelo de desarrollo”, Dirección Nacional de Programación Macroeconómica, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2009.
- Pérez, P.: “Jóvenes, estratificación social y oportunidades laborales”, en *Laboratorio Revista de Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social*, Nº 24, Mar del Plata, Ediciones Suárez, 2011.
- Pla, J.: “Continuidades, cambios y rupturas en los procesos dinámicos de estratificación social. Región Metropolitana Buenos Aires. 1995-2007”, comunicación presentada en las II Jornadas de Sociología de la Asociación Madrileña de Sociología, “Crisis y cambios en las sociedades contemporáneas: retos teóricos y prácticos”, Madrid, Facultad de Ciencias de la Información de la UCM, 1 y 2 de marzo de 2012.

- Pla, J. y Salvia, A.: “Movilidad ocupacional de padres a hijos: una aproximación al estudio de las trayectorias de movilidad en contextos de recuperación económica”, Ponencia presentada en el XXVII Congreso ALAS, Buenos Aires, 31 de Agosto al 4 de Septiembre de 2009.
- “Movilidad económico-ocupacional y desigualdad económica en la Argentina post reformas estructurales: 2007-2008”, en Salvia, A. (comp.), *Deudas Sociales Persistentes en la Argentina del Bicentenario*, Buenos Aires, Editorial Biblos, 2011.
- Postone, M.: *Tiempo, trabajo y dominación social una reinterpretación de la teoría crítica de Marx*, Madrid, Marcial Pons Ediciones, 2006.
- Powers, D. y Xie, Y.: *Statistical methods for categorical data analysis*, Estados Unidos, Emerald Group Pub Ltd, 1992.
- Pucciarelli, A.: “La patria contratista. El nuevo discurso liberal de la dictadura militar encubre una vieja práctica corporativa”, en Pucciarelli, A. (coord.), *Empresarios tecnócratas y militares*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 2004.
- Rubinstein, J. C.: *Movilidad social en una sociedad dependiente*, Buenos Aires, Ediciones Corregidor, 1973.
- Sacco, N.: “Estructura y movilidad social en la Argentina. Evidencias a partir de la Encuesta Permanente de Hogares (2003-2010)”, ponencia presentada en las IX Jornadas de Sociología, Universidad de Buenos Aires. Argentina, 8 al 12 de agosto de 2011a, disponible en http://www.jornadassocio.sociales.uba.ar//data/pdf/mesa48/M48_Nicolas_Sacco.pdf.
- “Notas metodológicas a la Reconstrucción del Nomenclador de Condición Socio-Ocupacional” ponencia presentada en el 2º Congreso de Sociólogos de la Provincia de Buenos Aires Encuentro Internacional “Socializar la sociología”, Mar del Plata, 6, 7 y 8 de Octubre de 2011b, disponible en http://www.colsociologospba.org.ar/congreso2011/congreso_cd.htm.
- Salvia, A. y Quartulli, D.: “La movilidad y la estratificación social en la Argentina. Algo más que un sistema en aparente equilibrio”, en *Laboratorio Revista de estudios sobre cambio estructural y desigualdad social*, N° 24, Mar del Plata, Ediciones Suarez, 2011.
- Salvia, A. y Donza, E.: “Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta completa a las preguntas de ingresos en la EPH (1990-1999)”, en *Revista Estudios del Trabajo*, N° 18, ASET, Buenos Aires, 1999.

- Salvia, A. y Vera, J.: "Heterogeneidad estructural y distribución de los ingresos familiares en el Gran Buenos Aires (1992-2010)", *Desarrollo Económico*, 52 (208), 2013, pp. 427-462.
- Schvarzer, J.: "El régimen de regulación salarial en la Argentina moderna. Aproximación a sus condiciones globales", Centro de Investigación de la Situación del Estado Adiministrativo, Buenos Aires, 1977, disponible en <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/argentina/cicea/HOST3.DOC>.
- Implantación de un modelo económico: la experiencia argentina entre 1975 y el 2000*, Buenos Aires, AZ editora, 1998.
- Torrado, S.: *Estructura social de Argentina. 1945-1983*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor, 1992.
- "La medición empírica de las clases sociales" en *Familia y diferenciación social. Cuestiones de métodos*, Bueno Aires, Eudeba.

Reconfiguraciones en la estructura social: dos décadas de cambios en los procesos distributivos

EDUARDO CHÁVEZ MOLINA¹ Y NICOLÁS SACCO²

1. Presentación

La intención del presente capítulo es poner el acento en la configuración de la desigualdad social, y en los procesos de distribución socioeconómica, particularmente en la Argentina de las últimas décadas. Los argumentos que se exponen a continuación, parten de la hipótesis –de vieja data– de la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas. El presente texto se centrará en la descripción de procesos mediante los cuales hombres y mujeres reproducen sus condiciones cotidianas de sobrevivencia basadas en el carácter económico productivo en la que se insertan, y las características sociopolíticas que ello implica: las clases sociales.

Partir de esta hipótesis implica determinados supuestos: a) la centralidad de la categoría de clases socio-ocupacionales como concepto explicativo de la desigualdad social; b) la caracterización, no de un mercado de trabajo dual, sino un tipo de lógica de acumulación ajustado a una economía heterogénea; y c) clases sociales que se configuran en torno a esa heterogeneidad, mediante las cuales se establecen los límites estructurales de las retribuciones económicas y, en ese sentido, actúan como condicionantes de la desigualdad social.

1. Doctor en Ciencias Sociales, Investigador del Instituto Gino Germani, Coordinador del Equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social (IIGG/FSOC/UBA), Profesor Adjunto de la carrera de sociología de la UBA y Mar del Plata. echavez@retina.ar

2. Licenciado en Sociología por la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA. Docente de la Cátedra Demografía Social y becario de posgrado de CONICET. nsacco@sociales.uba.ar

La distribución de ingresos ha sido caracterizada ampliamente por los más diversos científicos sociales (sociólogos y economistas principalmente) en las últimas décadas, plasmando un interesante análisis de la conformación y matriz distributiva del país. Dicha tradición de análisis se arraigó temporalmente a fines de los ochenta y principios de los noventa, en el inicio de las transformaciones económicas, políticas y sociales, que generaron un nuevo foco de análisis: la pobreza urbana (Epsztein y Orsatti, 1985; Beccaria y Minujín, 1985; Beccaria, 1989, 1993; CEPA 1993; Crosta, 2001; Altimir, Beccaria y González Rosada, 2002; Damill, Frenkel y Maurizio, 2002, entre otros).

Los cambios económicos, y su impacto dentro de la estructura social, fueron visualizados principalmente a través del análisis de los ingresos totales del principal sostén del hogar (PSH) y su distribución de acuerdo al *quantum* monetario que las personas percibían, pero aislando el arraigo económico productivo y la inserción ocupacional de las personas. En este trabajo se desarrolla una mirada plural sobre la problemática de la distribución de ingresos, poniendo el foco de análisis en los recursos que tienen su origen en el tipo de inserción económica productiva, de características heterogéneas. Asimismo, se apreciará además, en el subconjunto de los asalariados, la importancia en cada categoría de clase, el nivel de seguridad social, y su evolución a través de los años seleccionados.

En los estudios de clase, la variable predominante es la ocupación, que expresa los factores de explotación y control como determinantes en la clasificación; pero resulta necesario agregar el tipo de establecimiento en el cual las personas reproducen su quehacer diario en términos productivos. Se presenta por ello una doble tradición de puntos de vista: la distribución de ingresos (tomando los ingresos totales de los ocupados) por un lado, y las clasificaciones socio-ocupacionales por el otro, en *mise en scène*, para analizar la desigualdad social. Es bajo esta propuesta que la meta será vislumbrar cómo se han modificado los escenarios distributivos en las últimas décadas.

Para lograr este objetivo se completó una serie de datos de la Encuesta Permanente de Hogares elaborada por el INDEC desde 1992 hasta el año 2013 del aglomerado Gran Buenos Aires (GBA), armonizando en sus diferentes versiones el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO), para construir una variable socio-ocupacional que se da en llamar “*clase ocupacional basada en la heterogeneidad estructural*” (COBHE), que más adelante será detallada. Se ha privilegiado dar cuenta de la forma en que se construyeron los datos para poder señalar, con mayor énfasis, la madurez de la información

con la cual se asevera el aporte de la noción de la heterogeneidad estructural, en los análisis de estratificación social, para la Argentina.

2. La heterogeneidad estructural en el análisis de las clases

Los debates contemporáneos sobre la desigualdad han girado en torno a la explicación causal del mismo a través de: a) las condiciones de las interrelaciones que se establecen entre los individuos en la esfera productiva, y que configuran las dimensiones de circulación y distribución; o b) las oportunidades diferenciales que inciden sobre los destinos de los individuos, generando un abanico heterogéneo de chances, sometidos al prestigio social y a la legitimidad de sus recompensas; y c) también, se desarrollaron argumentos en torno a las desigualdades internas necesarias para la modernización de una sociedad basada en el mérito y en la capacidad emprendedora de sus habitantes (Reygadas, 2006; Chávez Molina, 2013).

La particularidad del enfoque que se presenta está centrada en las características heterogéneas de la producción y el carácter estructural de dicha heterogeneidad.³ Lo que importa señalar en este capítulo es que el objetivo es visualizar la estructura social, entendida como estructura de clases sociales. La heterogeneidad estructural es un concepto que autores estructuralistas como Prebisch, Furtado, y Pinto (Cimoli, Porcile, Primi y Vergara, 2005) utilizaron para destacar la concentración del progreso técnico y de sus frutos en América Latina. Con el mismo aludían a la coexistencia de sectores, ramas o actividades donde la productividad del trabajo era elevada, es decir, similar a la que alcanzaban las economías de los países centrales, junto con otras ramas o actividades en que la productividad era mucho menor respecto a las registradas en las economías centrales (Aníbal Pinto, 1969; Pablo Chena, 2009; Salvia 2012, Chávez Molina 2013).

Esta situación denota marcadas asimetrías entre segmentos de empresas y trabajadores, que se combinan con la concentración del empleo en estratos de muy baja productividad relativa (CEPAL, 2010). Las sociedades

3. Generalmente el término estructura se refiere a las características de las colectividades, los grupos y las sociedades, rasgos no imputables a los individuos y que ejercen un efecto constrictivo sobre las creencias y acciones de éstos. La estructura tiene la característica de entenderse como el conjunto relativamente estable de las interrelaciones entre las diversas partes de una sociedad, más la distribución de estas partes según un orden dinámico (Feito Alonso, 1995).

latinoamericanas presentan una profunda desigualdad que se refleja en altos grados de concentración de la propiedad y una marcada heterogeneidad productiva. La existencia simultánea de sectores de productividad laboral media y alta, y un conjunto de segmentos en que la productividad del trabajo es muy baja. Por lo cual las brechas sociales no pueden explicarse sin entender la desigualdad en la calidad y productividad de los puestos de trabajo en y entre sectores de la actividad económica, la que se proyecta en rendimientos muy desiguales entre los trabajadores, el capital y el trabajo.

Como bien señala CEPAL (2010), además de existir una profunda brecha, en general, entre los establecimientos de menos de cinco ocupados y los más grandes, esta situación se pronuncia en mayor medida en los países de América Latina, con distancias en algunos casos enormes, como la situación de Argentina, Brasil y casos aún más extremos como Chile y Perú (países que además presentan elevados niveles de desigualdad de ingresos per cápita, según coeficiente Gini).

La relación existente entre productividad y dimensión de la empresa (expresada en términos de número de personas ocupadas) permite visualizar la productividad media por ocupado para cada uno de los distintos intervalos de tamaño en los que se clasifica a las empresas. Y permite, en la presentación del COBHE, argumentar la clasificación de las categorías de trabajadores de acuerdo a la dimensión del establecimiento. Esta base social productiva, no solo configura a los individuos en el espacio social productivo, sino que además orienta las posibilidades de obtener recursos. Y en base a ello se pueden observar los resultados y distribuciones de ingresos totales del PSH, a lo largo de las últimas décadas, donde aquellos grupos sociales vinculados a procesos económicos modernos, por la envergadura de sus actividades, obtienen recursos diferenciales y tienden a mantener las brechas con aquellos sectores insertos en actividades menos productivas, sin importar la índole manual o no manual de la actividad.

3. La metodología y los instrumentos

En este capítulo se han tomado como referente empírico las bases de datos de la EPH-Aglomerado Gran Buenos Aires (GBA) –es decir, Capital Federal más veinticuatro partidos– tanto para el período 1992-2003 (encuesta puntual) como para el período 2003-2013 (encuesta de modalidad continua).

El cambio metodológico más significativo de esta fuente se dio en el año 2003, momento en el cual distintos planteamientos conceptuales y técnicos fueron aplicados con respecto a la tradicional Base Usuaría, según especifica el INDEC en numerosos documentos (2003a, 2009a, 2009b). El formato de microdatos, constituye una herramienta que facilita el trabajo empírico ya que presenta información procesada a partir del año 2003 y bajo actualización trimestral. Estos cambios pueden sesgar algunos resultados comparativos, por ello se ha trabajado en su empalme, y en armonizar categorías. Cabe mencionar alguno de sus aspectos particulares: a) su matriz de datos posee factores de expansión calibrados de acuerdo a proyecciones de población por sexo y edad para el período en la cual son recabados (trimestral) y b) se corrige por imputación a los ingresos mediante la técnica del *hot-deck* aleatorio. Es decir, se imputa la no respuesta de ingresos a partir de valores válidos de sub-poblaciones previamente definidas.

En la metodología empleada por la COBHE se tratan de forma simultánea, para la determinación de las clases sociales, tres variables que releva la EPH: tamaño del establecimiento, calificación y grupo de ocupación, estas dos últimas tomadas a partir de los dígitos de “la ocupación”, codificada mediante el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO).⁴ Asimismo, se utilizó la categoría “principal sostén del hogar” para determinar la posición de clase del mismo y el ingreso total de ese perceptor y, motivado por la no imputación de ingresos antes de 2003 para lograr la comparabilidad de la serie, no se han tomado en cuenta los ingresos no declarados para el período 2003-2013.

La COBHE agregó ocupaciones del “Grupo de Ocupación” (los dígitos 1 y 2 del CNO) de acuerdo a un criterio de homogeneización de ocupaciones. En base al cruce simultáneo de esta agregación con la calificación y el tamaño se operacionalizó la variable clase socio- ocupacional (las ocupaciones y los criterios generales de comparabilidad de esta variables se detallan en el Anexo).

4. Se señalan en el anexo 1, los principales criterios adoptados para establecer un empalme entre formatos de fuente entre la operacionalización de estas variables

Tabla 1. Las clases ocupacionales basadas en la heterogeneidad estructural, categorías y composición laboral, según CNO, armonizadas a 2001⁵

Categorías de la COBHE	Definición conceptual
Clase I: propietarios >5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	Está compuesto por directores y gerentes del sector privado, empleadores o asalariados en establecimientos de más de 5 ocupados. Comprende ocupaciones que tienen la dirección de establecimientos.
Clase II: propietarios < 5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	Está compuesto por directores y gerentes del sector privado, empleadores o asalariados en establecimientos de menos de 5 ocupados. Comprende ocupaciones que tienen la dirección de establecimientos.
Clase III: cuenta propia profesionales/calificados	Está compuesto por ocupaciones de carácter profesional (tales como médicos, economistas, abogados, arquitectos, etc.) en la categoría cuenta propia
Clase IV: trabajadores de servicios > 5	Está compuesto por ocupaciones de asalariados en el sector servicios en establecimientos mayores a 5 ocupados
Clase V: trabajadores industriales >5	Está compuesto por ocupaciones de asalariados en el sector industria en establecimientos mayores a 5 ocupados
Clase VI: trabajadores de servicios < 5	Está compuesto por ocupaciones de asalariados en el sector servicios en establecimientos menores a 5 ocupados
Clase VII: trabajadores industriales < 5	Está compuesto por ocupaciones de asalariados en el sector industria en establecimientos menores a 5 ocupados
Clase VIII: cuenta propia no calificados	Cuentapropismo no calificado y no profesional, empleo doméstico, vendedores ambulantes

Fuente: Base propia según CNO-91 y el CNO-01.

5. Este clasificados de clases ocupacionales, se combina con tamaño del establecimiento, y calificación en la tarea.

4. Composición, distribución y evolución en las últimas dos décadas de la COBHE

Desde este punto de partida, se puede apreciar el movimiento de la estratificación en el período 1992-2013 en el GBA asociado a procesos distributivos y compensatorios, que muestran en su magnitud los impactos de las políticas gubernamentales y sus énfasis, tanto en materia económica como social, tal que puede pensarse –sin obviar las dificultades de su interpretación– en dos períodos: uno marcado por una intervención pública ligada a procesos desregulatorios, descentralizados, con énfasis puestos en la capacidad regulatoria del mercado y otro, desde 2003 en adelante, donde se ha establecido un mayor papel directriz del Estado, con políticas compensatorias a población desafiada del ingreso, y mayor regulación estatal de ciertos componentes del mercado: tasas aduaneras, formalización laboral, y un aumento relativo de mayor presión impositiva (CEPAL, 2010; 2012).

No es intención mostrar los impactos de las políticas y sus orientaciones en la estructura social, sino más bien presentar una lectura posible de la distribución de ingresos totales del PSH, según categorías de clase, en las últimas décadas. En base a los datos que se presentan más adelante, se aprecia cierta matriz de difícil solución: la heterogeneidad estructural en cuyo marco se destaca el componente de fuerte arraigo de ocupaciones marginales, no calificadas, mal remuneradas y desprotegidas. Pero junto a ello, el mayor dinamismo de las ocupaciones tanto de servicios como manuales de establecimientos de más de cinco ocupados. Es posible considerar que el impacto de las negociaciones colectivas, la sindicalización y la mayor participación estatal en la puja distributiva han cimentado el crecimiento exponencial de este sector. Pero esto también muestra una paradoja: el crecimiento económico, y su proceso de ampliación de derechos laborales, ha llevado a que la matriz heterogénea se mantenga a través de los años y que los beneficiados de los avances económicos del modelo sean particularmente los asalariados del sector “servicio” e “industria” pero de grandes establecimientos, como se verá más adelante.

Al mismo tiempo se aprecian ciertos síntomas que parecen agudizarse en contextos de crisis económica, cuando las clases empresarias y directivas tienden a ampliar sus ingresos, mientras las clases subalternas son las que más sufren e incluso ven disminuir sus recursos monetarios.

Lo más llamativo de lo que se presenta a continuación es la persistencia de una clase ocupacional marginal y una tendencia, en los últimos años, de consolidación de una clase trabajadora manual y cuenta propia profesionales/calificados.

En términos distributivos se observa, por un lado, el crecimiento de ingresos de las clases trabajadoras, con la particularidad ya expuesta anteriormente, y la mejora relativa de los ingresos reales. Esta característica resulta aparentemente contrapuesta a los años noventa, cuando el crecimiento de los ingresos fue mucho menor y, para algunas clases subalternas, principalmente los cuenta propia no profesionales y no calificada, profundamente regresiva, lo cual señala la principal pregunta: ¿la heterogeneidad estructural actúa como carácter descriptivo de la distribución de ingresos?

Las clases sociales que se configuran en torno a esa heterogeneidad por la cual se establecen límites estructurales a las probabilidades de obtención de mejores ingresos y de mayor protección estatal vía retribuciones (aguinaldo, vacaciones, seguro de desempleo, protección ante despido, obra social, entre otras) son, en ese sentido, condicionantes de la desigualdad; por esto pareciera que las oportunidades de revertir su situación están muy ligadas al tipo de inserción económica reproductiva.

Y, en ese sentido, se abre una pregunta comparativa para pensar el proceso distributivo: desde la perspectiva de las clases sociales basadas en la heterogeneidad estructural, en el modelo de convertibilidad y en el modelo posconvertibilidad, ¿qué cambió y qué se mantiene a lo largo del tiempo?

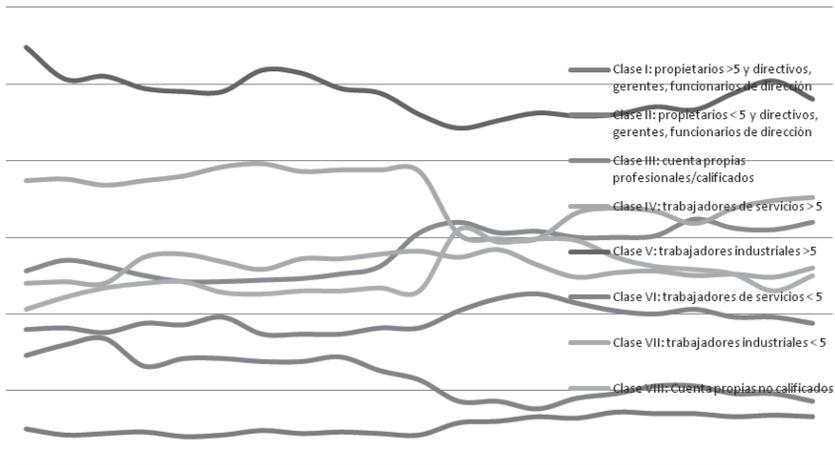
Al observar la estructura social de las últimas dos décadas, se aprecian ciertos movimientos de composición, que sin embargo no modifican sustancialmente la estructura ocupacional de acuerdo a su apreciación en dos décadas marcadas por orientaciones socio-políticas distintas, aunque sí pequeños matices y un fuerte cambio distributivo en su interior.

Como puede apreciarse en el Gráfico 1, los movimientos oscilantes del “stock” de cada clase presentan las siguientes particularidades: el grupo más numeroso, la clase V, trabajadora industrial, sufre dos procesos de caídas a lo largo de las últimas décadas, una de ellas al inicio de los noventa, impactado posiblemente por los procesos de racionalización y desregulación que inciden en su disminución absoluta y relativa, situación que se pronuncia en mayor medida para el período de crisis 2001-2003, donde acentúa su caída. Luego de esa fecha inicia un proceso de recuperación, amparado en

las políticas de protección de mercados y fomento del desarrollo productivo industrial. Aunque muestra valores de representación inferiores al año 1992, a pesar de que los mismos no necesariamente pueden señalar insuficiencias de “stock” en la áreas productivas (ya que el componente tecnológico puede estar incidiendo, pero escapa al análisis del presente artículo, por la ausencia de datos).

Alimentando la hipótesis del impacto de los períodos de crisis en la estructura social, uno de los movimientos más llamativos es el que se observa en la clase VIII, de los cuenta propia no calificados, cuyo aumento ostensible se da en el período 2001-2003, para luego iniciar un proceso paulatino de retraimiento a lo largo de la década siguiente. Asimismo, quienes presentan un movimiento casi secular de paulatino crecimiento, independiente de los períodos, son los cuenta propia profesionales o calificados, cuya mayor presencia en la estructura ocupacional no ha dejado de crecer.

Gráfico 1. Evolución de la COBHE, durante el período 1992-2013



Fuente: Elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

4.1. *Los ingresos totales del PSH: Ingresos y seguridad social*

Hemos realizado –en este marco y para continuar de análisis de la estratificación social basada en la COBHE– medias de ingresos totales del PSH alguna vez ocupada (es decir se utilizó el ingreso total, los laborales más los de otras fuentes, correspondientes tanto a la ocupación principal como al de otros ingresos), para comparar los procesos distributivos. Al usar la EPH se presentaron los problemas sobre la no respuesta de ingresos (Salvia y Donza, 1999; Donza, 2011), sobre todo en las ocupaciones de altos ingresos, por lo cual, a fin de contar con la continuidad de la serie en su forma de evolución de los ingresos y poder ilustrarnos con todas sus debilidades y obstáculos, se ha optado por mantener los datos declarados para el período 1992-2003, y los imputados para el período 2004-2013. Esto lleva aparejado, potencialmente, un sesgo sobre ingresos sobreestimados para las clases jerárquicamente más elevadas pero también permite, con cierta orientación, evaluar para todo el período principalmente a la clase I. Al no estimar ingresos no declarados se pueden alterar ciertas comparaciones entre décadas y las modificaciones introducidas al formulario limitan las posibilidades totales de empalme y de comparación. Pero se decidió no hacer tales correcciones ya que se consideró que las estimaciones realizadas de esta manera no alteran los resultados principales y cada ajuste también conlleva problemas metodológicos adicionales.

En este marco, se observó la distribución de medias de ingresos totales según las categorías socio ocupacionales –Cuadro 1– para aportar una perspectiva complementaria, buscando advertir el impacto y el cambio en la evolución de la media de ingresos totales en la estructura socio ocupacional de referencia. Asimismo, los ingresos totales se calcularon mediante precios deflactados (año 2006) por la evolución del IPC⁶ con la intención de poder señalar ingresos comparables de un período a otro de la serie.

Observando la comparación de la evolución de los ingresos totales deflactados –Cuadro 1 y Gráfico 2–, en términos generales se pueden apreciar dos momentos distributivos: el del período 1992-2004, de estancamiento y posterior disminución, en mayor medida para el período 2001 a 2004. Y

6. Desde 1992 hasta 2006 se utilizó IPC-GBA INDEC, y desde 2007 a 2013, se utilizó el llamado IPC 7 provincias, de CIFRA-CTA.

un segundo proceso de recuperación entre 2004-2007, que se consolida y expande para todas las clases ocupacionales hasta el 2013 inclusive.

Las categorías socio ocupaciones IV a VIII presentan, en términos generales, una tendencia estable desde 1992 a 1995, estancándose hacia 1998 para desplomarse en 2001, sobre todo en las clases VI a VIII. Desde la segunda mitad de la década de los noventa hasta 1998 existió una tendencia ascendente para las clases propietarias I principalmente, en tanto que la clase II y cuenta propia profesionales, (III) tendieron a estancarse. Lo mismo sucede con la evolución de ingresos para las clases IV a VI, y una clara pérdida de ingresos las clases de trabajadores industriales/manuales de pequeños establecimientos, y para la clase VIII cuenta propia no calificados. Situación que se ve pronunciada para el período 1998-2001.

Se observa, en términos de medias de ingreso total, un crecimiento a nivel general a partir del 2007 en adelante. Ese año actúo como bisagra en términos de la evolución de este indicador. Ya a partir de 2004 se nota un crecimiento de ingresos de las clases trabajadoras, fuerte a partir de 2007. Esta particularidad es notoriamente distinta al período 1992-2001, donde el crecimiento de los ingresos fue de menor intensidad y regresivo y/o estancando para estas clases, salvo para los trabajadores de servicios en establecimientos de más de cinco ocupados, que presentaron una evolución lineal hasta el 2001.

Cuadro 1. Media de ingresos totales del PSH deflactados (2006) según COBHE, para el período 1992-2013

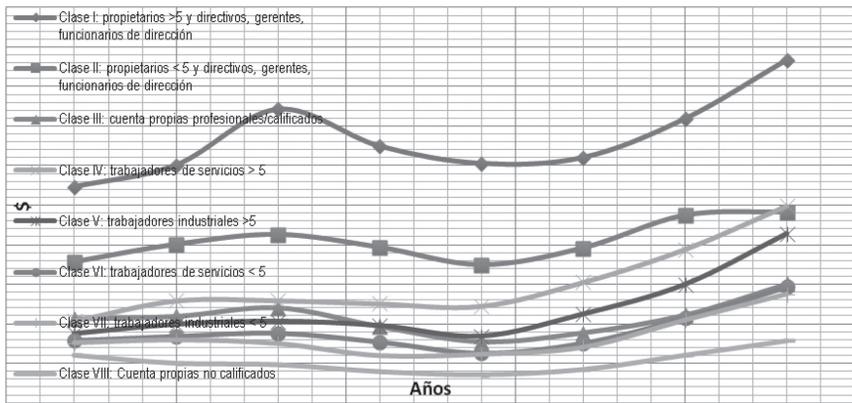
Mediana de ingresos deflactados	1992	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2013
Clase I: propietarios >5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	2732	3005	3710	3245	3026	3102	3590	4333
Clase II: propietarios < 5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	1781	2003	2128	1965	1745	1957	2370	2413
Clase III: cuenta propia profesionales/calificados	1063	1094	1204	965	769	883	1109	1506
Clase IV: trabajadores de servicios > 5	1038	1293	1295	1256	1226	1527	1942	2491
Clase V: trabajadores industriales >5	872	991	1029	975	841	1121	1496	2139
Clase VI: trabajadores de servicios < 5	787	840	881	768	626	752	1071	1467
Clase VII: trabajadores industriales < 5	758	794	748	595	612	702	1045	1373
Clase VIII: cuenta propia no calificados	602	498	480	390	352	418	601	786

Fuente: Elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

Como se puede observar en el Gráfico 2, a partir del año 2005-2007 comienza un proceso de reversión de la situación de los ingresos totales ya

que las clases comienzan a mejorar claramente sus ingresos, aumentando incluso en el último período.

Gráfico 2. Evolución de Media de ingresos del PSH deflactados (2006) según COBHE, para el período 1992-2013



Fuente: Elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

A pesar de que en los dos momentos distributivos señalados se ve un proceso de recuperación entre 2004-2007 que se consolida y expande para todas las clases ocupacionales hasta el 2013 inclusive, puede observarse que los grandes ganadores de este período son: la clase IV: trabajadores de servicios de establecimientos de más de cinco ocupados y la clase V: trabajadores industriales de más de cinco ocupados, fortaleciendo la hipótesis inicial de la heterogeneidad estructural. Su inserción en sectores modernos, de mayor productividad relativa, con un marco regulatorio mayor y que se expresa, como se verá más adelante, con mayor seguridad social. Se muestra a continuación la evolución de cada clase:

- Clase I (propietarios de establecimientos de más de cinco ocupados y directivos, gerentes, funcionarios de dirección): inicia un recorrido similar durante el inicio de la década del noventa para expandir notablemente su mediana de ingresos en 1998 y luego cae en el contexto de crisis de 2001 (aunque sin perder en relación al año 1992). Durante la

década de inicios de siglo XXI cae hasta el 2004, para luego iniciar un proceso de recuperación, que se consolida en 2010, y aumentar casi un 58% en relación al año 1992.

- Clase II (propietarios de establecimientos de menos de cinco ocupados y directivos, gerentes, funcionarios de dirección): tiene un comportamiento similar al de la clase I (aunque es más pronunciada su caída con la crisis y salida de la convertibilidad) para luego iniciar un proceso de recuperación.
- Clase III (cuenta propia profesionales/calificados): se estancan sus ingresos en la década del noventa, para luego caer abruptamente entre 2001-2007, y comenzar un proceso de recuperación ostensible desde ese año hasta el 2013, aumentando casi un 41% sus ingresos en relación a inicios de la década del noventa.
- Clase IV (trabajadores de servicios de establecimientos de más de cinco ocupados): muestra una situación similar a la clase I (aunque su comportamiento es más estable durante más de diez años) con una leve tendencia a la baja en el período de crisis para luego iniciar un proceso de crecimiento salarial sostenido y ser, indudablemente, una de las clases ocupacionales más beneficiadas del actual proceso aumentando considerablemente sus ingresos (un 140% en los veinte años).
- Clase V (trabajadores industriales de establecimientos de más de cinco ocupados): también es una clase beneficiada o con mayor alcance de mejoras de sus ingresos, con un comportamiento similar a la clase IV de los trabajadores de servicios. Aumenta en el período un 145% y es aún mayor si la evolución se estudia desde inicios de siglo. Como se verá más adelante, al igual que en el caso de la clase IV, la mayor protección social, su formalización contractual y el alcance de las negociaciones colectivas y paritarias salariales han generado que este grupo logre resultados sorprendentes a lo largo de la última década.
- Clase VI (trabajadores de servicios en establecimientos de menos de cinco ocupados): tienen un proceso de recuperación a lo largo de la década del noventa (aunque partiendo de medianas de ingresos muy inferiores al resto de las COBHE) para luego caer principalmente en el período post devaluatorio e iniciar un proceso de recuperación, menor que el de las clases IV y V, pero igualmente significativo.
- Clase VII (trabajadores industriales en establecimientos de menos de cinco ocupados): muestra en general una pérdida de ingresos sostenido

en la década del noventa, que se agudiza en el período de crisis y salida de convertibilidad 2001-2004, para iniciar en el último período un sostenido aumento desde 2010 a la fecha.

- Clase VIII (cuenta propia no calificados): en general los más perjudicados durante el período “neoliberal”, señalando una caída continua durante ese período y mostrando una pérdida sustantiva para el período 2001-2004. Inicia un proceso de recuperación sostenida, hasta el punto de mejorar sus ingresos en relación a inicios de la convertibilidad, aunque morigerado en relación a las otras clases.

Cuadro 2. Evolución de la mediana de ingresos totales del PSH deflactados según COBHE, para el período 1992-2013, base 100 desde 1992

	1992	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2013
Clase I: propietarios >5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	100,0	110,0	135,8	118,8	110,8	113,5	131,4	158,6
Clase II: propietarios < 5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	100,0	112,5	119,5	110,4	98,0	109,9	133,1	135,5
Clase III: cuenta propia profesionales/calificados	100,0	103,0	113,3	90,8	72,4	83,1	104,4	141,7
Clase IV: trabajadores de servicios > 5	100,0	124,6	124,8	121,0	118,1	147,1	187,2	240,0
Clase V: trabajadores industriales >5	100,0	113,6	118,0	111,8	96,4	128,6	171,6	245,3
Clase VI: trabajadores de servicios < 5	100,0	106,7	112,0	97,6	79,5	95,6	136,1	186,4
Clase VII: trabajadores industriales < 5	100,0	104,7	98,7	78,5	80,8	92,6	137,9	181,1
Clase VIII: Cuenta propia no calificados	100,0	82,8	79,8	64,9	58,4	69,5	99,8	130,6

Fuente: Elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

Al evaluar esta información se obtiene una primera aproximación de las medias de ingresos totales del PSH a lo largo de las últimas décadas y se puede apreciar el aumento absoluto de los ingresos totales, en este caso, para el período 2004-2012 para cada una de las clases.

Como se planteaba en los puntos anteriores, se advierte cómo aquellos asalariados que cuentan con seguridad social, enmarcada en su contrato laboral, que garantiza determinado conjunto de beneficios (obra social, aguinaldo, vacaciones, aporte jubilatorio, entre otros elementos) de base contributiva, van perdiendo dichas protecciones durante la década del noventa y comienzan a recuperarlas a partir del período 2004 (Cuadro 3). Se evidencia que el sector de trabajadores industriales y de servicios en establecimientos de más de cinco ocupados, que en mayor medida recupera protecciones sociales, no lo hace en los niveles anteriores a 1992. Es, justamente, el sector de asalariados que mejor distribución logran en el período bajo análisis.

Observando el Cuadro 3 afloran dos lecturas: la pérdida de seguridad social de los asalariados (obra social, jubilaciones, vacaciones, aguinaldo) principalmente para el período 1995-2004 y su paulatina recuperación aun sin alcanzar el inicio del período (1992); pero lo que más llama la atención es la enorme brecha existente con los asalariados de pequeños establecimientos, cuyos niveles de protección son muy bajos en relación a los asalariados de grandes establecimientos. En los mismos se aprecian los niveles más bajos de protecciones para el período 2001-2004, para luego iniciar un proceso de recuperación, pero sin alcanzar los niveles de inicio de la década del noventa. Por un lado, el período de crisis político-institucional y su impacto en la estructura ocupacional, a inicios de siglo, impacta fuertemente en la formalización del empleo que inicia posteriormente un proceso de recuperación, con mayor protección laboral del empleo, enmarcado en la reglamentación de las paritarias.

Cuadro 3. Seguridad social según COBHE, para el período 1992-2013, población asalariada

Retribuciones sociales	Clase IV: trabajadores de servicios > 5	Clase V: trabajadores industriales >5	Clase VI: trabajadores de servicios < 5	Clase VII: trabajadores industriales < 5
1992	89,7%	80,8%	45,6%	34,9%
1995	82,8%	78,6%	30,9%	27,8%
1998	79,1%	72,7%	26,2%	23,2%
2001	79,2%	71,7%	27,7%	22,6%
2004	69,8%	60,4%	17,8%	13,4%
2007	74,7%	69,2%	23,2%	17,2%
2010	79,4%	73,9%	28,2%	19,6%
2013	81,1%	74,3%	28,1%	21,2%

Fuente: Elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

4.2. Brecha y distribución de las clases COBHE

Al mismo tiempo, y siguiendo los datos del Cuadro 4, se puede observar también cuál es la distancia de los ingresos entre las diversas clases.

Si se compara la brecha de ingresos entre la clase I (propietarios >5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección) en relación a la clase VIII (cuenta propia no calificados), el inicio de la década del noventa encuentra una brecha menor, que señala que la clase I percibía 4,5 veces más ingresos que la clase VIII, pero que dicha brecha se había ampliado en mayor medida en el inicio del estancamiento económico del país en 1998, manteniéndose en valores constantes de casi 7 y 8 veces más entre 1998-2007, para luego iniciar un proceso de achicamiento desde 2009 en adelante en forma considerable. Sin embargo esta brecha muestra una proporción y un tipo de comportamiento distinto a las brechas entre otras clases.

Cuadro 4. Brecha de ingresos según COBHE, para el período 1992-2013

	1992	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2013
Brecha clase I/ Clase VIII	4,5	6,0	7,7	8,3	8,6	7,4	6,0	5,5
Brecha Clase I/ Clase IV	2,6	2,3	2,9	2,6	2,5	2,0	1,8	1,7
Brecha Clase I/ Clase V	3,1	3,0	3,6	3,3	3,6	2,8	2,4	2,0
Brecha clase IV/clase VI	1,3	1,5	1,5	1,6	2,0	2,0	1,8	1,7
Brecha clase V/ clase VII	1,1	1,2	1,4	1,6	1,4	1,6	1,4	1,6

Fuente: Elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

Las clases más beneficiadas del período, como la clase IV (trabajadores de servicios > 5) han visto cómo las brechas con respecto a la clase I han disminuido considerablemente en el período 2004-2013, revirtiendo la tendencia de la década del '90, pasando de percibir casi 3 veces menos ingresos en el año 1998, a 1,7 para el año 2013. Situación similar para la clase V (trabajadores industriales, manuales >5), donde la tendencia ha sido un abrupto achicamiento de la distancia de ingresos con la clase I, de 3,6 para 1998, a 2 en el año 2013. Un lugar privilegiado, obviamente, tiene el control del Estado de los mecanismos de negociación colectiva, y la orientación estatal de proteger el salario, pero hay que tomar en consideración la capacidad de las clases IV y V de articular una defensa continua de sus salarios, cuya dimensión se podrá apreciar cuando se analicen las protecciones sociales ligadas a los salarios.

Es interesante señalar en el Cuadro 5 la distribución de los ingresos en términos de la magnitud que cada grupo puede retener, para los períodos bajo análisis. Este indicador refleja la sumatoria de los ingresos, y la proporción que cada clase se apropia según los *stocks* individuales que componen cada COBHE. Obviamente en este encuadre analítico se manifiesta el proceso distributivo, que se apreció anteriormente, en el sentido de observar ahora la masa de ingresos que cada grupo acumula en el período bajo análisis. En términos generales, hay tres tipos de rasgos de acuerdo a la época: un primer rasgo de estancamiento y de matriz inamovible (1992-1995) que comienza

a transformarse al fin de la década del noventa y principios de siglo, donde se aprecia una formidable concentración de las clases jerárquicamente más elevadas y una notoria disminución de la participación de las clases VI, VII y VIII, principalmente esta última. Tendencia que se revierte, principalmente desde 2007 a la fecha.

Cuadro 5. Distribución del total de ingresos de cada categoría del CO-BHE, 1992-2013

	1992	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2013
Clase I: propietarios >5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	27,4	28,7	32,4	31,2	32,1	28,8	26,7	26,0
Clase II: propietarios < 5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	18,5	18,7	18,9	19,7	18,5	18,1	17,6	14,5
Clase III: cuenta propia profesionales/calificados	10,8	10,3	10,4	9,7	8,4	8,3	8,2	9,1
Clase IV: trabajadores de servicios > 5	11,6	12,2	11,1	12,2	13,4	14,5	14,8	15,3
Clase V: trabajadores industriales >5	10,0	9,6	8,8	9,8	9,6	10,9	11,6	13,3
Clase VI: trabajadores de servicios < 5	8,0	8,0	7,8	7,6	7,0	7,3	8,2	9,1
Clase VII: trabajadores industriales < 5	7,6	7,7	6,7	6,1	6,4	6,4	7,6	8,3
Clase VIII: cuenta propia no calificados	6,1	4,7	4,1	3,8	4,5	5,7	5,2	4,4

Fuente: Elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

En particularmente paradójico el comportamiento de la clase VIII (cuenta propia no calificados, empleos marginales): a medida que termina la década de los noventa fue perdiendo participación en los ingresos, luego en el período 2007-2010 comienza un proceso de recuperación pero, ante síntomas de desaceleración económica, nuevamente cae su nivel en la distribución. Paradoja que cumple el postulado previo de este artículo al señalar el carácter heterogéneo del crecimiento y que los frutos de las bondades del modelo se distribuyen sobre un patrón desequilibrado que no logra revertir su situación en la actualidad.

5. Conclusiones y desafíos

Se ha desarrollado en este capítulo un ejercicio de articulación entre los procesos distributivos en el mercado laboral según la clasificación de clases basadas en la heterogeneidad estructural y su impacto en la estructura socio-ocupacional, tomando como referencia los ingresos totales de los ocupados.

Para realizar este análisis se propuso la construcción de un clasificador de clases, principalmente ocupacional, que rescata el proceso secular de descalificación de las tareas de servicio y contempla la configuración de una matriz heterogénea, que irrumpe como una señal en la configuración reproductiva de las personas. Al aplicar el clasificador COBHE en su escenificación a lo largo de las últimas décadas del país, cuyos paradigmas son relativamente claros, se permite arrojar ciertas aseveraciones que se plasman con evidencia empírica tanto para el período *de convertibilidad*, centrado en la regulación de los mercados, como para el período *posconvertibilidad*, orientado a una mayor capacidad regulatoria estatal.

En base a los datos así contruidos, se aprecian resultados que por un lado muestran una estructura socio ocupacional que tiende a replicarse a lo largo de las últimas dos décadas, existiendo una matriz de composición que no se modifica sustancialmente, salvo algunas leves tendencias: la disminución relativa de trabajadores tanto de servicios como industriales de establecimientos mayores a cinco ocupados, y una tendencia, leve también, a una mayor representación en la estructura socio-ocupacional de cuenta propia profesionales y asalariados industriales de pequeños establecimientos (menores a cinco ocupados).

Otro resultado destacable es el fuerte proceso interno distributivo, donde los “grandes ganadores” han sido los asalariados tanto de servicios

como industriales, de establecimientos mayores a cinco ocupados, en general modernos, regulados, y con su fuerza de trabajo sindicalizada. Puede distinguirse, a su vez, un aumento relativo de los ingresos totales de la población ocupada hasta el año 2013, pero con sustantivas *performances* internas. Todos ganan, pero unos ganan más que otros y en ese sentido se destaca cómo los trabajadores de sectores modernos protegidos aumentan sus ingresos, en mayor medida, en relación a trabajadores de establecimientos de pocos ocupados y en general de baja productividad, destacándose aquellos que menos ganan, los más vulnerables de la década del noventa: los cuenta propia no calificados.

Una mirada general permitió distinguir un movimiento de concentración de ingresos a lo largo de la década del noventa, donde los más perjudicados eran las clases VI, VII y VIII, y cuyo proceso de recuperación, tanto en ingresos como en participación, va “desenganchando” principalmente a la clase VIII, lo cual demuestra un crecimiento heterogéneo pero que tiene distintos ganadores. En la posconvertibilidad los más beneficiados fueron trabajadores tanto de servicios como manuales/ industriales, pero principalmente de grandes establecimientos, modernos, productivos, que se apropiaron de ingresos totales de manera distinta a como venía produciéndose a lo largo de la década de los noventa. En menor medida, también, los trabajadores de pequeños establecimientos y cuenta propia no calificados fueron partícipes de este movimiento.

Este itinerario expositivo arroja una agenda de desafíos para un continuo desarrollo y especificidad del clasificador COBHE, los impactos *vis-à-vis* de las políticas, períodos de evolución de la economía, y su impacto particular en la diferenciación y apropiación de ingresos de las clases basadas en la heterogeneidad estructural. El impacto de las políticas públicas en los procesos distributivos y sus movimientos, que moldean la estructura de ingresos por COBHE, pueden mostrar los límites y la consolidación de la distribución desigual de ingresos.

Anexo

La COBHE agregó ocupaciones del Grupo de Ocupación (es decir, de los dígitos 1 y 2 del CNO) de acuerdo a un criterio de homogeneización de ocupaciones. En base al cruce simultáneo de esta agregación con la calificación y el tamaño se operacionalizó nuestra variable clase socio- ocupacional.

Tabla 1A. Categorías de la COBHE ocupaciones que la integran (CNO-2001)

Categorías de la COBHE	Ocupaciones incorporadas
Clase I: propietarios >5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	<p>Altos Funcionarios del Poder Ejecutivo nacional, provincial, municipal y/o departamental</p> <p>Altos Funcionarios del Poder Legislativo nacional, provincial, municipal y/o departamental</p> <p>Altos Funcionarios del Poder Judicial federal, nacional, provincial, municipal y/o departamental</p> <p>Directivos de organismos, empresas e instituciones estatales</p> <p>Directivos de instituciones sociales (comunales, políticas, gremiales, religiosas, derechos humanos, medio ambiente y otras)</p> <p>Directivos y propietarios de medianas empresas privadas productoras de bienes y/o servicios (de 6 a 39 personas)</p> <p>Directivos y propietarios de grandes empresas privadas productoras de bienes y/o servicios (de 40 y más personas)</p>
Clase II: propietarios < 5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	Directivos de pequeñas y microempresas (patrones de 1 a 5 personas). Jefes de ocupaciones varias.
Clase III: cuenta propia profesionales/calificados	Trabajadores profesionales, calificados cuenta propia
Clase IV: trabajadores de servicios > 5	<p>Ocupaciones de la gestión administrativa, planificación y control de gestión</p> <p>Ocupaciones de la gestión jurídico legal</p> <p>Ocupaciones de la gestión presupuestaria, contable y financiera</p> <p>Ocupaciones de la comercialización directa (tradicional y telefónica)</p> <p>Ocupaciones del corretaje comercial, venta domiciliaria, viajeros y promotores</p> <p>Ocupaciones de la comercialización indirecta (demostradores, repostores y cadetes)</p> <p>Ocupaciones de la comercialización ambulante y callejera</p> <p>Ocupaciones de las telecomunicaciones</p> <p>Ocupaciones de la salud y sanidad</p> <p>Ocupaciones de la educación</p> <p>Ocupaciones de la investigación científica y tecnológica</p> <p>Ocupaciones de la asesoría y consultoría</p> <p>Ocupaciones de la prevención de siniestros y atención del medio ambiente y ecología</p> <p>Ocupaciones de la comunicación de masas</p> <p>Ocupaciones de los servicios sociales, comunales, políticos, gremiales y religiosos</p> <p>Ocupaciones de los servicios de vigilancia y seguridad civil</p> <p>Ocupaciones del arte</p> <p>Ocupaciones de los servicios sociales varios. Ocupaciones de la producción de software</p> <p>Ocupaciones del desarrollo tecnológico productivo</p>

<p>Clase V: trabajadores industriales >5</p>	<p>Ocupaciones de servicios policiales Fuerzas Armadas, Gendarmería y Prefectura. Ocupaciones del deporte Ocupaciones de servicios de recreación Ocupaciones de servicios gastronómicos Ocupaciones de los servicios de alojamiento y turismo Ocupaciones de los servicios domésticos Ocupaciones de los servicios de limpieza (no domésticos) Ocupaciones del cuidado y la atención de las personas Ocupaciones de la producción agrícola Ocupaciones del de la producción ganadera Ocupaciones de la producción forestal Ocupaciones de la producción apícola-avícola y de otras especies menores Ocupaciones de la producción pesquera Ocupaciones de la caza Ocupaciones de la producción extractiva Ocupaciones de la producción de energía, agua y gas Ocupaciones de la construcción edilicia y de obras de infraestructura y de redes de distribución de energía, agua potable Ocupaciones de la producción industrial y artesanal Ocupaciones de la reparación de bienes de consumo Ocupaciones de la instalación y mantenimiento de maquinaria, equipos y sistemas de la producción de bienes Ocupaciones de la instalación y mantenimiento de maquinaria, equipos y sistema de la prestación de servicios</p>
<p>Clase VI: trabajadores de servicios < 5</p>	<p>Ocupaciones de la gestión administrativa, planificación y control de gestión Ocupaciones de la gestión jurídico legal Ocupaciones de la gestión presupuestaria, contable y financiera Ocupaciones de la comercialización directa (tradicional y telefónica) Ocupaciones del corretaje comercial, venta domiciliaria, viajantes y promotores Ocupaciones de la comercialización indirecta (demostradores, repositores y cadetes) Ocupaciones de la comercialización ambulante y callejera Ocupaciones de las telecomunicaciones Ocupaciones de la salud y sanidad Ocupaciones de la educación Ocupaciones de la investigación científica y tecnológica Ocupaciones de la asesoría y consultoría Ocupaciones de la prevención de siniestros y atención del medio ambiente y ecología Ocupaciones de la comunicación de masas Ocupaciones de los servicios sociales, comunales, políticos, gremiales y religiosos Ocupaciones de los servicios de vigilancia y seguridad civil Ocupaciones del arte Ocupaciones de los servicios sociales varios. Ocupaciones de la producción de software Ocupaciones del desarrollo tecnológico productivo</p>

Clase VII: trabajadores industriales < 5	Ocupaciones de la gestión administrativa, planificación y control de gestión Ocupaciones de la gestión jurídico legal Ocupaciones de la gestión presupuestaria, contable y financiera Ocupaciones de la comercialización directa (tradicional y telefónica) Ocupaciones del corretaje comercial, venta domiciliaria, viajeros y promotores Ocupaciones de la comercialización indirecta (demostradores, repositores y cadetes) Ocupaciones de la comercialización ambulante y callejera Ocupaciones de las telecomunicaciones Ocupaciones de la salud y sanidad Ocupaciones de la educación Ocupaciones de la investigación científica y tecnológica Ocupaciones de la asesoría y consultoría Ocupaciones de la prevención de siniestros y atención del medio ambiente y ecología Ocupaciones de la comunicación de masas Ocupaciones de los servicios sociales, comunales, políticos, gremiales y religiosos Ocupaciones de los servicios de vigilancia y seguridad civil Ocupaciones del arte Ocupaciones de los servicios sociales varios. Ocupaciones de la producción de software Ocupaciones del desarrollo tecnológico productivo
Clase VIII: cuenta propia no calificados	Cuenta propismo no calificado, y no profesional, empleo doméstico , vendedores ambulantes

Los principales problemas de incompatibilidad dentro y entre la EPH se plantean al momento de articular la variable del CNO grupo de ocupación y, de forma indirecta, la categoría ocupacional. Además, si bien no interviene la variable condición de actividad en la construcción de nuestra variable clase social, impacta su indagatoria a partir del 2003: debe tomarse en cuenta que si bien no hubo cambios conceptuales, en la reformulación del 2003 se aplica para la población de diez años y más (antes no tenía límite de edad) y permite la captación de empleos que con la EPH puntual quedaban “ocultos”.

Las incompatibilidades que plantea la variable categoría ocupacional provienen, sobre todo, no de su sistema de categorías sino más bien de la forma de indagatoria entre la EPH puntual y la continua, a partir de la reformulación conceptual y metodológica de 2003. En efecto, antes de ese año la medición de esa variable se realizaba sólo mediante una pregunta, pero a pesar de existir “rigurosas definiciones de cada categoría, así como instrucciones específicas de sondeo, la captación, en última instancia estaba sesgada por la percepción que el entrevistado tuviera de su situación en el empleo” (INDEC, s/d-b:9).

En lo que respecta al grupo de ocupación se trabajó con dos tipos de sistemas clasificatorios: con el CNO codificado a 3 dígitos (1991) y el CNO

codificado a 5 (2001), sobre el que se construyeron los criterios de asignación de ocupaciones al COBHE. Para las bases de 1992 a 2003 utilizamos el CNO-91 mientras que las bases de 2003 a 2013 se usó clasificador codificado a 5 dígitos (CNO-01).

La variable tamaño del establecimiento, si bien presenta diferencias en la escala utilizada, la compatibilización no presenta dificultades. Cabe aclarar que se adopta el criterio de no incluir la respuesta de “No Sabe/No Responde”. Fue recodificado en tres categorías: una persona; dos a cinco personas y seis y más personas. Por su lado, la calificación, si bien deriva del CNO, la homologación de sus categorías tampoco presentó mayores dificultades.

Bibliografía

- Altimir, O.; Beccaria, L. y González Rosada, M.: “La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000”, en *Revista CEPAL*, N° 78, Santiago de Chile, CEPAL, diciembre de 2002.
- Beccaria, L.: *Sobre la pobreza en Argentina: Un análisis de la situación en el Gran Buenos Aires*, Buenos Aires, IPA-INDEC, 1989.
- “Estancamiento y distribución del ingreso”, en Minujín, A. (ed.), *Desigualdad y Exclusión. Desafíos para la política social en la Argentina de fin de siglo*, Buenos Aires, UNICEF/Losada, 1993.
- Beccaria, L. y Minujín, A.: *Métodos alternativos para medir la evolución del tamaño de la pobreza*, Documento de Trabajo N° 6, Buenos Aires, INDEC, 1985.
- CENSO ECONÓMICO 2004: en <http://www.indec.gov.ar/economico2005/economico.asp>.
- CEPA: *Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires. 1988 - 1992*, Documento de trabajo N° 2, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos - Secretaría de programación económica, 1993.
- CEPAL: *La Hora de la Igualdad, Heterogeneidad estructural y brechas de productividad: de la fragmentación a la convergencia*, Santiago de Chile, CEPAL, 2010.
- “Estadísticas Tributarias en América Latina”, presentación de Ricardo Martner y Andrea Podestá, taller “Evasión e Impuesto a la Renta en América Latina”, Montevideo, Uruguay, 22-23 de noviembre de 2012.
- Chávez Molina, E.: “Desigualdad y movilidad social en un contexto de heterogeneidad estructural: notas preliminares”, en *Desigualdad y*

- movilidad social, en el mundo contemporáneo*, Buenos Aires, Editorial Imago Mundi, 2013.
- Chena, P.: *La heterogeneidad estructural Latinoamericana. Una revisión del concepto en las diferentes teorías económicas*, taller de Doctorado, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Mimeo, 2009.
- Cimoli, M.; Porcile, G.; Primi, A. y Vergara, S.: “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”, en Cimoli, M. (ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2005.
- Crosta, F.: “La medición de la pobreza en la Argentina. Revisión metodológica y estimaciones”, presentado en la XXXVI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política (AAEP), Buenos Aires, 14 al 16 de noviembre de 2001.
- Damill, M.; Frenkel, R. y Maurizio, R.: *Argentina: Una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso*, Santiago de Chile, OIT, 2002.
- Donza, E.: “Incidencia de la no respuesta a las preguntas de ingresos en la Encuesta Permanente de Hogares, consideraciones teóricas y efectos. Gran Buenos Aires 1990-2010”, IX Jornadas de Sociología, Universidad de Buenos Aires, 2011.
- Epsztein, E. y Orsatti, A.: *Características de una línea de pobreza para Argentina*, Documento de trabajo N° 8, Buenos Aires, IPA-INDEC, 1985.
- Feito Alonso, R.: (1995) *Estructura social contemporánea*. Madrid: Siglo XXI Editores, 1995.
- Feres, J.C.: “Notas sobre la medición de la pobreza según el método del ingreso”, en *Revista CEPAL*, N° 61, Santiago de Chile, CEPAL, 1997.
- Franco, R.; León, A. y Atria, R.: “Estratificación y movilidad social en América Latina. Una agenda de trabajo”, en Franco, R.; León, A. y Atria, R. (coords.), *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, 2007.
- INDEC: *La pobreza urbana en la Argentina*, Buenos Aires, INDEC, octubre 1990.
- Pinto, A.: “Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina”, en *Inflación: raíces estructurales*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1976.
- Salvia, A.: *La trampa neoliberal: un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003*, Buenos Aires, Eudeba, 2012.

Salvia, A. y Donza, E.: “Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta a las preguntas de ingresos en la Encuesta Permanente de Hogares (1990-1998)”, en *Revista de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo*, N° 18, Buenos Aires, 1999.

Cambios de las capacidades de consumo en la estructura social urbana Argentina

EDUARDO DONZA¹

1. Introducción

El objetivo del trabajo es contribuir al diagnóstico de la variación de la capacidad de consumo de los hogares urbanos de la Argentina durante las últimas décadas. Complementariamente, se busca determinar el efecto que generaron en ella los cambios en la cantidad de perceptores por hogar, en el nivel de ingreso por perceptor familiar y en el tamaño y composición de las unidades domésticas, tanto a nivel general como para cada uno de los estratos sociales.

Se parte del supuesto que la estratificación social es el resultado de dispares capacidades de la población, de los disímiles posicionamientos en las relaciones sociales y de las desiguales formas de producción y distribución de la riqueza social. Es importante tener en cuenta que gran parte de los ingresos de los hogares provienen del mercado de trabajo. A partir de esto, la persistente precarización laboral afecta fuertemente los ingresos laborales y, por ende, la capacidad de consumo de los hogares. En líneas generales, se observa que con posterioridad a 2002, a pesar de varios años de un marcado crecimiento económico, no se pudo superar una dinámica de gran polarización de la estructura económico-ocupacional. Por lo tanto, continuaron sin superarse, en el sistema productivo, las formas de expresión

1. Investigador del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani - FSOC - UBA y del Programa Observatorio de la Deuda Social Argentina de la Universidad Católica Argentina. Docente de la Universidad de Buenos Aires y de la Universidad Nacional de La Matanza. edonza@yahoo.com

de la heterogeneidad estructural² consolidadas durante la década de 1990 (Cortes, 2011 y Salvia, 2012).

La polarización del mercado de trabajo puede evidenciarse en la existencia de, por una parte, un sector más dinámico-formal-estructurado de la economía y, por otra parte, de un sector de carácter más tradicional-informal-poco competitivo. Frente a lo que corresponde adicionar la presencia de un tercer agente empleador: el propio Estado nacional, provincial y municipal; el cual tiende a comportarse bajo las reglas del sector más dinámico de la economía o del sector informal (en el caso de implementar políticas contracíclicas de empleo directo). La persistente polarización del sistema económico ocupacional habría tenido impacto directo en las capacidades de consumo de los hogares de los estratos socioeconómicos bajos.

Teniendo en cuenta que en el marco del auge del proceso de expansión económica posterior al 2002 aumentaron significativamente las posibilidades de la población de obtener una inserción laboral y transferencias monetarias del Estado, se analizarán las razones por las cuales estos incrementos se vieron limitadamente reflejados en mejoras sustantivas y solo consiguieron recuperar el nivel de capacidad de consumo existente antes de los cambios estructurales de la década de 1990 y la crisis de 2001.

El análisis realizado tiene como objetivo central indagar en los factores capaces de incidir en el comportamiento desigual que siguieron los ingresos por equivalente adulto, como indicador de las capacidades de consumo, al interior de la estructura social. Para ello, tal como se mencionó anteriormente, se parte de la idea que el nivel de ingresos por adulto equivalente al que acceden los hogares depende de tres componentes funcionales: a) la cantidad de perceptores por hogar (uso exitoso de los activos económicos de los hogares y/o de su constitución en beneficiarios de políticas públicas); b) los ingresos por perceptor (la asignación económica pública o privada); y c) el tamaño y composición de los hogares (formación de hogares y evolución de la composición de los mismos). La desagregación de estos efectos, permitirá responder a las siguientes preguntas: ¿cuál fue el papel específico de cada uno de estos factores en la determinación de la capacidad de consumo de los hogares? ¿de qué manera y en qué sentido intervinieron estos factores

2. Se retoma aquí el concepto de "heterogeneidad estructural" planteado por Prebisch (1949, 1981) y, posteriormente, por Pinto (1970, 1976) para los países periféricos como el desigual modo en que se distribuye el progreso técnico al interior del sistema económico del país.

sobre los cambios operados en la capacidad de consumo de los hogares durante las diferentes fases del anterior y el actual modelo macroeconómico? ¿existieron factores que impidieron un incremento de la brecha de capacidades de consumo y se constituyeron en auxilio de los hogares de nivel socioeconómico más bajo?

Para contestar estos interrogantes se realiza un análisis de estática comparada que considera años significativos del período de políticas neoliberales (1992 el comienzo, 1998 el auge y 2001 que expresa su crisis y finalización) y de la fase de políticas heterodoxas (2004 el comienzo, 2007 el auge y 2012 situación actual). Al mismo tiempo que este corte temporal, se realiza una categorización de los hogares según su ubicación en la estructura social por medio de su clasificación en quintiles según el ingreso por adulto equivalente familiar.

Para estos años se aplica un ejercicio de descomposición lineal de factores asociados a las variaciones observadas en los ingresos por adulto equivalente familiar del total de la población y para cada estrato socioeconómico. La unidad de análisis que se considera son los hogares del Gran Buenos Aires (período 1992-2012) y del total urbano relevado (período 2004-2012) y se analizan series estadísticas a partir de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).³ Dentro del período analizado el INDEC realizó un cambio metodológico en la EPH: a partir del 2003 se pasó de un relevamiento puntual a un relevamiento continuo y se implementó un cambio de cuestionario.⁴ En este trabajo se suponen como poco relevantes los efectos que podrían haber generado estos cambios en el nivel de captación de ingresos de los hogares. Por lo tanto, no se realizaron empalmes entre las series estadísticas de ingresos antes y después de 2003.

Los ingresos analizados se deflacionaron a valores reales por medio de la aplicación del Índice de Precios al Consumidor (IPC) del INDEC-MECON (2004-2006) y del IPC oficial de las Direcciones de Estadísticas de siete provincias (2007-2012).

3. El análisis del período 1992-2012 solo se limita al GBA porque no se dispone de la totalidad de las bases de datos necesarias para evaluar el total de aglomerados relevados.

4. Para mayor detalle de los cambios realizados en la EPH puede verse INDEC (1989); Lindenoim y Serino (2001); Graña y Lavopa (2008); Pacífico, Jaccoud, Monteforte y Arakaki (2011) y Donza (2013).

2. Condiciones del contexto

En el período 1992-2012 se implementaron, desde el Estado Nacional, dos políticas económicas de diseños diametralmente opuestos.

En primera instancia, durante los años noventa se intentaron transformaciones productivas basadas en la apertura comercial y de capitales, desregulación de mercados, ajuste fiscal, flexibilización laboral, privatizaciones de empresas públicas, descentralización y amplia redefinición del rol del Estado. Esta redefinición concluyó en un retiro del Estado no solo de las actividades productivas sino también de la defensa de derechos adquiridos en décadas anteriores, modificándose la composición productiva y el comportamiento de los actores políticos y sociales. La ejecución sistemática de estas acciones se implementó a partir del plan de convertibilidad, en marzo de 1991, con la particularidad de un tipo de cambio fijo y sobrevaluado (Cortés y Marshall, 1993; Gerchunoff y Torre, 1996; Salvia y Donza, 2001).

Hasta 1998, el producto bruto interno y otros indicadores económicos presentaron importantes mejoras. Sin embargo, la estabilidad de precios y el aumento de la inversión, el consumo y el gasto se dio a la par de un incremento de la desocupación, la precariedad laboral y la subocupación. En este contexto, a pesar del incremento del promedio de las remuneraciones salariales, los ingresos per capita familiares de la mayoría de los hogares no recibieron los efectos del mayor bienestar general.⁵

Los efectos negativos del modelo implementado se pueden observar en diversos aspectos: marco legal más flexible en las condiciones laborales y los ingresos con un debilitamiento de las instituciones tradicionalmente a cargo de su defensa (Cortés y Marshall, 1993; Marshall, 1996); búsqueda de mejora en la competitividad por medio de la reducción de los costos laborales (Bour, 1995), incremento del desempleo y precariedad laboral con alteraciones generales en el mercado de trabajo (Monza, 1995; Marshall, 1996; Beccaria y López, 1996; Lindenboim, 2000; Beccaria y Mauricio, 2005). Por otra parte, el desempleo habría estado asociado no sólo a efectos de modernización y cambio tecnológico (Canitrot, 1995; Monza, 1995), sino también a comportamientos registrados por la oferta laboral, no sólo movida por factores demográficos, sino también por aplicación de estrategias familiares (Salvia y Lazo, 1999).

5. En el campo de la distribución del ingreso, variados estudios muestran una mejora relativa del bienestar económico general con respecto a fines de los ochenta, aunque con un aumento de la desigualdad distributiva (Salvia, Philipp y Donza, 1997; Grandes y Gerchunoff, 1998; Gasparini, 1999; Salvia, 1999; Altimir y Beccaria, 2000; Lindenboim, Kennedy y Graña, 2010).

Como consecuencia de este proceso se formó una estructura socio-laboral más “moderna”, pero también más segmentada, desigual y precarizada en cuanto a las condiciones de reproducción social de los hogares (Salvia y Zelarayan, 1998; Salvia y Lazo, 1999). La recuperación económica inicial se convirtió en un fenómeno evidente, pero con consecuencias sociales negativas; a la vez que el ciclo económico no quedó al margen de efectos revesivos como resultado de una combinación de factores externos e internos.

La inviabilidad del plan de convertibilidad y sus medidas conexas culminaron en la crisis de 2001, constituyéndose un punto de inflexión que originó la implementación de un esquema económico totalmente diferente. La paridad cambiaria sostenida por la ley de convertibilidad, la apertura a los mercados externos, la flexibilización laboral, los efectos desfavorables de la devaluación en Brasil y las crisis en Asia y en Rusia entre 1997 y 1998, que preanunciaron varios años de caída del producto en Argentina, dejaron un escenario social desfavorable para el trabajador y la población en general. Al tener en cuenta algunos indicadores como la elevada tasa de desocupación y los niveles atípicamente altos de población en situación de pobreza o en la indigencia, se puede considerar, mínimamente, que la aplicación de este modelo generó un resultado negativo para vastos sectores de la población.⁶

Posteriormente, la devaluación del peso argentino, el proteccionismo generado por un tipo de cambio alto y una situación internacional propicia para la comercialización de los productos primarios, generaron una situación favorable para una lenta pero progresiva recuperación de los niveles de empleo. Esta recuperación se dio en el marco de políticas de empleo que tendían a corregir flexibilizaciones del mercado de trabajo y proteger a los trabajadores de situaciones laborales injustas. Al mismo tiempo, se tendió a una sustitución de importaciones y se extendieron políticas sociales para aliviar a los sectores de la población excluidos del sistema productivo formal (Becaria y Maurizio, 2005; Palomino y Trajtemberg, 2006; Tomada y Novick, 2007; Groisman, 2010; entre otros autores).

En años subsiguientes, la reactivación económica se plasmó en generación de puestos de trabajo, en el aumento de la proporción de empleos registrados y en el descenso de la desocupación. Esta reactivación en el mercado de trabajo se debió, en gran medida, a un crecimiento económico sostenido, una elevada elasticidad empleo-producto y a políticas

6. Como resultado de la crisis de 2001-2002 un 21,5% de la población económicamente activa se declaró desocupada, un 57,5% de la población se encontraba en estado de pobreza y un 27,5% en el de indigencia, según la EPH del INDEC de mayo de 2002.

laborales protectoras que propiciaron la generación de empleo registrado (MTEySS, 2010).

Es reconocido por los investigadores e instituciones dedicadas a la temática laboral que aun con el significativo incremento del producto bruto interno y la elevada tasa de creación de puestos de trabajo que han tenido lugar desde 2003, la calidad del empleo ha continuado siendo una problemática ampliamente extendida con mejoras relativas cada vez menores (OIT, 2011; Salvia y Vera, 2011; Bertranou y Casanova, 2013; entre otros). En este contexto, el aumento de la inflación y la desaceleración sufrida por el crecimiento económico a partir de 2007,⁷ como consecuencia de la crisis interna en el sector agropecuario y el posterior impacto de la crisis económica de los países centrales, habrían acentuado esta tendencia. Luego, en el bienio 2010-2011, no obstante la desaceleración en los indicadores económicos de Brasil, se observó una reactivación en la creación de empleo que estuvo acompañada por una reactivación del consumo y de la demanda interna.

Posteriormente, durante el bienio 2012-2013, el retraso cambiario y la desaceleración en el crecimiento de Brasil afectaron, en parte, el nivel de las exportaciones argentinas. Además, influyeron en dispar medida múltiples factores locales (decremento de la tasa de inversión, relativa pérdida de competitividad internacional, desequilibrios macroeconómicos, necesidad de disminución del gasto público, limitaciones en la importación de insumos industriales, incremento del peso de los subsidios en las cuentas fiscales, agotamiento de un proceso de utilización de capacidad ociosa sin un correlato de inversión, etcétera). Como consecuencia de ambos efectos, pero en menor medida que en la crisis 2008-2009, se observa un estancamiento de la generación de empleo⁸ y de los indicadores de bienestar del mercado de trabajo (Donza, 2010; CIFRA, 2012b; Barrera, Fernández y Manzanelli, 2013; OIT, 2013a; OIT, 2013b; entre otros) y factores económicos que complejizan el desarrollo de la estructura productiva argentina (CENDA, 2011 y CIFRA, 2012a).

Según lo expresado, para cada uno de los dos modelos económicos implementados, de políticas neoliberales y de políticas heterodoxas, se puede

7. Si se considera la serie histórica correspondiente al año base 1993, la tasa anual acumulativa de crecimiento del producto interno bruto a precios constantes en 2003-2007 fue de 8,8%, mientras que en 2007-2010 se redujo a 5,5% (CIFRA, 2012a). Por otra parte, si se considera la serie al año base 2004 estos valores disminuyen a 8,6% y 4%, respectivamente (INDEC, 2014).

8. El ritmo de creación de puestos de trabajo disminuyó marcadamente en la segunda parte de la década. En el período 2003-2004 se crearon 1.130.000; en 2005-2006, 982.000; en 2007-2008, 390.000; en 2009-2010, 257.000; y en 2011-2012, 46.000 (Lindenboim, 2013).

identificar un período de expansión y otro de recesión o desaceleración de los indicadores socioeconómicos. En función de esto, como ya se adelantó, se analiza la evolución de la capacidad de consumo de los hogares en los períodos 1992-1998 y 1998-2001, representativos de la expansión y recesión de la etapa neoliberal, y 2004-2007 y 2007-2012, expansión y desaceleración de la etapa heterodoxa.

3. Cambios en los recursos reproductivos de los hogares

Se analiza en primera instancia el comportamiento microsocial seguido —a lo largo de los períodos considerados— por el tamaño de los hogares (cantidad promedio de adultos equivalentes⁹ por hogar), el número de perceptores por hogar, relación entre equivalentes adultos y perceptores, el ingreso medio por perceptor y el ingreso por adulto equivalente (como indicador del nivel de consumo).¹⁰

Al respecto, el Cuadro 1 permite constatar que el número promedio de perceptores por hogar disminuyó durante la totalidad de la convertibilidad, se incrementó en la etapa de expansión posconvertibilidad, entre los años 2004 y 2007, y casi no presenta variación luego de las crisis nacional e internacional. Por su parte, el ingreso medio real¹¹ por perceptor experimentó una mejora en el auge de la convertibilidad (1992-1998) y luego se retrajo (entre 1998 y 2001). Entre 2004 y 2007, la reactivación productiva y las políticas sociales generaron un marcado incremento del ingreso por perceptor. Posteriormente, entre 2007 y 2012, se evidencia el estancamiento de la fase posconvertibilidad en la disminución del ritmo de incremento del

9. El adulto equivalente es un coeficiente en base al cual se controlan las diversas necesidades alimentarias de los hogares. El valor que toma este coeficiente varía según el sexo y la edad de cada uno de los integrantes y su suma expresa indirectamente los requerimientos calóricos de los miembros del hogar. El valor uno (1) de comparación es equivalente a la necesidad nutricional de un adulto varón de 30 a 59 años (CEPA, 1993).

10. Los datos expuestos incorporan una imputación de los ingresos no declarados debido a que el procedimiento de imputación de valores faltantes se considera más eficiente y menos sesgado que la eliminación de registros con ingresos no declarados o declaración incompleta. Por detalles de imputación ver Salvia y Donza (1999) y Donza (2013).

11. Con el fin de hacer comparable la capacidad de consumo, se actualizaron los ingresos por medio de la aplicación del Índice de Precios al Consumidor del INDEC-MECON (2004-2006) y del IPC oficial de las Direcciones de Estadísticas de siete provincias (2007-2012). Dado que en las bases de la modalidad de relevamiento continuo, 2003 a 2010, no se cuenta con la información del mes del relevamiento, a los efectos de la actualización a pesos constantes se considera que todos los ingresos pertenecen al punto medio del período.

ingreso por perceptor. Disminuyendo el incremento anual del ingreso por perceptor de 7,7% a 1,7% en el GBA y de 8,7% a 2% en el total urbano relevado, en la etapa de expansión y de desaceleración, respectivamente.

Cuadro 1. Media de perceptores, adultos equivalentes y medidas de ingresos GBA y total urbano relevado - Período: 1992-2012
-Valor medio por hogar e ingresos en pesos del 1º semestre de 2012-

		Convertibilidad			Posconvertibilidad		
		1992	1998	2001	2004	2007	2012
Promedio de perceptores de ingresos por hogar	GBA	1,75	1,68	1,64	1,61	1,78	1,79
	Total urbano	-	-	-	1,63	1,78	1,80
Cantidad de adultos equivalente por hogar	GBA	2,76	2,63	2,71	2,59	2,54	2,44
	Total urbano	-	-	-	2,68	2,63	2,50
Promedio de componentes (adultos equivalentes) por perceptor	GBA	1,58	1,56	1,65	1,60	1,43	1,37
	Total urbano	-	-	-	1,65	1,48	1,39
Ingreso por perceptor económico (en pesos 1º semestre 2012)	GBA	3.374	3.651	3.388	2.505	3.132	3.401
	Total urbano	-	-	-	2.285	2.935	3.240
Ingresos por adulto equivalente (en pesos 1º semestre 2012)	GBA	2.133	2.333	2.059	1.562	2.188	2.491
	Total urbano	-	-	-	1.388	1.989	2.332

Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes a los meses de mayo de 1992, 1998 y 2001, y los del primer semestre para 2004, 2007 y 2012.

No se realizaron empalmes para suplir los posibles efectos del cambio de cuestionario y de forma de relevamiento que se generaron en la EPH a partir del 2003.

Fuente: elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

La evolución observada parece ser un buen descriptor de los resultados que ambos factores generaron sobre las capacidades de consumo de los hogares: un aumento de los ingresos reales en la fase de expansión económica del período neoliberal y durante toda la etapa posconvertibilidad.

Sin embargo, el resultado final también depende de los cambios de tamaño de los hogares, es decir, de las demandas de consumo de la población. Estas se redujeron, en principio, como resultado de una reducción en el tamaño medio de los hogares del Gran Buenos Aires, excepto en la fase de recesión del período neoliberal cuando la cantidad de adultos equivalentes por hogar se incrementó en 2,8%.¹²

De modo que, generalmente, el efecto positivo que tuvieron los ingresos por perceptor sobre el bienestar de los hogares se vio reforzado por factores sociodemográficos y socioeconómicos vinculados con el campo de intervención de las estrategias familiares. Un primer análisis integrado de estos factores sugiere una cierta determinación de los factores económicos sobre los sociodemográficos, considerando incluso las diferentes fases político-económicas comprendidas en el período de estudio:

- Durante todo el período neoliberal se observa una pérdida de la cantidad de perceptores por hogar, posiblemente debido a la incidencia de la desocupación.
- En la etapa de expansión de la misma, 1992-1998, el efecto negativo se ve amortiguado por una disminución de la cantidad de adultos equivalentes por hogar y un aumento del promedio de ingreso por perceptor, resultando en un incremento del ingreso por adulto equivalente.

12. En el marco general de una tendencia histórica a la disminución del tamaño medio de los hogares (CEPAL, 2012), los datos observados corroboran la asociación entre los ciclos económicos y la generación de nuevos hogares. Esto se genera con el concerniente cambio de composición de los mismos y de la cantidad neta de hogares. Los procesos migratorios (totales o de algunos de los integrantes del hogar), los efectos de la desocupación y de los bajos salarios que pueden impedir a los jóvenes formar parejas autónomas u hogares nucleares independientes y, la formación de hogares extensos para optimizar costos y potenciar la cantidad de perceptores, constituyen parte de las estrategias de los hogares ante las crisis. Complementariamente, es común observar que la cantidad de miembros por hogar, así como su composición socio-demográfica, son características asociadas con la estratificación social dependiendo de las condiciones económicas. Por ejemplo, es sabido que los hogares más pobres suelen tener una dinámica demográfica específica que hace que presenten una mayor cantidad de integrantes y un menor promedio de edad. Asimismo la mayor cantidad relativa de miembros en los hogares de menores ingresos no sólo se ve ampliada por el mayor número de hijos sino también por el hecho que, durante períodos de crisis, se desarrollan estrategias de supervivencia que incluyen la integración al hogar de diferentes componentes (familiares o no familiares) para solventar en común los gastos o por la imposibilidad de éxodo de parte de sus integrantes para formar un nuevo hogar. Por otra parte, en este contexto de “ajustes” de la estructura sociodemográfica de los hogares a las coyunturas económicas, puede darse la posibilidad que un hogar disminuya la cantidad de miembros económicamente no productivos para ganar eficiencia en la relación consumidores / perceptores y que cambie su composición (González de la Rocha, 1987; Donza, 1997).

- En la etapa de crisis de la convertibilidad, 1998-2001, la situación de los hogares se agravó disminuyendo marcadamente los ingresos por adulto equivalente. Consecuencia de la situación adversa de todos los factores: continuidad de la imposibilidad de los hogares de generar perceptores, aumento del tamaño de los hogares como estrategia defensiva para optimizar gastos y disminución del promedio de ingreso por perceptor.
- Durante la salida de la crisis generada por las políticas neoliberales, entre 2004 y 2007, la disminución del tamaño de los hogares parece asociada a una mejora importante en el ingreso medio por perceptor con efectos positivos sobre el ingreso por adulto equivalente. Este efecto es similar al observado en la fase de expansión de las políticas neoliberales pero, en este caso, reforzado por un incremento en el número de perceptores. La mejora en los ingresos por perceptor habría favorecido la conformación de nuevos hogares, hasta ese momento contenidos o detenidos debido a los elevados niveles de pobreza imperantes y las escasas oportunidades laborales.
- En el período siguiente (2007-2012), se desacelera el crecimiento económico y el proceso de creación de puestos de trabajo (muchos de ellos registrados). Esto se corresponde con un poco significativo incremento del número de perceptores por hogar y un leve aumento en el ingreso medio por perceptor. La conjunción de ambos factores habría generado un efecto agregado levemente favorable en materia de capacidad económica de los hogares, fortalecido por un leve decrecimiento en el tamaño de los hogares. Lo cual indica que, a pesar de la desaceleración de las mejoras, continuó la formación de hogares.

Ahora bien, hasta aquí el análisis sólo describe los cambios ocurridos a nivel agregado, es decir, nada informa sobre las condiciones sociales asociadas ni sobre su eventual impacto diferencial en el bienestar de los hogares. Por otra parte, el tipo de análisis hasta aquí presentado sólo permite evaluar la correspondencia directa y agregada entre los factores considerados y el resultado observado en materia de ingreso por adulto equivalente familiar, pero no hace posible establecer, de manera precisa y desagregada, el impacto neto de cada factor (composición del hogar, número de perceptores e ingresos por perceptor) sobre las variaciones en las capacidades de consumo de la población.

4. Descomposición de factores demográficos, económicos y sociales que inciden en la desigualdad social

Según el apartado anterior, el tamaño del hogar, el número de perceptores por hogar y el ingreso por perceptor, intervinieron no siempre en el mismo sentido sobre las condiciones que alteraron la capacidad de consumo de los hogares. Ahora bien, ¿cuál fue el papel específico de cada uno de estos factores en la determinación de los niveles de consumo alcanzados por la población y en el modo en que el mismo se distribuyó sobre los sectores de la estructura social? ¿De qué manera y en qué sentido intervinieron estos factores durante las diferentes fases de los modelos macroeconómicos analizados? Para responder a estas preguntas se aplica un ejercicio de descomposición lineal de factores asociados a las variaciones observadas en los ingresos por adulto equivalente familiar de la población y para cada estrato socioeconómico.

Como ya se adelantó, el modelo de análisis plantea que los cambios en el nivel de ingresos por adulto equivalente de la población depende de tres factores fundamentales: a) los cambios en la cantidad de perceptores por hogar (uso de los activos económicos de los hogares y/o constitución en beneficiarios de políticas de transferencias); b) los cambios en los ingresos por perceptor (la asignación económica pública o privada); y c) los cambios en el tamaño y composición de los hogares (formación de hogares y evolución de la composición de los mismos).¹³

Adaptando el modelo presentado por Cortés (1995), se demuestra que la variación del ingreso medio per cápita familiar adulto equivalente de un quintil c ($\Delta YEA_{c,t}$) entre dos tiempos arbitrarios 0 y t se puede descomponer con el objetivo de identificar el aporte de cada componente. La ecuación de esta descomposición puede adoptar la siguiente forma:

$$\Delta YEA_{c,t} = YEA_{c,0} (r + p + e + rp + re + pe + rpe)$$

13. Se sigue esencialmente el modelo formal de descomposición de las variaciones en el ingreso total familiar por deciles de hogares aplicado por F. Cortés. El autor formuló este análisis con el objetivo de identificar el papel de los cambios en el número de hogares, el número de perceptores y los ingresos por perceptor sobre la masa de ingresos familiares para cada decil (Cortés, 1995; 2000). En este caso, el modelo ha sido adaptado en función de explicar los cambios en el ingreso promedio per cápita familiar -ajustado por adulto equivalente- para quintiles de hogares, al mismo tiempo que ya no interesa el cambio en el número de hogares sino las variaciones ocurridas en el tamaño y composición de los mismos. Bajo este modelo, la cantidad de hogares se mantiene estadísticamente constante y sólo se evalúa el efecto tamaño y composición. Un modelo similar fue aplicado por Salvia y Donza (2001).

El término inicial simboliza la variación del ingreso por adulto equivalente, a nivel general o para cualquiera de los quintiles, entre el año t y el año base 0 . $YEA_{c,0}$ representa el ingreso del quintil c en el año base; r , p y e , son las tasas de variación entre 0 y t del ingreso por perceptor, del número de perceptores por hogar y la inversa de la cantidad de adultos equivalentes por hogar, respectivamente. El resto de los términos muestran los efectos originados en la variación simultánea de estos factores tomados de a dos o de tres. Dado que la ecuación del cambio en el ingreso descompone linealmente los efectos considerados, las variaciones en el tiempo resultan aditivas. Más precisamente:

$$\Delta YEA_{c,t} = \Delta r_{c,t} + \Delta p_{c,t} + \Delta e_{c,t} + \Delta r_{c,t} \Delta p_{c,t} + \Delta r_{c,t} \Delta e_{c,t} + \Delta p_{c,t} \Delta e_{c,t} + \Delta r_{c,t} \Delta p_{c,t} \Delta e_{c,t}$$

De esta manera, en la ecuación de descomposición se observa que la variación del ingreso por adulto equivalente es el resultado de los cambios ocurridos en la percepción de ingresos por parte de los perceptores, el número de perceptores por hogar y el tamaño y la composición de los hogares.¹⁴ Es decir, una conjunción de factores demográficos, económicos y sociales.¹⁵ No se consideraron en este análisis los efectos de segundo y tercer orden, generados por la combinación entre los componentes, debido a que se verificó que su magnitud es despreciable con respecto a los de primer orden. Según el comportamiento de cada uno de estos factores, corresponde un impacto sobre la capacidad de consumo promedio de la población en general y de cada estrato socioeconómico en particular. Los valores que se evalúan representan variaciones entre valores promedios reales.

14. Si bien se realizó la medición de la variación del cociente Hogares / Adultos Equivalentes, se procedió a analizar la inversa de esta relación. Esto se debe a que, desde un punto de vista operativo, se consideró más simple de interpretar el aumento o la disminución de la cantidad de adultos equivalentes por hogar que su inversa.

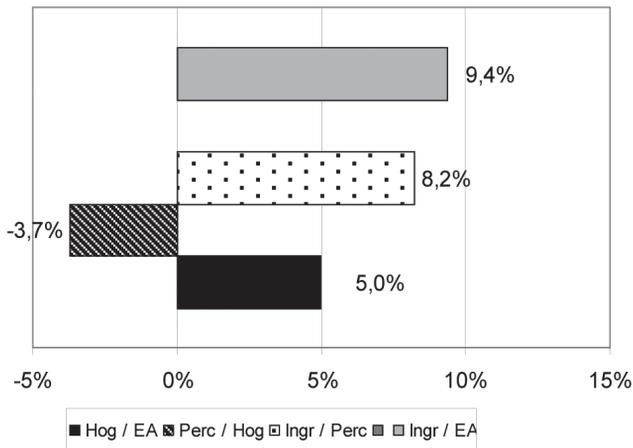
15. Tal como se ha hecho mención, el primero de estos componentes expresa las cambiantes condiciones económicas institucionales y de mercado; el segundo indica la magnitud del esfuerzo productivo desplegado por los hogares o el beneficio de transferencias del Estado, medido por el número de personas que generan los recursos para adquirir los bienes y servicios necesarios para la reproducción; y el tercero es el resultado de cambios tanto en las pautas y comportamientos sociales relativos a la formación, disolución o agregación de hogares, como las reglas y pautas relativas a factores sociodemográficos como la formación de hogares, fecundidad, mortalidad y migraciones.

5. Análisis de la descomposición de factores

5.1. Descomposición de factores en la etapa de crecimiento económico del período de convertibilidad

En el Gráfico 1 se observa que durante la fase de reactivación de la convertibilidad (1992-1998) tuvo lugar un moderado incremento del promedio del ingreso por adulto equivalente (9,4%), siendo el aumento de los ingresos por perceptor (8,2%) el factor que más incidió en esto. A pesar de esta aparente reactivación económica, el promedio de perceptores por hogar disminuyó 3,7%. Por su parte, el factor sociodemográfico (tasa de hogares por adulto equivalente) incidió optimizando aún más los ingresos debido a una disminución en la cantidad de miembros por hogar, expresada por un incremento de 5% en la cantidad de hogares por adultos equivalentes.

Gráfico 1. Variación del ingreso por adulto equivalente y fuentes de dicha variación. GBA. 1992-1998
 –En porcentaje de variación en el período de referencia–



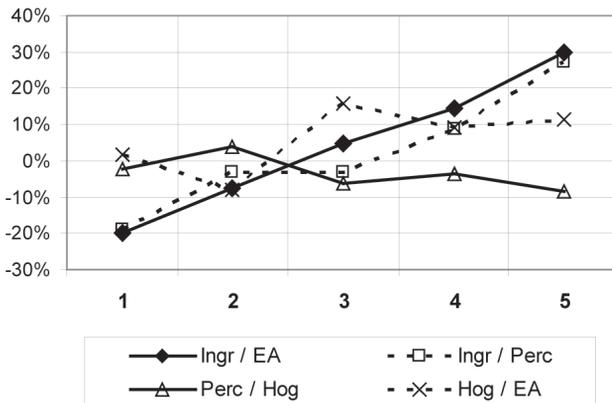
Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes a los meses de mayo de 1992 y 1998.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

Especificando estas observaciones, se puede suponer que los efectos de los cambios ocurridos en las condiciones socioeconómicas y las diferentes estrategias seguidas por los hogares al interior de la estratificación social presentaron un comportamiento diferencial. En primera instancia, no todos los estratos sociales alcanzaron una mejora equivalente en sus capacidades de consumo entre los años 1992 y 1998. Al respecto, en el Gráfico 2, se observa que solo los hogares de los estratos medios y altos mejoraron su situación económica en un contexto de expansión. En los hogares del cuarto y quinto quintil, el aumento en su bienestar económico se debió, mayoritariamente, a un incremento del ingreso real por perceptor (14,5% y 30%, respectivamente).

Contrariamente, en los hogares del primer y segundo quintil disminuyó el ingreso promedio de los perceptores (19,8% y 7,3%, respectivamente), sin posibilidades de incrementar la cantidad de perceptores o de realizar estrategias familiares para disminuir sus necesidades de consumo.

Gráfico 2. Variación del ingreso por equivalente adulto y fuentes de dicha variación por quintil de hogares. GBA. 1992-1998
—En porcentaje de variación en el período de referencia—



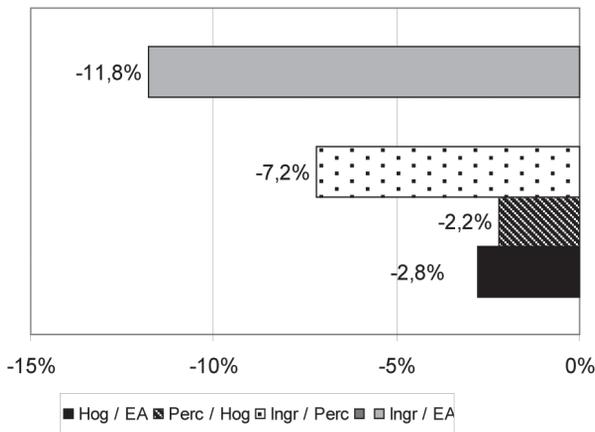
Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes a los meses de mayo de 1992 y 1998.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

5.2. Descomposición de factores en la etapa de retracción del período de políticas neoliberales

En el período de crisis de la convertibilidad (1998-2001) se observa un decrecimiento del promedio del ingreso por adulto equivalente (11,8%), siendo esto consecuencia de una evolución adversa de todos los factores: disminuyeron los ingresos por perceptor (7,2%) y la posibilidad de los hogares de generar perceptores (2,2%), y se incrementaron las necesidades de consumo de los hogares (la tasa de hogares por adulto equivalente disminuyó 2,8%).

Gráfico 3. Variación del ingreso por adulto equivalente y fuentes de dicha variación. GBA. 1998-2001
 –En porcentaje de variación en el período de referencia–



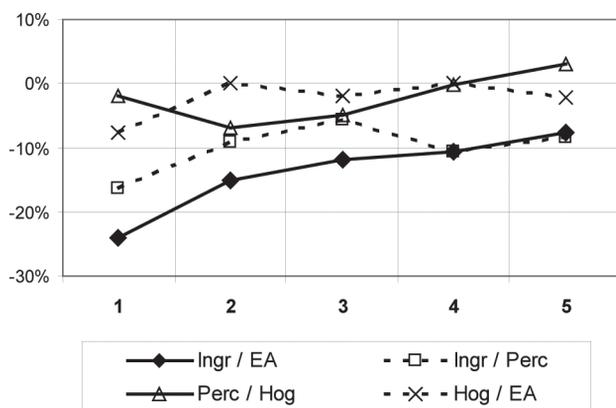
Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes a los meses de mayo de 1998 y 2001.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

Al analizar el efecto de la crisis en los diversos estratos socioeconómicos se observa que, si bien todos los hogares fueron afectados, los más perjudicados fueron los de los estratos más bajos (Gráfico 4). El ingreso por adulto equivalente disminuyó 24,1% en los hogares del estrato de menor nivel socioeconómico y solo 7,6% en los de mayor nivel.

El decrecimiento del ingreso por perceptor también afectó a todos los estratos socioeconómicos en forma diferencial: disminuyó 16,3% en el estrato más bajo de hogares y 8,4% en el más alto. Como consecuencia de la crisis laboral, se agravó la situación adversa al disminuir el promedio de perceptores por hogar en casi todos los estratos socioeconómicos y el aumento de las necesidades de consumo de los hogares del estrato de menor nivel por la mayor cantidad de integrantes.

Gráfico 4. Variación del ingreso por adulto equivalente y fuentes de dicha variación por quintil de hogares. GBA. 1998-2001
–En porcentaje de variación en el período de referencia–



Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes a los meses de mayo de 1998 y 2001.

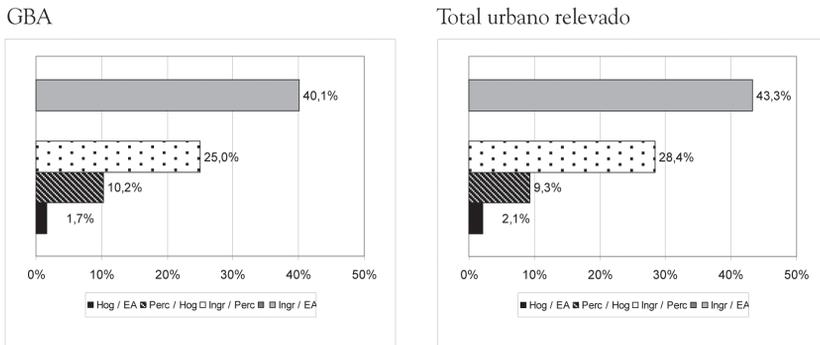
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

5.3. Descomposición de factores en la etapa de crecimiento económico del período posconvertibilidad

En el Gráfico 5 se observa que durante la fase de reactivación posconvertibilidad (2004-2007) tuvo lugar un incremento del promedio del ingreso por adulto equivalente (40,1% en el GBA y 43,3% en el total urbano), siendo el aumento de los ingresos por perceptor (25% en el GBA y 28,4% en el total urbano) el factor que más incidió en esto.

Otra forma en que se evidenció la reactivación económica en el aumento del bienestar material de la población fue en el incremento de los puestos de trabajo y de la cantidad de jubilaciones y pensiones. A este hecho se debe una parte del aumento de la cantidad de perceptores por hogar que fue de 10,2% en el GBA y 9,3% en el total urbano. Además, el factor sociodemográfico (tasa de hogares por adulto equivalente) incidió levemente optimizando aún más los ingresos debido a una disminución en la cantidad de miembros por hogar, expresada por un incremento de 1,7% en el GBA y 2,1% en el total urbano, en la cantidad de hogares por adultos equivalentes.

Gráfico 5. Variación del ingreso por adulto equivalente y fuentes de dicha variación. GBA y total urbano relevado. 2004-2007
 –En porcentaje de variación en el período de referencia–



Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes al primer semestre de 2004 y 2007.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

Especificando estas observaciones, se puede suponer que los efectos de los cambios ocurridos en las condiciones socioeconómicas y en las diferentes estrategias seguidas por los hogares al interior de la estratificación social presentaron un comportamiento diferencial. En primera instancia, no todos los estratos sociales alcanzaron una mejora equivalente en sus capacidades de consumo entre los años 2004 y 2007. Al respecto, en el Gráfico 6, se observa que los hogares de todos los estratos mejoraron su situación económica en un contexto de expansión. Principalmente, los hogares pertenecientes a

los estratos socioeconómicos más bajos fueron los que mejoraron en mayor medida su situación. En el GBA, el ingreso por adulto equivalente de los hogares de este estrato se incrementó 93,3% mientras que los del estrato más alto 27,5%. En forma similar ocurrió en el total urbano: 86,5% y 31,5%, respectivamente.

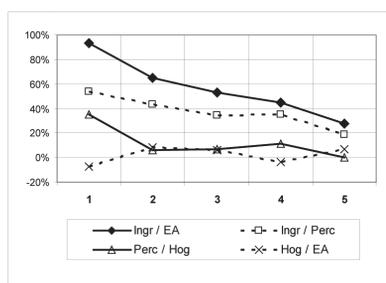
En todos los hogares, pero especialmente en los de menor nivel socioeconómico, el aumento en su bienestar económico se debió, mayoritariamente, a un marcado incremento del ingreso real por perceptor (53,8% en el GBA y 50,3% en el total urbano, para los hogares del estrato más bajo). Estos hogares también se beneficiaron por un importante incremento en el promedio de perceptores (35,3% en el GBA y 31,1% en el total urbano). Presumiblemente consecuencia de las mejoras del mercado laboral, las transferencias desde el Estado y la expansión de los beneficios jubilatorios por medio de la moratoria previsional.¹⁶

Gráfico 6. Variación del ingreso por adulto equivalente y fuentes de dicha variación por quintil de hogares. GBA y total urbano relevado.

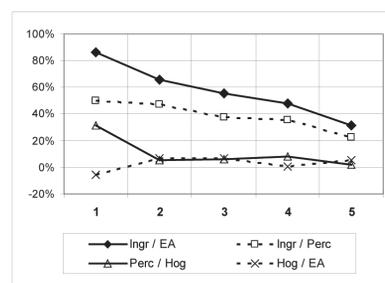
2004-2007

—En porcentaje de variación en el período de referencia—

GBA



Total urbano relevado



Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes al primer semestre de 2004 y 2007.

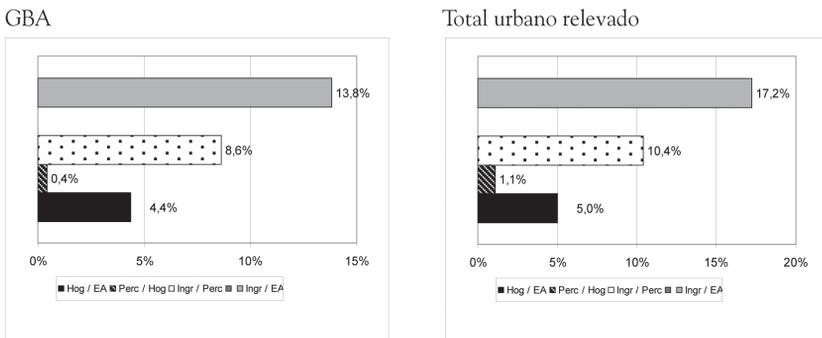
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

16. La ampliación de la cobertura de jubilación o pensión se logró por medio de una amplia moratoria previsional con facilidades de pago y la modificación de una serie de normas para su sustento (Donza, 2010).

5.4. Descomposición de factores en la etapa de desaceleración económica posconvertibilidad

Una particularidad de este período (2007-2012) es la desaceleración en la creación de puestos de trabajo que limitó el incremento de la cantidad de perceptores por hogar. A pesar de esto, se registró un aumento del ingreso real por adulto equivalente de los hogares (13,8% en el GBA y 17,2% en el total urbano). Este incremento se compone mayoritariamente por una evolución similar en el promedio de ingresos por perceptor (8,6% en el GBA y 10,4% en el total urbano) y en menor medida por una ligera baja en el promedio del tamaño de los hogares al considerar la cantidad de adultos equivalentes (su inversa fue 4,4% en el GBA y 5% en el total urbano) (Gráfico 7).

Gráfico 7. Variación del ingreso por adulto equivalente y fuentes de dicha variación. GBA y total urbano relevado. 2007-2012
 –En porcentaje de variación en el período de referencia–



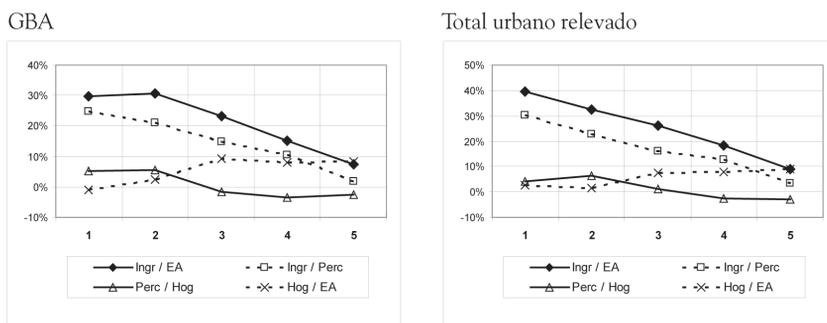
Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes al primer semestre de 2007 y 2012.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

El comportamiento general de los factores, en un período de desaceleración económica, expresa diversas realidades según el estrato socioeconómico. Tal como se observa en el Gráfico 8, los hogares pertenecientes a estratos bajos fueron los que presentaron un mayor incremento de ingresos por adulto equivalente. En el GBA, el ingreso por adulto equivalente de los

hogares del primer quintil aumentó 29,6% mientras que en los del estrato más alto 7,4%. En forma similar ocurrió en el total urbano: 39,5% y 9,1%, respectivamente. Esto fue el resultado de la conjunción de diversos factores: un mayor incremento de los ingresos por perceptor y de la cantidad de perceptores en los hogares de estratos bajos. Es posible considerar que la sustentación y hasta la mejora en la capacidad de consumo de los hogares de menor nivel socioeconómico en un contexto de restricción de cantidad y calidad de puestos de trabajo se debe a las políticas públicas de auxilio a los sectores más desprotegidos. Reforzando, de este modo, los ingresos en un contexto de crisis económica con transferencias directas por parte del Estado. Igual consideración puede hacerse con respecto a la política estatal de ampliación de cobertura de jubilación y de incremento de las pensiones no contributivas.¹⁷

Gráfico 8. Variación del ingreso por equivalente adulto y fuentes de dicha variación por quintil de hogares. GBA y total urbano relevado. 2007-2012
—En porcentaje de variación en el período de referencia—



Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes al primer semestre de 2007 y 2012.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

17. La cantidad de pensiones no contributivas aumentó, entre 2007 y 2009, de 564.732 a 719.597. Dentro de estas, las que más se incrementaron fueron las de madres de siete o más hijos y las de vejez e invalidez. Pasaron, entre 2007 y 2009, de 128.332 a 202.788 y de 282.148 a 374.165, respectivamente (Roca, 2009).

5.5. A modo de balance 1992-2012

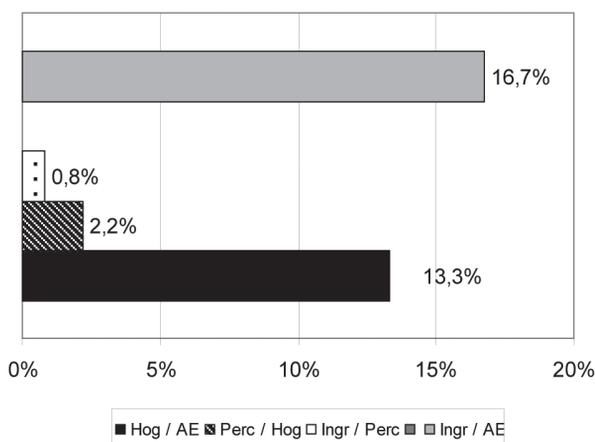
Según lo observado; durante el período 1992-2012; que incluye la aplicación de políticas neoliberales, la crisis con la que culminaron dichas políticas, y el auge y desaceleración del modelo heterodoxo; tuvo lugar una moderada mejora de las capacidades de consumo de la población del Gran Buenos Aires. En tal sentido, la recuperación de ingresos por adulto equivalente a nivel de la población (16,7%) constituye un indicador en este sentido (Gráfico 9). Frente a las preguntas, ¿cuál fue o fueron los factores que delinearon esta tendencia?, ¿en qué sentido y medida los cambios económicos, las estrategias familiares y los procesos sociodemográficos sirvieron a generar este resultado?, este trabajo ha permitido establecer que tal resultado –al menos a nivel agregado– puede ser explicado como efecto de los siguientes comportamientos:

- Entre 1992 y 2012, el factor sociodemográfico (variaciones en la tasa de hogares por adulto equivalente como resultado de cambios en el tamaño y composición de los hogares) incidió favoreciendo el aumento de los ingresos por la disminución en la cantidad de integrantes medio por hogar. Esto se logró por la importante reducción de la cantidad de personas por hogar en todas las fases analizadas, excepto en la crisis de la convertibilidad. Por lo tanto, independientemente del modelo económico aplicado, se confirma la tendencia al incremento de la cantidad de hogares con la concerniente ampliación de la demanda de viviendas y otros servicios sociales.
- Por otra parte, para el mismo período, aumentó levemente la posibilidad de los grupos domésticos de generar un mayor número de perceptores por hogar (2,2%). Este incremento neto se dio a pesar de la disminución de este indicador durante la convertibilidad (3,7% y 2,2%, respectivamente para la expansión y recesión).
- Finalmente, entre 1992 y 2012, fue casi inexistente el incremento que experimentaron los ingresos reales por perceptor (0,8%). Es decir que el aumento del ingreso medio, observado en la fase de expansión de la convertibilidad y en toda la posconvertibilidad, solo sirvió para equiparar las desmejoras observadas en la fase de crisis de la convertibilidad.

De esta manera, se confirma que la recuperación de la capacidad de consumo de la población durante el período de políticas heterodoxas

posconvertibilidad –que tuvo como principales factores explicativos el incremento de ingresos por perceptor como resultado del aumento de la productividad parcialmente transferido a salarios, la creación de puestos de trabajo, la negociación colectiva, la mejora en la calidad laboral de algunos trabajadores y las transferencias desde el Estado (Palomino y Trajtemberg, 2006; Groisman, 2010; entre otros autores)– solo alcanzó a mitigar los efectos negativos de los programas neoliberales. En este marco, los esfuerzos desplegados por los hogares para aumentar la cantidad de perceptores de ingresos, el efecto de las transferencias del Estado y la disminución de la cantidad de consumidores, constituyeron estrategias que favorecieron la capacidad de consumo del grupo familiar (Gráfico 9).

Gráfico 9. Variación del ingreso por adulto equivalente y fuentes de dicha variación. GBA. 1992-2012
–En porcentaje de variación en el período de referencia–



Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes al mes de mayo de 1992 y al primer semestre de 2012.

No se realizaron empalmes para suplir los posibles efectos del cambio de cuestionario y de forma de relevamiento que se generaron en la EPH a partir del 2003.

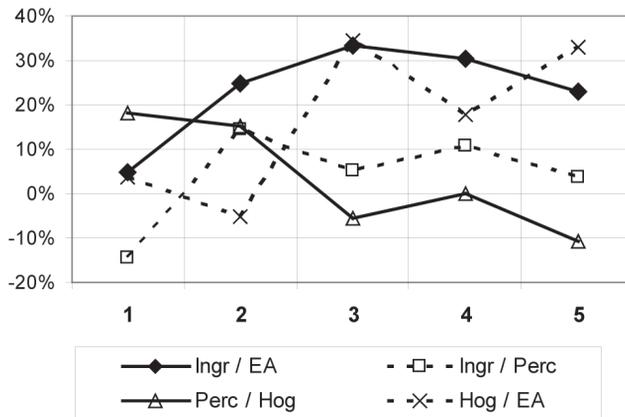
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

Ahora bien, el análisis realizado no sólo ha permitido determinar –para cada fase y a nivel del período económico– los diferentes papeles que a

nivel agregado tuvieron los factores considerados sobre los cambios en las capacidades de consumo de los hogares, sino también su descomposición por quintiles de hogares según su nivel socioeconómico. Esto permite identificar evoluciones desiguales con incidencia en la capacidad de consumo de los hogares y, posiblemente, en la movilidad social.

En este sentido, según la participación de los hogares en la configuración de la estructura social, se pueden reconocer, en cada fase económica, diferentes capacidades para resistir o aprovechar los cambios macroeconómicos, movilizar activos laborales y no laborales y desplegar cambios en las estrategias de organización y composición familiar.

Gráfico 10. Variación del ingreso por adulto equivalente y fuentes de dicha variación por quintil de hogares. GBA. 1992-2012
 –En porcentaje de variación en el período de referencia–



Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes al mes de mayo de 1992 y al primer semestre de 2012.

No se realizaron empalmes para suplir los posibles efectos del cambio de cuestionario y de forma de relevamiento que se generaron en la EPH a partir del 2003.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

El balance final de este proceso en materia de desigualdad y bienestar material para los distintos estratos sociales, en el período 1992-2012, se resume en el Gráfico 10. Al respecto, los indicadores considerados consignan a través de su comportamiento los siguientes hechos relevantes:

- El incremento del ingreso por adulto equivalente registrado entre puntas de los períodos tuvo mayor impacto en los hogares de los estratos sociales medio y alto: mientras que la población de nivel socioeconómico bajo aumentó sus ingresos por adulto equivalente en 4,9%, los sectores medios lo hicieron por arriba de 30% y la población proveniente del estrato medio alto lo hizo en 23,1%. Siendo este el resultado neto de efectos contrapuestos: en los hogares de estrato bajo, durante todo el período de convertibilidad disminuyó el ingreso por adulto equivalente mientras que en la etapa posconvertibilidad estos ingresos se incrementaron marcadamente por arriba de la media general, pudiéndose identificar este período como de “crecimiento pro-pobre”.
- En los hogares de menor estrato socioeconómico el aumento en los ingresos de la población se debe a una mayor cantidad de perceptores pero con un bajo nivel de ingreso. Esto expresa la persistencia del impedimento de los sectores más desposeídos de acceder a un trabajo con remuneración digna y la influencia, en este caso favorable, de las políticas públicas para generar perceptores, vía transferencias de ingresos y jubilaciones o pensiones. Por esta razón aumentó el peso relativo de los ingresos no laborales durante el período posconvertibilidad.¹⁸
- En lo que respecta a los factores demográficos, en el período 1992-2012, los hogares, excepto los de estrato bajo, tendieron a disminuir la cantidad de miembros optimizando sus activos. De este modo, se potenciaron los efectos positivos. Es importante destacar que el comportamiento errático de la relación entre adultos equivalentes y hogares se asocia con los cambios en la composición de los hogares según estrato socioeconómico y la posible movilidad / rotación de hogares entre estratos al alterarse las tasas de dependencia relativas.

18. En el período de políticas heterodoxas posconvertibilidad se observa un importante incremento relativo de la cantidad de perceptores no laborales (de 38 a 63 cada 100 hogares, entre 2004 y 2012) y un aumento del peso relativo de los ingresos no laborales respecto el total de ingresos de los hogares (14,9% a 18,4% del volumen de ingresos del hogar, entre 2004 y 2012). Si solo se considera a los hogares del estrato más bajo el incremento se amplía marcadamente: entre 2004 y 2012, la cantidad de perceptores no laborales cada 100 hogares pasó de 19 a 64 y el porcentaje de ingresos no laborales respecto el total de ingresos se incrementó de 12,6% a 20,4%. En el anexo puede observarse la evolución de estos indicadores según estrato socioeconómico del hogar.

6. Conclusiones

La evidencia presentada muestra los disímiles efectos generados por las políticas neoliberales y heterodoxas. En primera instancia, se observa que aún en la etapa de expansión del período neoliberal de convertibilidad (1992-1998) los hogares de los estratos socioeconómicos de menores recursos se vieron perjudicados por la disminución de los ingresos por perceptor y por la imposibilidad de compensar esta caída generando nuevos perceptores. La privatización y el ordenamiento de las empresas públicas, la apertura indiscriminada de importaciones y la destrucción de fuentes de trabajo aumentaron la desocupación y constituyeron al salario en una variable de ajuste para reducir los costos de producción. Posteriormente, en la fase recesiva de la convertibilidad (1998-2001) disminuyó el ingreso por perceptor de todos los estratos sociales, pero en forma más marcada el de los pertenecientes a los sectores más relegados. Los altos niveles de desocupación, la precariedad laboral y la ausencia de políticas públicas anticíclicas consolidaron la exclusión social y productiva de vastos sectores de la población.

En el período posconvertibilidad los principales factores del aumento del ingreso por adulto equivalente fueron el incremento del ingreso medio de los perceptores y, en segunda instancia, la posibilidad de contar con un mayor número de perceptores por parte de los hogares. Complementariamente, la dinámica demográfica favoreció (especialmente en la etapa de crecimiento económico) un proceso de mayor formación de hogares y, por lo tanto, una disminución del tamaño promedio de los hogares con la consecuente reducción de las necesidades de consumo por hogar. En la fase de fuerte crecimiento económico (2004-2007), el marcado incremento de los ingresos por perceptor y el significativo aumento de la cantidad de perceptores por hogar fueron consecuencia de la vitalidad de la creación de empleo, de la mejora en la calidad de la composición del mismo y de las políticas públicas de transferencias de ingresos. Por último, ante las crisis de 2008 y 2009, en el período de desaceleración en la creación de puestos de trabajo (2007-2012), se estanca la posibilidad de que nuevos miembros de los hogares generen ingresos y se desarrollan nuevas políticas de transferencias de ingresos para compensar la escasa expansión del empleo y el aumento del costo de vida. Esta es la expresión de la persistencia de la heterogeneidad estructural en el sistema productivo que, a pesar del sostenido crecimiento económico y de la implementación

de políticas heterodoxas, impide que los sectores más desposeídos puedan ingresar al sector formal de la economía y que los condena a que gran parte de su capacidad de consumo continúe dependiendo de las políticas de transferencias implementadas por el Estado.

Se reproduce, a pesar de las mejoras relativas, la existencia de un sector de trabajadores que no está integrado a esquemas productivos dinámicos y que se encuentra confinado laboralmente a actividades intermitentes y/o de baja productividad que logra posibilidades de sobrevivir por medio de los sistemas compensatorios financiados por la redistribución impositiva (principalmente originada en la renta agraria). Los programas de transferencias condicionadas implementados intentan, por lo tanto, disminuir la brecha en la seguridad social que es generada por la brecha en la productividad laboral. Esta brecha, en muchos casos, se amplifica por el desempleo oculto constituido por los programas de empleo directo y otras políticas de empleo que no culminan en una inserción laboral genuina, productiva y sustentable.

Anexo

Cuadro A.1. Variación de equivalentes adultos, perceptores
y medidas de ingresos
GBA - Período: 1992-2012
–En porcentaje de variación en el período de referencia–

	Convertibilidad		Posconvertibilidad		1992-2012
	1992-1998	1998-2001	2004-2007	2007-2012	
Promedio de perceptores de ingresos por hogar	-3,7%	-2,2%	10,2%	0,4%	2,2%
Cantidad de adultos equivalente por hogar	-4,7%	2,8%	-1,6%	-4,2%	-11,7%
Promedio de componentes (adultos equivalentes) por perceptor	-1,1%	5,2%	-10,8%	-4,6%	-13,6%
Ingreso por perceptor económico	8,2%	-7,2%	25,0%	8,6%	0,8%
Ingresos por adulto equivalente	9,4%	-11,8%	40,1%	13,8%	16,7%

Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes al mes de mayo de 1992 y al primer semestre de 2012.

No se realizaron empalmes para suplir los posibles efectos del cambio de cuestionario y de forma de relevamiento que se generaron en la EPH a partir del 2003.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

Cuadro A.2. Media de ingreso por adulto equivalente
GBA - Periodo: 1992-2012
-En pesos del 1º semestre de 2012-

Quintil	1992	1998	2001	2004	2007	2012
1	692	555	421	290	560	725
2	1.261	1.168	991	729	1.204	1.572
3	1.786	1.875	1.652	1.259	1.931	2.382
4	2.668	3.055	2.729	2.086	3.020	3.481
5	5.600	7.279	6.727	5.035	6.418	6.896
Total	2.133	2.333	2.059	1.562	2.188	2.491

Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes al mes de mayo de 1992 y al primer semestre de 2012.

No se realizaron empalmes para suplir los posibles efectos del cambio de cuestionario y de forma de relevamiento que se generaron en la EPH a partir del 2003.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

Cuadro A.3. Media de ingreso por perceptor
GBA - Periodo: 1992-2012
-En pesos del 1º semestre de 2012-

Quintil	1992	1998	2001	2004	2007	2012
1	1.810	1.463	1.225	807	1.241	1.547
2	2.086	2.023	1.840	1.376	1.970	2.385
3	2.689	2.606	2.461	1.830	2.464	2.830
4	3.427	3.723	3.331	2.541	3.439	3.799
5	6.369	8.115	7.436	5.462	6.485	6.593
Total	3.374	3.651	3.388	2.505	3.132	3.401

Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes al mes de mayo de 1992 y al primer semestre de 2012.

No se realizaron empalmes para suplir los posibles efectos del cambio de cuestionario y de forma de relevamiento que se generaron en la EPH a partir del 2003.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

Cuadro A.4. Media de ingresos no laborales por perceptor
 GBA - Período: 1992-2012
 –En pesos del 1º semestre de 2012–

Quintil	1992	1998	2001	2004	2007	2012
1	1.062	1.038	869	603	802	791
2	1.026	1.197	1.231	886	1.069	1.166
3	1.370	1.529	1.523	1.062	1.421	1.618
4	1.726	2.088	2.119	1.512	1.951	2.188
5	3.540	4.898	4.259	3.186	3.570	3.651
Total	1.770	2.192	2.177	1.588	1.752	1.783

Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes al mes de mayo de 1992 y al primer semestre de 2012.

No se realizaron empalmes para suplir los posibles efectos del cambio de cuestionario y de forma de relevamiento que se generaron en la EPH a partir del 2003.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

Cuadro A.5. Cantidad de perceptores no laborales cada 100 hogares
 GBA - Período: 1992-2012
 –Cantidad de perceptores no laborales cada 100 hogares–

Quintil	1992	1998	2001	2004	2007	2012
1	33	31	23	19	44	64
2	58	47	37	36	49	65
3	49	56	51	45	60	76
4	48	51	55	45	54	57
5	50	46	49	45	47	50
Total	48	46	43	38	51	63

Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes al mes de mayo de 1992 y al primer semestre de 2012.

No se realizaron empalmes para suplir los posibles efectos del cambio de cuestionario y de forma de relevamiento que se generaron en la EPH a partir del 2003.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

Cuadro A.6. Incidencia de los ingresos no laborales en el total de ingresos de los hogares
GBA - Periodo: 1992-2012
–Porcentaje respecto el total de ingresos de los hogares–

Quintil	1992	1998	2001	2004	2007	2012
1	14,2%	16,8%	12,7%	12,6%	18,8%	20,4%
2	17,2%	16,1%	15,2%	13,6%	14,6%	16,5%
3	12,8%	17,8%	17,9%	14,9%	18,5%	23,5%
4	12,8%	15,8%	19,2%	15,0%	15,5%	17,4%
5	15,1%	16,6%	16,0%	15,5%	15,3%	16,8%
Total	14,3%	16,6%	16,7%	14,9%	16,0%	18,4%

Notas: Se utilizaron los relevamientos de la EPH correspondientes al mes de mayo de 1992 y al primer semestre de 2012.

No se realizaron empalmes para suplir los posibles efectos del cambio de cuestionario y de forma de relevamiento que se generaron en la EPH a partir del 2003.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la EPH-INDEC.

Bibliografía

- Altimir, O. y Beccaria, L.: “La distribución del ingreso y el nuevo orden económico”, en *Revista Latinoamericana de Política Social*, N° 2, Buenos Aires, mayo 2000.
- Beccaria, L. y López, N.: *Sin trabajo*, Buenos Aires, UNICEF/Losada, 1996.
- Barrera, M.; Fernández, A. y Manzanelli, P.: “Trabajo y pobreza: virtudes desafíos de la Posconvertibilidad”, en *Revista Autogestión. Debates urgentes para otra economía*, Año 1, N° 2, Buenos Aires, CIFRA-CTA, 2013.
- Beccaria, L. y Maurizio, R.: “El fin de la convertibilidad, desigualdad y pobreza”, en Beccaria, L. y Maurizio, R. (eds.), *Mercado de trabajo y equidad en Argentina*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, Prometeo, 2005.
- Bertranou, F. y Casanova, L.: *Informalidad laboral en Argentina: segmentos críticos y políticas para la formalización*, Buenos Aires, Oficina de País de la OIT para la Argentina, 2013.

- Bour, J.: “Los cambios en la oferta de trabajo”, en *Libro blanco sobre el empleo en la Argentina*, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1995.
- Canitrot, A.: “Presentación general”, en *Libro blanco sobre el empleo en la Argentina*, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1995.
- CEPA: “Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires 1988-1992”, MEyOSP, Secretaría de Programación Económica, Documento de trabajo N° 2, Buenos Aires, 1993.
- CEPAL: *Panorama social de América Latina 2012*, CEPAL, 2012.
- CENDA; “El trabajo en Argentina: Condiciones y perspectivas”, Informe trimestral N° 20, Buenos Aires, CENDA, 2011.
- CIFRA: *Informe de Coyuntura N° 9*, Centro de Investigación y Formación de la República Argentina, CTA, abril de 2012a.
- Informe de Coyuntura N° 11*, Centro de Investigación y Formación de la República Argentina, CTA, noviembre de 2012b.
- Cortés, R. y Marshall, A.: “Política social y regulación de la fuerza de trabajo”, en *Cuadernos Médico Sociales*, Buenos Aires, 1993.
- Cortés, F.: “El ingreso de los hogares en contexto de crisis, ajuste y estabilización”, *Estudios Sociológicos*, Vol. XII, N° 37, México D.F., 1995.
- Procesos sociales y desigualdad económica en México*, México D.F., Siglo XXI Editores, 2000.
- Desigualdad, económica y poder*, Mimeo, CES-COLMEX, 2011.
- Donza, E.: “Cambio en los patrones de reproducción de hogares de tipo familiar. Un estudio de la Cuenca de Río Turbio”, en Panaia, M. y Salvia, A. (comps.), *La Patagonia Privatizada*, PAITE-CEA/UPA, Buenos Aires, Edit. CBC, 1997.
- “Trabajo y Seguridad Social”, en *Barómetro de la Deuda Social Argentina. La Deuda Social Argentina frente al Bicentenario*, N° 6, Año 2010, Programa Observatorio de la Deuda Social Argentina, Departamento de Investigación Institucional, EDUCA, 2010.
- “Imputaciones de la no respuesta en las variables de ingreso. Encuesta Permanente de Hogares Gran Buenos Aires / 1990-2010”, Tesis de Maestría en Generación y Análisis de Información Estadística. Universidad Nacional de Tres de Febrero, 2013.
- Gasparini, L.: “Desigualdad en la distribución del ingreso y bienestar. Estimaciones para Argentina”, en *La Distribución del Ingreso en la Argentina*, Reunión 1999 de la Asociación de Bancos de la Argentina. Buenos Aires, junio de 1999.

- Gerchunoff, P. y Torre, J. P.: “La política de liberalización económica en la liberalización de Menem”, en *Desarrollo Económico*, N° 143, Buenos Aires, octubre-diciembre 1996.
- González de la Rocha, M.: *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos en Guadalajara*, México D.F., El Colegio de Jalisco/CIESAS/Secretaría de Programación y Presupuesto, 1987.
- Grandes, M. y Gerchunoff, P.: “Distribución del ingreso y mercado de trabajo en GBA: 1987-1997”, en 4° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, noviembre de 1998.
- Graña, J. y Lavopa, A.: “15 años de EPH, una serie. Empalme entre sus versiones Puntual y Continua, 1992-2006”, Documentos de Trabajo N° 11, Buenos Aires, IIE-FCE-UBA, 2008.
- Groisman, E.: “Inestabilidad de ingresos y desigualdad durante la reciente fase de recuperación económica en la Argentina (2004-2007)”, *Estudios del Trabajo*, Asociación Argentina de Especialistas de Estudios del Trabajo (ASET), N° 36, segundo semestre 2008, Buenos Aires, 2010.
- INDEC: “Perfil y estrategias de reformulación temática de la EPH”, en Segunda reunión del Comité de Expertos en Estadísticas Sociodemográficas, Buenos Aires, 22-25 agosto de 1989.
- Informe de avance del nivel de actividad, *Cuentas Nacionales*, Buenos Aires, 2014.
- Lindenboim, J.: “Mercados de trabajo urbanos en Argentina de los 90”, Ponencia en el III° Congreso Latinoamericana de Sociología del Trabajo, Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo, Buenos Aires, 2000.
- “Creación de empleo, ¿hoy o ayer?”, 2013, recuperado de <http://notasdejl.blogspot.com.ar/2013/03/creacion-de-empleo-hoy-o-ayer.html>, fecha de consulta 17 de abril de 2013.
- Lindenboim, J.; Kennedy, D. y Graña, J.: “El debate sobre la distribución funcional del ingreso”, en *Desarrollo Económico*, N° 196, Buenos Aires, enero-marzo 2010.
- Lindenboim, J. y Serino, L.: “La EPH como instrumento de análisis del mercado de trabajo. El formulario actual y la propuesta de reformulación”, *Cuadernos del CEPED*, N° 5, Buenos Aires, IIE-FCE-UBA, 2001.
- Marshall, A.: “Reforma laboral y empleo”, en *Revista Estudios de Trabajo*, ASET, N° 11, Buenos Aires, primer semestre 1996.
- Monza, A.: “Situación actual y perspectivas del mercado de trabajo en la Argentina”, en *Libro blanco sobre el empleo en la Argentina*, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1995.

- MTEySS: *Trabajo y Empleo en el Bicentenario. Cambio en la dinámica del empleo y la protección social para la inclusión*, Período 2003-2010, Buenos Aires, MTEySS, 2010.
- Pacífico, L.; Jaccoud, F.; Monteforte, E. y Arakaki, A.: “La Encuesta Permanente de Hogares, 2003-2010. Un análisis de los efectos de los cambios metodológicos sobre los principales indicadores sociales”, Ponencia presentada en el 10° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, ASET, 2011.
- Palomino, H. y Trajtemberg, D.: “Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina”, en *Revista de Trabajo*, Año 2, N° 3, Buenos Aires, julio-diciembre 2006.
- Pinto, A.: “Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina”, en *Inflación: raíces estructurales*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1970.
- “Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina”, en *El trimestre económico*, Vol. 37, N° 145, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1976.
- Prebisch, R.: *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1949.
- “Introducción”, en *Capitalismo Periférico, Crisis y Transformación*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1981.
- OIT: *La formalización del empleo en Argentina*, Oficina de País de la OIT para la Argentina, Notas OIT, Trabajo decente en Argentina, Buenos Aires, OIT, 2011.
- Tendencias mundiales del empleo 2013. Para recuperarse de una segunda caída del empleo*, Resumen ejecutivo, Ginebra, OIT, 2013a.
- Frente a la crisis en Europa: Reflexiones para el caso de Argentina*, Buenos Aires, OIT, 2013b.
- Roca, E.: “La política de Seguridad Social en la Argentina”, presentación en el Seminario del área de Desarrollo Humano del Banco Mundial, Buenos Aires, 26 de agosto de 2009, recuperado de <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/EXTSPPAISES/LACINSPAISHEXT/ARGENTINAINSPANISHEXT/0,,contentMDK:21058768~pagePK:141137~piPK:141127~theSitePK:500337,00.html>.
- Salvia, A.: “Sectores que ganan sociedades que pierden: un balance regional”, en *La Patagonia de los 90: Sectores que ganan, sociedades que pierden*, Universidad Nacional de la Patagonia Austral, PAITE-CEA

- de la Universidad de Buenos Aires y Colección La Colmena, Buenos Aires, Ed. La Colmena, 1999.
- La Trampa Neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003*, Buenos Aires, Eudeba, 2012.
- Salvia, A. y Donza, E.: “Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de no respuesta a las preguntas de ingresos en la Encuesta Permanente de Hogares (1990-1998)”, en *Revista de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo*, N° 18, Buenos Aires, 1999.
- “Cambio en la capacidad de bienestar y en la desigualdad distributiva bajo el nuevo modelo económico en el Gran Buenos Aires”, en *Papeles de Población*, N° 29, Año 7, Julio-Septiembre de 2001, pp. 55-81.
- Salvia, A. y Lazo, T.: “Cambio estructural y desigual distribución de los esfuerzos económico-laborales de los hogares. Procesos sociales en auxilio de las políticas neoliberales”, XXII° Congreso ALAS, Concepción, Chile, 12-16 de octubre de 1999.
- Salvia, A.; Philipp, E. y Donza, E.: “Cambio estructural y distribución del ingreso: 1980-1996. Un análisis de la Evolución de la Desigualdad Social en el Gran Buenos Aires”, Documento de Trabajo N° 6, Instituto de Investigaciones Gino Germani-FCS- UBA, Buenos Aires, 1997.
- Salvia, A. y Vera, J.: “Cambios en la estructura ocupacional y en el mercado de trabajo durante fases de distintas reglas macroeconómicas (1992-2010)” en *Revista de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo*, N° 41/42, Buenos Aires, 2011.
- Tomada, C. y Novick, M.: “Argentina 2003-2006: Crecimiento económico con empleo decente ¿Un nuevo modelo para América Latina?”, en *Tras la crisis: El nuevo rumbo de la política económica y laboral en Argentina y su impacto*, Serie de investigación 114, Instituto Internacional de Estudios Laborales, Ginebra, OIT, 2007.



Reflexiones finales: Algunas claves para entender el subdesarrollo persistente argentino

AGUSTÍN SALVIA¹

“Lo que se ve y lo que no se ve forman una unidad que debe ser explicada como tal.”
Sergio Bagú

1. Sobre la pregunta de investigación: ¿Una vez más desarrollo del subdesarrollo?

La evidencia empírica reunida a lo largo de los trabajos que se presentan en este Libro confirma para el período denominado de posconvertibilidad la vigencia en la Argentina de un proceso con mejoras efectivas en términos de crecimiento, demanda de empleo, remuneraciones laborales, distribución del ingreso, movilidad social, entre otros indicadores de bienestar, con respecto a la última etapa y al colapso final del modelo de convertibilidad. Sin embargo, la evidencia también da cuenta de que este balance positivo es menos generalizable cuando se comparara con los mejores momentos del régimen de liberalización económica con estabilidad monetaria, o, incluso, de escasa comprobación con respecto al inicio mismo de la década de los noventa, es decir, al período inmediatamente previo a la radicalización de las reformas neoliberales.

1. Investigador del CONICET. Director del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani (Facultad de Ciencias Sociales-UBA) y Coordinador e Investigador Jefe del Observatorio de la Deuda Social Argentina de la Universidad Católica Argentina. E-mail: agsalvia@retina.ar.

Pero los diferentes posibles balances que ofrece la historia económica y social reciente de nuestro país, dependiendo del momento de comparación, se disuelven cuando el análisis se vuelca sobre los comportamientos más estructurales del sistema productivo, el mercado de trabajo y la estructura social. En tal sentido, la principal preocupación de los trabajos que reúne este Libro no fue describir la evolución de los indicadores tradicionales de bienestar sino hacer una evaluación analítica de las estructuras, los procesos y los mecanismos socioeconómicos subyacentes a dichos resultados. En el marco de este escenario, la evidencia mostró ser robusta en cuanto a dar cuenta que el alto crecimiento y el mayor bienestar relativo logrados durante la última década de fuerte intervención estatal, no tuvieron como substrato –ni dieron como resultado– un cambio significativo en materia de integración productiva ni de los mercados laborales ni a nivel de la estructura social. Es decir, una vez más, a pesar de los positivos indicadores de bonanza, el sistema socioeconómico no habría convergido hacia el desarrollo.

Llegado a este punto, se hace necesario señalar que las investigaciones en que se basan estos resultados comparten como marco teórico la tesis de que el desarrollo de un sistema social requiere como condición una reducción estructural de las brechas de productividad y de la desigualdad social. Algo que se sabe no depende sólo ni fundamentalmente del crecimiento económico ni de la extensión de las políticas sociales de transferencia de ingresos, sino del modo virtuoso en que un régimen de acumulación logra alinear a los diferentes sectores sociales detrás de un proceso de integración económica, productividad creciente, utilización plena de la fuerza de trabajo, mejores remuneraciones, mayor inversión social y servicios públicos de calidad.

A partir de este esquema analítico, el conjunto de los textos aquí reunidos buscan trascender los aspectos coyunturales pero sin omitir el análisis detallado de los procesos político-económicos que describen la realidad actual. Vale destacar, también, que en este conjunto de capítulos si bien se aborda el cambiante escenario de las políticas económicas, no se centra en ellas. Partiendo de este enfoque, la evidencia empírica termina arrojando una conclusión de sobrada relevancia y no menos polémica: bajo las actuales condiciones de acumulación, relaciones laborales, oportunidades de empleo y distribución social de excedentes, el desarrollo socioeconómico dista de ser no sólo un presente real sino también un horizonte posible.

Es aquí donde el conjunto de los trabajos parecen coincidir en una interrogación crítica más general: ¿cómo se explica que, en un contexto

nacional como el de las últimas décadas, con altas tasas de crecimiento, inversión y concentración económica, tanto las políticas inspiradas en la “mano invisible” de los mercados como las que ponderan a la “fuerza reguladora” del Estado, no lograran una reducción estructural de las desigualdades regionales, productivas, sectoriales, laborales y distributivas que se reproducen sobre el sistema social?

En este sentido, sin desdeñar en ningún momento las diferencias sustantivas que en materia de orientación y resultados han existido entre las políticas socioeconómicas vigentes durante las últimas décadas en el país, los diferentes capítulos de esa obra han buscado “llamar la atención” acerca de los límites estructurales que han encontrado dichas políticas para cumplir con sus promesas de progreso económico e integración social. Las diferentes partes responden a este objetivo, pero cada una recorta un aspecto particular de la reproducción social. Para ello, tal como se señaló en la Introducción, las tareas de investigación involucradas debieron conjugar diferentes dimensiones de estudio y perspectivas de análisis. Esto implicó la necesidad de desarrollar un conjunto de metodologías diversas capaces de reunir información estadística válida, confiable e históricamente comparable sobre el proceso de reproducción social como una unidad.²

Con el fin de completar estas reflexiones finales resulta relevante destacar los principales aportes plasmados en esta obra en clave a las preocupaciones arriba planteadas. Para ello, un breve recorrido en el segundo apartado por los niveles de análisis que ofrece cada una de las partes del Libro es un procedimiento apropiado para tal efecto. Pero no menos importante es poner en debate político, desde un campo teórico estructuralista, las derivaciones que en materia política para el desarrollo tienen los principales hallazgos de investigación alcanzados. En este sentido, en el tercer y último apartado se hace una revisión teórica crítica de los supuestos que están detrás de los programas económicos aplicados durante las últimas dos décadas en la Argentina; los cuales, además de constituir una referencia constante en la

2. Por ejemplo, para los niveles económicos más agregados, el trabajo con fuentes estadísticas de Cuentas Nacionales fue extenso y permitió conformar una visión integrada sobre los rasgos estructurales de la economía argentina y cómo ellos han ido operando a lo largo de las últimas décadas. Igualmente compleja fue la tarea de construir a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC) información estadística fiable e históricamente comparable sobre los cambios ocurridos en la estratificación social, el mercado de trabajo, los ingresos, el bienestar y las estrategias familiares de vida. Asimismo, no menos arduos fueron los esfuerzos orientados a documentar el contenido y las principales consecuencias de las políticas públicas asociadas a las últimas décadas de historia socioeconómica.

agenda de las políticas públicas, fueron un objeto permanente de indagación por parte de los trabajos aquí reunidos.

2. Sobre los hallazgos de investigación: Principales análisis, resultados e inferencias que reúne la obra

El análisis comparado de los diferentes escenarios político-económicos y socio-ocupacionales vigentes en las últimas décadas en la Argentina constituye un valor agregado fundamental para entender la realidad actual, así como para esbozar los límites estructurales que parecen frustrar cualquier promesa de desarrollo. Esta preocupación invita a evaluar el modo en que los diferentes programas político-económicos se relacionaron con la matriz socio-productiva más estructural, generando efectos directos e indirectos sobre las condiciones de integración productiva, convergencia ocupacional, movilidad social y equidad distributiva. Esta es la principal preocupación que vincula a los capítulos que reúne este libro y en dicha clave es que se sugiere revisar sus resultados.

2.1. Economía política y acumulación en la Argentina

La primera de las líneas de investigación que ofrece este Libro –*Parte 1: Economía política y acumulación en la Argentina*– está orientada a dar cuenta del modo desigual, regresivo y desequilibrado en que el régimen de acumulación argentino condiciona la dinámica productiva, el comportamiento del mercado de trabajo y la reproducción social. Uno de los rasgos característicos de ese modelo de acumulación se expresa en el hecho de que la economía desarrolla una capacidad productiva menor a la de las condiciones sociales de producción. En la medida en que una parte de los capitales logran valorizarse de modo relativamente normal, el segmento capitalista de menor rendimiento se apropia de fuentes extraordinarias de renta o plusvalía como compensación de la menor productividad que desarrollan.³

3. Para un desarrollo teórico más amplio de esta tesis y de su evidencia histórica para el caso argentino, se sugiere consultar Kennedy y Graña (2008), Kennedy (2012) y Graña (2013). De estos trabajos se concluye que en el capitalismo argentino ocurre un proceso de “incrementos de productividad no transferidos a salarios”, a la vez que el rezago productivo de las empresas más atrasadas es compensado por una apropiación de la renta de la tierra, el endeudamiento externo y/o el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor de reproducción.

Desde esta perspectiva, es posible reconocer fuentes alternativas y divergentes de apropiación del excedente distribuido. En nuestro país, según ese enfoque, se habrían sustituido la renta de la tierra por los mecanismos asociados con el endeudamiento externo o por mayores excedentes extraídos de la fuerza de trabajo. Siguiendo este enfoque se postula que a partir de mediados de los años setenta, frente a las transformaciones de la economía a escala global que significaron no sólo un distanciamiento de las condiciones sociales medias de producción sino también el ingreso al mercado mundial de países de muy bajos salarios que producían idénticos productos de baja complejidad, el requerimiento de compensaciones por parte de los capitales individuales no sólo persiste sino que aparece redoblado. En este marco, se identificaron tres fuentes que, en distintos momentos del tiempo, de modo exclusivo o simultáneo, han cumplido el papel estructural de compensar la baja productividad capitalista: la renta de la tierra (y, más actualmente, también la renta de la minería), el endeudamiento externo y la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

En esta línea, es posible dar cuenta de la relación histórica entre tales fuentes de compensación y los ciclos económicos asociados a los distintos modelos de acumulación vigentes. En el marco del período de convertibilidad, dominado por las políticas neoliberales abiertamente anti-industriales (como la sobrevaluación y la apertura comercial unilateral y sin planificación), la productividad de la industria argentina acentuó su rezago con respecto al parámetro internacional. La modificación en los mecanismos de redistribución de la renta de la tierra —que continuó fluyendo al país— provocó que el sector industrial percibiera menos recursos y enfrentara muchísimos problemas. Al parecer, lo “novedoso” de la etapa no habría sido que frente a la caída de la renta agraria, la economía, y particularmente la industria, experimente recesión, sino el modo en que las limitaciones de otras fuentes de compensación —como la renta financiera— condujeron al deterioro de las condiciones de trabajo y la remuneración de los trabajadores.

De esta manera, en un marco de crecientes dificultades en la acumulación de capital del sector industrial, la caída de los salarios permitió a muchas empresas sobrevivir y continuar operando. Pero en otros casos, esta compensación no fue suficiente y la economía (y la industria) fueron reduciendo su tamaño. A su vez, en ese marco general de deterioro y de crecientes dificultades competitivas, el comportamiento de las empresas dependiendo de su tamaño fue diferente. Mientras las más grandes aprovecharon el debilitamiento de los trabajadores para apropiarse del aumento

de productividad (sin transferirlo a salarios) elevando su rentabilidad, en las más pequeñas –en el medio de marcadas dificultades competitivas– se deterioraron de manera absoluta las condiciones de empleo y salarios.

De esa manera, las nuevas condiciones macroeconómicas forzaron una creciente heterogeneidad en el mercado laboral. Los salarios industriales tendieron a diferenciarse crecientemente en función del tamaño de establecimiento, particularmente en los estratos más pequeños la caída fue pronunciada. En el mismo sentido, y en el marco de una creciente precarización de los trabajadores, también se amplificó la incidencia diferencial de los empleos de mala calidad en los establecimientos más pequeños. Frente a esta caída de los ingresos reales de los asalariados, en la calidad del empleo (otra forma de reducir los costos laborales) y de elevación de la desocupación, no podía haber otra consecuencia más que la multiplicación de la incidencia de la pobreza en la Argentina.

Asimismo, la crisis 2001-2002 implicó tanto una destrucción de capital y fuentes de empleo, como un deterioro muy marcado de las condiciones de vida de la población. Pero en este marco fue posible un notable incremento en la disponibilidad de compensaciones para las empresas. En efecto, la devaluación provocó un deterioro de las remuneraciones reales, así como una especial protección del mercado interno, de manera que se redujeron los costos de producción en relación al mercado mundial. En función de ese entramado de compensaciones y rezagos, la economía argentina dio un vuelco muy importante. El proceso de crecimiento económico iniciado hacia fines de 2002 fue extremadamente importante tanto en su magnitud y duración como en su capacidad de generar empleo, uno de las principales problemáticas heredadas de la convertibilidad.

En este marco, si bien el ciclo de crecimiento se inició gracias al fuerte deterioro experimentado por las remuneraciones reales, a la par que se verificaba un creciente flujo de renta de la tierra, la política pública fue instrumentando modificaciones importantes en el contexto laboral que junto a un crecimiento del empleo hicieron posible una recomposición salarial destacable, una fuerte expansión del mercado interno y una reducción significativa de la pobreza. En este contexto, las pequeñas empresas cobraron especial impulso, siendo las principales generadoras de empleo durante el período. En este marco, el aumento de la demanda agregada de empleo y de las remuneraciones durante la última década quedó atado, primero, a los bajos niveles iniciales y, luego, a la disponibilidad de una renta agraria creciente.

De ahí que, pasado este ímpetu inicial, la economía argentina no continuó de la misma manera. Las principales tendencias comenzaron a lentificarse y el crecimiento económico, afectado también por la crisis internacional de 2008-2009, comenzó a disminuir. En el mismo sentido, la creación de empleo redujo su ritmo, aunque las remuneraciones a los trabajadores protegidos siguieron creciendo. En este contexto, la estabilidad en el flujo de la renta de la tierra *vis a vis* el incremento de su necesidad (dada la ampliación de la brecha de productividad en términos internacionales), se manifestó en la reaparición de la restricción externa y en la necesidad de financiamiento y, sobre todo, en el nuevo deterioro del empleo y del salario real de los últimos años.

En este contexto, es evidente que la disponibilidad de excedentes compensadores tiene en la economía argentina un efecto directo sobre la reproducción social y los movimientos concretos del mercado laboral. El resultado es que la mayor disponibilidad agregada de fuentes de compensación, en términos generales, vigoriza el ciclo económico, a la par que la insuficiencia de las mismas se expresa en las complicaciones que presenta la economía de continuar por la senda del crecimiento. De tal forma que la posibilidad de un nuevo ciclo económico ascendente de la economía nacional parece estar atada a la posibilidad de disponer de fuentes extraordinarias de excedentes.

De esta manera, a pesar de ser la última etapa político-económica más próspera en general y para los asalariados en particular, en relación a otros períodos, el proceso de acumulación de capital no habría logrado remover sus limitantes estructurales, los cuales, como queda claro en la coyuntura reciente, siguen igualmente vigentes. La productividad promedio de la industria continúa creciendo por debajo de los estándares internacionales y su heterogeneidad interna se mantiene. Sin otras luces, la política económica estableció una forma específica de relación entre las fuentes de compensación, siendo esta relación la que explica tanto el período de expansión como el fracaso final del modelo. En este sentido, la necesidad de compensaciones no se ha reducido sino incrementado. En este contexto, el deterioro del salario real de los trabajadores, como fuente extraordinaria de plusvalía, ha pasado a constituirse –una vez más– en el principal compensador de un sistema productivo heterogéneo, desarticulado e ineficiente.

2.2. *Heterogeneidad ocupacional, segmentación y precariedad laboral*

La segunda línea de estudios que ofrece este Libro –*Parte 2: Heterogeneidad ocupacional, segmentación y precariedad laboral*– hace foco en el modo en que, en el actual contexto económico mundial, las limitaciones estructurales del régimen de acumulación argentino toman forma en términos de heterogeneidades productivas, segmentación ocupacional y precariedad laboral. Sin duda, durante las últimas décadas no han faltado en el país inversión de capitales ni tasas positivas de crecimiento y consumo. Han sido largos los momentos en donde se dispuso de abundante financiamiento interno o externo; también han sido reiterados los años recientes en donde el mercado mundial ha permitido multiplicar exportaciones con términos de intercambio favorables para casi toda la región; y tampoco faltaron períodos en donde los costos laborales internos se hicieron competitivos. En este contexto, cabe preguntarse por qué el crecimiento resulta insuficiente para superar exclusiones económicas, laborales y sociales.

La explicación toma forma en esta parte de la obra a partir de la noción de “heterogeneidad estructural” característica de los países latinoamericanos y que se cabría examinar en el caso argentino. En este caso, el acento está colocado en las brechas de productividad, oportunidades de empleo e ingresos laborales al interior de la economía nacional, así como en las escasas posibilidades de que las mismas puedan reducirse bajo un modelo de acumulación concentrado, especializado, crecientemente orientado al mercado externo, concentrado y altamente especializado como el argentino. En este sentido, se postula una tendencia de consolidación de las desigualdades sectoriales que se expresan en mercados de trabajo segmentados, calidades de inserción laboral distintas y, por tanto, con capacidades muy dispares de apropiación de ingresos. Esto, incluso, de manera relativamente independiente del régimen de compensaciones o la dinámica más o menos positiva del ciclo económico y/o de las políticas macroeconómicas asociadas.

De ahí que el estudio del caso nacional constituya un escenario relevante para descifrar el modo en que el funcionamiento de un modelo de acumulación ha tendido a generar desigualdades estructurales de manera relativamente independiente de la orientación pro “mercado externo” o pro “mercado interno” de las políticas económicas o, incluso, de los lineamientos más o menos generosos de las políticas sociales. La clave, nuevamente, se encuentra en que las condiciones estructurales de la economía argentina no

se han modificado ni en uno ni en otro momento, persistiendo un modelo de crecimiento organizado a través de un régimen heterogéneo y subordinado de acumulación y distribución de los recursos socio-productivos.⁴

Desde este enfoque teórico se postula que la dinámica de acumulación, durante las décadas neoliberales y, en especial, durante el período de convertibilidad, favoreció la concentración de recursos tecnológicos, naturales y humanos calificados a favor de los intereses de grandes corporaciones, enclaves productivos o de las unidades económicas más dinámicas. Esto atrajo importantes inversiones privadas y fomentó la modernización productiva, pero lejos de ocurrir el derrame esperado, el proceso dejó en el desempleo, la precariedad laboral y la informalidad económica a amplios contingentes de la fuerza de trabajo hasta ese momento incluida en los circuitos productivos más dinámicos y formales. La compensación devino por vía de los programas sociales, financiados por organismos multinacionales de crédito, o a través de los mercados informales de subsistencia, subsidiarios del aumento en el ingreso y el consumo que experimentaron los segmentos sociales insertos en los sectores formales. La tesis general es que dada la deficiencia estructural del régimen de acumulación argentino, este período habría implicado una profundización de la heterogeneidad al interior del sistema productivo, el mercado de trabajo y la estructura ocupacional, así como un incremento en la generación de excedentes absolutos de fuerza de trabajo. En ese contexto, a pesar de la estabilidad monetaria, crecieron la pobreza y la desigualdad de manera extraordinaria.

En contraste, luego del colapso político-financiero del modelo neoliberal, las políticas heterodoxas –asociadas a la devaluación, el control monetario y regulación del comercio exterior– del período inicial de posconvertibilidad generaron una rápida y generalizada recuperación económica, aumento de la demanda de empleo tanto en el sector formal como informal, una fuerte reducción de la precariedad laboral, importantes mejoras en los salarios reales medios y una importante expansión del consumo interno. Sin embargo, la evidencia es robusta en cuanto a mostrar que estas mejoras tuvieron un techo, incluso antes de que devinieran las consecuencias de la crisis internacional de 2008-2009. Al mismo tiempo que creció el empleo

4. Para un desarrollo teórico más amplio de esta tesis ver Salvia (2007) y Salvia (2012). El marco teórico central de ambos trabajos refiere a la necesidad de actualizar los estudios sobre el desarrollo capitalista dependiente, desigual y combinado en el contexto de la actual etapa histórica de globalización, así como sus efectos sobre la heterogeneidad estructural, la reproducción de excedentes absolutos de población y la matriz estructural de desigualdad social que dicho modelo genera.

regulado, aumentó la productividad laboral y subieron las remuneraciones reales en los sectores formales; creció el empleo no regulado, cayó la productividad laboral y aumentó la brecha de ingresos de los sectores informales con respecto a los formales. Esta ecuación, si bien habría permitido reducir el desempleo, la precariedad laboral, la pobreza y la desigualdad, no habrían logrado revertir de manera estructural –aunque sí moderar de manera coyuntural– las condiciones estructurales de heterogeneidad socio-laboral.

En materia de calidad de los puestos de trabajo, es posible identificar dos tendencias definidas, antes y después de la crisis del modelo de convertibilidad. En la primer atapa se observa un progresivo incremento del segmento no regulado del empleo. Dicho incremento fue más agudo al interior del sector microempresario que en el sector formal, aunque también fue importante en el sector público, que implementó nuevas modalidades precarias de empleo. Al interior del sector microempresario se pudo verificar el sostenido deterioro de las posiciones no asalariadas durante todo el período. Por su parte, si bien el período de posconvertibilidad se inició con un incremento del segmento no regulado de empleo, este luego se redujo hasta alcanzar un valor apenas por encima del registrado a comienzos del período neoliberal. No obstante, la comparación de ambas etapas permite señalar, por un lado, el estancamiento de las posiciones asalariadas y la profundización del deterioro de las posiciones no asalariadas; y, por otro lado, la mayor correspondencia entre los segmentos de empleo y el sector ocupacional, como resultado de la tendencia de la heterogeneidad estructural a segmentar las relaciones de mercado.

En cuanto a la evolución de las remuneraciones, durante el período de apertura económica y sobrevaluación cambiaria se observa un progresivo distanciamiento entre los sectores que integran la estructura ocupacional. Los ingresos percibidos por los ocupados del sector privado dinámico se mantuvieron por encima del promedio de la economía, y si bien la brecha sectorial creció en todas las categorías ocupacionales, se incrementó, sobre todo, entre los no asalariados y especialmente en los del segmento regulado. El sector público incrementó significativamente su distancia respecto de los ingresos promedios, especialmente en el segmento regulado del empleo. El sector microempresario informal también se distanció del ingreso medio, pero como resultado de un deterioro relativo de dicho sector, como resultado seguramente de su mayor dificultad para afrontar la apertura económica. En cambio, bajo las políticas heterodoxas de la posconvertibilidad, la brecha respecto del ingreso laboral promedio de la economía fue reduciéndose, como

efecto principalmente de lo ocurrido en el segmento no regulado y entre los no asalariados. El sector público, por su parte, mantuvo su posición durante todo el período, casi sin modificaciones, mientras que el sector microempresario, por su lado, también mantuvo la brecha respecto del ingreso promedio exhibiendo un deterioro del segmento regulado del empleo, especialmente entre las posiciones no asalariadas. Si se considera el conjunto del período, puede señalarse que el crecimiento económico con reducción del desempleo verificado durante la etapa posconvertibilidad no sólo no redujo sino que incluso aumentó las brechas entre los sectores ocupacionales.

De esta manera se pudo observar que a pesar de la situación socioeconómica más favorable durante la última década, los sectores “modernos” –privado formal y público– continuaron consolidándose como sectores privilegiados; en tanto que como parte del mismo proceso se mantiene cuando no crece una importante estructura económico-ocupacional que depende de actividades informales de muy baja productividad cuyos factores de producción no logran ser absorbidos ni atraídos por los componentes más dinámicos del sistema. En este sentido, cabe desprender que el propio crecimiento económico del sector moderno parece consolidar de manera “pro-cíclica” la reproducción de un segmento informal de baja productividad, asociado a condiciones de marginalidad y/o precariedad laboral. Sólo así parece explicarse la reproducción de una matriz de marginalidad socioeconómica fundada en diferenciales crecientes de productividad laboral y reproducción de excedentes absolutos de población. Esta tesis se analiza a lo largo de los capítulos presentados en esta parte de la obra haciendo particular referencia a las desigualdades persistentes en materia de empleo, precariedad e ingreso laboral entre diferentes sectores económico-ocupacionales, segmentos asalariados y grupos de trabajadores según su formación técnico-educativa.

2.3. Estructura de clase, movilidad social y fuentes de bienestar

La tercera de las líneas de investigación integradas a este Libro –*Parte 3: Estructura de clase, movilidad social y fuentes de bienestar*– aborda los cambios ocurridos en las últimas décadas de la Argentina en materia de estratificación socio-ocupacional, movilidad intergeneracional, distribución del ingreso social y estrategia de bienestar de los hogares. En este caso, la categoría de clases ocupacionales o estratos socioeconómicos asumen un papel teórico-metodológico capaz de modelar los procesos de desigualación social en clave con la naturaleza heterogénea y el funcionamiento segmentado de la

estructura productiva y los mercados de trabajos urbanos. En este sentido, esta perspectiva pone en el centro del análisis en el modo en que –en un contexto económico-ocupacional desigual– los hogares y la fuerza de trabajo se insertan en las relaciones sociales de clase, aprovecha recursos u oportunidades de mercado y participa en la distribución de ingresos y recursos sociales e interviene de manera activa en los procesos de movilidad social.

En este marco, el estudio de los cambios ocurridos en la estratificación de clase, la movilidad social y la desigualdad distributiva durante las últimas décadas hacen evidente la presencia de procesos claramente regresivos generados a partir del programa de convertibilidad, así como de claroscuros en el contexto de los límites estructurales no resueltos vigentes durante el período de posconvertibilidad. En términos generales esta tendencias se hacen particularmente visibles al comparar los procesos de estratificación, movilidad social y distribución del ingreso entre el período de reformas estructurales neoliberales y la actual etapa de políticas heterodoxas. Al respecto todos los indicadores resultan coincidentes en cuanto que a lo largo de las últimas dos décadas no parece activarse un modelo abierto de movilidad social, sino que, por el contrario, parece cristalizarse un régimen de estratificación más rígido. Las probabilidades de ascender a las posiciones medias y medias superiores disminuyeron para los sectores más rezagados. Las clases medias altas redujeron su riesgo de descenso social, al mismo tiempo que disminuyeron las probabilidades de ascenso de la clase media tradicional. En este marco, la mayor brecha social al interior de la clase media y entre la base y el vértice de la estratificación social parece dar cuenta de una estructura social muy diferente a una sociedad en desarrollo.⁵

En este marco, cabe destacar un conjunto de hallazgos por demás relevantes. En primer lugar, es robusta la evidencia que da cuenta de la manera en que la estructura social ha estado estructuralmente asociada al modo segmentado en que los mercados asignan las recompensas económicas, delimitando de ese modo el comportamiento estructural de la desigualdad económica. Para ello, por una parte, se analizó la relación entre clases sociales, desigualdades sectoriales y distribución del ingreso, tomando como referencia los ingresos totales de los ocupados. Para realizar este ejercicio se

5. Por lo mismo, se agrandó la brecha entre orígenes de clase al interior de la clase media. Los estudios propios al respecto muestran que si bien ha habido más movilidad social, la clase media también se ha segmentado y las posiciones menos aventajadas según el origen van “quedando más lejos” de las posiciones mejor ubicadas en la estructura social (Pla y Salvia, 2011; Pla, 2012; Quartulli y Salvia, 2012).

aplicó un clasificador de clases, principalmente ocupacional, que contempla la configuración de una matriz económico-ocupacional heterogénea. Esta evidencia adquirió especial sentido al comparar períodos que se caracterizaron por políticas económicas muy distintas. El resultado fue una estructura socio-ocupacional que tiende a replicarse a lo largo de las últimas dos décadas, existiendo una matriz de clase que no se modifica sustancialmente. A la vez que si bien durante la última década todos los sectores parecen haber recuperado o mejorado sus ingresos, no fue el caso de los trabajadores marginales no calificados, los cuales reproducirían su exclusión estructural

En segundo lugar, entre el período de reformas estructurales y el período posconvertibilidad, las tasas absolutas de movilidad social disminuyeron, es decir que menos personas ocuparon una posición de clase diferenciada a la que tenía su hogar de origen; en particular se detectó una fuerte tendencia a la reproducción de la clase trabajadora de mayor calificación. En términos de movilidad absoluta la clase media de menor calificación fue una especie de “distribuidora” de posiciones, hacia las clases medias más altas y en menor proporción a la clase trabajadora, pero además la clase media de rutina perdió su *status*, en términos de las recompensas recibidas. Por otro lado, en los extremos de la estructura social, es decir entre las posiciones mejor ubicadas y las posicionados en lo más bajo de la misma, se observa una tendencia a que el reclutamiento de las posiciones más ventajosas y más desacomodadas se dé entre las mismas clases o entre clases aledañas, tendencia que se hace más fuerte hacia fines de la década de dos mil, en particular una mayor reproducción de la clase trabajadora calificada. Esta primera mirada permitiría sintetizar que las hipótesis tradicionales de movilidad social, de zona de contención y de cierre social o barrera de clase, podrían estar reflejando cada vez de mejor manera la estructura de clases de la sociedad urbana en la Argentina.

Por último, la evidencia presentada muestra los disímiles efectos generados por las políticas neoliberales y heterodoxas. En primera instancia, se observa que aún en la etapa de expansión del período de convertibilidad los hogares de los estratos socioeconómicos de menores recursos se vieron perjudicados por la disminución de los ingresos por perceptor y por la imposibilidad de compensar esta caída generando nuevos perceptores. La privatización y el ordenamiento de las empresas públicas, la apertura indiscriminada de importaciones y la destrucción de fuentes de trabajo aumentaron la desocupación y constituyeron al salario en una variable de ajuste para reducir los costos de producción. Posteriormente, en la fase recesiva

de la convertibilidad disminuyó el ingreso por perceptor a nivel general y de manera más marcada en los sectores más pobres. En el período posconvertibilidad los principales factores que mejoraron los ingresos familiares fueron el incremento del ingreso medio de los perceptores y, en segunda instancia, el aumento en el número de perceptores. Sin embargo, los efectos en materia de bienestar tuvieron alcances limitados para los sectores más pobres: las mejoras de mercado lograron ser relativamente efectivas para estos hogares gracias sobre todo a un mayor esfuerzo económico; sea a través de subempleos precarios o programas sociales de transferencia de ingresos. En este marco, el nivel de bienestar real de los hogares, al final de período de posconvertibilidad, presenta valores por debajo de los ya frágiles niveles que se registraban al principio de la década del noventa. Al mismo tiempo que las fuentes que lo generan continúan reproduciendo desigualdades estructurales al interior de la estratificación social.

3. La crítica estructuralista a los programas económicos “neoliberal” y “heterodoxos” de las últimas décadas.

La superación de los problemas estructurales asociados a la pobreza, la marginalidad y la desigualdad continúa siendo objeto de interés político y académico en América Latina como en otras regiones del mundo. Distintos grupo de intereses, regímenes políticos, programas políticos y agencias internacionales promueven el debate o ensayan medidas orientadas a hacer efectivo un modelo de desarrollo sustentable. En este sentido, los problemas abordados en esta obra tienen al menos un alcance regional, sin embargo, presentan en la Argentina una especial relevancia político-institucional: durante las últimas décadas, dos programas económicos opuestos y en pugna han puesto en acción –y no sólo en discurso– la vocación de superar los problemas del subdesarrollo inspirados en marcos programáticos muy diferentes (Lindenboim, 2008; Salvia, 2012).

En efecto, en la historia argentina reciente confluyen tanto las reformas estructurales y las políticas “neoliberales” de los años noventa como, luego de la crisis financiera de 2001-2002, una nueva generación de políticas “heterodoxas” orientadas a fortalecer la intervención del Estado y ampliar el mercado interno. Ambos programas se asumen incompatibles y se han declarado en pugna. Sin embargo, en la medida que estos esfuerzos –ni unos ni otros– han logrado los resultados esperados, el horizonte del

desarrollo parece un ideario incumplido que requiere de explicación, antes que denuncias. En este marco, se hizo relevante estudiar –desde diferentes perspectivas teórico-disciplinarias y líneas de investigación– los eventuales cambios ocurridos en las condiciones estructurales de funcionamiento del sistema económico, la distribución sectorial del empleo, la segmentación del mercado laboral, la precariedad laboral, los niveles y brechas de ingresos, la estratificación de clase, la movilidad social, y, de manera particular, el efecto de las diferentes programas político-económicos sobre el ideario de integración social.

En los tres esquemas de análisis planteados en esa obra, los datos hicieron evidente que la falta de convergencia social –atravesada por desigualdades que operan a nivel productivo, socioeconómico y del mercado laboral– parece tener como un organizador subyacente una serie de estructuras preexistentes a los propios programas político-económicos; aunque sus intervenciones no dejaron de constituirse en un agravante más de los procesos de desigualación socioeconómica. Al respecto, cabe dejar asentado que estas condiciones se mantuvieron vigentes –aunque con diferente magnitud y consecuencias sociales– tanto bajo la vigencia del programa de las políticas neoliberales –en la etapa de convertibilidad–, como bajo el programa de las políticas heterodoxas –en la etapa denominada de posconvertibilidad–.

En términos generales, las condiciones estructurales de exclusión social han sido más sensibles al alza en un contexto de libre mercado; mientras que han resistido a la suba en un contexto de mercado regulado. Sin embargo, al mismo tiempo, uno u otro modelo se han mostrado poco elásticos a la baja estructural de tales condiciones, incluso en contexto de crecimiento económico. Es a partir de esta dinámica que resulta necesario brindar una explicación que haga inteligible la naturaleza de esta imposibilidad. Para ello se introduce aquí una explicación fundamentada en la teoría estructuralista latinoamericana, la cual subyace como marco interpretativo en buena parte de los trabajos reunidos en esta obra; y que, a juicio de este autor –pero no necesariamente del conjunto–, ofrece una respuesta amplia y pertinente sobre los fracasos experimentados por los programas político-económicos en pugna durante las últimas décadas en la Argentina.

El enfoque estructuralista latinoamericano que nace en el seno de la CEPAL en la década del cincuenta, avanzó en identificar los mecanismos por los que las desigualdades en materia de productividad e ingresos persisten o se amplían en el tiempo, tanto entre países a escala internacional como al interior de las economías rezagadas. En este marco, Prebisch (1949, 1976)

y Singer (1950) destacaron la heterogeneidad del modelo de crecimiento en América Latina, subrayando la existencia de un sector de alta productividad, fuertemente vinculado al mercado exterior, y otras actividades de muy baja productividad, vinculadas al mercado interno o a la simple subsistencia.⁶ La falta de encadenamientos productivos con la actividad económica nacional impide que los beneficios de las innovaciones e inversiones en los sectores más dinámicos se difundan al resto del sistema productivo. La desigual distribución del ingreso en un país sería un reflejo de estas condiciones. De acuerdo con este enfoque, las actividades de subsistencia tienden a perdurar dado que ocupan una amplia oferta de mano de obra redundante, frente a las cuales las condiciones de desarrollo periférico no brindan solución (Prebisch, 1970:69-70). Esta tesis fue profundizada por Aníbal Pinto con el fin de destacar los efectos regresivos de la concentración del progreso técnico sobre la integración productiva, los mercados de trabajo y, por ende, sobre la capacidad de integrar al desarrollo a los excedentes de población (Pinto, 1976:33).⁷

Estas nociones teóricas se formularon con un claro sentido crítico a las teorías neoclásicas y desarrollistas cuyos diagnósticos y programas económicos parecían desconocer las condiciones de dependencia y las contradicciones sociales internas con las que cargaba la región. Para los economistas neoclásicos, el subdesarrollo era la expresión de un sistema dual, con niveles de productividades divergentes, en donde confluían economías “agrícolas o tradicionales”, por una parte, y economías “no agrícolas-industriales o modernas”, por la otra (Ranis, 1988). Para la interpretación desarrollista, la dicotomía se presentaba entre un sector “capitalista” y un sector atrasado de “subsistencia” (Lewis, 1954). En ambos casos, la superación del subdesarrollo en un modelo simple de economía “cerrada” requería disolver o asimilar las formas tradicionales o de subsistencia, transformándolas en economías

6. Este enfoque reconoce la existencia de tres sectores al interior de una economía en proceso de industrialización: uno capitalista formado por un sector de enclave altamente productivo vinculado al mercado mundial, un sector capitalista intermedio orientado al mercado interno y un amplio sector informal de subsistencia de muy baja productividad (Prebisch, 1949; Pinto, 1970a y 1970b).

7. Teniendo como referencia la propia región, Pinto (1970a, 1970b y 1976), sostuvo que la heterogeneidad estructural tiene su origen en los enclaves económicos. Los países mostraban un alto grado de especialización y que estaban orientados al mercado externo (explotaciones mineras y economía de plantación) tendían a presentar mayor heterogeneidad estructural que aquellas economías cuyos aparatos productivos estaban orientados tanto al mercado interno como al externo. Además, en los países de América Latina donde había un Estado más o menos independiente había mayores posibilidades de transferir el dinamismo del sector externo al interno y, en consecuencia, mitigar la tendencia hacia la mayor dispersión de los ingresos.

modernas o poniendo al servicio de los sectores más dinámicos los recursos productivos disponibles (fuerza de trabajo y recursos naturales), subutilizados por el sector tradicional o de subsistencia.

Pero estas propuestas de políticas para el desarrollo cambian cuando se asume como supuesto un modelo de economía “abierta” (Hernández Laos, 2009; Salvia, 2012). Para los tres enfoques los efectos de la apertura adquieren sentido en el marco de una prospectiva hacia la convergencia en términos de crecimiento, ocupación de los excedentes de población y redistribución del ingreso.

Según el enfoque neoclásico, para que una economía dual que participa de un mercado mundial logre un proceso exitoso de convergencia se requiere emprender la ruta exportadora antes de agotar la etapa de sustitución de importaciones. En ese caso y apoyado en las predicciones de la teoría del comercio internacional de Heckscher-Ohlin, el país debe especializarse en la producción de bienes primarios con ventajas competitivas, lo que acrecentará la demanda de trabajo en el sector exportador y tenderá a acrecentar los salarios reales de los trabajadores de menor calificación relativa. Esto a su vez permitiría que se profundice el proceso de capitalización y absorción de fuerza de trabajo en el sector moderno industrial. Así, el crecimiento del sector exportador impulsará la eliminación del dualismo interno y la integración de la economía en un desarrollo integrado. Dado que la mayoría de los países en vías de desarrollo poseen mano de obra no calificada en abundancia, lo que constituye un factor de la producción bajo su control, es de esperar que la apertura del mercado amplíe la demanda de empleo de este sector, y, por lo tanto, aumente el bienestar de los sectores pobres. De esta manera, la apertura al comercio exterior de los países atrasados debería provocar mejora en los salarios de menor calificación y una disminución de la desigualdad en la distribución del ingreso.

Para el modelo desarrollista de Lewis, la economía subdesarrollada debería emprender la apertura externa con el objeto de mantener bajos los salarios reales y fomentar la inversión por medio de dos expedientes: a) la migración de mano de obra y/o b) el movimiento de capitales. El primer expediente fue ampliamente utilizado por los países ahora desarrollados en la primera ola de la globalización. El segundo expediente lo constituye la exportación de capital de economías centrales a terceros países con mayor abundancia de mano de obra. En ese caso, lo usual es que el país exportador de capital invierta en un país con excedente de mano de obra con el objeto de producir bienes con mano de obra barata, que posteriormente importará

para su uso y consumo. Por su parte, el país receptor de la inversión externa gana una fuente adicional de ocupación y de impuestos, a la vez que amplía su mercado interno, siendo de este modo posible un proceso convergente en materia de empleo y distribución del ingreso; dependiendo esto sobre todo cuán dinámico sea el movimiento de capitales, abundante la mano de obra disponible y atractivos los costos laborales de las economías emergentes.

En sentido crítico a estas predicciones –cuyos vínculos teóricos con los programas político–económicos no son casuales–, el enfoque estructuralista sostiene que en el contexto de una economía heterogénea que se abre al mercado mundial, el sistema puede experimentar un aumento de la inversión de capital pero también de la oferta excedente de fuerza de trabajo, esto debido tanto al débil encadenamiento con sectores intermedios y la escasa demanda agregada de empleo que generan dichas inversiones. Según este enfoque, los modelos de acumulación liderados por un sector capitalista concentrado multinacional –en términos de capital físico, progreso técnico, recursos naturales y capital humano– tiende a impedir que los frutos del crecimiento se difundan sobre el resto de la economía creando así una barrera para que el país aproveche las ventajas comparativas a través del aumento en las remuneraciones y del empleo en el sector más productivo.

El aumento de los diferenciales de productividad asociado al crecimiento de un sector exportador, tendería a facilitar la concentración económica a favor de corporaciones y capitales externos, los cuales tienden a controlar las innovaciones tecnológicas que demandan los mercados de los países centrales. Estos agentes subsumen –vía conectividad o tercerización– una parte reducida de los segmentos productivos/laborales, excluyendo a los sectores intermedios y de subsistencia. A su vez la apertura se traduce en mayores excedentes de población obligados a realizar actividades refugio de muy baja productividad, altamente intensivas en el uso de fuerza de trabajo pero de muy baja remuneración. Asimismo, la apertura hacia el exterior tiende a provocar una caída en los ingresos de los sectores tradicionales incapaces de enfrentar la competencia internacional, a la vez que tiene lugar un aumento en la productividad en los sectores modernos vinculados al mercado internacional y que tienen los más altos niveles de ingreso. En consecuencia, se desencadenan procesos que presionan hacia una mayor desigualdad en la distribución del ingreso. De esta manera, a mayor especialización exportadora, mayores excedentes de población, mayor desigualdad y mayor segmentación en el funcionamiento de los mercados de trabajo.

Aunque divergentes en sus planteos, las dos primeras tesis tienen un corolario optimista: en un contexto de economía “abierta”, si un país logra crecer lo suficiente, puede llegar a un “estadio” de desarrollo en el que no sólo comience a descender la pobreza sino también la desigualdad. Ante este pronóstico, se hace innecesaria –e, incluso, contraproducente– toda medida distributiva, siendo prioritario el crecimiento económico. De tal manera que en las regiones más pobres el precio de redistribuir sería obstaculizar el libre flujo de capitales y por lo tanto no llegar al punto de giro a partir del cual empieza el desarrollo. En cambio, desde la perspectiva estructuralista, sin cambios estructurales, el pronóstico es negativo: no hay posibilidad de que el crecimiento converja en desarrollo en un contexto de libre mercado. Dados los muy bajos niveles de capitalización y tecnología que logran los sectores intermedios, se retrasa la tasa de crecimiento en los niveles medios de productividad, pudiendo convertirse en negativa durante largos periodos. Al ser la productividad un factor determinante del crecimiento económico, una mayor dispersión de ésta, aunada a la modalidad más concentrada del proceso de acumulación, tenderá inevitablemente a traducirse en tasas de crecimiento económico interno poco dinámico en el mediano o largo plazo. Por último, el precario crecimiento económico, aunado a los patrones distributivos descritos, tiene efectos desfavorables aumentando –o manteniendo elevados– los indicadores de pobreza y marginación económica.

De este modo, el concepto heterogeneidad estructural alude a la dispersión del desarrollo tecnológico en las economías periféricas que conlleva un amplio abanico de la productividad y por tanto a una desigual distribución del ingreso. Este argumento conlleva como conclusión que, de persistir la concentración económica y la especialización productiva –explotando las ventajas comparativas–, los países periféricos caerán casi ineludiblemente –más allá de ciertas coyunturas favorables– en una trampa de subdesarrollo con altos niveles de marginalidad y desigualdad económica. La constitución y reproducción de una matriz social no integrada de manera sistémica,⁸ constituye una consecuencia directa de este proceso.

8. Esta contradicción fue planteada por Nun y el equipo de investigación a su cargo (1969:136-137), cuando en su clásica teoría de la masa marginal –retomando la diferenciación realizada por Lockwood (1964)– planteó que la “masa marginal” –en contraste con el ejército industrial de reserva clásico– era una manifestación del bajo grado de “integración sistémica” que generaba el desarrollo capitalista desigual y dependiente en su fase monopólica. El concepto permite también fundar una crítica hacia aquellas políticas públicas que se centran en los problemas de “integración social” perdiendo de vista las contradicciones de un régimen de acumulación que genera excedentes de población y se manifiesta en un empobrecimiento persistente de dichos sectores.

Los hechos que llevarían a este resultado pueden ser estilizados del siguiente modo: a) expansión de un sector capitalista altamente concentrado, intensivo en capital, recursos naturales o mano de obra calificada, vinculado a actividades de exportación, industriales y de servicios que funciona con niveles de productividad semejantes al promedio de las economías más desarrolladas y con altas remuneraciones; b) retracción del sector moderno de productividad media que hace uso intensivo de mano de obra poco calificada, en donde las unidades productivas deben para sobrevivir estrechar su subordinación al sector más concentrado o, en su defecto, resistir en nichos rezagados orientados al mercado interno; y c) por último, crecimiento o estancamiento de un sector de subsistencia de baja o nula productividad, que hace uso intensivo de mano de obra no calificada o de tipo familiar, con bajos ingresos, orientado a mercados marginales y a la propia subsistencia.

De ahí que cualquier diagnóstico que pretenda objetivar las causas del subdesarrollo económico argentino no pueda dejar de tomar en consideración la economía política que organiza el proceso de acumulación, y, en ese marco, dar cuenta del modo en que el crecimiento –interno o externo– impulsado por grupos económicos concentrados reproduce exclusiones sociales, precariedades laborales y desigualdades económicas, alejando toda posibilidad de convergencia. Por lo mismo, en tanto que los diferentes programas político–económicos en pugna durante las últimas dos décadas, calificados como “pro-mercado” y “pro-estado”, parecen haber hecho caso omiso a estas consideraciones, el fracaso de sus objetivos en materia de desarrollo e integración social constituye una consecuencia inevitable.

Por otra parte, si bien las políticas económicas, laborales y sociales han sido y pueden llegar a ser factores activos en materia de promoción del consumo, el empleo, las remuneraciones y/o la asistencia social, cabe no confundir las estrategias orientadas a garantizar la legitimidad de un régimen político, con las condiciones estructurales que las hacen necesarias e, incluso, pueden hacerlas inocuas, dependiendo del grado de heterogeneidad estructural que es capaz de autogenerar un modelo concentrado de acumulación y reproducción social. Ello sobre todo debido, en el caso argentino, a la persistente vigencia de un modelo de acumulación heterogéneo –en el sentido estructuralista– con estrecha dependencia del mercado mundial, el cual parece continuar alimentando procesos de concentración, al mismo tiempo que promueve y fomenta la reproducción de mercados y prácticas informales de subsistencia, junto a un amplio arsenal de programas sociales

dirigidos a mantener la cohesión social de los excedentes de población que dicho régimen genera.⁹

Es ante estas evidencias que cabe exponer la inconsistencia tanto empírica como teórica de aquellos argumentos que se aferran en sostener que bajo el modelo heterodoxo de la posconvertibilidad tuvo lugar un cambio sustantivo en el régimen de desarrollo. En particular, no porque no haya evidencias que muestren mejoras en materia socioeconómica durante los últimos años (aumento del nivel de empleo, reducción del desempleo y caída de las tasas de pobreza e indigencia), sino porque el núcleo duro de desarticulación productiva, marginalidad económica y desigualdad social sigue inalterado. Es por ello que, sin desconocer las mejoras socioeconómicas de la última década, cabe sostener la tesis según la cual los problemas del subdesarrollo no constituyen una función de las políticas de liberalización comercial o de compensación económica sino del modo en que se diagnostica, enfrenta y resuelve la reproducción ampliada de un modelo de acumulación dependiente, desigual y combinado generador de excedentes absolutos de población.

Bibliografía

- Bagú, S.: *Tiempo, realidad social y conocimiento*, México D.F., Siglo XXI Editores, 1970.
- Graña, J. M.: “Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La Industria Manufacturera en Argentina desde mediados del siglo pasado” Tesis de Doctorado, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, 2013.
- Graña, J. M. y Kennedy, D.: “Empobreciendo a los trabajadores, empobreciendo la acumulación. Producción, distribución y utilización de la riqueza social”, en Lindenboim, J. (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires, Eudeba, 2008.

9. Estas observaciones resultan consistentes con no pocas investigaciones fundadas en estudios de caso que dan cuenta de la emergencia de formas de subsistencia que funcionan suficientemente integradas a economías de la marginalidad, así como a redes político-institucionales de contención y control social (clientelismo político, organizaciones sociales, fundaciones y empresas impulsoras de proyectos comunitarios, etc.). Véase, por ejemplo, Gutiérrez (2004), además de los trabajos compilados en Mallimaci y Salvia (2005) y en Salvia y Chávez (2007).

- Gutiérrez, A.: *Pobre: Como siempre... Estrategias de Reproducción social en la pobreza*, Córdoba, Edit. Ferreyra, 2004.
- Hernández Laoz, E.: *Mercado laboral, desigualdad y pobreza en América Latina*, México D.F., Porrúa, 2005.
- Kennedy, D.: "Economía política de la contabilidad social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación", Tesis de Doctorado, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, 2012.
- Lewis, W. A.: "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", en *School of Economic and Social Sciences* 22, Nº 2, Manchester, 1954, pp. 139-191.
- Lindenboim, J.: "La pobreza, una tensión social más allá de la Metrópolis", en Ainstein, L. (comp.), *Estructuración urbana, institucionalidad y sustentabilidad de ciudades metropolitanas y regiones difusas*, Buenos Aires, Eudeba, 2012.
- Lockwood, D.: "Social Integration and System Integration", en Zollschan, G. y Hirsch, W. (eds.), *Explorations in Social Change*, Boston, Houghton Mifflin, 1964.
- Nun, J.: "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, Buenos Aires, 1969.
- Marginalidad y Exclusión Social*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2001.
- Pinto A.: "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", en *América Latina. Ensayos de interpretación económica*, Lima, Editorial Universitaria, 1969.
- "Notas sobre la naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina", en *Dos polémicas sobre el desarrollo de América Latina*, Santiago de Chile, ILPES, 1970a.
- Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1970b.
- Pla, J.: "Continuidades, cambios y rupturas en los procesos dinámicos de estratificación social. Región Metropolitana Buenos Aires. 1995-2007", II Jornadas de Sociología de la AMS, Asociación Madrileña de Sociología - Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 2012.
- Pla, J. y Salvia, A.: "Movilidad económico ocupacional y desigualdad económica después de las reformas estructurales (2007-2008)", en *Deudas sociales en la Argentina Posreformas*, Buenos Aires, Biblos, 2011.

- Prebisch, R.: “El desarrollo económico en América Latina y algunos de sus principales problemas”, E.CN 12/89, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1949.
- Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1970.
- Ranis, G.: “Analytics of Development: Dualism”, en Chenery, H. y Srinivasan, T. N. (eds.), *Handbook of Development Economics*, Vol. 1, Elsevier, Science Publishers, 1988, pp. 74-92.
- Salvia, A.: “Introducción”, en Salvia, A. y Chávez Molina (comps.), *Sombras de una marginalidad fragmentada. Aproximaciones a la metamorfosis de los sectores populares de la Argentina*, Buenos Aires, Miño y Dávila, 2007.
- La Trampa Neoliberal*, Buenos Aires, Eudeba, 2012.
- Salvia, A. y Mallimacci, F. (coord.): *Los nuevos rostros de la marginalidad. La supervivencia de los desplazados*, Buenos Aires, Biblos, 2005.
- Salvia, A. y Vera, J.: “Cambios en la estructura ocupacional y en el mercado de trabajo durante fases de distintas reglas macroeconómicas (1992-2010)”, en *Revista Estudios del Trabajo*, ASET, N°41/42, 2011.
- “Heterogeneidad estructural y distribución de los ingresos familiares en el Gran Buenos Aires (1992-2010)”, en *Desarrollo Económico*, 52 (208), 2013, pp. 427-462.
- Singer, H. W.: “The distribution of gains between investing and borrowing countries”, en *The American Economic Review*, Vol. 40, N° 2, Nashville, American Economic Association, 1950.
- Quartulli, D. y Salvia, A.: “La movilidad y la estratificación socio-ocupacional en la Argentina. Un análisis de las desigualdades de origen”, en *Entramados y perspectivas, Revista de la Carrera de Sociología*, Vol. 2, N° 2, enero-junio 2012, pp. 15-42.

