

().

La trampa neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003.

Salvia, Agustín.

Cita:

Salvia, Agustín (2012). *La trampa neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003.* : .

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/agustin.salvia/374>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pnKz/go0>

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

LA TRAMPA NEOLIBERAL
UN ESTUDIO SOBRE LOS CAMBIOS
EN LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL
Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO
EN LA ARGENTINA: 1990-2003

Agustín Salvia

 *Tróika*

Agustín Salvia

La trampa neoliberal : un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en Argentina : 1990-2003 . - 1a ed. - Buenos Aires : Eudeba, 2012.
488 p. ; 23x16 cm. - (Temas economía)

ISBN 978-950-23-1882-0

1. Economía. 2. Neoliberalismo.I. Título.

CDD 330.1



Eudeba
Universidad de Buenos Aires

1^o edición:

© 2011

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

Colaboradores de investigación y de redacción:
Eduardo Donza, Julieta Vera, Jéscica Pla y Ernesto Philipp

Diseño de tapa: Silvina Simondet
Composición general: Eudeba
Asistencia editorial: Victoria Ventura

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.

Esta publicación fue realizada con el apoyo del proyecto de investigación UBACYT CS-042 (2006-2009), en el marco del “Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social” del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.

Eduardo Donza, Julieta Vera, Jélica Pla y Ernesto Philipp participaron de manera activa en el proceso de investigación y en la redacción de los primeros bocetos que hicieron posible la elaboración de este libro. La redacción final del mismo concluyó en febrero de 2010.

Introducción.....13

CAPÍTULO I - EL DESARROLLO DEL SUBDESARROLLO DEL CAPITALISMO ARGENTINO.
 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN Y ALGUNAS CLAVES HISTÓRICAS

Presentación.....29

I.1. El enigma del capitalismo argentino: de una modernidad temprana
 al abismo del subdesarrollo y la pobreza31

I.1.1. El tiempo largo de la globalización económica y el tiempo corto
 de las reformas estructurales.....32

I.1.2. El caso argentino: signos de cambio económico y deterioro social
 en las últimas décadas.....37

I.1.3. Algunas claves históricas para entender el deterioro del
 capitalismo periférico argentino42

I.2. La gran fuga: las políticas de reforma y la promesa del derrame
 distributivo en la década de los años noventa52

I.2.1. El modelo económico de las reformas estructurales durante
 la década de los noventa.....53

I.2.2. Crecimiento y distribución del ingreso. Lejos de los supuestos
 de la tesis de Kuznets-Lydall57

I.2.3. Los límites del modelo Kuznets-Lydall en un contexto de
 subdesarrollo y dualidad estructural.....61

I.2.4. Particularidades del estudio de caso. El viejo escenario que
 fue quedando atrás.....66

CAPÍTULO II - EL RECORRIDO TEÓRICO DE LA TESIS DE LA HETEROGENEIDAD
ESTRUCTURAL: DE LA CRÍTICA AL DUALISMO ECONÓMICO AL
ESTRUCTURALISMO CRÍTICO

Presentación.....	73
II.1. Las huellas teóricas estructuralistas. Acerca de la heterogeneidad estructural y los excedentes de población.....	76
II.1.1. Teorías dualistas dominantes durante la primera parte del siglo xx	78
II.1.2. La reacción estructuralista al dualismo económico en américa latina	83
II.1.3. La relación Centro-Periferia como fuente del desarrollo desigual y la heterogeneidad estructural	86
II.1.4. Subdesarrollo, progreso técnico, concentración económica y heterogeneidad.....	89
II.1.5. Superpoblación relativa y masa marginal en el capitalismo periférico	94
II.1.6. La tesis del sector informal urbano bajo un contexto de heterogeneidad estructural.....	101
II. 2. El atraso persistente en la mira del progreso. El debate sobre las fuentes y los límites de la convergencia.....	106
II.2.1. La relación entre crecimiento y desigualdad en el modelo Kuznets-Lydall de desarrollo.....	107
II.2.2. La relación entre crecimiento y desigualdad en el modelo de convergencia neoclásico	111
II.2.3. Hipótesis en disputa. Algo más que falta de libertad en los mercados.....	114
II.3. Estructura económico-ocupacional, segmentación laboral y excedente de fuerza de trabajo.....	118
II.3.1. Cambios en la estructura sectorial del sistema económico ocupacional.....	120
II.3.2. Segmentación de los empleos urbanos en condiciones de heterogeneidad	123
II.3.3. Excedentes de fuerza de trabajo bajo un modelo de economía “abierta”	128
II.3.4. Reproducción social, excedentes de población y unidades domésticas. Algo más que relaciones de mercado.....	131

CAPÍTULO III - DEFINICIÓN DE HIPÓTESIS, INFORMACIÓN DISPONIBLE,
ELABORACIÓN DE LOS DATOS Y ESTRATEGIA DE ANÁLISIS

Presentación.....	141
III.1. El modelo teórico, hipótesis operativas y evidencias de contraste	147
III.1.1. Crecimiento, heterogeneidad estructural y desigualdad en el contexto de apertura.....	149
III.1.2. Efecto de las fases económicas sobre los mercados de trabajo y la desigualdad social.....	152
III.2. Conceptos y categorías de análisis. Un examen de la heterogeneidad estructural a través de los hogares	156
III.2.1. Ingreso distribuido, fuentes de origen y economía de los hogares.....	157
III.2.2. Fuentes de ingreso, sectores económico-ocupacionales y segmentos del mercado de trabajo.....	162
III.2.3. Fases del proceso económico y efectos socio-ocupacionales. Las etapas macroeconómicas.....	168
III.3. Información necesaria e información disponible. Problemas de validez y fiabilidad	172
III.3.1. Características, alteraciones y acceso a la fuente de información.....	173
III.3.2. Truncamiento de la muestra y subdeclaración de ingresos.....	177
III.3.3. Tipo de análisis y medidas derivadas de los ingresos de los hogares.....	181

CAPÍTULO IV - CAMBIOS EN EL RÉGIMEN ECONÓMICO, LA COMPOSICIÓN
SOCIO-DEMOGRÁFICA DE LOS HOGARES Y EL MERCADO DE TRABAJO DURANTE
EL PROCESO DE APERTURA Y REFORMAS

Presentación.....	185
IV.1. Fases del ciclo económico, políticas públicas y cambios en el nivel de actividad y empleo. Período 1990-2003	189
IV.1.1. Fases del ciclo económico y el marco de políticas públicas. Período 1990-2003.....	191
IV.1.2. Estrategias de reconversión productiva y sus efectos sobre la demanda de empleo.....	199
IV.1.3. La productividad laboral en la industria como fuente del crecimiento económico.....	205

IV.2. Informalidad, segmentación laboral y excedentes de fuerza de trabajo en un contexto de heterogeneidad estructural.....	209
IV.2.1. Heterogeneidad estructural: distribución sectorial del empleo ..	211
IV.2.2. Composición de la fuerza laboral por segmento del mercado de trabajo	219
IV.2.3. Inserción laboral sectorial y segmentos del mercado de trabajo	224
IV.2.4. Disparidades sectoriales en las remuneraciones al trabajo.....	229
IV.3. Estrategias de los hogares, excedentes de fuerza de trabajo y masa marginal durante el período 1992-2003	237
IV.3.1. Estrategias familiares en contexto de cambio estructural: cambios socio-demográficos y en la oferta de fuerza de trabajo.....	239
IV.3.2. Excedentes relativos y absolutos de masa marginal	248
IV.4. Primer resumen de evidencias sobre la heterogeneidad estructural. Su impacto sobre el mercado laboral	253

CAPÍTULO V - IMPACTO DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL SOBRE LA EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS FAMILIARES SEGÚN FUENTE Y SECTOR ECONÓMICO-OCUPACIONAL

Presentación.....	257
V.1. Modelo de análisis: desglose de mercados-fuentes-sectores y descomposición del cambio en los ingresos.....	261
V.1.1. Condiciones macroeconómicas, reproducción social y estrategias familiares	263
V.1.2. El desglose de los ingresos según mercados, fuentes y sectores....	266
V.1.3. Cambios en la masa de ingresos familiares según origen. Descomposición de factores que los explican.....	270
V.2. Evolución de los ingresos familiares según mercados laborales y no laborales. Factores que explican los cambios	278
V.2.1. Evolución de los ingresos familiares según mercados-fuentes laborales y no laborales de procedencia.....	279
V.2.2. Factores que explican los cambios en la masa de ingresos laborales y no laborales por tipo de mercado-fuente de procedencia	283
V.3. La distribución sectorial de los ingresos laborales y factores que explican los cambios.....	287
V.3.1. Evolución de los ingresos laborales de los hogares según sector-categoría ocupacional	289

V.3.2. Factores que explican los cambios en la masa de ingresos de origen laboral según sector-categoría de procedencia.....	292
V.4. Segunda serie de evidencias sobre la heterogeneidad estructural. Efectos sobre los ingresos familiares.....	308

CAPÍTULO VI - IMPACTO DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL SOBRE LOS CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y SU EXPLICACIÓN

Presentación.....	313
VI.1. El modelo de análisis: descomposición del coeficiente de gini y sus variaciones en el tiempo por fuentes/sectores/categorías.....	317
VI.2. Composición y cambios en la desigualdad económica según fuentes de ingresos familiar (1992-2003)	323
VI.2.1. Descomposición del gini y análisis de su variación según mercados y fuentes laborales y no laborales de ingresos familiares	325
VI.2.2. Componentes que explican los cambios en el nivel de gini (1992-2003)	328
VI.3. El aumento de la heterogeneidad estructural y los cambios en la distribución del ingreso familiar a lo largo de las fases económicas...	330
VI.3.1. Descomposición del cambio en el gini por sectores-categorías económico-ocupacionales	331
VI.3.2. Componentes del aumento en la desigualdad al interior de la estructura del empleo	339
VI.4. Tercera serie de evidencias sobre la heterogeneidad estructural. Su impacto sobre la distribución del ingreso	356

CAPÍTULO VII - LA DISCUSIÓN FINAL: APLICACIÓN DE LA TESIS DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL AL CASO ARGENTINO

Presentación.....	361
VII.1. El debate teórico de fondo: la relación esperada entre crecimiento y desigualdad en un contexto de reformas.....	365
VII.1.1. La superación del dualismo en un modelo de economía cerrada.....	366
VII.1.2. La superación del dualismo en un modelo de economía abierta.....	369
VII.1.3. Las teorías dualistas de la convergencia en acción	371
VII.1.4. La respuesta fundada en la tesis de la heterogeneidad estructural.....	375

VII.2. Más allá de las fallas en las reformas: las enseñanzas que deja el caso argentino	378
VII.2.1. Algo más que sesgo tecnológico hacia el trabajo calificado como fuente de la desigualdad.....	382
VII.2.2. No sólo ciclos económicos, desempleo y efecto de credencialismo	388
VII.2.3. Algo más que un estado ausente: agente de desregulación y de control social.....	393
VII.3. Comentarios finales	398
Bibliografía	407
Apéndice 1	437
Apéndice 2	441
Apéndice 3	443
Apéndice 4	447
Apéndice 5	449
Apéndice 6	453
Apéndice 7	455
Apéndice 8	463
Apéndice 9	469
Apéndice 10	471
Apéndice 11	477

“Lo que se ve y lo que no se ve forman una unidad que debe ser explicada como tal.”

Sergio Bagú, en
Tiempo, Realidad y Conocimiento, 1970

“El verdadero objeto de una verdadera economía de las prácticas no es, en última instancia, otra cosa que la economía de las condiciones de producción y reproducción económica, social y cultural del sistema social como un todo y, es decir, el objeto mismo de la sociología.”

Pierre Bourdieu, en *Las Estructuras Sociales de la Economía*, 2000

El desempeño económico de la Argentina ha sido catalogado más de una vez como paradójico, a la luz de las teorías del desarrollo. Desde la conformación del Estado nacional el país registró un proceso de modernización que se extendió hasta la década de 1970. A partir de ese momento, la temprana transición capitalista parece haber mutado hacia un estado de subdesarrollo, convirtiendo al país en un prototipo poco común entre las naciones con economía de libre mercado.¹ Una serie de hechos asociados a las condiciones internacionales, a la

1. La peculiar evolución económica argentina fue tema de análisis entre especialistas internacionales, quienes se han visto en dificultades a la hora de clasificar al país en alguna de las categorías clásicas. Paul Samuelson llegó a señalar que existen cuatro clases de países: los desarrollados, los subdesarrollados, Japón y la Argentina. La singularidad de Japón se basa en

política económica nacional y al orden político-institucional sirvieron para dar cauce a ese proceso, pero sin que ellos sean suficientes para explicar el extraño proceso que describe el desarrollo capitalista argentino.

Es en este orden histórico que a fines del siglo pasado, después de una temprana experiencia de política “neoliberal”, por medio de una férrea dictadura militar (1976-1983), seguida de una estancada transición económica, bajo una frágil aunque febril recuperación democrática (1983-1989), tuvo inicio en la década de los noventa un período de nuevas contradicciones, en donde la estabilidad monetaria y el crecimiento económico acompañaron a un persistente e inesperado deterioro social. Al mismo tiempo, el sistema mundial capitalista se expandía tanto en términos político-internacionales como económicos bajo el nuevo impulso de las comunicaciones, el comercio internacional y los negocios financieros.

Fue en este contexto, a través de una serie de reformas estructurales orientadas a generar una amplia apertura comercial y desregulación de los mercados, que la economía logró –entre 1992 y 2001– controlar la hiperinflación y retomar un sendero de crecimiento. Esta política incluía, además de una serie de medidas de ajuste y el establecimiento de un régimen de paridad fija denominado “régimen de convertibilidad”, una radicalizada aplicación de medidas de privatización, liberalización financiera, apertura económica, flexibilidad laboral, reconversión ocupacional y asistencia social. Este programa económico fue presentado por el *establishment* como una solución definitiva al estancamiento estructural que experimentaba el capitalismo argentino. Sin embargo, después de una recuperación inicial, la pobreza y la desigualdad distributiva volvieron a crecer, cerrándose la década con una fenomenal crisis económico-financiera, todo lo cual agravó aún más la situación económico-ocupacional y la conflictividad social. Por último, durante 2003, gracias a un nuevo régimen monetario y un entorno internacional favorable, la economía y los indicadores sociales del país experimentaron una rápida recuperación, dando inicio a un nuevo período de crecimiento económico.

La información que reúne el cuadro 1 resume este proceso a partir del examen de una serie de indicadores que dan cuenta de este paradigmático comportamiento político-económico, en donde la situación parece empeorar antes que mejorar en materia de pobreza y distribución del ingreso.²

haber llegado a ser una de las primeras economías del mundo cuando se trata de un territorio insular, de casi nulos recursos naturales y de tradiciones sociales conservadoras. La singularidad del caso argentino reside justamente en todo lo contrario, en ser un país con decreciente grado de desarrollo cuando cuenta con recursos naturales y sociales.

2. Mientras que el Producto Bruto Interno (PBI) creció a ritmo acelerado desde 1991 hasta el año 1998 –con la excepción de 1995–, las tasas de pobreza y de pobreza extrema, tras una primera caída, se incrementaron en plena fase de expansión económica; una tendencia que se mantuvo a

Cuadro 1. Argentina: 1990-2003. Evolución de indicadores macroeconómicos y sociales. Tasas respectivas, relación entre 10° y 1° deciles, participación respecto a ingreso total y coeficiente de Gini¹

Indicadores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Tasa de crecimiento anual del PBI real	-1,3	10,6	9,6	5,7	5,8	-2,9	5,5
Tasa anual de inflación	1839	102,4	17,9	8,1	4,4	2,2	0,4
Tasa de desempleo	6,0	7,9	6,7	9,6	13,1	17,4	18,8
Población bajo la línea de pobreza (%)	30,6	21,9	14,1	13,6	14,1	16,3	19,6
Población bajo la línea de indigencia (%)	6,6	3,0	3,2	4,4	4,8	6,3	7,5
Ratio de ingresos deciles 10/1 (población)	16,0	15,1	14,7	21,0	21,6	24,1	23,3
Coeficiente de desigualdad de Gini	0,438	0,432	0,429	0,432	0,436	0,465	0,463

Indicadores	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tasa de crecimiento anual del PBI real (%)	8,1	3,9	-3,4	-0,8	-4,4	-10,9	8,8
Tasa anual de inflación	-0,1	0,9	-1,7	-0,5	-1,7	25,9	13,4
Tasa de desempleo	14,3	13,3	14,4	14,7	19,0	18,8	15,6
Población bajo la línea de pobreza (%)	18,8	17,7	19,1	21,1	23,5	37,7	39,4
Población bajo la línea de indigencia (%)	6,4	6,9	7,1	7,7	12,2	24,7	26,5
Ratio de ingresos deciles 10/1 (población)	23,7	27,1	28,0	34,0	42,6	45,6	38,5
Coeficiente de desigualdad de Gini	0,458	0,468	0,463	0,479	0,508	0,530	0,529

¹ Los datos de desempleo, pobreza y distribución del ingreso corresponden a las ondas de mayo de la EPH-INDEC del aglomerado Gran Buenos Aires.

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Dirección de Cuentas Nacionales - Secretaría de Política Económica - MECON y EPH-INDEC.

lo largo de toda la década y que finalmente se agudizó con la crisis de 2001-2002. Complementariamente, se observa también un incremento constante del desempleo y de la desigualdad en la distribución del ingreso, lo cual se expresa tanto en la evolución del coeficiente de Gini (sólo en el año 1992 disminuye levemente), como en la brecha de concentración de ingresos entre el decil más alto y el más bajo de la estructura social.

Pero si bien estos hechos describen la particularidad del caso argentino, no puede perderse de vista el hecho de que este proceso tuvo un escenario mucho más global. Bajo las condiciones político-económicas que emergieron de las crisis externas de mediados de la década de 1980, la mayor parte de los países de América Latina –así como muchos otros países de la periferia capitalista–, comenzaron un renovado proceso de apertura económica en consonancia con las recomendaciones de peso que pronto formalizaría el denominado “Consenso de Washington”.³ El postulado central que daba sustento a este “consenso” era que el progreso económico se habría de alcanzar mediante una eficiente asignación de los recursos a través de los mercados, el aprovechamiento de las ventajas comparativas y el libre flujo de capitales y mercancías a escala internacional. Para ello el Estado debía tener una participación económica reducida a la mínima expresión e inhibirse de intervenciones con efectos distorsivos sobre los mercados.

Fue bajo la órbita de estas recomendaciones, de su legitimación y generalizada aplicación bajo la supervisión de organismos internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Interamericano de Desarrollo, que el crecimiento económico argentino estuvo acompañado de una profundización del desempleo, la pobreza y la desigualdad, hasta finalmente ser arrastrado a su propio derrumbe con la crisis financiera de 2001-2002. Pero aunque resulte evidente que de la mano de las políticas “neoliberales” nunca se logró alcanzar la prometida “convergencia”, describir el hecho no implica dar respuesta a por qué ni cómo ocurrió lo que ocurrió. Por otra parte, aunque resulte tentador, no sería correcto imputar tales efectos a las políticas económicas sin mediar un mayor esfuerzo teórico y de validación empírica.⁴

3. El Consenso de Washington propuso un conjunto integrado de medidas de estabilización monetaria, equilibrio fiscal, apertura comercial, privatización de empresas públicas, liberalización financiera, desregulación de los mercados y flexibilización laboral, las cuales tenían como cometido generar un crecimiento sostenido capaz de fomentar la convergencia de las economías atrasadas con las economías más desarrolladas. Tales lineamientos eran en realidad una serie de “recomendaciones” de peso dirigidas a los países en desarrollo –según la perspectiva dominante en ese momento en los organismos internacionales de crédito, funcionarios del gobierno de EEUU y expertos– con el objetivo explícito de poner fin a las trabas impuestas al crecimiento, las crisis fiscales y los problemas en el sector externo. Para un más detallado análisis de las propuestas explicitadas en el Consenso de Washington, así como de los alcances y contenidos de las mismas, véase Williamson (1989; 1993; 2000).

4. Sirva este comentario para señalar que esta investigación constituye una reacción frente al malestar que genera el síndrome “líquido” de la posmodernidad que parece afectar a las ciencias sociales desde fines del siglo pasado, olvidándose de la historia y de las estructuras para centrarse en el campo de los acontecimientos y las expresiones de sentido. Puede ser que la complejidad social asuste, y aunque no es para menos, tal proceder permite olvidar el hecho de que la realidad significada sólo puede ser descifrada a partir de una elaboración capaz de resignificar teóricamente las “sombras” que ofrece el mundo de lo conocido. Este enfoque teórico-

Es conocido en la literatura “ortodoxa” el argumento que busca justificar las contradicciones sociales que acompañaron a las políticas de ajuste y reforma estructural centrándose en el carácter incompleto o parcial que sufrió la aplicación de las mismas.⁵ En sentido contrario, la mayor parte de la literatura “heterodoxa” señala el hecho de que los problemas sociales se movieron en estrecha relación con las medidas de reforma económica; sin embargo, es poco lo que se conoce acerca de los procesos y mecanismos a través de los cuales dichas políticas tuvieron los efectos regresivos que se observan en los indicadores sociales.⁶

El problema es que este tipo de explicación –cualquiera sea el sentido del argumento– se enfrenta al menos con dos obstáculos metodológicos de no fácil resolución. Primero, debido fundamentalmente a que no es posible aislar el efecto causal de cada una de las medidas implementadas sobre un proceso que es complejo. Es decir, en donde la evolución de la pobreza y la distribución del ingreso es el resultado de la interacción de múltiples dimensiones, tanto económicas como demográficas, sociales y político-institucionales, las cuales no necesariamente guardan una relación lineal entre sí, así como tampoco en cuanto a los efectos que pueden esperarse de las mismas. Segundo, debido a que tales interacciones son a su vez el resultado de un proceso de estruc-

metodológico está presente, aunque de manera no manifiesta, a lo largo de esta investigación. Para el lector interesado, esta perspectiva se inspira en los aportes a la epistemología científica desarrollados por Piaget (1976), Piaget y García (1983), Prigogine (1983; 1996), entre otros.

5. Este tipo de argumento está presente en Murshed (2000), Winters (2000), Morely (2000) y Williamson (2003), entre otros. En general, estos trabajos señalan que la relación entre crecimiento, pobreza y distribución del ingreso en el contexto de liberalización presenta entramados complejos cuyo esclarecimiento debe indagar en las “barreras” político-institucionales, económico-financieras o en materia de capital humano que presentan los países subdesarrollados para aprovechar sus ventajas competitivas. El Capítulo III ofrece una ampliación de este argumento; y el Capítulo VII discute su validez a la luz de los resultados alcanzados por la investigación del caso argentino.

6. Una importante cantidad de estudios comparados a nivel internacional han puesto en discusión los argumentos con los cuales se justificaron las políticas de apertura comercial, liberalización financiera y desregulación económica, mostrando que incluso en condiciones exitosas de crecimiento, los resultados habrían sido contradictorios en materia de inclusión social. Esta literatura tiende a centrar la explicación del deterioro a través de lo ocurrido en el mercado laboral y la política distributiva. Sin embargo, son pocos los estudios nacionales orientados a exponer los nexos macro-económicos y micro-sociales para dar cuenta de esta relación. En el caso de los países latinoamericanos, trabajos compilados por la CEPAL (E. Ganuza; R. Paes de Barros; L. Taylor y R. Vos, 2001) han abordado el tema pero con variada profundidad y resultados no siempre coincidentes. Algo similar ocurre con trabajos de Cornia (1999), Stewart y Berry (2000), Tokman y O'Donnell (1999), Stallings y Peres (2000), Taylor, L. y Vos, R. (2001), Cimoli (2005), Holland y Porcile (2005), Hernández Laos y Velásquez Roa (2006). En el caso argentino, entre las investigaciones con aportes relativamente relevantes cabe mencionar a Gasparini (1999a; 1999b; 2009), Altimir y Beccaria (1999a; 1999b; 1999c), Altimir, Beccaria y González Rozada (2002), Beccaria (2005), Paraje (2005), Cruces y Gasparini (2009), entre otros.

turación histórica más amplio, lo cual plantea la dificultad de controlar la intervención de condiciones de origen, eventualmente exógenas con respecto al contenido de las políticas, pero cuyas consecuencias pueden tanto tener un efecto contingente como constituirse en piezas claves en la determinación de los procesos de reproducción social.⁷ Por lo tanto, la tarea de procurar establecer la relación entre las políticas de reforma y el comportamiento de los ingresos familiares, la pobreza y la desigualdad económica, exige modelos teóricos más complejos y de métodos de análisis más sofisticados de los que se emplean cuando se busca evaluar simples covarianzas entre estas dimensiones.

De ahí que un objetivo central de esta investigación sea apartarse del sentido común académico y procurar una explicación teórica capaz de hilar más fino en la interpretación y explicación del deterioro ocurrido en la pobreza y la distribución del ingreso en la Argentina durante el período de reformas estructurales. Para ello, se ha considerado necesario poner esta particular relación en el contexto histórico de un cambio de régimen social de acumulación a escala nacional, así como también de una renovada expansión capitalista a escala internacional.

En este marco, retomando la tradición estructuralista latinoamericana, se sostiene la tesis de que tanto el crecimiento económico como la dinámica de reproducción social, así como los efectos en materia de pobreza y distribución del ingreso, constituyen fenómenos estrechamente relacionados con: a) el modo subordinado en que la formación social está inserta en la división internacional de trabajo, b) el carácter dual y combinado del proceso de acumulación a escala nacional; y c) el poder asimétrico de los agentes económicos y sociales que participan de los procesos de acumulación, reproducción social y liderazgo político nacional.

* * *

Si bien se supone que los cambios en la desigualdad económica y la pobreza estructural suelen ocurrir lentamente (Aaron, 1978), estas dimensiones crecieron en la Argentina drásticamente. Así pues, durante las últimas décadas el país enfrentó parte de los fenómenos que diferentes teorías económicas contemporáneas vinculan más directamente con el aumento de la pobreza y la inequidad: crisis macroeconómicas severas; hiperinflación; procesos de ajuste y

7. En este sentido, no deja de resultar curioso que la mayor parte de las interpretaciones que abordan la relación entre políticas de reforma, crecimiento y distribución del ingreso tiendan a centrarse en el papel de las medidas de política económica olvidándose la existencia de antecedentes teóricos que ofrecen una explicación más general de los límites estructurales del crecimiento y sus efectos sobre la desigualdad en América Latina.

altos niveles de desempleo; devaluaciones; gobiernos autoritarios; políticas de liberalización comercial; episodios de rápida acumulación; cambios tecnológicos; instituciones laborales debilitadas; y cambios demográficos desigualadores, entre otros procesos. Sin embargo, el problema es que no es fácil establecer –por las limitaciones teórico-metodológicas antes expuestas– la importancia relativa de cada uno de estos procesos en el aumento del deterioro social (Cruces y Gasparini, 2009). Pero el problema principal es que el esclarecimiento del tema en cuestión no está en las correlaciones históricas sino en los determinantes sociales que parecen haber actuado en este escenario.

Son escasos los estudios que abordan la relación entre crecimiento, pobreza y desigualdad partiendo de supuestos estructuralistas. En el contexto argentino, dos principales corrientes académicas en el campo de la economía disputan una explicación sobre los temas mencionados, incluyendo en ellos los ciclos económicos, la política macroeconómica, los liderazgos individuales o las decisiones trascendentales. Ambas se preguntan, ¿cómo es posible que la sociedad argentina se haya empobrecido junto a una mayor desigualdad, en un contexto de crecimiento y modernización productiva?; ¿qué corresponde hacer para revertir este proceso para lograr un efectivo desarrollo económico con inclusión social? Las respuestas no se hacen esperar, formando ellas parte de un conflicto político-ideológico sin duda mucho más amplio.

(a) Desde la perspectiva “ortodoxa” se explica el deterioro como un resultado independiente de las naturales bondades de las recomendaciones neoliberales. A pesar de su efectividad para romper el aislamiento con respecto a los mercados mundiales, retraer el intervencionismo del Estado, erradicar los vicios fiscales, entre otros logros, las reformas estructurales habrían sido inocuas en materia social debido a la resistencia política que presentaba su necesaria profundización y continuidad en el tiempo. Las importantes transformaciones llevadas a cabo, si bien habrían modernizado la economía, no habrían alcanzado a revertir la ineficiencia del Estado como administrador, ni como planificador y ejecutor del gasto social. Desde esta óptica se pronostica que la aplicación de reformas de segunda y tercera generación, manteniendo una situación de férreo equilibrio fiscal y de libertad en los mercados, lograría revertir el deterioro. De tal manera que –se advierte– si no se adopta este camino, los problemas de pobreza y desigualdad lejos de resolverse, habrían de agravarse.

(b) Una segunda perspectiva se enfrenta a la anterior planteando que la alta volatilidad del crecimiento, las medidas de ajuste, las altas tasas de desempleo, la pobreza y el aumento de la desigualdad distributiva fueron el resultado de las políticas “neoliberales”. Según este argumento, gran parte del problema fue haber dejado que la dinámica de valorización financiera desarmara las bases

económicas y sociales del modelo industrial de sustitución de importaciones. De tal modo que superar las consecuencias sociales que generó su aplicación es posible sólo si se retoma una política de crecimiento industrial, en donde el Estado vuelva a intervenir en los mercados, restableciendo para ello medidas proteccionistas a nivel del comercio exterior y regulatorias en materia laboral. En cambio, si se vuelve a un escenario de economía “protegida”, la industria, la construcción y el comercio serán promotores del crecimiento, aumentará el empleo y el consumo interno, caerá la pobreza y se achicarán las brechas de desigualdad.

Pero estas posiciones resultan poco útiles para desentrañar los factores causales del problema desde el campo de las ciencias sociales. ¿En qué medida el comportamiento de los indicadores socio-económicos de la Argentina durante las últimas décadas no depende de determinantes más estructurales? ¿Qué papel jugaron y juegan factores como las propias características del sistema productivo, el comportamiento de los mercados mundiales y el accionar estratégico de los agentes económicos, políticos y sociales, entre ellos, las empresas, los colectivos sociales y los propios hogares? Frente a este tipo de interrogantes lo importante no es encontrar las pruebas que corroboren o refuten las “bondades” o “perjuicios” de tal o cual medida económica, sino lograr una explicación validada de los factores que dan cuenta del por qué y cómo la modernización económica mutó en condición necesaria de una mayor desigualdad y pobreza, es decir, en un mayor “subdesarrollo”.⁸

Tal como se buscará demostrar, la aparente paradoja encuentra una particular explicación si los hechos objeto de estudio son abordados a partir de las condiciones de origen que los hicieron posibles, entre las cuales cabe al menos reconocer la dominancia de dos procesos claves relacionados: (i) la dinámica de subordinación del sistema político-económico argentino a los nuevos procesos que fue desplegando la acumulación capitalista en un contexto de “globalización avanzada”; y (ii) la reproducción de una mayor “heterogeneidad estructural”⁹ fundada en un modelo de desarrollo dependiente, desigual y combinado, cuya

8. Entre los autores que han abordado en forma teórica este problema cabe mencionar a Wallerstein (2001), Amin (1997), Goldberg y Pavcnik (2007) y Harvey (1990; 1996). Una interesante reunión de ensayos sobre el tema, véase Pérez (1998).

9. Esta noción planteada por Prebisch (1949; 1981) y desarrollada más tarde por Pinto (1969; 1973) continúa siendo clave para describir el proceso socioeconómico de los países de la región. En la concepción original, la noción estuvo ligada, primero, a la forma en que se distribuye el progreso técnico dentro de una economía y, luego, al hecho de que tal distribución está condicionada principalmente por la manera particular en que una economía se relaciona con el resto del mundo, es decir, a la forma de inserción internacional que adopte. El Capítulo II abundará en el desarrollo de este concepto y su campo de aplicación.

difusión en el actual contexto mundial, lejos de revertir tendió a agravar el subdesarrollo.

Partiendo de estas dimensiones, se sigue aquí la estrategia de estudiar para el caso argentino dos procesos paralelos y articulados: (a) las condiciones de acumulación social asociadas con el actual patrón de globalización capitalista; y, (b) la dinámica de reproducción social,¹⁰ incluyendo en ella los cambios que a partir de las estrategias familiares ocurren en la estructura socio-demográfica, la organización del mercado de trabajo y el papel de otros mercados no laborales. Ambos procesos hacen viable, sea en contexto de crecimiento como de recesión, la particular multiplicación de excedentes absolutos de fuerza de trabajo, y, por ende, un debilitamiento crónico de la integración social.

* * *

Después de varias experiencias históricas modernizadoras, se cuenta con una amplia evidencia para sostener que la persistencia del subdesarrollo en América Latina no se debe a la falta de capitalistas con voluntad de acumulación, ni tampoco a la ausencia de oportunidades de inversión capaces de movilizar intereses nativos o externos de negocios. De ahí la relevancia que continúan teniendo algunas preguntas de orden histórico-estructural que inspiraron esta investigación: (a) ¿por qué persiste el subdesarrollo a pesar de la amplia asimilación que ha tenido cada una de las fases modernizadoras promovidas por el capitalismo mundial sobre América Latina?; (b) ¿cuáles son las causas que intervienen inhibiendo la difusión del progreso económico, técnico-educativo y socio-cultural al conjunto del sistema social?; (c) ¿qué mecanismos hacen posible –cuando no necesaria– una “transición permanente” en un continente rico en recursos productivos, fuerza de trabajo y voluntad y demanda de progreso? Y, también, una no menos importante: (e) ¿por qué dada la enorme concentración de ingresos lograda durante las últimas décadas, la “mano invisible” de los mercados no logró “derramar” beneficios a las regiones y los sectores abiertos a esta estrategia? Al respecto, probablemente mucho se gane en entendimiento si el análisis de las capacidades de consumo de los hogares y de la distribución

10. Este concepto retoma una amplia tradición de estudios que han abordado esta cuestión en América Latina no limitada a una lectura bio-demográfica, sino como lógicas más generales de producción y reproducción de la sociedad en sus condiciones estructurales, materiales y simbólicas, incluyendo el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo y de las condiciones de vida de la población, desempeñando las estrategias de subsistencia de los hogares un papel central. Véase Torrado (1978; 1982; 2007a); Borsotti (1981); Jelín (1978; 1998); Martins Rodríguez (1982); Margulis (1982); Oliveira y Salles (1986; 1989a); González de la Rocha (1987); Cortés y Cuéllar (1990); Cortés (2000); entre otros.

del ingreso se hace en términos de regiones, sectores, estamentos de clase o grupos sociales. Pero para abordar de este modo el problema se requiere de un marco conceptual capaz de descifrar el escenario histórico tanto en su estructura como en su dinámica.

Desde el enfoque teórico estructuralista resulta posible postular que la dinámica de acumulación, librada a los intereses del gran capital, tiende a propiciar –mediadas por los sistemas de dominación y control social– un desarrollo desigual, tanto entre países como al interior de una particular formación social, provocando ellos eventuales desajustes entre el progreso de las fuerzas productivas y el tipo de relaciones sociales de producción.¹¹ Asimismo, según la teoría de la reproducción social, tanto las estructuras dadas como las consecuencias no esperadas de la acción desplegada por los actores asimétricos situados en un campo de intereses en conflicto, habrán de ejercer un papel clave en el desempeño económico de una formación social.

De tal modo que a nivel de un estudio de caso como el que aquí se aborda, el tratamiento del problema de la distribución del ingreso entre sectores requiere considerar no sólo el comportamiento de una serie de variables económicas, sino también examinar sus consecuencias a la luz de la estrecha relación existente entre los patrones de acumulación, el funcionamiento del mercado de trabajo, las políticas de intervención del Estado y las estrategias de los agentes económico-sociales que participan del proceso de acumulación y reproducción social.

En este sentido, resulta relevante sostener la hipótesis de que las políticas de liberalización económica –en un contexto de globalización– tuvieron efectos sobre los procesos de acumulación económica, primas salariales y distribución del ingreso debido menos a la naturaleza de las medidas aplicadas que a su interrelación con condiciones más generales a partir de las cuales se diseñaron estrategias, se movilizaron prácticas, se alteraron relaciones y se produjeron consecuencias no siempre esperadas, a la vez que no menos determinadas.

Siguiendo esta perspectiva, cabe retomar la pregunta inicial: ¿cómo explicar el paradójico proceso de deterioro social que habrían generado las reformas neoliberales en el caso argentino? La respuesta, aunque su demostración no

11. La ley del “desarrollo desigual y combinado” permite hacer fácilmente inteligibles ambos procesos. Esta es una fusión de dos leyes particulares relacionadas: el carácter desigual de los procesos que participan de la vida social y la correlación concreta de estos factores desigualmente desarrollados. Fue llevada a un primer plano y aplicada por Marx y Engels. Autores destacados del marxismo, tales como Kautzky, Luxemburgo, Plejanov y Lenin, advirtieron su importancia, observaron su funcionamiento y algunas de sus consecuencias. Sin embargo, fue Trotsky quien le pondría nombre y la dotaría de un significado particular, el cual se explicita en la Historia de la Revolución Rusa (Trotsky, 1985).

es simple, resulta plausible: el proceso de liberalización y apertura económica propiciado por las reformas estructurales habría cercenado el sendero de desarrollo hacia adentro que –aunque inestable– caracterizaba a la formación social argentina bajo el modelo de economía “cerrada”. Este proceso habría generado una profundización de la heterogeneidad estructural en términos de sectores productivos y al interior del mercado de trabajo, alterando ello en forma regresiva el patrón de distribución del ingreso, en un sentido finalmente influenciado por los cambios ocurridos en los segmentos laborales, las transferencias monetarias del Estado y las estrategias económico-demográficas de los hogares.

Pero esta tesis que pondera la “heterogeneidad estructural” como factor clave que permite comprender la frustrada “convergencia” no logra plenamente su cometido si no se la articula con otros argumentos que, a manera de teorías auxiliares, acompañan la tradición estructuralista: (a) la internacionalización del capital financiero y sus efectos sobre la inestabilidad general de la economía mundial y la redefinición de la relación centro-periferia (con consecuencias ineludibles sobre la división internacional del trabajo y los ciclos económicos a escala global); (b) el carácter desigual y combinado que presenta el progreso económico y social al interior de un país sometido a relaciones internacionales asimétricas, sobre todo cuando este proceso se apoya en un modelo de economía “abierta” (generando excedentes permanentes de fuerza de trabajo); y (c) el papel contradictorio que debe adoptar el Estado como resultado de un juego de alianzas y de conflictos entre actores político-económicos dominantes y otros sectores sociales que reclaman participar en la distribución del ingreso, incluyendo grupos profesionales, la burocracia administrativa, los actores políticos tradicionales y los muy diversos movimientos sociales que se generan en un espacio histórico de conflicto social.

Ahora bien, tal como se ha planteado más arriba, describir una correlación no es lo mismo que explicar los motivos por los cuales un fenómeno se comporta del modo en que lo hace. Es decir, los hechos mencionados requieren no sólo la verificación de su eventual existencia sino también una explicación robusta sobre su vinculación y el sentido de la misma. La debida validación empírica de la tesis que sostiene esta investigación implicará hacer evidente –en el contexto del caso argentino– los nexos entre el proceso descrito –crecimiento económico con aumento de la heterogeneidad estructural– y los efectos predichos –mayor pobreza, a la vez que creciente distribución regresiva del ingreso–. De tal modo que si la teoría acierta en sus predicciones, corresponde esperar como efecto de las medidas de apertura, desregulación y liberalización económica: (a) una mayor concentración empresarial y remuneración para los trabajadores vinculados con las actividades globalizadas (a partir de mayores márgenes de

ganancia y primas salariales), (b) una baja difusión del progreso técnico sobre los sectores económicos intermedios, y (c) un aumento en la generación de excedentes absolutos y relativos de población.

Los hechos que llevarían a este resultado pueden ser más ampliamente descritos del siguiente modo: (1) 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; (2) retracción del sector moderno de productividad media que hace uso intensivo de mano de obra poco calificada, en donde para sobrevivir las unidades productivas deben estrechar su subordinación al sector más concentrado, o, en su defecto, resistir en nichos rezagados orientados al mercado interno; y (3) por último, crecimiento 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 magras remuneraciones, orientado a mercados marginales y a la propia subsistencia.

* * *

La simultánea coexistencia, por una parte, de un sector moderno dinámico de enclave orientado al exterior y a mercados de altos ingresos que no es generador de mayor demanda de empleo, y, por otra, de un renovado sector informal urbano de muy baja productividad donde se concentran altas tasas de subempleo, marginalidad y pobreza, constituye un escenario económico y socio-ocupacional altamente novedoso para la formación social argentina.

En un sentido más amplio, la historia de los últimos treinta años de este país bien puede ser descrita como una acumulación de frustrados y conflictivos intentos, emprendidos por los grupos político-económicos dominantes, con el objetivo de dar curso a un modelo viable de subordinación nacional al progreso de globalización. En este contexto, la naturaleza de los intereses enfrentados y el tipo de soluciones políticas adoptadas en cada caso, sin duda, contribuyeron al deterioro de las capacidades de crecimiento (a la vez que debilitaron el funcionamiento y la estabilidad de los gobiernos y de las instituciones estatales en general).¹²

12. Un proceso que algunos analistas atribuyen a la permanente disputa por la distribución de la renta entre sectores vinculados a las actividades primario-exportadoras y sectores urbano-industriales que dependen del mercado interno; así como, según la coyuntura histórica, entre empresarios y sindicatos (Peralta Ramos, 1972; Pucciarelli, 1999; 2004).

Pero que todo ello haya sido así, no constituye una explicación de los determinantes que han hecho posible –cuando no necesario– la emergencia de las reformas estructurales, ni de sus consecuencias en materia de pobreza extrema, polarización social y desigualdad económica. En todo caso, tales condiciones constituyen el escenario histórico en el cual una serie de procesos más generales habrían hecho valer su carácter de ley general.

Es en el marco de este escenario que el estudio del caso argentino constituye por varios motivos un caso histórico “crucial” en donde abordar la relación entre reformas estructurales, reproducción social y distribución del ingreso. Por una parte, la radicalidad, profundidad e intensidad que alcanzaron las políticas de reformas hacen del estudio particular un caso de interés en sí mismo. Por otra parte, la temprana historia de progreso, modernidad e integración social que precedieron a este proceso, hacen de su derrotero económico-social un modelo paradigmático. Es en este sentido que cabe esperar que el estudio sistemático de las relaciones mencionadas ofrezca una vista de hechos particulares –asociados a la evolución, distribución y concentración de los empleos y de los ingresos familiares–, a través de los cuales se ponen de relieve determinaciones más generales –como la potenciación del carácter desigual y combinado del subdesarrollo en un contexto de economía “abierta” sometida a condiciones de globalización.

Al cierre de esta introducción, no es posible omitir comentario alguno acerca a la tesis de la heterogeneidad estructural y su validez bajo el nuevo contexto histórico argentino post crisis-devaluación 2003-2009; el cual, tal como es conocido, ha experimentado tasas extraordinarias de crecimiento económico, superávit fiscal y comercial, y aumento del gasto público social, acompañado esto de un aumento del empleo y una caída de la pobreza, entre otros indicadores socio-económicos positivos. De lo cual surge una pregunta que vuelve a colocar al caso argentino como un caso de estudio particular: ¿en qué medida el cambio positivo ocurrido en las reglas macroeconómicas es condición suficiente para suponer que habrán de disolverse los excedentes de población marginal, superarse los procesos de heterogeneidad laboral y reducirse la desigual distribución del ingreso que imponen las leyes del subdesarrollo bajo un capitalismo periférico?

A partir de la teoría estructuralista adoptada –asumiendo el riesgo que implica un caso como el argentino–, cabe sostener que difícilmente se esté logrando un cambio significativo en materia de desarrollo. Si bien las políticas económicas, laborales y sociales han sido y pueden llegar a ser factores proactivos en materia de crecimiento, no cabe confundir acciones instrumentales con las condiciones estructurales que las hacen necesarias e, incluso, pueden hacerlas inocuas o

alterar sus resultados. Ello sobre todo debido a la persistente vigencia de un modelo internamente dual y con estrecha integración al mercado mundial, el cual continúa alimentando procesos de concentración; al mismo tiempo que deja las prácticas informales de subsistencia para el campo de la reproducción social de los excedentes de población que esa misma dinámica de concentración genera.

Es por ello que, sin desconocer las mejoras económicas y sociales que se observan en la actual etapa, cabe mantener en pie la tesis –aunque pendiente en este caso de una renovada validación empírica– según la cual los problemas del subdesarrollo no constituyen una función directa de la calidad de las políticas activas del Estado, sino de la propia “heterogeneidad estructural”, lo cual remite a un orden asimétrico en el campo de las relaciones internacionales, a un régimen dominante de acumulación a nivel de la formación social y al modo en que los agentes despliegan sus estrategias condicionados por factores independientes de su voluntad.

* * *

Por último, una aclaración de rigor relacionada con el campo de observables que serán objeto de estudio. Ante la falta de información de alcance más general, el estudio de caso debió centrarse en el área metropolitana del Gran Buenos Aires, adoptando como unidad de análisis central las formas en que los hogares desarrollaron formas alternativas o excluyentes de inserción económico-ocupacional en los diferentes segmentos productivos y del mercado de laboral. A partir de lo cual se indaga sobre los cambios ocurridos en la estructura social del empleo, la concentración económica del ingreso, la composición socio-demográfica de los hogares, la desigualdad distributiva y sus determinantes, entre otros fenómenos. Si bien el tiempo histórico relevante de análisis fue el período 1990-2003, los ejercicios de descripción, comparación, descomposición y evaluación estadística referidos a los temas arriba mencionados se hacen para una serie de años ventana constitutivos de episodios político-económicos claves de dicho período: 1992-1994, 1994-1998, 1998-2001 y 2001-2003. La mayor parte de estos análisis estadísticos se realizaron a partir de microdatos primarios generados por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto de Estadísticas y Censos (INDEC).

Siendo la EPH una encuesta de hogares, cabe advertir que la información utilizada quedó expuesta a sesgos involuntarios –propios de este tipo de encuestas–, tales como: (a) la subrepresentación de hogares que se ubican en el vértice superior de la pirámide social; (b) la subdeclaración o no registro de los ingresos familiares (sobre todo de los hogares de más altos y más bajos ingresos); y (c) la

introducción periódica de cambios teóricos-técnico-metodológicos en los indicadores estudiados, el diseño de la muestra y los procedimientos de relevamiento de campo. Frente a esta situación, el análisis empírico requirió una laboriosa tarea de filtrado, corrección y procesamiento de la información primaria, en procura de minimizar los problema de medición. A su vez, los datos así elaborados fueron sometidos a una serie de análisis estadísticos complejos tendientes a estimar ingresos personales no registrados; construir variables agregadas de hogar, fuente de ingreso y sector económico-ocupacional; aplicar modelos de descomposición temporal; estimar índices como el de Gini y descomponer los factores que lo determinan; entre otras tareas de indagación estadística.

La estructura interna de trabajo

El estudio está dividido en siete capítulos organizados en tres grandes partes, un anexo con quince apéndices y una lista de la bibliografía consultada. En una primera parte se reúnen los Capítulos I, II y III, los cuales ofrecen: I) un planteo general del problema, una cadena de procesos históricos que describen la importancia y la especificidad del caso argentino, así como una serie de consideraciones teóricas más generales aplicables al mismo; II) un recorrido por la tesis de la heterogeneidad estructural y una serie de debates teóricos centrales a esta investigación a partir de los cuales se derivan las hipótesis, incluyendo un análisis crítico de enfoques rivales que discuten la relación entre los procesos de apertura económica y su esperado efecto en materia de crecimiento, bienestar y desigualdad distributiva (ubicando tales argumentos en el contexto de una economía capitalista periférica sometida a la dinámica de la globalización); y III) una presentación teórico-operativa fundamentada de las hipótesis de investigación, los modelos de análisis empírico, el diseño metodológico, los problemas y las limitaciones de las fuentes de información y, finalmente, las estrategias de análisis.

Una segunda parte reúne a los Capítulos IV, V y VI, a través de los cuales se hace el análisis empírico de las hipótesis propuestas en procura de testear la calidad del ajuste de los microdatos utilizados a los modelos de teórico-metodológicos presentados. Al respecto, se aborda fundamentalmente el estudio de la relación entre reformas estructurales, ciclo económico y efectos de heterogeneidad estructural asociados a tres dimensiones claves del proceso de reproducción social: IV) la estructura y desempeño del mercado de trabajo (incluyendo la formación de excedentes absolutos de fuerza de trabajo); V) la distribución funcional del ingreso, el papel de las estrategias familiares y sus

efectos sobre los niveles de pobreza y bienestar de los hogares (controlando factores socio-demográficos); y VI) el impacto de la mayor heterogeneidad estructural del mercado laboral sobre los cambios en la distribución del ingreso familiar –medido a través del coeficiente de Gini y una serie de ejercicios de descomposición por fuente de ingresos– según inserción económico-ocupacional de los hogares (incluyendo un examen de los factores que movieron en cada caso los cambios en la desigualdad).

Como tercera parte, el Capítulo VII prescinde de la tradición de brindar un sumario con los principales hallazgos y conclusiones, los cuales en realidad se ofrecen al final de cada capítulo; o, incluso, en párrafos subrayados a lo largo de los principales apartados de cada uno. En este caso, el capítulo se utiliza para retomar el debate entre la tesis de la heterogeneidad estructural y las posturas dualistas que proponen la posibilidad de la convergencia en un contexto de concentración de capitales y de liberalización económica. Por otra parte, la información empírica que brindan los capítulos previos motiva también a revisar una serie de tesis neo-estructuralistas que resultan insuficientes para explicar el aumento experimentado por el desempleo, la pobreza y la desigualdad en el caso argentino. El capítulo finaliza revisando algunos mecanismos a partir de los cuales las reformas estructurales fueron minando las posibilidades de convergencia social de la economía argentina, destacando los modos en que la heterogeneidad estructural en un contexto de “apertura económica” profundiza un modelo de subordinado de desarrollo capitalista desigual.

Por último, se desarrollan una serie de Apéndices referenciados a lo largo de los capítulos, los cuales complementan con información estadística, metodológica e histórica aspectos que ayudan a aclarar los contenidos centrales de la investigación y de la metodología aplicada. Su lectura no hace al núcleo del problema planteado ni a la tesis presentada ni a los debates que ella propone, pero cada uno de ellos cumple un papel particular en el contexto donde es referenciado. Cierra la obra el material bibliográfico consultado y que es citado a lo largo del documento.

El desarrollo del subdesarrollo del capitalismo argentino. Problema de investigación y algunas claves históricas

“El crecimiento basado en la exportación es el único tipo de progreso que puede lograr América Latina en el próxima década [...] La orientación hacia el exterior también implica la voluntad de recibir bien la inversión extranjera directa, en vez de resistirla sobre bases nacionalistas. Tal inversión puede traer el capital necesario, lo mismo que conocimientos y tecnología.”

John Williamson,
“What Washington Means by Policy Reform”, 1989

“Tras larga observación de los hechos y mucha reflexión, me he convencido que las grandes fallas del desarrollo latinoamericano carecen de solución dentro del sistema prevaleciente. Hay que transformarlo. Muy serias son las contradicciones que allí se presentan: prosperidad, y a veces opulencia, en un extremo; persistente pobreza en otro. Es un sistema excluyente.”

Raúl Prebisch, en *Capitalismo Periférico. Crisis y Transformación*, 1981

Presentación

La sociedad argentina ha cambiado en las últimas décadas, en forma anómala, combinando ciclos de crecimiento económico con aumentos escalonados en las tasas de pobreza e incrementos constantes en la desigualdad distributiva. Esto fue ocurriendo acompañado de un deterioro de instituciones públicas que en otro tiempo fueron condición de movilidad social y marcada equidad. En la actualidad, la desigualdad económica, social y cultural forma parte de la

particular fisonomía de los principales conglomerados urbanos del país, muy diferente a la vieja imagen estereotipada de la Argentina como un país en etapa de próspera transición, relativamente moderno y con “perfil europeo”.

A diferencia de lo ocurrido en gran parte de los países de América Latina, los cuales heredaron la desigualdad y la pobreza desde los siglos del colonialismo, la Argentina ha tenido la particularidad de haberla “fabricado” en unas pocas décadas. Si bien a principios de la década del setenta se encontraba en términos de la relación entre crecimiento económico y desigualdad distributiva, en una posición avanzada de la rama descendente de la U invertida de Kuznets, muy pronto comenzó a recorrer un proceso inverso de manera ininterrumpida.

Es en este conjunto de hechos que el estudio del caso argentino presenta un particular valor histórico, e, incluso, teórico. Pero mucho más cuando se considera que este proceso “extraño” estuvo en buena medida acompañado de la aplicación radicalizada de un férreo programa de modernización productiva, apertura económica y de reformas estructurales. Hasta donde la literatura especializada reconoce, tal proceso de modernización, liberalización e integración al mercado mundial no habría sido suficiente para erradicar los efectos ambiguos dejados en materia de crecimiento, a la vez que contradictorios en materia de marginalidad económica y distribución del ingreso.

Según la teoría económica respaldatoria de tales políticas –incluidos en primer lugar los postulados del Consenso de Washington–, pasada una primera etapa de transición, debía esperarse que tuviera lugar un “derrame” económico, es decir, el crecimiento debía ser capaz de integrar a las economías más pobres al proceso de modernización a través de disolver y luego absorber productivamente los recursos empleados por los sectores informales, tradicionales o atrasados. Esta mutación debía estar acompañada de reformas institucionales orientadas en lo fundamental a la modernización del Estado y a la ejecución de políticas sociales compensatorias dirigidas a los segmentos “transitoriamente” afectados por las transformaciones en curso.¹

Ahora bien, ¿cuál es el primer balance que se puede hacer de esta estrategia de desarrollo? Sin duda, ya pasado el período más pro-activo de las reformas, e incluso, alcanzadas algunas de sus promesas en materia de crecimiento, difusión tecnológica, formación de capital humano, etc., sobran señales de que las cosas no resultaron como se esperaba. Es justamente en este contexto en el que

1. Si bien no se ignoraba que la aplicación de las políticas iba a generar una serie de perjuicios sociales inmediatos, se argumentaba que una persistente política de liberalización habría de traducirse en una asignación eficiente de recursos, lo cual generaría una fuerte movilización de capitales y de fuerza de trabajo hacia los sectores con ventajas comparativas. Mientras esto ocurría correspondía aplicar una serie de políticas sociales de transferencia de ingresos fuertemente “focalizada” en los sectores más rezagados y afectados por las reformas.

resulta relevante preguntarse sobre los determinantes más estructurales capaces de explicar el aumento de la pobreza, las tensiones sociales y la desigualdad a partir de reconocer la existencia de crecientes excedentes de población a los que el modelo político-económico deja afuera.

Siguiendo estas preocupaciones, este primer capítulo presenta una serie de hechos y antecedentes relevantes sobre el “caso argentino” que ofrecen un primer encuadre primero histórico y luego teórico al problema planteado. Ellos constituyen un marco necesario para abordar los supuestos y las hipótesis fundamentales de esta investigación. Para ello, el primer apartado apunta a dar cuenta de la especificidad histórica de la formación social argentina. En lo fundamental se describen algunos rasgos distintivos de su estructura productiva, las orientaciones que tuvieron los patrones de acumulación, así como las características que ha ido asumiendo la estructura socio-económica del país en paralelo a los procesos de globalización financiera, liberalización económica y apertura comercial durante las últimas décadas.

A continuación, en el segundo apartado, se hace una breve descripción del modelo de política económica aplicado durante la década del noventa, sus principales supuestos, objetivos e intervenciones. En este marco se aborda el problema teórico de la relación entre crecimiento y desigualdad económica según los supuestos de convergencia hacia la equidad enarbolados por el discurso político-económico “neoliberal”. El tema obliga a ser una primera referencia a la tesis dualista de Kuznets-Lydall y a la violación de sus supuestos de validez. En este marco, se revisan algunas investigaciones que resignifican los supuestos de dicha tesis, a partir de lo cual se introduce, a manera de teoría rival, el enfoque teórico de la “heterogeneidad estructural”.

I.1. El enigma del capitalismo argentino: de una modernidad temprana al abismo del subdesarrollo y la pobreza

Existe un consenso relativamente unánime en cuanto a que si bien el sistema económico argentino logró un importante crecimiento durante la década de los noventa, se hizo mucho más pobre y desigual. En función de avanzar en el esclarecimiento de esta paradoja se presentan una serie de hechos puestos en perspectiva teórica, los cuales resultan útiles para abordar el estudio de los cambios sociales ocurridos en las últimas décadas. Un supuesto presente en este análisis está dado por el impedimento de despegar el proceso histórico del país de la dinámica general de acumulación capitalista a escala mundial, así como de aislarlo de los intereses y actores –locales e internacionales– comprometidos con

ese proceso. Asimismo, dada la esterilidad de interpretar los hechos históricos en forma aislada, los procesos económicos y sociales seleccionados son examinados en clave de modelos o estructuras de acumulación y regulación social.²

De manera deliberada se ha omitido de este análisis inicial el particular papel de las políticas “neoliberales” en el deterioro de las condiciones socio-económicas, tal como es habitual en la literatura. No porque no creamos que buena parte de sus intervenciones facilitaron o propiciaron las consecuencias socialmente regresivas a las que se hace referencia, sino debido al que hacerlo se corre el riesgo de perder la perspectiva que ofrece la existencia de una serie de condiciones más estructurales que han tendido a fijar al país en una situación de “subdesarrollo”. Estas condiciones refieren a lo que se denomina teóricamente en esta investigación “heterogeneidad estructural”, siendo su desarrollo –de acuerdo con la perspectiva de esta investigación– resultado de la dinámica general del capitalismo a escala mundial, la particular forma en que la economía nacional se inserta en esta dinámica y el modo en que los actores sociales dominantes y subordinados estructuran sus intereses, alianzas y estrategias de reproducción. Si bien justamente el significado teórico de estos hechos será abordado con detalle en el Capítulo II, esta perspectiva exige en primer lugar detenernos en reconocer las principales características de la formación social argentina y su relación con la economía mundial.

En ese marco, se analizan a continuación algunas de las claves que describen el proceso económico durante su historia contemporánea y las últimas décadas. Es a partir de dicho encuadre histórico-económico en donde cabe explicar el mencionado deterioro social ocurrido en la Argentina durante la década de los años noventa.

1.1.1. El tiempo largo de la globalización económica y el tiempo corto de las reformas estructurales

Es un lugar común afirmar que la liberalización económica y las reformas estructurales, inspiradas en el denominado *Consenso de Washington* y aplicadas

2. El estudio de los cambiantes escenarios económicos –siempre sensibles al comportamiento de las instituciones, los actores, las normas y los valores que regulan la reproducción social, así como de las variables condiciones internacionales– se aborda aquí siguiendo la teoría de lo que Gordon (1996) y otros autores denominan la dinámica histórica de las “estructuras sociales de acumulación”. Los términos “régimen social de acumulación” (Nun, 1987) o “estructura social de acumulación” (Kotz, 1994) se utilizan indistintamente, refiriendo ambos a la existencia de una matriz de configuración cambiante en cuyo interior se van enlazando diferentes estrategias específicas de acumulación y tácticas diversas para implementarlas, de tal manera que la acumulación de capital aparece siempre como el resultado contingente de una dialéctica entre estructuras y estrategias (Nun, 1987, 38; Jessop, 1983, 98).

ampliamente en la Región, transformaron de manera significativa el funcionamiento de las instituciones económicas, el papel del Estado y la estructura social en la mayoría de los países de América Latina.³ En este marco, ha surgido la constatación –ampliamente aceptada– de que las reformas estructurales no significaron el logro de metas sociales satisfactorias para la mayoría de la población (véase, por ejemplo, E. Ganuza, R. Paes de Barros, L. Taylor y R. Vos, 2001).

En función de ubicar más precisamente el contenido de esta afirmación cabe no perder de vista el hecho más general de que las medidas de liberalización económica y las reformas estructurales aplicadas durante estas últimas décadas no hubiesen sido posibles sin la vigencia de dos condiciones más generales: a) el proceso de globalización económica, el cual según diferentes autores constituye la actual forma que adopta la acumulación capitalista monopólica y financiera a escala mundial; y b) la existencia de economías capitalistas sometidas a un “desarrollo dependiente”, en donde el crecimiento económico adopta la forma de un modelo de crecimiento desigual y combinado.

- La reducción de los costos de transporte y de las comunicaciones, la apertura y liberalización de las corrientes comerciales a escala mundial, el notable aumento de los flujos financieros, tecnológicos y de capital que el sistema mundial ha presenciado en los últimos treinta años, fenómenos que se resumen en el término *globalización* y que constituyen, según variados autores, elementos distintivos que asume la nueva fase de internacionalización del capital (Borón *et al.*, 1999; Chudnovsky, 1991; López y Lugones, 1998). Pero en más de un sentido el significado de “globalización” o “mundialización”, tal como aquí se lo interpreta, corresponde a la definición dada por Nicolai Bujarin cuando definió a la economía mundial “como un sistema de relaciones de producción y de relaciones de cambio correspondientes que abrazan la totalidad del mundo” (Bujarin, 1977, 42). En una economía mundializada operan simultáneamente la concentración y centralización de capital como mecanismo de acumulación. La concentración implica monopolización de medios de producción y

3. Las medidas comprendidas en las reformas estructurales aplicadas en América Latina procuraron cumplir con una serie de lineamientos expresados en el llamado Consenso de Washington, cuya primera elaboración correspondió a Williamson (1989). La lista de propuestas incluía los siguientes ítems: 1) disciplina fiscal para reducir el déficit público; 2) reorientación del gasto público desde los subsidios a actividades ineficientes hacia la sanidad, la enseñanza primaria y las infraestructuras; 3) reforma fiscal para ampliar la base imponible y mantener tipos marginales moderados; 4) liberalización financiera (sobre todo las tasas de interés); 5) un tipo de cambio competitivo; 6) apertura comercial; 7) liberalización de la inversión extranjera directa; 8) privatización de empresas públicas; 9) desregulación (eliminación de barreras a la entrada y salida en los mercados de trabajo y productos); y 10) derechos de propiedad privada garantizados. Para un más detallado análisis de las recomendaciones presentes en el llamado “Consenso de Washington”, así como de los alcances y contenidos de las reformas aplicadas en América Latina, véase Williamson (1989; 1993; 2000).

de fuerza de trabajo por capitalistas individuales a partir de la expropiación de los productores directos (campesinos, obreros independientes, etcétera) o de capitales individuales. En cambio, la centralización de capital produce al mismo tiempo dispersión y “[...] repulsión de muchos capitales individuales entre sí” (Marx, 1975).⁴ Según Sotelo Valencia (2005), la ley de la centralización es la que parece prevalecer en nuestros días, determinando la marcha y la configuración del capitalismo global. En este marco, existe una amplia literatura que describe este proceso histórico en la actual fase del desarrollo capitalista como resultado de los avances científico-tecnológicos y las necesidades de expansión del capital financiero. De esta manera, la actual fase de globalización estaría siendo liderada por grandes grupos transnacionales y Estados nacionales con posiciones claves, conduciendo a transformaciones que están mundializando las relaciones financieras, a la vez que reestructurando los procesos productivos alrededor de una mayor concentración del progreso técnico-científico (Wallerstein, 1996; López Segre, 1998; Dos Santos, 1998; Vander Stichele, 1998; Furtado, 1999; Marini, 1996).

- Para los lectores poco familiarizados con el pensamiento marxista y sus distintas corrientes cabe aclarar que se denomina “desarrollo desigual y combinado” a la ley descubierta por Trotsky para explicar las peculiaridades de los países atrasados que “combinan” segmentos “desigualmente desarrollados”.⁵ En la literatura marxista contemporánea, heredera de esta perspectiva, el desarrollo desigual se entiende como el resultado de un proceso histórico de las relaciones sociales de producción y de las fuerzas productivas, que se expresa concretamente en diferentes formaciones sociales localizadas territorialmente, en las cuales se traducen las especificidades de cada sociedad y las relaciones generales que se establecen con el sistema-mundo. La condición de diferenciales en el comportamiento de los países (y al interior de éstos), se ha establecido en el sistema-mundo y es inherente al desarrollo capitalista. La idea de que el desarrollo y el subdesarrollo no pueden ser explicados en términos de dualidad sino como dos elementos de un mismo fenómeno, interconectados que se nutren uno a otro, ha sido ampliamente verificada por la historia económica. La desigualdad del desarrollo se reproduce en los ámbitos sectoriales y territoriales,

4. Debe tenerse en cuenta que para la ley del valor de Marx –ampliada por Lenin–, la tendencia a la internacionalización es una respuesta del capital a las limitaciones que existen en un sistema cerrado para incrementar la tasa de ganancia.

5. Esta teoría fue sistematizada por Novack (1965) en un ensayo relativamente poco conocido, pero sobre todo tuvo gran impacto y difusión a través de autores neo-marxistas como André Gunder Frank, Paul Barán, Samir Amin, entre otros, los cuales generalizaron su utilización en los debates sobre el desarrollo y la dependencia en América Latina y África en los años sesenta y setenta del siglo XX.

así como en las diferentes esferas de la sociedad, la economía, la política y la cultura, por lo que se plantea que el proceso es multidimensional. La actual fase de globalización no sólo mantendría vigentes estos procesos sino que los agudizaría aún más (Wallerstein, 1996; Amin, 1997; Goldberg y Pavcnik, 2007; Harvey, 1990, 1996).⁶

Si partimos de la tesis de que estos procesos constituyen estructuras históricas generales –regidos por tiempos de larga duración–, en donde se despliegan hechos y procesos más particulares –ajustados a tiempos medios y cortos– (Braudel, 1968),⁷ las políticas de liberalización, apertura y reformas estructurales aplicadas en escenarios políticos subordinados pueden pensarse cumpliendo un papel histórico-instrumental del segundo tipo, es decir, como un emergente constitutivo de condiciones más generales. Sin que ello signifique –tal como muestra la historia– negar el importante papel de dichas políticas en la reproducción misma de esas condiciones. De tal modo que puede afirmarse, aunque más no sea a manera de esquema conceptual, que dichas políticas habrían constituido la expresión de ambos procesos históricos generales, quedando su instrumentación, cursos particulares de acción y consecuencias específicas –aunque no siempre esperadas– asociados a los procesos socio-políticos particulares de cada país.

En este sentido, de manera esquemática el proceso puede ser descrito de la siguiente manera: 1) la actual fase de globalización establecería las formas hegemónicas que adopta el proceso de acumulación capitalista a escala mundial; 2) al mismo tiempo, las estructuras del modelo de “desarrollo desigual y combinado” fijarían las reglas de subordinación político-económica que mejor ajusten a esta dinámica y que mejor respuesta den a los intereses del bloque de dominación interno con respecto a la inserción del país en la división internacional del trabajo; y, por último, 3) en este escenario, las políticas “neoliberales” constituirían una herramienta eficiente para “quebrar” las trabas económicas, políticas y sociales que limitan la necesidad de la valorización financiera mundial, así como un medio para facilitar su mayor expansión internacional.

6. Una consecuencia plausible que abre esta teoría es el hecho de que tales procesos produzcan relaciones subordinadas entre regiones, países y áreas al interior de los países, generándose formas de apropiación económica o territorial, así como el establecimiento de dinámicas económicas y sociales diferenciadas en los países bajo la égida del capitalismo mundial (Harvey, 1990, 418).

7. Este tiempo de larga duración está dominado por un concepto, el de estructura. Los estudiosos sociales entienden por estructura una organización, una coherencia, unas relaciones suficientemente fijas entre realidades y masas sociales. Para los historiadores, una estructura es un ensamblaje, una arquitectura, una realidad que el tiempo tarda enormemente en desgastar. Ciertas estructuras están dotadas de tan larga vida que se convierten en elementos estables de una infinidad de generaciones (Braudel, 1968).

Ahora bien, éste no es el tipo de argumento que está presente en la mayor parte de la literatura que hace una crítica radical a las políticas “neoliberales”. La mayoría de los críticos asigna la responsabilidad fundamental de los pobres resultados sociales generados por las políticas reformistas al pensamiento doctrinario que las inspira, perdiendo de vista las condiciones históricas que hicieron necesarias dichas políticas. En tal sentido, la imputación al “pensamiento neoliberal” como causa de los males sociales de nuestro tiempo corre el riesgo de generar argumentaciones reduccionistas del problema. Las explicaciones sobre los procesos sociales centradas en el sentido de las doctrinas que inspiran las acciones y no en las condiciones sociales que las hacen posibles y encauzan sus consecuencias, acota el dominio de hechos relevantes a ser observados, y, por lo tanto, la capacidad de generar un conocimiento más realista sobre los problemas abordados.⁸

Por otra parte, la cuidadosa revisión histórica permite sostener que los efectos socialmente negativos implicados por las políticas de reforma no son nuevos ni extraños a la historia económica de la Región (así como tampoco para el caso argentino). Desde una mirada retrospectiva, detenidos en el inicio del siglo XXI, las últimas décadas describen un claro sendero de subdesarrollo persistente, sin línea de solución, tal como pronosticara la vieja tesis del “desarrollo del subdesarrollo” de Gunder Frank (1966).⁹ Los excedentes de población, la informalidad, la pobreza y la desigualdad económica, se reiteran como temas de preocupación, reconociendo en ellos rasgos estructurales de subdesarrollo latinoamericano.¹⁰ En particular, esta tradición ha procurado debilitar los postulados “neoclásicos” que fundaron la promesa del desarrollo

8. Si el problema fuese revertir los efectos indeseados e impopulares que produjeron y producen tales políticas, los gobiernos podrían hacer un giro en sus estrategias económicas, con la esperanza de que el efecto sea la convergencia entre el crecimiento y la equidad. Pero esto no sucede, en principio, porque los bloques en el poder no son fácilmente adaptables a tal tipo de estrategia; o, incluso, las consecuencias sociales en materia de desigualdad distarían de ser las esperadas, por mucho que la economía crezca a tasas inéditas y la desocupación abierta se transforme en pleno empleo.

9. El teórico de la dependencia Gunder Frank llegó a una tesis opuesta a las posturas desarrollistas y neoclásicas conservadoras que proponían un desarrollo en etapas (p.e. Rostow, 1960), sugiriendo que el desarrollo y el subdesarrollo son las dos caras de una misma moneda, los países desarrollados lograron su crecimiento a costa del subdesarrollo de otros; lo cual a su vez se reproduce entre regiones y sectores, en anillos concéntricos, al interior de cada país periférico.

10. Nos referimos a las corrientes de pensamiento que conformaron el “estructuralismo económico” latinoamericano a partir de los estudios de Prebisch, Furtado, Pinto, Sunkel, entre otros, dando forma al programa inicial de la CEPAL, así como a los estudios sobre la dependencia desde perspectivas neo-marxistas o de izquierda iniciados por Bagú y Echavarría, retomados por autores como Gunder Frank, Fernando H. Cardoso, Nun, Murmis, Theotonio Dos Santos, Ruy Marini, Vania Bambirra y Faletto, etc., haciéndose también presente en las investigaciones socio-demográficas y económico-ocupacionales encaradas por CLACSO y PREALC entre los años setenta y ochenta del siglo pasado.

en la liberalización de los mercados, la libre circulación de los capitales y la buena disposición a aceptar los valores de la modernidad.

En este marco, el derrotero socioeconómico transitado por la Argentina durante el siglo XX no escapa a lo ocurrido en el contexto regional. Según la perspectiva teórica de esta investigación, la ley del desarrollo desigual y combinado en el actual contexto de mundialización no sólo impone límites a la acción político-económica de una formación social, sino que también recorta las consecuencias que cabe esperar de las mismas. Sin embargo, las estrategias de los actores y la lucha de intereses intervienen sobre este proceso pudiendo alterar los efectos que gobiernan el sistema. Pero sin cambios globales que alteren las relaciones internacionales y la dinámica de acumulación mundial, los efectos sociales del crecimiento a escala nacional enfrentan soluciones finitas altamente condicionadas. Al menos, mientras el sistema capitalista global garantice su propia autorregulación.

Es aquí donde cabe ubicar la relación entre crecimiento económico, bienestar y distribución del ingreso en una particular formación social sometida a reglas de subordinación y desarrollo desigual. De ahí la relevancia teórica del estudio del caso argentino para entender la dinámica de esta relación en un sistema nacional con baja desigualdad relativa interna pero sometido a un proceso de creciente liberalización económica y apertura al mercado mundial capitalista.

1.1.2. El caso argentino: signos de cambio económico y deterioro social en las últimas décadas

Un rápido repaso del itinerario histórico argentino permite introducir algunas claves para su caracterización antes de abordar los problemas teóricos planteados. Este recorrido implicará considerar una serie de herramientas conceptuales particulares para identificar los procesos globales implicados en el proceso histórico concreto; así como sus particulares consecuencias sobre la composición de la estructura económica, social y ocupacional, el comportamiento de la pobreza y la desigualdad social, principales focos de interés de esta investigación.

Tal como se mencionó, resulta difícil explicar cómo un país con un vasto territorio y abundantes riquezas, poco poblado y con una población con alto nivel educativo y cultural, gran productor mundial de alimentos a principios del siglo XX, con similares o mejores condiciones de desarrollo que países como Canadá o Australia, pudo caer a niveles de crecimiento raquíuticos y elevadas tasas de pobreza,¹¹ sumándose una creciente desigualdad distributiva.

11. Entre 1902 y 1913 el PBI per cápita de la Argentina creció un 7% anual promedio, y

Hasta ahora no existen respuestas sencillas que expliquen este particular derrotero.¹² La paradoja resulta también poco comprensible para los enfoques de desarrollo fundados en el capital educativo de la población. La Argentina ha sido, junto a Uruguay y Chile, uno de los países de modernización temprana en América Latina.

Un aspecto que suele ser destacado es la inestabilidad del sistema económico y político-institucional, el cual habría contribuido a la retracción del crecimiento y al deterioro de los indicadores sociales. El análisis histórico revela un itinerario de alta inestabilidad. En el campo económico, se advierten períodos de estancamiento seguidos por otros de fuerte crecimiento, para luego caer en una nueva crisis.¹³ Esto no impidió en principio que la economía siguiera creciendo durante la mayor parte del siglo XX, aunque a un ritmo menor; pero a partir de la década del setenta, la tendencia no habría sido la misma (véase gráfico I.1.1). Ya no se trató de oscilaciones cíclicas sino que cada crisis pasó a constituir una auténtica debacle económica, con efectos críticos sobre el sistema político.

Antes de ensayar una lectura más profunda de las causas del creciente subdesarrollo argentino cabe contar con una detallada descripción del comportamiento de la economía, el mercado de trabajo y la distribución del ingreso en las últimas décadas. Para ello se introducen series históricas que comparan la relación entre el crecimiento económico y el comportamiento de las tasas de

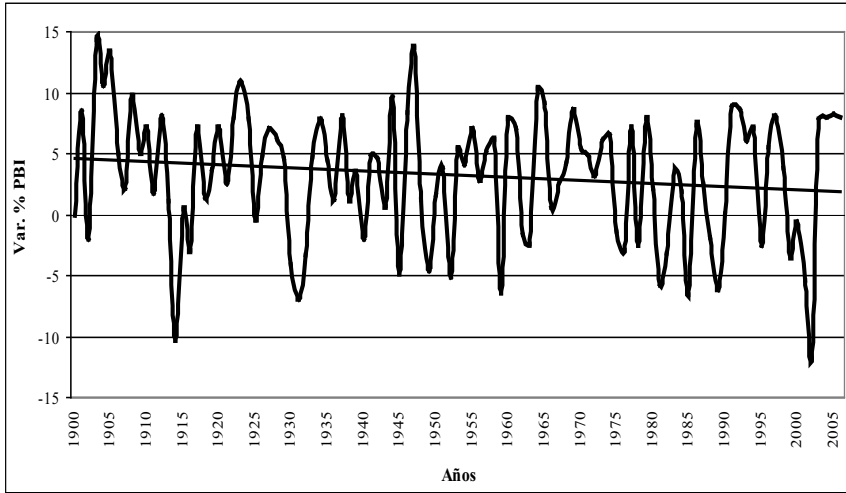
entre 1918 y 1929, a una tasa similar del 6,7%. En cambio, a partir de los años cincuenta y hasta el fin de siglo XX, la Argentina mostró una clara tendencia de inestabilidad y estancamiento, con un crecimiento promedio del 1,1% anual, muy poco teniendo en cuenta el crecimiento demográfico durante el mismo período (1,2%).

12. La investigación histórica destaca que en la mayoría de las naciones el crecimiento fue interrumpido por la segunda guerra mundial, las tensiones de entreguerras, gran depresión y la segunda guerra mundial. En este contexto, países que antes de estos acontecimientos tenían un historial similar al de la Argentina pudieron retomar el crecimiento. Sin embargo, no ocurrió lo mismo en este caso, en donde el proceso se reanudó con tasas muy inferiores. En el período 1950-2000, el ingreso per cápita de América Latina en su conjunto fue reduciéndose y divergiendo del de los países industrializados, mientras que el de Argentina fue aproximándose al promedio de América Latina. Entre los países industriales se produjo un fenómeno de convergencia donde los países en un principio más pobres (como Japón, Irlanda y Portugal) fueron acercándose a los líderes. Dentro del grupo de países latinoamericanos, la Argentina sobresalió por su escaso crecimiento económico promedio. Sólo Venezuela y Bolivia tuvieron un desempeño inferior.

13. Algunos estudios muestran que un crecimiento muy inestable del producto reduce sistemáticamente la tasa media de crecimiento (Ramey y Ramey, 1995; Hausmann y Gavin, 1996; BID, 1997). Estudios de América Latina han mostrado que la volatilidad es una variable significativa para explicar la tendencia del crecimiento en el tiempo y sus diferencias entre países (Calderón, Fajnzylber y Loayza, 2002). Con respecto a la Argentina, los datos indican que, durante el período 1960-1999, la volatilidad del producto era mayor que la del resto de Latinoamérica o de cualquiera de las principales regiones del mundo (Banco Mundial, 2005). Con la estabilización y el mayor equilibrio macroeconómico alcanzados en los años noventa la inestabilidad se redujo por un tiempo, aunque siguió siendo muy elevada.

empleo, desempleo y subempleo, la incidencia de la pobreza y la desigualdad (ver Apéndice 1).¹⁴

Gráfico I.1.1: Variación interanual del PBI per cápita en la Argentina, 1900-2006



Fuente: Serie Histórica de Indicadores Macroeconómicos. Argentina. Período 1900-2006. Sector de actividad - Variaciones porcentuales anuales - CEPAL-MECON-INDEC.

(i) En primer lugar, el inestable derrotero histórico arriba descrito se corrobora al examinar el desempeño económico del país, controlado por el tamaño de la población, a través del Producto Bruto Interno (PBI) per cápita. Al respecto, el gráfico I.1.1 muestra el recorrido de esta variable desde 1900 hasta el año 2006, considerando las variaciones interanuales a precios constantes. Según esta información, desde principio de siglo la tasa promedio de crecimiento del PBI per cápita se ubicó en 2,3% anual, con una tendencia decreciente y una inestabilidad creciente. Más recientemente, el crecimiento cayó o se estancó en términos generales durante la década del ochenta y al inicio de los años noventa; experimentó luego un fuerte crecimiento hasta 1998, sólo interrumpido por los efectos de la crisis del “tequila” en 1995; y, finalmente, cayó en un

14. La serie de datos que se presenta está afectada a la disponibilidad de información. Salvo el PBI de cobertura nacional, los datos sobre empleo, desempleo, pobreza y concentración del ingreso sólo están disponibles a partir de la década del setenta para el área metropolitana del Gran Buenos Aires, momento en que comienzan a aplicarse las encuestas de hogares a cargo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

proceso regresivo, logrando una nueva recuperación a partir de 2003 (después de la crisis de 2001-2002).

(ii) Con objeto de evaluar la relación entre el nivel de crecimiento y la demanda agregada de empleo durante las últimas décadas, el gráfico I.1.2 compara la evolución de la tasa de empleo con la errática trayectoria del PBI per cápita a precios constantes desde 1974 hasta mediados de la primera década del siglo XX. En forma paralela a la evolución arriba descrita del PBI per cápita, la tasa de empleo se retrajo durante la segunda parte de los años setenta, llegando a su nivel más bajo con la crisis de 1982, para recuperarse hasta principios de los años noventa. A lo largo de este período, el comportamiento de la demanda agregada de fuerza de trabajo, tanto en la segunda parte de los años setenta, así como durante la post-crisis de 1981-1982 y la primera parte de los años noventa, estuvo asociado a incrementos de productividad a nivel agregado. En esos períodos, mientras que el PBI per cápita crecía, la tasa de empleo se mantuvo estable o, incluso, cayó en valores relativos.

(iii) Asimismo, el comportamiento que siguieron en términos generales las tasas de desempleo y subocupación horaria constituyen la contracara de la evolución experimentada por el empleo, aunque con algunas singularidades (véase gráfico I.1.3). A principios de los años setenta sólo cerca del 7% de la fuerza de trabajo sufría de desempleo o subempleo en el Gran Buenos Aires. Sin embargo, el lento pero sistemático aumento de la oferta de trabajo fue haciendo que ambas tasas crecieran en los años ochenta al compás de los ciclos económicos sin que las recuperaciones permitieran regresar los indicadores a sus niveles previos. Esta tendencia se agudizó durante el proceso económico de los años noventa, alcanzando la subutilización de fuerza de trabajo niveles récords (40%). Este proceso comenzó una vez más a revertirse a partir de 2003, inicialmente al ritmo que crecía la actividad y el empleo, pero luego estancándose en una tasa cercana al 25% de la fuerza de trabajo. En términos dinámicos, es evidente que de manera creciente cada crisis trajo aparejada una oferta mayor de fuerza de trabajo y de ocupaciones parciales, sin que la recuperación económica posterior lograra absorber los excedentes generados.

(iv) El análisis de la evolución de las tasas de pobreza y de pobreza extrema (gráfico I.1.4) es consistente con las evoluciones anteriores. A mediados de la década del setenta, el porcentaje de población por debajo de la línea de pobreza no llegaba a representar el 4% de la población urbana del Gran Buenos Aires. A partir de ese momento comenzó a crecer, experimentando un aumento importante con la crisis de 1981-1982. Más tarde volvió a subir de manera importante con la crisis de 1988-1990. Y si bien la incidencia de la pobreza se retrajo con el crecimiento en los primeros años de la década del noventa,

la misma no logró volver a los niveles previos. Mucho más rápidamente de lo esperado, las tasas de pobreza volvieron a subir con la crisis del Tequila, luego con la recesión 1999-2000, y, en especial, con la crisis financiera 2001-2002, en donde alcanzó un pico histórico del 50%. Por último, las tasas volvieron a caer con la reactivación económica post-convertibilidad —a partir de 2003—, pero manteniendo al menos un 30% de la población en situación de pobreza.

(vi) Por último, el gráfico I.1.5 permite comparar la evolución del coeficiente de desigualdad de Gini (con base en los ingresos per cápita familiares de la población) con el PBI per cápita. El comportamiento no deja de ser sorprendente en cuanto que la desigualdad ha seguido una tendencia ascendente, con variaciones vinculadas con la dinámica de la tasa de pobreza, pero de manera independiente de la evolución de la actividad económica e, incluso, del ritmo de crecimiento agregado del empleo. Con cada crisis alcanza un pico, a partir del cual la recuperación económica ya no logra alcanzar el punto de equilibrio anterior. Este fenómeno, aunque ha sido ampliamente descrito y analizado, tanto desde corrientes neo-keynesianas como neoliberales, no encuentra todavía cabal explicación. En general, se tiende a coincidir en cuanto al impacto regresivo que tuvieron tanto los procesos inflacionarios como las crisis económicas y el desempleo sobre los ingresos de los hogares,¹⁵ quedando la evolución de la pobreza fuertemente asociada a esta misma dinámica.

Si bien la inestabilidad económica constituye una característica típica de las economías capitalistas periféricas dependientes del sector externo, este rasgo parece haber tenido en el caso argentino una particular virulencia, a partir de los años setenta hasta la fecha.¹⁶ Durante este período, cada fase de expansión y crisis ocurridas a nivel de la dinámica de valorización financiera llevó —tal como puede apreciarse en gráficos anteriores— a deterioros crecientes y acumulativos en materia económica, laboral y social; y cuya salida —a diferencia de los ciclos de “stop and go” en el modelo de acumulación con desarrollo “hacia adentro”—¹⁷ no garantizaba volver al estado anterior.

Ahora bien, este tipo de argumentación describe el proceso pero no da explicación al problema. Por lo tanto, es el momento de comenzar a traer a

15. La particular evolución de la desigualdad durante las últimas décadas ha sido descrita en varios textos tanto por Altimir y Beccaria (1999a; 2001) como por Gasparini (1999a; 2004). Sobre esto puntos volveremos en el Capítulo III.

16. Sobre este proceso, su extensión en América Latina y los países en desarrollo, véase Easterly, Islam y Stiglitz (2000) y también CEPAL (2002).

17. En este modelo los ciclos siguen la dinámica denominada “*stop and go*”: la imposibilidad de financiar los déficits comerciales llevaba rápidamente a la caída del nivel de actividad, la que producía una contracción de las importaciones, hasta que se conseguía un nuevo equilibrio en la balanza comercial a través de la devaluación y la restricción al consumo interno (Braun y Joy, 1981). Ha sido descrito también como el “callejón de la política sustitutiva” (Diamand, 1972).

colación una serie de consideraciones que permitan ampliar la comprensión del particular comportamiento económico argentino, así como sus sistemáticos efectos regresivos sobre el empleo, la pobreza por ingresos y la desigualdad distributiva.

1.1.3. Algunas claves históricas para entender el deterioro del capitalismo periférico argentino

En procura de hallar una explicación al derrotero socioeconómico que ha seguido la Argentina durante las últimas décadas, la literatura económica ofrece al menos dos tipos de respuestas: a) la alta volatilidad que presenta “estructuralmente” la economía argentina –dada su inserción en la división internacional del trabajo– frente a la dinámica de los mercados mundiales, o b) los errores en materia de política económica que hacen infructuosos los esfuerzos realizados por los sectores económicos para contribuir al desarrollo.¹⁸ En general, si bien los analistas no afirman que se trate de factores excluyentes, dado el énfasis puesto en uno u en otro argumento, han sido tratadas como hipótesis alternativas (Fanelli y Heymann, 2002; Fanelli, 2004).

No obstante la pertinencia de ambas tesis, la explicación no deja de ser insuficiente o al menos parcial. En principio, cabe destacar que estos procesos no tienen lugar de manera descarnada, es decir, de manera independiente de las estructuras productivas, los intereses de clase, los conflictos y procesos socio-políticos ocurridos en cada país, así como tampoco de las agencias, poderes e intereses político-económicos que operan a escala de los mercados internacionales.¹⁹

Esta última consideración obliga al menos a contar con alguna caracterización del modelo económico-productivo y socio-político argentino en clave de

18. La literatura relativa a las fluctuaciones macroeconómicas que se producen en los países en desarrollo destaca que ellas tienen características distintas de las observadas en los países de la OCDE. Esto a menudo se atribuye a diferencias en materia de estructura económica. Otro de los aspectos que se destaca es la mayor volatilidad de las series macroeconómicas correspondientes a las economías de menor desarrollo. Un tercer aspecto es la incidencia de las reformas estructurales. Véase Agénor, McDermott y Prasad (2000); Easterly, Islam y Stiglitz (2000); y Fanelli (2002).

19. Este argumento es coincidente con el marco histórico conceptual que elaboraron en los años sesenta autores como Cardoso y Faletto (1969), entre otros, para entender la dependencia y el subdesarrollo en América Latina. Ellos abogaban –a diferencia de los enfoques más deterministas– por un detallado análisis de las relaciones de dependencia, teniendo en cuenta los respectivos factores internos históricos y sociopolíticos de cada país, unidos a los cuales los factores externos pueden desplegar sus efectos. Los autores mencionados no sólo constataron que las regiones latinoamericanas se han desarrollado en forma diversa, sino también que en determinadas situaciones socio-políticas, el desarrollo y la dependencia pueden darse en forma simultánea (Cardoso, 1980).

estructura social. En esta línea de análisis, Gerchunoff y Llach (2003) destacan que uno de los aspectos que definen una buena parte de la historia económica y política argentina es la asimetría productiva y la oposición de intereses que presentan las actividades primarias y secundarias. Como consecuencia de la escasa población y la abundancia de tierra fértil (combinadas con una escasa existencia de capital acumulado), la Argentina estuvo bien preparada para la producción de alimentos para el mercado mundial. Sin embargo, esa ventaja para la exportación de bienes primarios fue al mismo tiempo una fuente de desventaja comparativa para el desarrollo industrial, el cual sólo pudo darse en condiciones de recesión mundial y en dirección al mercado interno. De tal modo que sostener el crecimiento industrial requiere de una apropiación permanente de los excedentes generados por el sector primario exportador a través del tipo de cambio, entre otras medidas económicas. De esta manera, los intereses económicos del agro y de la industria se habrían enfrentado históricamente en un juego de suma cero a partir del cual se explicaría la permanente inestabilidad económica y el fracaso de las políticas de desarrollo (Gerchunoff y Llach, 2003, 7).

En igual sentido pero partiendo de una representación más aguda, Pucciarelli (1999; 2004) reconoce detrás de esta aparente confrontación “agro versus industria” la constitución de una estructura socio-económica generatriz de un particular modelo de desarrollo. Se trataría de un capitalismo que funciona con alto grado de dependencia, no sólo frente a los capitales monopólicos, sino sobre todo por el hecho de que la expansión económica está condicionada por el nivel y los precios de las exportaciones primario-industriales, es decir, por la disponibilidad de divisas externas (Braun, 1970). En este contexto se reconoce, por un lado, la existencia de un sector primario-industrial-exportador (tanto de origen agropecuario como minero) –altamente concentrado y dinámico– que opera a precios internacionales y constituye el único sector de la economía vinculado a la demanda del mercado externo, conformándose así en el gran proveedor de divisas necesarias para la inversión pública, el crecimiento industrial y el derrame social. Por otro lado, un sector empresario –industrial, primario y de servicios– intermedio o “cuasi-informal” de capital nacional, vinculado al mercado interno, que opera a un nivel de costos y precios superior al internacional.²⁰ Por lo mismo, si bien se trata de un sector capitalista moderno que puede mantener un ritmo de crecimiento hacia adentro, es incapaz de competir en el mercado internacional, generar excedentes de exportación y solventar por sí mismo sus necesidades de divisas. Según esta caracterización, el desarrollo

20. Los altos precios de la industria se explican por su menor productividad con respecto al agro que fija el tipo de cambio.

económico requiere cantidades crecientes de divisas que sólo puede generar el sector exportador, y de acuerdo con lo expuesto, es el sector primario-industrial (no así “el agro” en contra de “la industria”) el que estaría “marcando el ritmo” del conjunto de la economía y de la política económica.

En este marco histórico parece plausible sostener que la interacción dinámica entre las cambiantes reglas internacionales, el crecimiento y las estrategias de política económica a nivel local forman parte de una misma explicación. De hecho, la caracterización presentada permite comenzar a entender cómo tal interacción se tradujo en mayor pobreza y desigualdad, al tiempo que el sector exportador elevaba sistemáticamente su vinculación con el mercado mundial, y la economía su grado de endeudamiento externo.

Al respecto, la tesis histórica a sostener es que las políticas de apertura comercial, liberalización financiera y reforma estructural desplegadas en forma radical en dos fases históricas recientes (1975-1982 y 1989-2001), por muy inestables que hayan sido sus consecuencias en materia económica, habrían implicado para el caso argentino agravar su particular vulnerabilidad con respecto al sector externo, complicando el financiamiento de la estructura socio-económica moderna no exportadora, en el contexto además de una economía financiera mundial en expansión, pero también con ciclos de acumulación cada vez más inestables a escala internacional.

Pero para que este argumento pueda validarse, es necesario demostrar bajo qué condiciones y a través de qué mecanismos fueron posibles tales resultados. Tomando en cuenta esto, es posible una explicación más comprensiva si se parte de concebir el modelo de desarrollo y reproducción social en la Argentina como resultado tanto del funcionamiento de la economía mundial como de las transformaciones adaptativas que experimentó el régimen social de acumulación y el régimen político en función de su propia continuidad histórica. Ahora bien, describir en detalle el cambio de modelo de desarrollo para el caso argentino es una tarea compleja que, aunque importante, no es el motivo central de esta investigación.

De hecho, diferentes especialistas han estudiado esta dinámica llegando a conclusiones similares relevantes. En los puntos que siguen, muy lejos de pretender desarrollar un análisis exhaustivo de las diversas etapas del desarrollo económico argentino, el análisis se focaliza en una serie de rasgos distintivos del sistema de acumulación y reproducción social, los cuales describen lo que algunos economistas locales han llamado “estructura económica no integrada” (Ferrer, 1963) o “estructura desequilibrada” (Diamand, 1972), no sin referencias a la tesis de la “heterogeneidad estructural” (Prebisch, 1949; Pinto, 1965; 1971) como un rasgo del subdesarrollo capitalista.

Modelos históricos de desarrollo en la nueva fase de mundialización

Los estudios sobre la historia económica argentina a lo largo del siglo XX reconocen diferentes modos de desarrollo, regímenes de acumulación y sistemas de regulación.²¹ En este orden de ideas, se identifican al menos dos modelos económicos posteriores a la crisis del régimen agro-exportador de “crecimiento hacia fuera”: a) el primero, centrado en la acumulación extensiva y luego intensiva del capital industrial con fuerte orientación al mercado interno, en el marco de un modelo de economía “cerrada”; y b) el segundo, centrado en la valorización financiera y la concentración de grupos económicos nacionales e internacionales, en el marco de un modelo de economía “abierta”. Ambos modelos debieron transitar por distintas lógicas de acumulación, reglas de intercambio y ciclos de crisis, así como diferentes estructuras de alianzas de intereses económicos y políticos, en calidad de soportes de dichos procesos. Esta clasificación tiene implícita una periodización de la historia económica argentina contemporánea. A saber:

(a) La etapa de acumulación vinculada al proceso avanzado de industrialización sustitutiva de importaciones (1930-1975), denominado también modelo de “desarrollo hacia adentro” o modelo de economía “cerrada”, en donde paradójicamente el crecimiento dependía de la transferencia de una parte creciente de la renta generada por el sector primario-exportador a los sectores urbano-industriales cuya actividad se vinculaba centralmente al mercado interno. Los grupos empresarios nacionales y el capital multinacional –según la fase más extensiva o más intensiva de acumulación– constituían los actores centrales de este modelo. Por su propia naturaleza dependiente de las transferencias del sector externo, este sistema enfrentaba ciclos económicos en donde el propio sendero de crecimiento generaba condiciones para un cambio en el patrón distributivo, a partir de lo cual se volvía a reactivar la economía. En esta etapa tienden a reconocerse la existencia de dos fases: 1) el ISI con base en un régimen extensivo de explotación de la fuerza de trabajo (1930-1952); y 2) el ISI con base en un régimen con mayor concentración del capital (1952-1976).

(b) La etapa de acumulación vinculada a la dinámica de concentración productiva, apertura comercial y concentración financiera (1976-2007), denominado patrón de “desarrollo hacia fuera” o economía “abierta”. Durante esta

21. Para un desarrollo analítico detallado de tipo socio-económico, no historiográfico, sobre los modelos de desarrollo, las formas de acumulación, los modos de regulación y las diferentes formas de conflictividad social que organizan la historia político-económica argentina contemporánea, puede consultarse a Peralta Ramos (1972), también Pucciarelli (1999), o más recientemente los estudios inspirados en las teorías de la regulación tales como los de Boyer y Neffa (2007) y Pánigo y Torija-Zane (2008).

fase, el crecimiento pasó a depender de manera fundamental de la valorización y circulación de inversiones financieras y de la acumulación de los sectores productivos y de servicios, con ventajas competitivas en los mercados transables, mercados oligopólicos internos o hacia sectores de altos ingresos; especialmente, aquellas actividades primario-industriales intensivas en capital físico o capital humano o recursos naturales –no sólo de origen agropecuario–. Por lo mismo, el protagonismo histórico estuvo dado por los acuerdos y enfrentamientos entre los grupos económicos locales, las corporaciones multinacionales y los llamados rentistas de privilegio.²² Este sistema ha tenido que enfrentar ciclos económicos de “crisis de deuda”, en donde cada final demandaba, dependiendo de su magnitud y extensión, un cambio parcial o total del rumbo. Entre 1976 y la actualidad, esta modalidad de desarrollo pasó por tres fases reconocidas: la primera, de liberalización financiera, endeudamiento y ajuste ortodoxo, entre 1976-1982; la segunda, de crisis de la deuda, transición democrática e hiperinflación, entre 1982-1989; y la tercera, de reformas estructurales, convertibilidad monetaria y crisis financiera, entre 1990 y 2002.

La vulnerabilidad externa estructural del sistema económico argentino

Tal como se destacara más arriba, la historia económica argentina da cuenta de que el desarrollo capitalista durante todo el siglo pasado mantuvo –aunque a través de diferentes formas y por diferentes causas históricas– un patrón de funcionamiento del sector externo vulnerable al sistema económico mundial. En este marco, cabe preguntarse: ¿cómo se expresa la relación de dependencia en cada uno de los modelos de desarrollo?; ¿qué características particulares adoptó este fenómeno tanto en la fase del modelo ISI como en la actual fase de globalización financiera?; y, finalmente, ¿cómo se vincula esta relación con la dinámica de desempleo, pobreza y mayor desigualdad que describen el escenario económico-social argentino, sobre todo en las últimas décadas?

En este sentido, un primer dato clave a destacar es la estrecha dependencia del crecimiento económico con respecto al comportamiento del sector externo y de los intereses que lo representan (importadores, exportadores, representan-

22. Este concepto ha sido elaborado por Nochteff (1994; 1998) para explicar el comportamiento de la elite económica en la Argentina. Estas cuasi rentas se definen por oposición a las llamadas cuasi rentas tecnológicas y se refieren a las ganancias extraordinarias que obtienen algunas empresas por haber conformado una posición de privilegio en sus respectivos mercados basándose en el accionar del aparato estatal. A diferencia de las tecnológicas, éstas no son transitorias ni se erosionan con la competencia ya que dependen del accionar de los actores y del gobierno y no de una innovación o de algún aspecto macroeconómico. Véase también Castellani (2002) y Castellani y Schorr (2004).

tes financieros, etc.), como parte constitutiva del tipo de inserción que logró tempranamente el país en la división internacional del trabajo (Diamand, 1972; Peralta Ramos, 1972; Braun y Joy, 1981; entre otros). Incluso, en la etapa más dinámica de la fase sustitutiva de importaciones, las crisis locales estuvieron directa o indirectamente asociadas a los golpes que sobre el sector externo generaban los cambios que ocurrían en la economía mundial (relacionadas con cambios en los precios de intercambio o con turbulencias financieras).

A partir de una detallada investigación de la historia económica y su relación con las fases de globalización,²³ Fanelli (2004) demuestra que los grandes episodios de crisis del país tuvieron lugar en momentos en que se producían cambios en el escenario internacional. No fueron crisis que provenían exclusivamente del sector externo de la economía, sino que estaban asociadas a crisis capitalistas de dimensión mundial. Cabe señalar que dado el carácter subordinado del sistema económico argentino, el escenario mundial se ha constituido siempre en un factor que contribuyó a su volatilidad. Al igual que en el caso de muchos otros países sometidos al “subdesarrollo”, la experiencia argentina sugiere que las grandes perturbaciones internacionales se transmitieron en forma privilegiada a través de canales comerciales y financieros.

Un rasgo conocido relacionado con las crisis internacionales es la restricción creciente que experimenta el ahorro interno como resultado de cambios en los términos de intercambio y saldos comerciales desfavorables, la salida del ahorro interno o la ausencia de financiamiento capaz de equilibrar los factores anteriores. En no pocas ocasiones, este proceso tuvo como reacción un agravamiento de los precios por vía de la devaluación y el proteccionismo, en el marco de las regulaciones que se les imponía a los precios de materias primas y alimentos.²⁴ Esta estrecha relación del sector externo, el ahorro interno y la volatilidad del crecimiento en el sistema económico argentino se confirma al comparar la evolución del PBI per cápita con las variaciones en el saldo comercial (véase cuadros estadísticos del Apéndice 1). En la historia económica argentina, casi todo deterioro económico interno estuvo acompañado de un mejoramiento de la balanza comercial externa, y, de manera inversa, toda mejora en el ritmo de crecimiento implicó, más tarde o más temprano, efectos regresivos sobre los saldos comerciales. Ahora bien, tal como analizaremos más adelante,

23. Según Basu y Taylor (1999) y Taylor (2000), citados por Fanelli (2004, 22), la economía internacional ha pasado por cuatro diferentes fases o sistemas de organización y regulación a escala mundial. Ellas son: (1) Primera Globalización o Patrón Oro (hasta 1914/1930); (2) Autárquica entre 1930 y 1945; (3) Bretton Woods entre 1946 y mediados de los años setenta; y (4) Segunda Globalización desde 1975 hasta la actualidad.

24. Nos referimos a los ciclos de “*stop and go*”, cuya naturaleza y características son consideradas más adelante.

la literatura reconoce que en las últimas décadas, en el contexto de una mayor expansión del capital financiero mundial, los ciclos económicos del país –al igual que los de otros países– han estado más vinculados al comportamiento de los flujos financieros internacionales –más que comerciales–, dando lugar a un nuevo tipo de ciclo económico y tipo de crisis.

Pero varias hipótesis son compatibles con estos hechos. La primera es que las crisis son generadas por los golpes de origen externo. La segunda es que la economía del país se encuentra en un estado de vulnerabilidad permanente y, en consecuencia, los shocks externos la afectan particularmente. Una tercera, la cual buscará ser abordada más adelante, es que los cambios en la dinámica de valorización del capital a nivel internacional y en el régimen social de acumulación –de un modelo de economía “cerrada” a uno de economía “abierta”– dejaron como resultado una economía más expuesta a los golpes externos. Por último, la única hipótesis incompatible con los hechos es que lo que ocurre en el resto del mundo resulte irrelevante para la suerte de la economía argentina.

Vulnerabilidad externa, mecanismos de regulación y ciclos económicos

En cuanto a las condiciones que bajo el modelo de economía “cerrada” regulaban la vulnerabilidad externa de la economía argentina cabe destacar el papel reparador que ejercían las crisis surgidas del denominado ciclo *stop and go*. En un contexto de expansión del mercado interno, el déficit comercial conducía a un abultado déficit fiscal que aceleraba un proceso inflacionario y generaba la necesidad de producir ajustes macroeconómicos. El mecanismo recurrente utilizado para salir de la crisis externa era la adopción de una estrategia efectiva de “enfriamiento” de la actividad económica a través de la devaluación de la moneda.²⁵ En principio, esta medida provocaba un aumento de la exportación de bienes primarios y una disminución de la demanda de bienes importados. Asimismo, la devaluación también llevaba a una caída de las remuneraciones reales, lo cual generaba presiones sindicales que abrían un nuevo contexto inflacionario y de expansión del consumo interno. De esta manera, si bien las crisis del sector externo bajo este modelo tenían la particularidad de frenar el crecimiento, eran también un factor que permitía volver a empezar.²⁶

A partir de los años setenta, en un contexto de expansión comercial y financiera a nivel mundial y de creciente endeudamiento de los países dependientes,

25. Son conocidos los efectos de una devaluación en términos de niveles inflacionarios, distorsión de los precios relativos y, consecuentemente, una mayor concentración de la propiedad y el ingreso, dentro de un contexto más incierto e impredecible (Pucciarelli, 2004).

26. Justamente, son estos ciclos los que explican la particular inestabilidad que siguió el crecimiento del PBI per cápita, así como el resto de las variables macroeconómicas (véanse los cuadros estadísticos del Apéndice 1).

las crisis en el sector externo tendieron a transmitirse a través de ciclos financieros de creciente endeudamiento, los cuales llevaban, más tarde o más temprano, a aumentos abruptos en las tasas de interés, problemas de pago y, finalmente, necesidad de racionalizar el crédito.²⁷ Un rasgo característico de esta crisis era su rápido efecto expansivo.²⁸ Esto debido a que cada crisis financiera en un país trasladaba sus efectos negativos al resto de las economías que requerían de altos y crecientes flujos internacionales de capital para mantener en equilibrio las cuentas públicas y sostener niveles de inversión y crecimiento interno.

En el caso argentino estos “ciclos de la deuda”²⁹ tuvieron consecuencias directas sobre la cuenta corriente de la balanza de pagos y el equilibrio de las finanzas públicas, así como también sobre las capacidades de financiamiento del crecimiento. En ocasiones se ha destacado la particular profundidad con que la Argentina ha tenido que atravesar estos ciclos. Sin embargo, una revisión de la literatura especializada permite reconocer que el caso argentino apenas se diferencia de los modelos estilizados elaborados por la teoría. En este sentido, algunas investigaciones señalan que la mayor adversidad experimentada ante perturbaciones externas fue el resultado de políticas orientadas a generar alta rigidez en el régimen cambiario, fragilidad fiscal y elevada liquidez en el sistema financiero (Perry y Serven, 2002). Si bien se reconoce que los ciclos de la crisis de la deuda son comunes a todos los países, la inestabilidad “autoprovocada” es un hecho que sobresale cuando se compara con otros países (Galiani, Heymann y Tomassi, 2003).

El superávit de la balanza comercial siguió siendo en última instancia un factor clave tanto para promover el endeudamiento como para resguardarse

27. Durante las últimas décadas del siglo veinte, tuvieron lugar en la Región dos grandes ciclos de endeudamiento: el primero en la década del setenta, que culminó en la crisis de la deuda de los años ochenta, y, el siguiente, en la década del noventa, que concluyó con las crisis de México, Brasil y, finalmente, la Argentina. También participaron de este proceso algunas importantes economías asiáticas, aunque con características y desenlaces no siempre similares.

28. El primer antecedente lo constituye la crisis de devaluación de la libra esterlina en Gran Bretaña y de otros países de Europa en 1992/93. Posteriormente, se hizo presente la crisis mexicana de fines de 1994, siguiéndole en el escenario mundial la crisis en el sudeste asiático (1997), la crisis rusa (1998), la de Brasil (1999), Turquía (2001) y, finalmente, la Argentina (2001/02). En todos estos casos los fenómenos repercutieron en la situación financiera mundial con intensidad, aunque el mayor impacto tuvo lugar a nivel de las economías que dejaban de recibir los flujos de capital. Estas crisis han sido objeto de estudio dando como resultado diferentes modelos explicativos de su desarrollo, entre los cuales cabe citar los modelos de crisis de balanza de pagos de Krugman (1995) y el modelo de contagio de Calvo (1999), entre otros. El desarrollo completo de los ciclos financieros en contexto de apertura económica, sobre todo para los casos de América Latina, han sido descritos por Taylor (1998) y Frenkel (2003), entre otros.

29. Algunos autores proponen para estos ciclos el término “*go and crush*”, diferenciándolo del “*stop and go*”, dado el resultado final irreversible del ciclo, ya que su crisis obliga a cambiar de rumbo, al menos por un tiempo. Véase Schvarzer y Tavonanska (2008). Las fases y crisis de este tipo de ciclos se presentan de manera completa en el Apéndice 2.

o salir de la crisis. Esta situación explica por qué las crisis financieras o “crisis de la deuda” se han producido en correspondencia con políticas de apertura, liberalización de flujos de divisas y tipos de cambio fijo o semifijos, generalmente a través de programas que tenían como objetivo combatir la inflación. A esta situación se llega –tal como se describe en el Apéndice 2– cuando el endeudamiento público y privado adquiere niveles inusitados que modifican cualitativamente el comportamiento del sector externo.

Durante el modelo ISI con economía “cerrada”, la balanza de pagos se desequilibraba por un saldo negativo en la balanza comercial, recuperándose el equilibrio a través de un aumento del tipo de cambio. En el contexto de un modelo aperturista, el desequilibrio se origina por la cuenta corriente y la cuenta capital, haciendo que los programas de ajuste tradicionales pierdan su efectividad dado que el desequilibrio adquiere un rasgo estructural imposible de revertirse sólo con una devaluación. Ésta puede ayudar, pero no resuelve el desequilibrio si al mismo tiempo no plantea el “default” como instrumento de ajuste. En caso contrario, se requiere de manera urgente un mayor financiamiento externo, agravando en el mediano plazo las condiciones iniciales del desequilibrio. En este contexto, el creciente endeudamiento deteriora la capacidad regulatoria de Estado, que al asumir como propia la deuda privada agrava el déficit fiscal, debilitando por completo los márgenes públicos de intervención.³⁰ Sin otro recurso, en función de cubrir los compromisos financieros y recuperar en parte el equilibrio fiscal, los gobiernos deben encarar la venta de los activos públicos, reducir contrataciones, achicar personal y rebajar remuneraciones. Finalmente, cuando ya nada de esto es suficiente, la devaluación con cesación de pagos son las únicas salidas posibles frente a la crisis.

Un dato relevante a observar es que la economía argentina se introdujo activamente en la fase mundial de valorización financiera y globalización comercial siguiendo una serie de etapas constitutivas y acumulativas de momentos muy marcados del ciclo: 1) una primera fase expansiva de endeudamiento y aumento de la actividad comercial desde mediados de los años setenta (1976-1981); 2) una segunda fase reactiva surgida de la crisis de la deuda, en donde se hace necesario elevar el superávit comercial (1982-1989); 3) una nueva fase expansiva, mucho más agresiva que la primera, la cual también termina en una

30. En general, este comportamiento es generado por el ingreso de un flujo significativo de capitales a un sistema de capitales relativamente pequeño y mal regulado, en un régimen de tipo de cambio fijo (o semifijo). Un modelo formal inspirado en las experiencias argentina y chilena a fines de los setenta y principios de los ochenta puede ser encontrado en Frenkel (1983). Versiones en inglés son presentadas en Taylor (1991, 1994) y Williamson (1983). Las crisis asiática y latinoamericana de los noventa son discutidas y analizadas en estos términos en Taylor (1998) y Frenkel (2003).

crisis mucho más grave (1990-2001); y 4), finalmente, una nueva reacción, la cual requiere de un esfuerzo comercial y de dependencia financiera aún mayor.

* * *

A este breve inventario de claves histórico-económicas del sistema económico argentino cabe agregar tres reflexiones que habrán de ser retomadas en el último capítulo de esta investigación:

(i) Un primer aspecto a destacar es que el contenido y la manera en que se aplicaron una parte importante de las políticas reformistas en la Argentina durante la década del noventa poco tuvieron de liberales en un sentido “doctrinario” estricto (el establecimiento de un tipo de cambio fijo, la entrega de empresas y servicios del Estado a monopolios privados, la ausencia de controles públicos sobre dichos monopolios, etc.). Sin embargo, tomadas en su conjunto lo fueron en un significado político amplio por su efecto de sentido. Las recomendaciones del Consenso de Washington se constituyeron en una plataforma para la acción político-económica. Sobre ellas debieron apoyarse los Estados nacionales en procura de resolver los problemas de déficit e inestabilidad económica.

(ii) Aunque sin pruebas al respecto, es probable que los líderes del gobierno no necesariamente hayan impulsado la liberalización económica y las reformas estructurales convencidos de que ellas habrían de generar el ingreso del país al “primer mundo”. Algunos historiadores destacan con acierto (Torre, 1998) que el mayor desafío que enfrentaba el gobierno argentino a principios de la década del noventa no era cómo ofrecer al país una nueva senda de desarrollo sino, mucho más urgente y pragmáticamente, contar con financiamiento externo y avales internacionales capaces de equilibrar las finanzas públicas y permitir la gobernabilidad. Asimismo, es relevante destacar que tanto la estabilización como el crecimiento no sólo tuvieron como fuente la posibilidad de disponer de mayor financiamiento externo, sino también la efectividad que tuvieron las medidas de reforma aplicadas para la desarticulación de las condiciones económicas, sociales, políticas e institucionales que sostenían al régimen fundado en el modelo de crecimiento de “desarrollo hacia adentro”.

(iii) Resulta imposible dejar de considerar que el nuevo concierto de políticas llevadas a cabo durante la década del noventa, bajo las condiciones arriba descritas, implicó la constitución de un nuevo bloque dominante conducido por los intereses del capital financiero internacional y las grandes corporaciones multinacionales –incluso estatales–, en una alianza que tenía como socios subordinados a los grandes grupos económicos locales primario-industriales-

exportadores. Esta alianza estrechamente integrada al régimen político habría implicado el necesario avasallamiento de las fuerzas opuestas a tales intereses como condición para que la dinámica de acumulación tuviera lugar.³¹ A través de este mecanismo se habría favorecido una mayor concentración económica por parte de grupos económico-financieros y empresas transnacionales. La evolución observada en los indicadores del mercado de trabajo, la pobreza y la distribución del ingreso –indicadores arriba examinados– estaría en estrecha relación con este particular proceso.

1.2. La gran fuga: las políticas de reforma y la promesa del derrame distributivo en la década de los años noventa

Si bien algunos de los argumentos hasta aquí expuestos constituyen claves interpretativas del proceso económico argentino –incluyendo el hecho de que buena parte del recorrido económico en las últimas tres décadas forma parte de un proceso de carácter más general del capitalismo mundial–, no corresponde confundir los hechos que describen la particularidad e, incluso, la relevancia y los alcances del fenómeno, con las condiciones y procesos que explican por qué y cómo tales fenómenos ocurrieron. Pero antes de desarrollar la tesis teórica central de esta investigación resulta necesario revisar los argumentos y los supuestos a partir de los cuales las políticas ortodoxas “neoliberales” esperaban cambiar la historia socioeconómica de la Región.

Al respecto, se sabe que las reformas estructurales llevadas a cabo en los países de América Latina, entre las décadas del ochenta y del noventa, se realizaron en el contexto de la instrumentación de programas de ajuste y estabilización con el objetivo de corregir desequilibrios macroeconómicos. A partir de ellas y de su profundización por medio de medidas de liberalización y reformas económicas cabía esperar un sendero de crecimiento, una reducción de la pobreza y una segura convergencia hacia la equidad. Dado los hechos históricos evaluados en el apartado anterior, cabe preguntarse: ¿qué cabía esperar en el caso argentino de la puesta en acto de la doctrina “neoliberal” en términos de crecimiento, bienestar y desigualdad? En principio, cabe resistirse a la tentación de suponer que los resultados finalmente logrados en materia de derrumbe financiero, pobreza y desigualdad eran los esperados. En realidad, algo distinto debían estar buscando quienes tuvieron la responsabilidad ideo-

31. Esta interpretación histórica de lo ocurrido en los setenta y noventa ha sido formulada y desarrollada por Torre (1998).

lógica y política de conducir el proceso de liberalización económica y reformas estructurales. ¿Qué era ello y en qué se fundamentaba su esperanza, o, por lo menos, sus promesas? ¿Qué falló?

En función de abordar estos interrogantes, el presente apartado ofrece una rápida presentación de las condiciones de contexto, objetivos y acciones emprendidas por el programa de estabilización, reformas y apertura aplicado en la Argentina en los años noventa. Luego, se analizan las condiciones de inviabilidad de la tesis teórica que —en el marco del discurso ortodoxo— buscó dotar de sentido al paradigma del “derrame”; nos referimos a la tesis dualista de Kuznets-Lydall. Tercero, se revisan algunas investigaciones que nos permiten resignificar los supuestos y contenidos de esta tesis. A partir de lo cual se establece, introduciendo la tesis de la heterogeneidad estructural, las razones por las cuales no sólo no cabía esperar que el crecimiento sea capaz de reducir la desigualdad, sino que, incluso, podía esperarse que el proceso de mayor concentración lleve a un aumento de la pobreza extrema y la desigualdad. Por último, se precisan los argumentos contenidos en esta tesis.

1.2.1. El modelo económico de las reformas estructurales durante la década de los noventa

Una regla de las reformas llevadas a cabo en los países de América Latina, entre las décadas del ochenta y del noventa, es que se realizaron en el contexto de la instrumentación de programas de ajuste con el objetivo de corregir crónicos desequilibrios macroeconómicos —en particular, la problemática de la inflación—. Este también fue el caso de la Argentina. En efecto, a finales de la década de los años ochenta el país se encontraba inmerso en una grave crisis económica, social y política. El estancamiento económico llevaba varios años y se caracterizaba por tasas crecientes de inflación (del 200% en 1989, endeudamiento externo, contracción del PBI y fuerte caída en los salarios reales).³² Por otra parte, a nivel mundial, el proceso de globalización generaba la expectativa de una integración creciente en el mercado de capitales internacionales. Esto era estimulado por la mayor liquidez financiera internacional y el auge del comercio mundial, con lo

32. Según algunos autores (Schorr, 2002; Gerchunoff y Torre, 1996; Abeles, 1999) esta situación contribuyó a reforzar la opinión de que el deterioro de la economía no tenía carácter episódico, sino que respondía a fallas del esquema de organización económica y a defectos inherentes a la acción del sector público. En tal sentido los estudios señalan el papel de la hiperinflación en la conformación de un clima de tolerancia social hacia medidas reformistas. Por su parte, Heymann (2000) destaca que las iniciativas dirigidas a la estabilización de precios y a la modificación de instituciones económicas predispusieron a un rediseño en profundidad y de alto alcance, más allá de las tendencias internacionales en lo referente a enfoques de política. Las encuestas de opinión de ese momento confirman estas apreciaciones.

cual se abrían nuevas oportunidades a los mercados de *commodities* y de flujos de capital para las economías emergentes.

El contexto internacional era altamente favorable para emprender políticas de liberalización y desregulación que favorecieran la apertura de los países periféricos. La caída en las tasas de interés, juntamente con la recuperación en el acceso a fondos privados, posibilitaba eliminar la restricción externa que imponía fuertes límites al crecimiento económico. Este flujo de financiamiento podía servir a apoyar programas de estabilización a través de una fuerte reducción del déficit fiscal y un mayor control sobre el tipo de cambio con el objetivo de frenar la inflación. Una vez logrado esto, los mecanismos de mercado, dejados en libertad, harían posible el crecimiento.³³

Tal como hemos señalado, estas iniciativas estuvieron acompañadas de un particular diagnóstico de alcance regional (las recomendaciones del Consenso de Washington), el cual era fomentado y avalado por los organismos internacionales de crédito.³⁴ En él se sostenía que el débil crecimiento del país, a la vez que el incremento que había experimentado la pobreza, se explicaban no sólo por el descuido de variables macroeconómicas sino también por el exceso de proteccionismo, regulaciones y cerramiento de la economía (Williamson, 1989, a nivel regional; en la Argentina, FIEL, 1996). Eran por lo tanto necesarias una serie de medidas estructurales que estabilizaran la economía y sacaran a la Argentina del aislamiento, integrándola a las nuevas corrientes mundiales de comercio e inversión, luego de lo cual cabía esperar mayor crecimiento y una distribución del ingreso más equitativa. Para alcanzar la estabilidad económica el gobierno debía renunciar directamente a la política monetaria y establecer fuertes restricciones a la política fiscal. En función del segundo objetivo, la economía debía abrirse a los flujos internacionales de bienes y de capital, confiando en el papel estabilizador de los mecanismos de mercado y en el efecto favorable de este cambio de orientación sobre la eficiencia económica y el crecimiento. Por otra parte, la apertura comercial generaría de manera complementaria una mayor competencia de bienes importados que presionarían a la baja los precios domésticos de los bienes transables. En cuanto a la entrada libre de capitales, se suponía que el arbitraje financiero permitiría a la tasa de interés interna converger a la internacional. En ambos casos, cabía esperar la vigencia de la

33. Al finalizar la década del ochenta, el gobierno de la Argentina, el de México y más tarde el de Brasil adhirieron a esta orientación económica sin condiciones.

34. En todos los casos en que se aplicó este diagnóstico, se instrumentaron políticas de estabilización y reforma con la supervisión y apoyo técnico y financiero de organismos internacionales como el FMI, con el auxilio para la introducción de cambios estructurales por parte del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo (Torre, 1998).

ley del “precio único” por la cual los precios internos, y su variación, debían alcanzar los niveles internacionales (multiplicados por el tipo de cambio).

Apoyado en esta plataforma de política económica, el nuevo gobierno –“justicialista”– que asumió en 1989 encaró una serie de medidas ortodoxas de devaluación y estabilización. Al mismo tiempo, con el afán de dar señales de un “cambio de rumbo”, tanto hacia el mercado internacional de capitales como a los grupos locales y a la opinión pública, se tomó la decisión de llevar a cabo un ambicioso programa de reformas estructurales que buscó cubrir todo el espectro de los instrumentos e instituciones de política económica.³⁵ Frente a la magnitud de la crisis financiera, el fracaso de las medidas de ajuste ortodoxo y el rebrote del proceso inflacionario, se introdujo a principio de la década un nuevo plan económico sostenido en un régimen de convertibilidad y paridad fija con el dólar. A través de esta medida, el tipo de cambio se constituyó en un ancla nominal de precios. Para garantizar este objetivo se instituyó además la autonomía del Banco Central, el cual debía respaldar la base monetaria con reservas internacionales. Asimismo, este programa incluyó una liberalización casi completa de los flujos de comercio –si bien la misma ya había sido iniciada a fines de la década anterior–³⁶ y la desregulación total de la cuenta de capital del balance de pagos. Estas medidas fueron aplicadas en conjunto con una profundización del programa de privatización de empresas estatales que estaba en marcha,³⁷ así como otras medidas de desregulación de los mercados, flexibilización laboral y reducción de costos laborales para las empresas.

35. Este programa de reformas comenzó a ejecutarse a través de dos leyes: la Ley de Emergencia Económica y la Ley de Reforma del Estado, ambas aprobadas en agosto de 1989. La primera dio de baja los subsidios y subvenciones otorgadas por el Estado a diferentes sectores y actividades, incluidos los regímenes de promoción minera, regional y de exportaciones; mientras que la segunda estableció el marco normativo para la privatización de las empresas públicas. A su vez, la ley de emergencia económica otorgaba al Poder Ejecutivo poderes extraordinarios y le permitía “legislar” (por decreto) prescindiendo del Congreso en amplios temas vinculados con las finanzas públicas. Un tratamiento político y más detenido de este proceso se encuentra en Gerchunoff y Torre (1996), así como también en Levit y Ortiz (1999).

36. Un programa de liberalización del comercio se había puesto en marcha en 1988, en marco del “Plan Primavera”, articulado con las frustradas negociaciones del Plan Brady. Pero, en los noventa, el proceso de apertura se aceleró. El arancel promedio fue reducido de 26,5% a 9,7% en abril de 1991. Además, se eliminaron los derechos específicos y las restricciones cuantitativas sobre las importaciones. Sólo se mantuvieron aranceles especiales para un grupo reducido de artículos (que incluía automóviles y artículos electrónicos) y restricciones para 25 ítems tarifarios.

37. Las privatizaciones comenzaron en 1990 con la transferencia de la compañía telefónica y las aerolíneas estatales. Hacia fines de 1994 ya había sido vendida la mayor parte de las compañías estatales productoras de bienes y servicios, incluyendo las más importantes: la compañía petrolera (YPF) y las productoras y distribuidoras eléctricas. En algunos casos (yacimientos petroleros, ferrocarriles, puertos, autopistas, provisión de agua y servicios cloacales, canales de televisión y estaciones de radio) el gobierno privatizó la gestión de las empresas mediante el otorgamiento de concesiones. Para algunos autores, la celeridad con la que se llevó a cabo esta transferencia se explica sobre todo por la necesidad del gobierno de obtener un rápido apoyo del *establishment* local e internacional (Abeles, 1999).

Este paquete de medidas de política económica logró de manera inmediata no sólo controlar la inflación y encontrar un sendero de crecimiento. Esta situación generó una caída inicial en la pobreza y una baja relativa en los niveles de desigualdad generados durante los picos hiperinflacionarios-recesivos de 1989-1991. Sin embargo, tal como la literatura reconoce, no tardó mucho tiempo en notarse un deterioro de los indicadores sociales.

En esto se apoyan quienes afirman que este período de reformas significó, desde un punto de vista histórico, un cambio cualitativo en la orientación de las políticas públicas, el modelo de crecimiento y en la traumática transformación de los patrones de reproducción del sistema socio-económico.

Pero tal como hemos señalado en la introducción, por muy tentador que resulte imputarle a una medida un impacto directo sobre la pobreza y la desigualdad distributiva, esta relación resulta todavía difícil de establecer,³⁸ a la vez que la cuestión a dilucidar no es efectivamente esa. El problema no es identificar el efecto específico de cada medida sobre los cambios en los indicadores sociales, sino determinar el modo en que ellas —o, incluso, otras distintas—, tomadas en un determinado encuadre político-económico más estructural, tuvieron o no efectos regresivos en materia de desempleo, pobreza y distribución del ingreso.

1.2.2. Crecimiento y distribución del ingreso. Lejos de los supuestos de la tesis de Kuznets-Lydall

El nivel de pobreza en un país es el resultado de la interacción entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso. Así, el empeoramiento de la pobreza no sólo puede tener como origen un débil crecimiento económico sino también un aumento de la desigualdad distributiva; a la vez que la pobreza y la distribución del ingreso pueden seguir trayectos dispares. Sin embargo, también cabe la posibilidad de que la pobreza y la desigualdad, cada una por separado o en interacción, tengan a su vez efectos sobre el crecimiento. Es por ello que la relación entre crecimiento, pobreza y desigualdad constituye desde hace mucho un tema de controversia para el campo académico.

38. Este problema se apoya al menos en dos motivos: por una parte, no contamos todavía con un conocimiento teórico capaz de permitirnos descifrar los diferentes componentes de este proceso según el tipo de efecto que cabría esperar que cada uno de ellos produjera sobre la distribución del ingreso. Por otra parte, es muy probable que el efecto particular y de conjunto de las medidas no haya operado de manera directa, sino mediado por una serie de otros factores y mecanismos que incluso pueden alterar los resultados esperados y que también resultan difíciles de establecer.

En cuanto a la naturaleza de esta relación, los desacuerdos teóricos van desde poner bajo sospecha la existencia misma de la relación, hasta discutir su dirección, dinámica y sentido. No fue hasta la segunda mitad del siglo veinte cuando proliferaron los estudios sistemáticos sobre el tema. En este sentido, pasó a constituirse en una referencia obligada el aporte de Kuznets (1955), cuya posición ha sido durante muchos años la más aceptada en la literatura. Su tesis fue cobrando y renovando vigencia en los discursos académicos y políticos de América Latina en el contexto de las políticas de estabilización y de reformas estructurales aplicadas durante el último cuarto del siglo pasado.

La tesis predice que bajo determinadas premisas, en condiciones de economías duales en materia de desarrollo (economía rural atrasada - economía urbano-industrial), el proceso de crecimiento conduce en una primera etapa al acrecentamiento de las desigualdades, las cuales llegan a un máximo en niveles intermedios de ingreso per cápita y, luego, las desigualdades tienden a decrecer, conforme se elimina el dualismo en la economía. De esta manera, la relación adoptaba la forma de una U invertida: a bajos niveles de desarrollo, el crecimiento económico tiende a aumentar la desigualdad en la distribución del ingreso, hasta un punto en el cual dicha relación se invierte y en el momento en que los países lograban un cierto nivel de ingreso per cápita el crecimiento económico se acompañaba por una mejora en la distribución. La racionalización de la curva de Kuznets se centra en la idea de que en las etapas iniciales del desarrollo, la existencia de un excedente de mano de obra en el sector rural "atrasado" permite que ocurra la transferencia de trabajadores de la agricultura a la industria sin ningún incremento considerable del salario real de los trabajadores no calificados. En cambio, los salarios reales de los trabajadores calificados, de oferta escasa, aumentan mucho durante la transición de la agricultura a la industria, lo que ensancha la estructura salarial y empeora la distribución del ingreso. Sin embargo, una vez que la economía llega a un mayor producto per cápita, la misma pauta de distribución del ingreso se torna disfuncional y puede frenar la expansión económica. Comienza una disminución de la desigualdad cuando el ingreso por persona aumenta, los mercados laborales se saturan y, concomitantemente, el premio otorgado a las mayores capacidades estimula un incremento de la oferta de mano de obra calificada. A medida que se desarrolla este proceso se estrecharía la brecha salarial y mejoraría la distribución (Solimano, 2000).

Posteriormente, los efectos distributivos del enfoque dualista de Kuznets fueron ampliados por Lydall (1979), quien introdujo un cambio en el modelo: la clasificación sectorial por diferenciales de productividad, siguiendo así la clasificación de Lewis tradicional-moderno (Lewis, 1954). Con el avance de

la industrialización, la población se movería desde los sectores tradicionales a los dinámicos, sin necesaria referencia a la localización rural o urbana, pero generando igualmente un aumento de la desigualdad con respecto al sector tradicional. Avanzado el proceso, la desigualdad debería disminuir por el emparejamiento de las productividades entre los diferentes sectores económicos.³⁹

En la interpretación de los promotores de las políticas “neoliberales” esta tesis servía de acople a los supuestos teóricos que planteaban los requisitos de apertura comercial y desregulación económica como medio para lograr el crecimiento y acortar las distancias de desigualdad en las economías atrasadas. En efecto, el pensamiento dualista prevaleciente detrás de las políticas de reformas abordó el problema del desarrollo de una manera lineal bajo el supuesto de que la apertura y la desregulación de la economía habrían de generar un fuerte crecimiento de los agentes productivos más dinámicos, y esto a su vez iría generando un “derrame” hacia los sectores más tradicionales, los que necesitados de modernizarse ampliarían sus inversiones y, por lo tanto, reducirían la brecha intersectorial. Para que una economía de este tipo alcanzara un proceso exitoso de integración requería 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 debería especializarse en la producción de bienes intensivos en trabajo en los cuales tuviese una ventaja comparativa. Avanzar en este sentido acrecentaría la demanda de trabajo en ese sector y haría subir los salarios reales, a la par que se profundizaría el proceso de capitalización en los sectores no transables. De resultar exitoso el proceso, el crecimiento del sector exportador apoyaría en el mediano y largo plazo la eliminación del dualismo y la integración de la economía. Desde este paradigma, la desigualdad se representaba como una mera asimetría entre los propietarios de los factores productivos, lo cual en sí mismo no tenía por qué afectar el crecimiento.

En este marco, una particular interpretación de la tesis Kuznets-Lydall permitía predecir que la apertura económica habría asimismo de generar, por vía de la superación del dualismo, una menor desigualdad distributiva, logrando asimismo una reducción de la pobreza. Sin embargo, tal como señalan algunos autores, la tesis de Kuznets buscaba principalmente describir una regularidad empírica más que proponer una teoría, sobre la cual él mismo habría puesto

39. En tanto que Kuznets parte de la clasificación de sectores utilizada por el enfoque dualista neoclásico (agrícola-no agrícola), Lydall (1979) es consistente con la clasificación de Lewis (1954) (subsistencia o tradicional versus capitalista o moderno). El primero está formado por las actividades de baja productividad que emplean tecnologías simples, y el segundo por actividades de mayor productividad que usan tecnología y métodos de organizaciones más avanzadas. Para una mayor discusión véase Cortés (2000a) y también Hernández Laos (2005).

reparo y condiciones.⁴⁰ Aun así, la curva de la U invertida ha dado lugar a extensos trabajos empíricos que estiman la relación refutando o avalando la tesis. Estos estudios se intensificaron en la última década en el marco del debate acerca de las causas del aumento de la pobreza y la desigualdad económica, las expectativas sobre el esperado derrame de las reformas económicas y la necesidad de implementar acciones tendientes a su superación. Son variadas las investigaciones que han formulado reparos a la curva de Kuznets (véase, por ejemplo, Sundrum, 1990; o también Fields, 1994, 1999, y Deininger y Squire, 1996); a la vez que otras han aplicado el modelo sin mayores cuestionamientos (véase, Morley, 1995, 1998, 2000a, 2000b). A la vez que son pocos los autores que han reparado en el hecho de que las derivaciones que se pueden seguir del modelo Kuznets-Lydall sólo son legítimas si se satisfacen los supuestos bajo los cuales los autores lo sugieren factible (véase, Cortés, 2000a; o, también, Hernández Laos, 2005). De lo anterior se desprende que la aplicación del enfoque no debería presuponer la existencia de la curva descrita en cualquier tiempo y lugar; a la vez que la inexistencia de la curva no descalifica el abordaje del problema definido en términos de la relación entre crecimiento y desigualdad en un contexto de desarrollo desigual y combinado. En este sentido, se ha demostrado que bajo economías “abiertas” a los flujos de capitales y mercancías, a la vez que con Estados débiles en su capacidad de regulación y distribución, las distintas facetas del proceso de apertura parecen modificar radicalmente el sendero de crecimiento acrecentando la desigualdad en la distribución del ingreso. En particular, investigaciones como las realizadas por Fernando Cortés (2000; 2001) para México,⁴¹ o Hernández Laos (2005) para varios países de

40. Kuznets obtuvo las mediciones de la distribución de la renta a partir de datos consignados en declaraciones de impuestos correspondientes a nueve países (Reino Unido, Países Bajos, Dinamarca, Noruega, Suecia, Estados Unidos, Prusia, Sajonia y Alemania-Alemania Occidental) pertenecientes a diferentes momentos del siglo XX y sólo los registros de cuatro de éstos databan del siglo XIX. Estos hallazgos empíricos, así lo señalaba el propio autor, no eran suficientemente consistentes para permitir la formulación de hipótesis analíticas debidamente verificadas. En el mismo sentido algunos autores han planteado (Cortés, 2000a, 2000c, 2009; Ros, 2000; Bertola, 2005; entre otros) que no estaba en las intenciones de Kuznets proponer una teoría. Su mayor esfuerzo habría sido estilizar una serie de hechos a partir de recopilar información correspondiente a tres países desarrollados. Luego, habría buscado explicarlos con base a algunos fuertes supuestos sobre dispares niveles de productividad y equidad sectorial. Dichos supuestos eran en alto grado históricos e institucionales en sentido laxo.

41. El estudio de Cortés para el caso de México es importante al menos en dos sentidos: 1) hace un uso sugerente del enfoque de Kuznets prestando atención a las condicionantes históricas que determinan los supuestos a introducir en la interpretación; y 2) los resultados muestran un patrón muy diferente a la tendencia esperada, pareciéndose más a una “U” no invertida. Durante las fases de contracción económica la clase media alta es la que más pierde y ello disminuye la desigualdad, esta misma clase es la que más gana en fases de expansión y ello aumenta la concentración del ingreso. Durante las crisis hay frenos gubernamentales a las alzas salariales y los despidos se concentran en los deciles superiores de ingreso, consecuentemente en esos

América Latina,⁴² corroboran lo anterior, señalando que el hecho de que no se verifiquen las predicciones de la tesis Kuznets-Lydall no necesariamente lleva a rechazar sus argumentos. Esto sería así debido fundamentalmente a que bajo el contexto político-económico y socio-demográfico de América Latina, en el marco de las políticas de reforma y liberalización económica, se habrían dejado de observar los supuestos implícitos en la fase convergente del modelo.

Los supuestos implícitos de la fase de convergencia del modelo que no se habrían cumplido serían: (a) las economías nacionales han dejado de funcionar como economías “cerradas”, predominando tendencias a la globalización e integración mundial de los mercados; (b) la industrialización ha dejado de ser el eje del progreso técnico y económico, para ocupar su lugar los servicios, las actividades financieras y de intermediación; (c) el crecimiento económico no es acumulativo, ni avanza destruyendo las formas más rezagadas de producción, dado que no necesariamente requiere de ello para su expansión; y (d) está ausente o desdibujado un tipo de Estado capaz de regular el proceso de transformación, promoviendo el pleno empleo, garantizando servicios públicos y asistencia social en forma universal para los sectores de la población afectados por la transición.

períodos disminuye la desigualdad, lo contrario ocurre en períodos de crecimiento. Por otra parte, el sector informal —a través de las estrategias económicas de los hogares— actúa como válvula de escape al excedente relativo de fuerza de trabajo cuando se contrae el sector formal, de tal suerte que continúa abierta una puerta de acceso a actividades económicas de baja productividad a los miembros de las familias que buscan ingreso, lo que también contrarresta una tendencia a una mayor desigualdad. Este fenómeno revela que el modelo económico tiende a concentrar el ingreso y que las estrategias familiares de supervivencia, a través de una densificación laboral, pueden contribuir a desconcentrarlo, lo que hace visible un fenómeno que ha sido denominado “equidad por empobrecimiento”.

42. En cuanto al estudio comparativo de Hernández Laos, realizado a partir de una selección de cinco países del hemisferio norte de América Latina (Costa Rica, Honduras, Panamá, México y República Dominicana), analiza y busca dar una explicación de las tendencias en la distribución del ingreso y de diversos indicadores de pobreza de los países objeto de estudio. La tesis principal que sostiene es que las tendencias al incremento de la desigualdad en la mayoría de estos países en los últimos veinte años habrían sido el resultado del proceso de su inserción en el contexto de la globalización económica registrada a escala mundial desde finales de los setenta y principios de los años ochenta, así como de la dinámica demográfica y económica preexistente en ellos. En especial postula que tales efectos habrían sido el resultado de que estos países operan en el contexto de economías duales que se abren al mercado internacional, de acuerdo con lo anticipado por el modelo de A. Lewis (1954), pero provocando efectos en los mercados laborales que conducen al rompimiento de los supuestos distributivos implicados por la tesis Kuznets-Lydall. En este contexto, la globalización económica habría impulsado un aumento de las desigualdades y, dado los efectos de aquella sobre la dinámica de crecimiento, el poco favorable desempeño de algunas de estas economías habría incrementado los indicadores de pobreza e indigencia (Hernández Laos, 2005, 28-31).

1.2.3. Los límites del modelo Kuznets-Lydall en un contexto de subdesarrollo y dualidad estructural

Según lo afirmado, el mayor problema que presentaría la tesis Kuznets-Lydall, en la representación que hace de la misma el enfoque ortodoxo, es el incumplimiento de algunos de sus supuestos fundamentales de validez. En este sentido, resulta relevante observar que la violación de los mismos tiene lugar mediante los mismos mecanismos a partir de los cuales el pensamiento ortodoxo espera se aplique el modelo y se supere la dualidad estructural: apertura interna al comercio mundial, liberalización del mercado financiero y retirada económica del Estado de los mercados. Ahora bien, si bien no hay por qué esperar que se cumpla la tesis de Kuznets-Lydall bajo tales condiciones, no es igualmente evidente qué es lo que sí cabe esperar sobre la relación entre crecimiento y desigualdad cuando una economía capitalista periférica se expone a condiciones de apertura comercial y desregulación económica. Sin embargo, el problema no es nuevo ni ajeno a la teoría disponible. El enfoque histórico-estructuralista en América Latina cuenta con más de medio siglo de investigaciones teóricas y empíricas centradas en este problema.⁴³

El carácter relativamente temprano del capitalismo periférico argentino, así como su estructura socio-económica y ocupacional relativamente más moderna e integrada con respecto a la mayor parte de las economías de la Región –hasta por lo menos antes de que tuvieran lugar los shocks de apertura económica y reformas estructurales–, hacen especialmente relevante el estudio de caso. En contrario a las tendencias de “subdesarrollo” observadas a principios de los años setenta (a pesar incluso de las dificultades que enfrentaba el modelo de crecimiento –debido a su vulnerabilidad externa– y el sistema político-institucional –debido a la elevada conflictividad alrededor de la distribución de la renta–), la economía argentina había logrado: a) un crecimiento industrial relativamente importante en el marco de lo que Cardoso y Faletto (1969) reconocían como modelos de “dependencia con desarrollo”; b) una muy baja heterogeneidad estructural que se expresaba –tal como hemos examinado– en casi nulas tasas de pobreza y en escasos excedentes de fuerza de trabajo tal como lo describía Pinto (1973); y c) un proceso avanzado de convergencia hacia la reducción de las brechas de productividad e ingresos entre sectores y regiones muy desiguales según lo predicho por el modelo Kuznets-Lydall. En este sentido, el caso argentino es un particular abstracto en donde examinar

43. Los postulados y argumentos teóricos desarrollados por los enfoques estructuralistas en América Latina sobre la reproducción del subdesarrollo en condiciones de dependencia económica y heterogeneidad estructural serán explicitados en el Capítulo II.

en detalle procesos de cambio social más generales, y de ese modo, descubrir la existencia de hechos que responden a un patrón explicativo alternativo a los diagnósticos oficiales.

De esta manera, la imposibilidad planteada aquí como tesis de investigación, acerca de que a través de las políticas de apertura, liberalización y reforma estructural aplicadas en la Argentina pueda alcanzarse el esperado “círculo virtuoso” entre crecimiento y equidad, se apoya en dos procesos sociopolíticos y socioeconómicos claves:

- (1) dado el carácter desigual y combinado del sistema económico periférico –mayor concentración de capital y del progreso técnico en menos agentes–, tales políticas intervienen incrementando la imposibilidad de que el crecimiento y los aumentos de productividad se extiendan hacia los sectores más rezagados y de menor productividad, y
- (2) la heterogeneidad estructural –diferenciales de productividad y remuneraciones entre sectores no integrados–, fuente del problema, lejos de disolverse se intensifica con la apertura y la reforma económica, imponiendo límites y restricciones adicionales al crecimiento, la demanda de empleo y la distribución del ingreso, generando mayores excedentes relativos de fuerza de trabajo, lo cual puede tener efectos sobre la pobreza, a la vez que seguro lo tiene sobre la desigualdad.

Estas interpretaciones teóricas tienen efectos directos sobre la dinámica del crecimiento, la pobreza y la desigualdad a nivel de las economías capitalistas periféricas. Establecido esto, el problema consiste en formalizar y luego verificar el modo a partir del cual esto tiene lugar. En el marco de esta investigación, acorde con la teoría disponible y las hipótesis a las que convoca la tesis central de la misma, cabe ampliar un conjunto de proposiciones teóricas de alcance medio que constituyen el argumento arriba señalado con respecto a la imposibilidad de una relación virtuosa entre reformas estructurales - crecimiento - mayor equidad distributiva, en referencia específica al caso argentino:

(i) Dada la mayor subordinación durante los últimos treinta años de la economía argentina a la nueva fase del proceso de expansión capitalista a escala mundial, profundizada durante la última década, las reformas emprendidas habrían intensificado las condiciones estructurales que conducen a ampliar la pobreza y la desigualdad. Un proceso en donde presentan particular protagonismo un número reducido de grandes corporaciones nacionales e internacionales y Estados nacionales que operan corporativamente. Las consecuencias negativas en materia de pobreza y desigualdad habrían tenido lugar dado que la economía

argentina se hizo más vulnerable a los movimientos comerciales y financieros del mercado internacional, parcialmente en línea con lo anticipado por el modelo de Lewis, y más coincidente –tal como veremos– con los modelos de Prebisch, Furtado, Singer y Pinto, provocando efectos de heterogeneidad estructural y de segmentación en los mercados laborales, que conducen al rompimiento de los supuestos generales implicados por la tesis de Kuznets-Lydall.

(ii) En este marco, al ser la productividad un factor determinante del crecimiento económico, cada vez más vinculado con el mercado mundial, la escasa o nula difusión del efecto de las inversiones sobre todo el sistema económico, tiende inevitablemente a traducirse en tasas de crecimiento aceleradas para algunos segmentos, pero poco dinámicas en el mediano plazo a nivel agregado, generando un inevitable aumento de los excedentes relativos de fuerza de trabajo. En ausencia de sistemas de seguro de desempleo, créditos promocionales o programas de bienestar universales, las familias afectadas aumentan la oferta laboral y procuran formas alternativas de proveerse de ingresos en mercados no estructurados. Pero la posibilidad de iniciar actividades en un sector refugio “informal”⁴⁴ dependen de los recursos económicos que puedan movilizar los hogares (recursos de capital y humanos del grupo doméstico), así como de las oportunidades que brinde el entorno económico, en particular, el sistema de precios y la demanda de bienes y servicios a los que esté en condiciones de abastecer. En cualquier caso, es de esperar que los recursos disponibles –incluso la relación con las agencias del Estado y las redes sociales– sean utilizados por parte de los sectores excluidos con el objetivo de resolver, a falta de otras alternativas, demandas básicas de subsistencia.

(iii) El control cada vez más centralizado de la renta agro-industrial-minero exportadora, a través de circuitos selectivos de concentración de capitales, deja afuera de la dinámica de acumulación a las pequeñas empresas informales e, incluso, a sectores modernos rezagados. Dados los bajos niveles de capitalización y de tecnología que adopta el empleo en estos sectores, se retrasa la tasa de crecimiento de los niveles medios de productividad laboral –y también de la productividad conjunta de los factores–. El proceso inhibe la formación de capital humano en el núcleo tradicional y hace más competitiva su supervivencia, lo cual mantiene en una escala por demás reducida la remuneración real de esta fuerza de trabajo. En sentido contrario, la escasa

44. El concepto de “sector informal urbano” que aquí se emplea y que luego será retomado en el análisis empírico es el definido por OIT-PREALC (OIT-PREALC, 1978; Tokman, 1987, 1991; OIT, 1993), y no el de eslabonamientos productivos discutido por Portes, Castells y Benton (1989) ni el vinculado a la “extralegalidad” (De Soto, 1987a, 1987b) aunque no se desconocen estos fenómenos para el contexto histórico y el caso concreto objeto de estudio de esta investigación.

pero cada vez más calificada demanda de trabajo en el sector capitalista más concentrado, provoca que –en el marco de los mercados internos de las empresas modernas– el trabajo calificado acreciente sus remuneraciones reales, lo que genera un estiramiento en la distribución salarial, lo cual se refleja en el aumento significativo de su dispersión por niveles educativos y de calificación. El funcionamiento de este modelo tiende a un acrecentamiento de las desigualdades y, dados los efectos de ésta sobre la dinámica del crecimiento y la distribución del ingreso en mercados duales, tales tendencias podrían explicar el aumento o mantenimiento de la pobreza en un contexto de crecimiento económico.

(iv) En una economía estructuralmente heterogénea sometida a un modelo de apertura económica –en los términos arriba descritos– que se abre a la competencia internacional, acorde con la teoría de los mercados segmentados, es de esperar que los diferentes mercados de trabajo queden sujetos a considerables tensiones de muy diverso tipo que afectan de manera importante su funcionamiento, tanto desde el punto de vista de la oferta de fuerza de trabajo como de la demanda, a la vez que con efectos sobre los mecanismos de fijación de las remuneraciones en los diversos sectores de la economía. En términos generales, es de esperar que si la demanda de empleo en el sector moderno más concentrado de la economía es escasa y poco flexible a la movilidad laboral, a la vez que existe una alta segmentación en el mercado de trabajo y de consumo, el excedente de mano de obra se refleje en un aumento crónico de las tasas de desempleo abierto en el sector formal y moderno de la economía, así como en un aumento pro cíclico de actividades informales de subsistencia. Ahora bien, debido al carácter competitivo de este mercado y al aumento –por razones económicas y demográficas– de los excedentes de fuerza de trabajo, bajo cualquiera de los dos escenarios, el proceso puede llevar a la formación de una “masa marginal” de fuerza de trabajo sobrante no siempre “funcional” al modelo de desarrollo.⁴⁵

(v) Estas condiciones socio-económicas no dejan de articularse con factores político-institucionales regresivos que agravan aún más los efectos de pobreza y desigualdad, cuando –en sentido inverso a los supuestos del modelo de Kuznets-Lydall– los sistemas públicos de bienestar son débiles o, más aún, cuando con la intención de ganar en competitividad o alcanzar objetivos de

45. Estos procesos ocurridos en contexto de heterogeneidad estructural son generadores de excedentes relativos de fuerza de trabajo, los cuales han sido estudiados en América Latina atribuyéndole un carácter de “masa marginal”, en oposición a las categorías de “ejército industrial de reserva” o de “marginales” (Nun, 1969, 1978, 2001). En el capítulo siguiente se habrá de ampliar el significado conceptual de esta importante categoría teórica.

estabilidad macroeconómica los gobiernos tienden a dismantelar los existentes. Esto generalmente se asocia a modificaciones importantes en las regulaciones laborales, en particular, a través de medidas de flexibilización que buscan acrecentar la competitividad a partir de reducir el costo de la mano de obra en comparación con las ganancias de productividad que se generan en el marco de las nuevas inversiones de capital. Este proceso tiende a acompañarse de un gradual pero sostenido abatimiento del poder de las organizaciones sindicales, las cuales pierden fuerza en la puja distributiva. Terminan de cerrar este cuadro de desprotección social, la privatización y arancelamiento de los sistemas de salud, educación y pensiones, o, incluso, la adopción de medidas directas de reducción de gastos sociales y de aumento de los impuestos y el precio de bienes y servicios públicos. Todo ello con efectos directos sobre los costos de reproducción social de los grupos afectados por la apertura y la desregulación económica, sean sectores informales o modernos rezagados.

El resultado final de esta dinámica se expresa en una mayor “heterogeneidad estructural” –en los términos definidos por Prebisch, Furtado y Pinto–, por lo cual corresponde esperar que el proceso de integración a la nueva fase de globalización se traduzca en: (1) mayores diferenciales de productividad entre un sector capitalista más concentrado de grandes grupos económicos locales, empresas transnacionales y corporaciones financieras; un sector moderno intermedio o cuasi-informal formado por medianas y pequeñas empresas para el mercado interno o contratistas del sector formal, y un sector informal o cuasi-informal tradicional empobrecido y un segmento de subsistencia en aumento; (2) creciente segmentación del mercado laboral y aumento de los excedentes relativos de fuerza de trabajo, obligados a desplegar nuevas estrategias de supervivencia; y (3) incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso y en las oportunidades de desarrollo social, de manera independiente del comportamiento del crecimiento.

1.2.4. Particularidades del estudio de caso. El viejo escenario que fue quedando atrás

Un cuarto de siglo antes que terminara el siglo XX, las preocupaciones económicas argentinas no incluían el problema de la distribución del ingreso, a la vez que la pobreza constituía formas transitorias de atravesar la convergencia hacia la inclusión en los sectores modernos de la economía urbana. La matriz económica y socio-ocupacional era mucho más “igualitaria” y estaba mucho más integrada que la de la mayoría de los países latinoamericanos, y el desempleo era de tipo friccional. Los servicios públicos a cargo del Estado eran casi universales

y la asistencia pública, incluida la política de vivienda, atendía las demandas de los sectores migrantes que llegaban a las principales ciudades. Sin embargo, tal como hemos podido examinar, ese escenario social –no sin presencia de problemas estructurales– fue cambiando a mediados de los años setenta.

Durante el período en que predominó el patrón de desarrollo primario, las estructuras productivas de la región –el complejo agro-minero exportador y el resto de la economía– eran marcadamente desiguales en cuanto a productividad e ingresos. El rasgo que diferenciaba a los países era la mayor o menor irradiación de ese complejo hacia el resto de la economía. En las economías de tipo enclave esa irradiación era muy escasa y alto el grado de heterogeneidad, mientras que en otras, como en el caso de la Argentina, la irradiación era mucho mayor y, en consecuencia la heterogeneidad menor. En particular, Pinto (1973, 11) resalta el contraste entre los casos extremos, y al respecto afirma:

En tanto en la Argentina no tiene mayor significación el empleo en el sector “primitivo” y alrededor de una cuarta parte de la población trabajaba ya a niveles de productividad comparables a los de las economías desarrolladas, la situación opuesta se verifica en el conjunto de Centroamérica, donde tres cuartas partes de la ocupación estaba radicada en las actividades “primarias”. [...] En la Argentina, en un grado importante, el grueso de la población activa está relativamente “incorporada” y lo que se trata de resolver son cuestiones como las siguientes: a) acelerar el crecimiento del sistema; b) extender la modernización a las actividades “intermedias”, y c) conseguir una equitativa distribución del producto social entre los “incorporados”.⁴⁶

En igual sentido, información de la CEPAL y recogida por Di Filippo y Jadue (1976) confirma la existencia en la Argentina de menores diferenciales intersectoriales de productividad que en el resto de la región. Siendo esto resultado de una modernización relativamente extendida, si bien también se presupone una mayor heterogeneidad intrasectorial al interior de determinadas ramas industriales (artesanales y fabriles).⁴⁷ Lo cierto es que todavía a mediados de la década de los setenta, la Argentina podía ser considerada como un caso del “capitalismo periférico” de desarrollo “avanzado”. La noción

46. Es interesante destacar la distinción que hace Pinto –como muchos otros teóricos e historiadores– entre el caso específico de las economías del Cono Sur y el resto de América Latina. Las particularidades de la economía argentina parecieran haberla mantenido de alguna manera *immune* a las caracterizaciones que se solían hacer respecto a los demás países de la región. Si bien en este caso no se afirma que las economías del Cono Sur hayan estado exentas del problema de la heterogeneidad estructural, sí se afirma que la misma fue de menor grado.

47. Citados por Marshall (1978).

de “avanzado” se vinculaba con la extensión que presentaban las relaciones capitalistas de producción, la trayectoria e importancia que había alcanzado el proceso de industrialización, el grado de relativa integración que presentaba la estructura productiva y el desarrollo del mercado interno. Mientras que su carácter periférico se derivaba de la relación de “dependencia” que mantenía el crecimiento con el comercio mundial y con la tecnología originada en países más industrializados (Marshall, 1978).⁴⁸

El sistema socio-económico surgido de este régimen fundado en una “economía cerrada”, tenía una gran cantidad de trabajadores industriales, la existencia de un sector terciario en expansión, una estructura demográfica que había superado la transición, con población altamente capacitada, baja tasa de desocupación, subocupación y pobreza urbana, así como la vigencia de mecanismos de movilidad socio-ocupacional. Así, la pobreza y la desigualdad no eran temas de preocupación social. Sin embargo, se trataba de un capitalismo que funcionaba con un cierto grado de dependencia, no sólo frente a los capitales multinacionales, sino sobre todo frente al hecho de que la expansión de la economía estaba condicionada por el nivel y los precios de las exportaciones primarias, es decir, de la disponibilidad de divisas externas, las cuales, si no podían surgir de la renta agraria debían proveerse por vía del financiamiento externo o una inflacionaria emisión monetaria (Braun, 1970).

En cuanto a su estructura social, el régimen de acumulación vigente estaba conformado por una estructura socio-ocupacional urbana moderna y dinamizada por procesos de “movilidad social”.⁴⁹ En ese escenario era posible identificar –a modo de esquema sincrónico simplificado– la presencia escasamente conflictiva de cinco sectores económico-ocupacionales urbanos “típicos”, claramente diferenciados al interior de la estructura económica-ocupacional:

- 1) Un sector industrial, comercial y de servicios modernos vinculados a grandes empresas monopólicas internacionales, grupos industriales, financieros y agropecuarios nacionales, con relativamente elevada composición tecnológica del capital, cuyas actividades estaban dirigidas tanto al mercado

48. A igual diagnóstico llegan Gerchunoff y Llach (1975) y Llach (1977), incluso considerando la distribución de la fuerza de trabajo por tamaño y productividad de diferentes ramas de actividad. Según estos autores, a esta homogeneidad relativa en la estructura productiva se sumaba la existencia de un mercado de trabajo asalariado urbano que concentraba el 70% de la fuerza de trabajo, con niveles de desempleo friccional del 3% al 4%. Hasta mediados de los años ochenta todavía los mercados de trabajo urbanos funcionaron con escasez de oferta laboral, lo cual era parcialmente compensado a través de las inmigraciones de países limítrofes, como lo fueron antes las inmigraciones europeas.

49. Véase al respecto, Gerchunoff y Llach (1975); Llach (1977); y Torrado (1994).

externo como interno. En ellos laboraban sectores medios formados por una clase trabajadora de operarios y empleados calificados sindicalizados, profesionales con experiencia y trabajadores jóvenes menos calificados en proceso de formación laboral.

- 2) En segundo lugar, un amplio y cada vez más extendido sector de empleados de la administración pública, así como de grandes empresas estatales, cuyos trabajadores participaban de regímenes laborales favorables y con altas remuneraciones, siendo su perfil sólo en parte similar al anterior (en los de empresas públicas), mientras que en su mayoría se trataba de trabajadores no manuales miembros de sectores medios urbanos en ascenso, registrándose una alta presencia femenina.
- 3) Un tercer sector estaba formado por empresas de pequeño, mediano o, incluso, de gran tamaño de casi todas las ramas, cuyos propietarios eran en su mayoría empresarios o grupos familiares –nacionales o inmigrantes– con tradición empresaria. En general, estaban orientadas al mercado interno de consumo o eran proveedoras de bienes y servicios de los dos sectores anteriores. En este segmento se concentraba una gran masa de trabajadores asalariados, de diferentes calificaciones, sexo y edad, con alto nivel de sindicalización y generalmente integrados a los sistemas de seguridad social e integrantes de sectores populares en ascenso o de sectores medios bajos.
- 4) Un cuarto sector estaba formado por una amplia gama de unidades económicas formadas por trabajadores en oficios, comerciantes y artesanos independientes, trabajadores a nivel individual o como parte de un negocio familiar, que constituían pequeñas empresas de un sector informal urbano “sui generis” (denominado en la literatura como “cuasi-informal”),⁵⁰ cuyos ingresos eran similares o superiores a los trabajadores asalariados integrados en medianas o grandes empresas, a la vez que también participaban del sistema de seguridad social a partir un régimen especial.
- 5) Por último, el quinto sector lo conformaba una serie de actividades informales de subsistencia, formadas por una masa minoritaria de trabajadores

50. Se utiliza el término “cuasi-informal” para denominar a un particular segmento de unidades económicas o de actividades independientes “exitosas” del tipo *satisficer*, en equilibrio con el desarrollo de amplios sectores de clase media urbana en ascenso (MTSS, 1981), y diferente en composición y funciones al sector informal urbano de subsistencia (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000). En la teoría económica institucionalista el término *satisficing* se refiere a las empresas que no están organizadas en función de maximizar beneficios sino que se satisfacen con unos beneficios adecuados (Simon, 1957). Los agentes de estos emprendimientos se comportan con adversidad al riesgo, no están motivados por la ganancia en un sentido capitalista, buscan adaptarse a la demanda de productos o servicios por parte de sectores medios, lo que se evidencia en la generación de ingresos horarios relativamente altos.

de baja calificación, migrantes internos o limítrofes, trabajadores de la limpieza o del servicio doméstico, obreros eventuales de la construcción o de servicios personales o carga, en general de baja remuneración. Estos trabajadores operaban por fuera de las normas laborales y no tenían acceso a la seguridad social.

Ahora bien, ¿en qué medida esta matriz socioeconómica ha ido cambiando y en qué sentido con la vigencia del nuevo patrón de acumulación social? Y, en este sentido, ¿qué estructuras, reglas de funcionamiento y procesos sociales hicieron posible y marcaron la orientación de tal transformación? Una respuesta suficientemente acabada a estas preguntas llegará al lector recién en la medida que se avance sobre la investigación empírica.

* * *

Mientras tanto, no podemos dejar de partir del supuesto de que la estructura socioeconómica, el funcionamiento del mercado de trabajo y la composición socio-ocupacional de la sociedad argentina ya no son las mismas que hace treinta o cuarenta años atrás; y, en este marco, cabe tratar de trazar una serie de primeras respuestas, las cuales deberán ser plausibles de contrastación empírica.

- 1) La conformación de un nuevo modelo de acumulación a partir de un proceso iniciado a mediados de los años setenta y profundizado durante la década del noventa, expresa un período de traumática subordinación del sistema socio-económico a las condiciones y tendencias globales del capitalismo internacional. Durante este período, las principales decisiones en materia de política económica, así como los procesos desplegados por los agentes locales e internacionales interesados, convergen hacia una mayor dependencia hacia el mercado mundial de capitales y una estrecha subordinación de las políticas de Estado a los grupos económicos locales y agencias internacionales de crédito.
- 2) Junto con el desarrollo de la inversión externa, el mayor intercambio comercial internacional y la expansión de nuevos negocios financieros, en la economía real tiene lugar el deterioro o quiebra de numerosas pequeñas y medianas empresas vinculadas al mercado interno, lo que junto a una mayor flexibilización legal o de hecho de las relaciones comerciales y laborales implican el aumento del desempleo, el subempleo y la precariedad laboral. Todo lo cual lleva a incrementos en los excedentes de fuerza de trabajo de manera independiente de la dinámica del crecimiento económico.

- 3) Las crecientes brechas de productividad entre el sector capitalista primario-exportador más concentrado (grupos empresarios locales, empresas transnacionales y grupos financieros), el sector de empresas formales o cuasi-informales intermedio (pequeñas y medianas empresas subordinadas al sector más dinámico o al mercado interno), y el sector informal tradicional o vinculado a actividades de subsistencia, constituirían los componentes de un nuevo sistema de movilidad social –tanto ascendente como descendente–, junto a una mayor segmentación laboral y una creciente debilidad estructural en el grado de integración del sistema en su conjunto.
- 4) El mero crecimiento agregado no garantiza la absorción gradual de los excedentes de fuerza de trabajo a través de empleos productivos. Incluso, el surgimiento de una renovada capa de nuevas actividades de servicio y de segmentos cuasi-informales de productividad media, estrechamente vinculados a los procesos de tercerización de las grandes empresas, tampoco son suficientes para absorber los excedentes supernumerarios. Por otro lado, tampoco se vislumbran posibilidades de resistir los cambios regresivos a través del empleo en el sector cuasi-informal tradicional, en la medida en que estos experimentan una mayor precariedad laboral y de ingresos.
- 5) La casi única oportunidad para los excedentes de fuerza de trabajo –apoyados en estrategias familiares y redes comunitarias– es desarrollar actividades de subsistencia de muy baja productividad y alta precariedad en las grietas que genera y acepta el sistema. En este sentido, cabría afirmar que la intensidad y profundidad de los cambios observados en los años noventa parecen haber introducido a la economía argentina en una suerte de convergencia acelerada con sus vecinos latinoamericanos en materia de pobreza y desigualdad social.

¿En qué medida esta matriz ha cambiado, en qué sentido? ¿Qué es lo que ha promovido este cambio? Sin duda, la economía y la sociedad argentina ya no son las mismas. Las investigaciones confirman que si bien el actual modelo económico continúa dependiendo del complejo agro-industrial y primario exportador, a la vez que grandes firmas comerciales e industriales locales también han pasado a participar del mercado mundial, el funcionamiento económico encuentra a la economía doméstica y al propio Estado mucho más dependiente del mercado financiero internacional.

Tal como se verificó en los datos presentados, la sociedad transitó durante las últimas tres décadas por una transformación en sus patrones generales de reproducción social. El escenario económico y socio-ocupacional resultante al inicio del nuevo milenio es radicalmente diferente al de tres décadas atrás. Períodos de estancamiento, crisis inflacionarias y fiscales, volatilidad económica

y cambios institucionales y productivos, enmarcan este deterioro general de la calidad de vida. Elevadas y persistentes tasas de desocupación, informalidad laboral y pobreza suman evidencias al incremento que registraron las brechas de desigualdad en la distribución del ingreso. Son pocos los países que han experimentado un comportamiento tan negativo y en tan corto tiempo como la Argentina.

De esta manera, la existencia simultánea de un sector moderno y concentrado orientado al exterior y a mercados de altos ingresos que no provee suficiente empleo, y de un creciente sector informal urbano de muy baja productividad donde se concentran altas tasas de desempleo, subempleo y pobreza, constituye un rasgo económico y socio-ocupacional novedoso en la Argentina. Es común explicar este deterioro social como función del impacto regresivo que tuvieron las medidas de reforma sobre el mercado laboral, los ciclos financieros y la debilidad institucional del Estado. Sin embargo, sólo imputarlo no da en sí mismo cuenta de cómo ni por qué tuvo lugar ese proceso. Sólo la teoría en conjugación con los hechos puede asistirnos al respecto.

El recorrido teórico de la tesis de la heterogeneidad estructural: de la crítica al dualismo económico al estructuralismo crítico

“No sólo el ortodoxo peca por daltónico al percibir lo social sino también, con frecuencia, el heterodoxo, ya porque subordine su óptica a su función crítica o porque acepte, sin advertirlo, el ‘a priori’ teórico del ortodoxo”.

Sergio Bagú, en

Tiempo, Realidad y Conocimiento, 1970

Presentación

El propósito de este capítulo es presentar los principales contenidos que hacen de la tesis de la heterogeneidad estructural un instrumento teórico explicativo del aumento que experimentó la desigualdad económica, la polarización social y la pobreza en el contexto histórico argentino del período 1990-2003. Este objetivo inscribe el problema en el marco de las teorías del desarrollo, en donde el estado y la evolución de la distribución del ingreso no es un efecto directo del crecimiento.

El nivel de la pobreza en un país es el resultado de la interacción entre el crecimiento económico agregado y la distribución del ingreso. A lo cual cabe agregarse el efecto indirecto que surge de la relación entre crecimiento y desigualdad.¹ De esta manera, el agravamiento de la pobreza no sólo puede

1. La reducción de la pobreza por el crecimiento económico es mayor en la medida que menor es la desigualdad: “Cuando la desigualdad inicial de los activos es alta y los beneficios

tener como origen un débil crecimiento económico sino también un aumento de la desigualdad. A la vez que la pobreza y la desigualdad pueden seguir trayectos dispares. Sin embargo, también cabe la posibilidad de que la pobreza y la desigualdad, cada una por separado o ambas en interacción, tengan a su vez efectos regresivos sobre el crecimiento de un país.

En la historia de las ciencias económicas son nutridas las investigaciones que han buscado desentrañar estas relaciones, defendiendo hipótesis variadas y llegando a conclusiones muchas veces divergentes. Si bien el vínculo entre desigualdad económica, distribución de la renta y crecimiento se ha postulado tradicionalmente como positivo, trabajos recientes han invertido su signo desde el punto de vista teórico y empírico. En líneas generales, los autores que defienden una relación positiva descansan su argumentación en los efectos que la desigualdad tiene sobre la acumulación de los factores productivos. En lo que respecta a la acumulación de capital, consideran que la desigualdad permite a los estratos más elevados de renta ganar una mayor tasa de retorno, fomentando la acumulación de capital.² Según la teoría del crecimiento, bajo ciertas condiciones, sería de esperar que el crecimiento produzca la convergencia hacia una mayor igualdad distributiva.

En el capítulo anterior hemos llamado la atención sobre el vínculo contradictorio que tuvieron el crecimiento, la pobreza y la desigualdad en la argentina durante la década del noventa y hasta los primeros años del siglo XXI. Los hechos analizados tienden a dejar de ser extraños si la investigación social es capaz de hacer inteligible las condiciones que explican las tendencias observadas. Tales hechos han sido ubicados en su contexto histórico, destacándose el modo en que: a) la formación social nacional se ha insertado en la división internacional del trabajo, b) el carácter capitalista periférico pone límites al desarrollo endógeno, c) las políticas públicas procuran orientar estos procesos; y d) los agentes económicos y sociales responden a tales condiciones, pudiendo alterar en ocasiones la dinámica de reproducción del sistema hacia resultados no siempre esperados.

Si bien durante los noventa el crecimiento económico recuperó terreno, una serie de fenómenos como el desempleo, la pobreza y la desigualdad se movieron casi independientes de las fases del ciclo económico. El sistema económico

económicos se encuentran en pocos grupos, la elasticidad de reducción de la pobreza con el crecimiento económico es baja. Tal crecimiento no llega a los pequeños empresarios ni pequeños propietarios y crea pocos empleos para los trabajadores no calificados" (Cornia, 2004, 4, cit. por Cortés, 2009).

2. Si la tasa de ahorro de los ricos es más elevada que la de los pobres la reducción de la desigualdad llevaría aparejada una reducción del ahorro agregado y, por tanto de la acumulación de capital y el crecimiento (Fields, 1991).

no resistió los choques financieros externos, cayendo en una crisis profunda, la más importante en la historia del país. Estilizando los hechos, si bien la pobreza logró en ciertos momentos ser favorecida por el crecimiento, la desigualdad distributiva siguió una marcha ascendente. Esto mismo generó aumentos de la pobreza extrema y la polarización social en momentos de expansión económica. Obviamente, en el tramo final del período, la recesión agravó estas condiciones y sus consecuencias sobre las propias capacidades de recuperación económica.

Ahora bien, ¿cuál es la explicación más general que puede darse a esta dinámica histórica? ¿Qué leyes son las que gobiernan la relación entre crecimiento, pobreza y desigualdad? Los hechos a los que se hace referencia son conocidos y no están, en general, en discusión. La principal dificultad es cómo interpretar tales hechos a la luz de las teorías sociales en disputa. Ante la eventual posibilidad de aplicar el modelo dualista de convergencia de Kuznets-Lydall para entender esta relación, tal como se estiliza en la literatura económica, el capítulo anterior llamó la atención sobre la dificultad de aplicar dicha tesis al caso histórico argentino durante el período de análisis. Esto debido a que las condiciones de funcionamiento económico impuestas por las políticas de reformas estructurales de fines de siglo introdujeron violaciones insalvables a los supuestos de validez implícitos en el modelo.

Al mismo tiempo, se llamó la atención sobre el hecho de que la relación entre crecimiento, desigualdad y pobreza no se habría comportado de acuerdo a lo esperado según los postulados teóricos del “Consenso de Washington” (Williamson, 1989), siendo que su decálogo de recomendaciones fue adoptado a “rajatabla” por la política económica del país durante algo más de una década. Así, tal como hemos adelantado –y como habremos de abordar empíricamente– es aquí donde lo predicho por la teoría y el comportamiento de los hechos presenta una particular distancia.

Definido así el problema de investigación y siendo el campo social e histórico en donde finalmente se defienden o se debilita a las teorías sociales, surge una pregunta teórica relevante: ¿por qué los resultados esperados por las tesis dualistas de convergencia no se cumplieron en un país que hizo todo lo exigido por tales teorías? Al final del capítulo anterior se ofrecieron ciertas claves para abordar la especificidad del caso: a) las relaciones de dependencia como relaciones de subordinación económica y política de orden interno y externo; b) la heterogeneidad estructural como expresión de una desigual y auto-reproductiva concentración del progreso técnico; y c) la constitución de mercados de trabajo segmentados y de excedentes relativos de población como consecuencia de los factores anteriores, más allá de la capacidad de expansión del sector capitalista más concentrado.

Apoyados en esta tesis, no está de más reiterar que nuestra intención es dar cuenta de por qué los resultados alcanzados en materia social, no tuvieron las consecuencias que predecían las teorías que definían la política económica, social y laboral vigente durante el programa de reformas estructurales. Cabe señalar que el valor de los hechos estudiados cuya interpretación se discute no reside en su vínculo causal con tal o cual medida de la política económica, momento económico o grado de vulnerabilidad de la economía a los choques financieros internacionales, sino en que tales hechos interesan en tanto permitan contrastar las tesis dualistas y estructuralistas puestas en debate.

Este capítulo desarrolla el significado del concepto de “heterogeneidad estructural”. En el primer apartado se hace un recorrido teórico de las ideas que fueron articulando la tradición “estructuralista” latinoamericana. Luego, se vuelve sobre la discusión teórica del problema central de investigación. ¿Qué cabría esperar en caso de verificarse las teorías dualistas fundadas en la convergencia? Y, de no serlo, ¿por qué la tesis de la heterogeneidad estructural se constituye en una explicación válida? El tercer apartado recalca sobre una serie de conceptos auxiliares de alcance medio que sirven de organizadores de la evidencia: a) la estructura sectorial de la estructura económico-ocupacional, b) los segmentos de empleo en el mercado de trabajo, y c) los excedentes relativos de fuerza de trabajo. Se trata de precisar en este apartado el sentido con el cual estos conceptos serán utilizados como variables teóricas, así como las categorías que habrán de ser empleadas para su análisis empírico.

II.1. Las huellas teóricas estructuralistas. Acerca de la heterogeneidad estructural y los excedentes de población

El objetivo de este apartado es reconstruir la matriz teórica del pensamiento estructuralista sobre las tesis de la relación asimétrica “centro-periferia”, heterogeneidad estructural, marginalidad económica y sector informal urbano, en tanto conceptos claves para entender los problemas que enfrenta la relación crecimiento-pobreza-desigualdad en un contexto de (sub) desarrollo capitalista periférico.

La relación entre un sector capitalista monopólico concentrado orientado al mercado externo o a mercados globales de altos ingresos y un sector de muy baja productividad en donde se concentran altas tasas de subempleo e inestabilidad laboral, fue un tema ampliamente estudiado en el contexto del pensamiento estructuralista latinoamericano. En su momento, los estudios buscaron dar respuesta a las frondosas tesis desarrolladas al respecto por las teorías dualistas del

crecimiento. Sin embargo, la complejidad que entraña esta relación en el marco de los cambios históricos fue abandonada por la literatura latinoamericana a partir de los años ochenta. No importa exponer aquí los motivos por los cuales devino este vacío, pero sí cabe destacar que el problema cuenta realmente con frondosos antecedentes, aunque carece de actualización histórica en el marco de las teorías estructuralistas.

El problema inicial fundamental era cómo superar las barreras que impedían emprender un crecimiento industrial autónomo –expresión directa de la modernidad y el progreso social en ese momento–, hasta llegar a un nivel de desarrollo similar al alcanzado por los países centrales. La fuente originaria de este pensamiento fue la aparición de la “teoría del desarrollo”,³ pero el marco de la discusión lo brinda –según Ros (2000)– la concepción neoclásica “dualista” sobre el crecimiento, la cual se apoyaba en la idea de las ventajas comparativas internacionales que presentaban los países con recursos naturales y fuerza de trabajo intensiva. Una oposición más radical a esa postura devenía de corrientes marxistas no ortodoxas, las cuales sostenían que las propias reglas de la expansión mundial capitalista en su fase monopólica imponían a las economías atrasadas patrones de desarrollo desigual y dependiente de imposible superación. Alimentado de una y otra fuente surge a mediados del siglo XX el pensamiento estructuralista latinoamericano, el cual por su parte ofrecía una particular originalidad al considerar la larga historia de colonialismo y de profundas desigualdades sociales que presentaba la Región.

La evidencia histórica acerca de las fallas que presentaban en América Latina las tesis dualistas de las teorías del crecimiento llevó rápidamente al estructuralismo económico a conformar una perspectiva independiente. A partir de lo cual debió enfrentar –tanto a nivel de la teórica como de la investigación empírica– a los modelos del “desarrollo por etapas” en boga en ese momento. En la versión más conservadora de este paradigma llevaba implícita como recomendación la necesidad de profundizar aún más la inserción de la región en la división internacional del trabajo como productor de materias primas. En la versión más progresista, el dualismo desarrollista recomendaba el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), el cual requería de una transferencia de rentas del sector primario, la inversión de capitales multinacionales (tractores de nuevas tecnologías) y la activa participación del Estado en el modelo de desarrollo. En ambos casos, la industrialización llegaría, más tarde o más temprano, acompañada de una más equitativa distribución del ingreso.

3. Entre las obras de la Teoría del Desarrollo en esos años están: National Bureau of Economic Research (1949); Naciones Unidas (1951); Colin Clark (1951); S. H. Frankel (1952); W. Rostow (1953); y W. Arthur Lewis (1955).

¿En qué medida la corriente estructuralista latinoamericana logró aportar una explicación con mejor ajuste a los hechos históricos que las predicciones dualistas en materia de crecimiento, pobreza y distribución del ingreso en América Latina? Según esta investigación, lo hizo y en mucho. Pero antes de abordar más encarnadamente los temas que plantea esta investigación, cabe exponer los supuestos que apoyan estas preocupaciones y que dan fundamento a la tesis central de este trabajo. De ninguna manera se trata de hacer una revisión exhaustiva del pensamiento estructuralista, pero sí de destacar los principales argumentos que permiten poner en cuestionamiento, desde esta matriz teórica, los postulados sobre el desarrollo por etapas y la convergencia en la equidad del pensamiento dualista. Por lo mismo, esta revisión requiere presentar previamente las principales tesis dualistas que formaban parte del escenario teórico-ideológico de las políticas de desarrollo a mediados del siglo.

II.1.1. Teorías dualistas dominantes durante la primera parte del siglo XX

A principios del siglo pasado, el pensamiento neoclásico dominante centró el problema del crecimiento en las ventajas comparativas. Se afirmaba que mediante el libre intercambio de bienes a nivel internacional cabía esperar una igualación de precios y un equilibrio entre los factores ampliamente ventajosos para las economías que comercian libremente. Los salarios no habrían de ser menores en los países con abundancia de trabajo, ni tal abundancia producir excedentes estructurales. El libre comercio habría de promover una especialización de dichas economías en la producción de bienes con técnicas intensivas de trabajo, tal como la agricultura o la minería. Sin embargo, en ese marco se plantearon una serie de salvedades sobre el crecimiento en condiciones de economía dual.⁴

Al respecto se postulaba una dualidad organizacional en el mercado laboral entre, por un lado, un sector primario (agrícola) con excedentes de mano de obra y muy baja o nula productividad marginal, y por otro lado un sector no agrícola, en donde la actividad marginal es positiva, lo cual se refleja en la forma como se asigna el salario en los mismos. El sector agrícola se acerca a los estándares tradicionales de subsistencia, los cuales se determinan por medio de arreglos institucionales entre los miembros de la familia y de la comunidad. En contraste, el sector no agrícola opera bajo el principio competitivo del mercado y por lo tanto el salario se fija con base en cálculos de la productividad marginal.

4. La posición neoclásica la resume muy adecuadamente G. Ranis (1988).

Dada la situación permanente de subempleo agrícola, parte de la población debe ser reasignada a actividades de mayor productividad, transfiriéndose del sector agrícola al comercial o industrial. A partir de esto, según las predicciones de la teoría del comercio internacional de Heckscher-Ohlin,⁵ el país atrasado debe especializarse en la producción de bienes intensivos en trabajo –en los cuales supuestamente tienen una ventaja comparativa–, lo que acrecentará la demanda de trabajo en el sector agrícola, elevando los salarios reales en el mismo, a la par que se profundiza el proceso de capitalización en el no agrícola. Así, de resultar exitoso el proceso, el crecimiento del sector exportador apoyará en el mediano y largo plazo la eliminación del dualismo y la integración de la economía. De esta manera, según el enfoque neoclásico, para que una economía dualista “abierta” logre un proceso exitoso de integración requiere emprender la ruta exportadora antes de agotar la etapa de sustitución de importaciones.

Avanzada la primera parte del siglo XX, las crisis, guerras y revoluciones pusieron en duda tanto los supuestos como las predicciones de esta teoría. En particular, la recesión mundial llevó a cuestionar las ideas ortodoxas predominantes, dando lugar a una polémica entre perspectivas políticas. Por una parte, estaban quienes afirmaban que la solución a la crisis consistía en dejar libre el juego del mercado, restableciendo el patrón oro, para que se recuperara la confianza y volviera a crecer la inversión. Por otra, se encontraban quienes eran partidarios de combinar las fuerzas del mercado con un cierto grado de regulación estatal para que fuera posible aplicar políticas expansivas sin provocar grandes desequilibrios en la balanza de pagos. La política económica a nivel internacional, incluyendo los principales países de América Latina, tendió a tomar este último camino, generándose a partir de ello un importante crecimiento industrial con amplias mejoras sociales.

En este contexto, surgen en los años cuarenta y cincuenta diversos cuestionamientos a los enfoques ortodoxos sobre el crecimiento económico, dando lugar a diversas líneas de pensamiento en el campo de lo que se ha llamado la “teorías económicas del desarrollo”. Varios autores, desde diferentes perspectivas, se preguntaron sobre las causas de que unos países fueran más pobres que otros, explorando en particular el porqué de la persistencia del subdesarrollo, las barreras que impedían la formación de capital y la industrialización en estos países. En general esta nueva disciplina adoptó un paradigma basado en nociones

5. Según este modelo, la ventaja comparativa puede surgir únicamente de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. El modelo Heckscher-Ohlin predice que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital) tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, o sea que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados (Krugman y Obstfeld, 2001).

de competencia imperfecta, rendimientos crecientes y excedentes de trabajo, las cuales eran ajenas o contrarias a las ideas económicas ortodoxas.⁶ Al respecto, Ros (2000, 443) señala que algunas de las principales preocupaciones presentes en esta perspectiva estuvieron dirigidas a contrariar dos supuestos básicos neoclásicos: a) el supuesto de rendimientos crecientes a escala, a nivel general y para determinadas actividades, con externalidades tecnológicas asociadas; y b) el supuesto de una oferta de trabajo elástica generada por excedentes de fuerza de trabajo. En estos enfoques, el carácter dual de la economía seguía presente, aunque interpretado ahora bajos supuestos de desequilibrio entre los sectores.

Un trabajo ampliamente retomado fue el de Hirschman (1958), quien sostuvo que dadas las características específicas de los mercados subdesarrollados resultaba imposible aplicar la teoría económica convencional para el desarrollo.⁷ En el marco de estos enfoques, si bien la presencia de una dosis moderada de rendimientos crecientes podía generar equilibrios múltiples, la economía también podía quedar atada en “trampas del desarrollo”, aun cuando existiese una fuerte inversión hacia el sector moderno. En el primer caso, dado que los rendimientos crecientes –sea por el excedente de fuerza de trabajo, composición tecnológica o relación entre los factores– inhiben el cambio tecnológico endógeno y, por ende, la acumulación a largo plazo; y, en el segundo caso, debido a que la baja productividad marginal del trabajo a pleno empleo en el sector capitalista hace que una fracción de la fuerza de trabajo permanezca empleada en un sector no capitalista o de subsistencia, utilizando tecnologías con intensidad insignificante (Ros, 2000, 443-450).

Para enfrentar estos problemas surgieron al menos dos esfuerzos teóricos que tuvieron amplia repercusión en América Latina y procuraban encontrar una solución a estas trabas al crecimiento. Nos referimos a la tesis dualista de Lewis (1954) y a la tesis del desarrollo por etapas de Rostow (1953, 1960). Contra ambas debió defenderse el pensamiento estructuralista latinoamericano procurando argumentos teóricos y evidencia empírica en contrario. Antes de avanzar en los postulados alternativos, analicemos ambas tesis según sus principales argumentos.

6. Justamente, a diferencia de las teorías del crecimiento neoclásico que se concentraban en el análisis de estados de equilibrio, en donde todas o casi todas las variables macroeconómicas se expanden al mismo ritmo –marco que difícilmente encajaba en las economías no desarrolladas–, los enfoques del desarrollo –al igual que la tesis marxista-leninista del desarrollo desigual y combinado– se centraron en los estados de desequilibrio y en los procesos de transición de un estado de equilibrio a otro, así como en las llamadas “trampas de los equilibrios de bajo nivel”, altamente inestables a nivel global y generadoras a su vez de efectos acumulativos regresivos.

7. Frente a esto el autor proponía una política de desarrollo con base en el fomento de un “crecimiento desequilibrado”; a partir del cual, por ejemplo, las industrias claves vinculadas al sector externo debían vincularse con los demás sectores.

- 1) Para entender el problema arriba planteado, Lewis (1954) propuso un modelo económico dual alejado del equilibrio. En términos simplificados, el modelo sostenía la idea de la existencia de dos sectores: un sector moderno capitalista y otro atrasado de subsistencia donde existe un excedente de fuerza de trabajo con una productividad marginal despreciable, nula o negativa, que puede ser transferido al sector industrial sin afectar el desempeño del sector tradicional. De modo tal que la elasticidad del factor trabajo (dada por el sector de subsistencia) abarata los costos de la mano de obra urbana –no sólo la rural– e incentiva el desarrollo industrial. En términos dinámicos, la clave del proceso de expansión económica es entonces la utilización que se hace del excedente capitalista, dado que en la medida en que se reinvierte en el sector industrial capitalista, este sector se expande generando mayores oportunidades de empleo para los emigrados del sector de subsistencia (Lewis, 1954, 342-343). De esta manera, el abundante y barato factor trabajo se constituía en el eje de la acumulación de capital en un sector de alta productividad, que absorbe trabajo del sector tradicional sin presionar los salarios al alza, aumentando por ende la desigualdad. Esta fase perdura hasta que se hayan absorbido los residuales de mano de obra del sector tradicional, momento en el que los salarios comienzan a subir, convergiendo el sistema hacia una mayor igualdad (Lewis, 1954, 343).⁸ Sin embargo, este modelo dual no quedaba libre de riesgos.
- 2) Entre la segunda guerra mundial y hasta principios de la década del setenta el paradigma de la “modernización” fue una referencia central del pensamiento social latinoamericano, sea que se tomara posición a favor o en contra de sus postulados. Los defensores de este programa de investigación sostenían –siguiendo los postulados dualistas desarrollistas– que el natural tránsito hacia el desarrollo industrial (sociedad moderna) implicaba una serie de precondiciones económicas, sociales, políticas y culturales, tal que ellas permitieran superar la situación de atraso (la sociedad tradicional).⁹

8. En este modelo los salarios que se pagan en el sector capitalista están determinados por los del sector de subsistencia, tal como lo postulaban los economistas clásicos, y en aquél son ligeramente mayores que en éste, para compensar los mayores costos de alquileres y transporte, e inducir a los trabajadores del sector de subsistencia a abandonarlo. En términos dinámicos, la clave del proceso de expansión económica es el uso que se hace del excedente capitalista, ya que en la medida en que se reinvierte para crear nuevo capital, este sector se expande generando mayores oportunidades de empleo para los emigrados del sector de subsistencia: “el excedente es entonces mayor, la formación de capital es mayor aún y, de este modo, el proceso continúa hasta que desaparece el excedente de trabajo” (Lewis, 1954,343).

9. El diagnóstico económico de este programa se basó primariamente en las ideas aportadas por Clark (1951) y Fisher (1939) sobre el crecimiento de la renta per cápita, la distribución

En la versión más extendida de este paradigma de historia económica, este conjunto de condiciones se organizaba en una secuencia cuyo disparador principal era el crecimiento económico. El proceso de modernización involucraba llevar adelante una serie de transformaciones culturales, algunas de las cuales podían ser indeseables y generar resistencias, pero era necesario atender esos problemas y disolver las barreras que facilitarían dicho proceso (Rostow, 1960; Hoselitz, 1960; Germani, 1962). En América Latina, la aplicación de este enfoque llevó a concebir a la modernización como un proceso de desarrollo y cambio social que debía transitar diferentes etapas. Según la tesis de Rostow (1960) –principal difusor de este paradigma en el campo económico–,¹⁰ el tránsito hacia el desarrollo tenía –de acuerdo con las enseñanzas que mostraban los países más avanzados– cinco etapas fundamentales: (i) una fase basada en la sociedad agraria tradicional, con una economía de subsistencia y autosuficiente; (ii) una fase de crecimiento producida por la especialización de la producción en actividades primarias, el comercio interregional y por las mejoras en las infraestructuras de transportes; (iii) una fase de despegue del sector industrial, vinculado a la elaboración de los productos primarios (agrícolas, forestales y minería) y a las necesidades derivadas de una población en aumento, lo que normalmente va unido al empleo de capital y conocimientos técnicos foráneos; (iv) una fase de madurez, creada por las mayores interrelaciones de los sectores productivos, la diversificación de la actividad industrial (producciones de bienes de capital y de *inputs* intermedios y especializados), el aumento del nivel de renta (con el consiguiente cambio en los hábitos de consumo) y la aparición de nuevas actividades; y (v) una fase de evolución hacia actividades terciarias avanzadas, con la posibilidad de exportar servicios, capital y personal especializado. Además de los cambios culturales, en lo económico este modelo suponía un crecimiento concentrado en la etapa inicial del desarrollo, para luego difundirse en la madurez. Esto debido a rendimientos decrecientes en la relación capital-trabajo, lo cual hacía

del empleo entre las actividades primarias, secundarias y terciarias y los procesos de industrialización y tercerización. La explicación del proceso de crecimiento interno venía dado por la propia evolución de la división del trabajo de dicha economía. Los cambios en la importancia relativa de los tres grandes sectores productivos en los procesos de crecimiento económico se consideraban, no sólo como algo que estaba directamente relacionado con la distinta elasticidad de la demanda al producirse aumentos de renta por habitante, sino también como el principal indicador dinámico de desarrollo económico.

10. Las influencias de Rostow, en especial en la década de los sesenta, ilustra una de las aplicaciones que desde un inicio tuvo la teoría de la modernización en el área de la formulación e implementación de políticas públicas en general. La Alianza para el Progreso es un ejemplo de programas influenciados por las teorías políticas de Rostow (1960).

posible que las disparidades regionales dieran paso a un proceso de convergencia (Williamson, 1965). El proceso de crecimiento económico se representa como un proceso natural y evolutivo donde lo que se destaca es su carácter global, intersectorial y equilibrado. En cambio, el subdesarrollo era considerado como la permanencia forzosa de una economía en las primeras fases del crecimiento, lo cual podía suceder debido a la presencia de barreras a la difusión del progreso técnico (Peña Sánchez, 2006).¹¹

11.1.2. La reacción estructuralista al dualismo económico en América Latina

Ahora bien, estos modelos no estaban libres de problemas. Para algunos autores, la insuficiencia de capital originada en la poca capacidad de ahorro observada en los países atrasados llevaba a una baja tasa de rendimiento del capital (véase Ros, 2000, 16-17). Para Nurkse (1963), por ejemplo, la escasez de capital en relación con el tamaño de la población y sus recursos naturales, estaba en el centro mismo del problema del “círculo vicioso de la pobreza” que afectaba a los países subdesarrollados. Esta falta de capital era el resultado de una baja capacidad de ahorro, debido al reducido ingreso real y a la falta de “incentivos” para invertir.¹² Si se quería superar estas barreras eran necesarias fuertes inversiones en capital físico y capital humano, lo cual planteaba un verdadero “cuello de botella”. La modernización requería excedentes de capital, los cuales debían ser provistos por las economías desarrolladas a través de ayudas en forma de inversión, tecnología y experiencia. En este marco, se afirmaba que las relaciones entre países desarrollados y subdesarrollados beneficiaban a ambos.

El rechazo estructuralista a estas posturas supo nutrirse tanto de la propia historia latinoamericana como de teorías del desarrollo y del pensamiento marxista a nivel internacional. El interés estuvo puesto en descubrir los me-

11. Las indivisibilidades internas afectaban a la demanda, la creación de infraestructuras y el ahorro. Por otra parte, las limitaciones externas provenían, primero, de importaciones de productos avanzados que podían inhibir la producción local; y, segundo, por la obligación con la que se podía encontrar una región de mantener durante muchos años su especialización tradicional debido a presiones externas provocadas por los mecanismos que definen la división internacional del trabajo (presiones que surgen como corolario del principio de ventaja comparativa, que impide cualquier tipo de especialización industrial en las zonas atrasadas, o como consecuencia de una imposición explícita del capital multinacional o de las clases dirigentes nacionales). Véase al respecto Peña Sánchez (2006).

12. Nurkse (1963) sintetizó esta dificultad apelando a lo que llamó el “círculo vicioso de la pobreza”. ¿Cómo se podía romper este círculo en el campo económico? Según él, de tres maneras concurrentes: i) atrayendo inversiones extranjeras; ii) obteniendo préstamos en el exterior; y iii) recibiendo ayuda financiera y asistencia técnica tanto de otros gobiernos como de organismos internacionales.

canismos que describían la dificultad histórica de los países sometidos a un desarrollo “capitalista periférico” de poder superar el subdesarrollo y de esa manera imitar la historia de los países del “capitalismo central”. Esta tradición se formó en un marco amplio de debate, entre diferentes corrientes teóricas, intereses académicos e idearios políticos.

A manera de un rápido inventario, cabe mencionar como punto de partida el abordaje crítico de las teorías dualistas de neoclásicas y de teóricos del desarrollo implicados en los trabajos de Raúl Prebisch (1949), el cual hizo eje en las asimetrías estructurales entre el centro-periferia a nivel de la economía mundial. Su liderazgo reunió a importantes investigadores e inspiró el desarrollo de amplios programas de investigación en el marco de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 1950).¹³ Una segunda corriente heredera de estas mismas preocupaciones, aunque no coincidente en muchos campos, se fue conformando a través de investigaciones histórico-económicas de variada inspiración neo-marxista. Estas investigaciones apuntaron, entre otros, a temas como el estrecho vínculo entre el “desarrollo del subdesarrollo” en América Latina y la expansión del capitalismo en su fase monopólica (Gunder Frank, 1966, 1969); el importante papel de los factores de “dependencia interna”, a través de factores sociopolíticos, propios de cada país, en la determinación del subdesarrollo (Cardoso y Faletto, 1969); o, también, la reproducción al interior de las sociedades capitalistas periféricas de una “marginalidad económica” estructural debido a la propia penetración del capitalismo monopólico en dichas sociedades (Nun, Marín y Murmis, 1968; Quijano, 1971). En el marco de estos antecedentes, surgieron los llamados estudios de la dependencia, los cuales procuraron sumar evidencias para explicar las características estructurales del subdesarrollo implantado en los países latinoamericanos.¹⁴

Una tercera corriente de preocupaciones e investigaciones ampliaron el campo de estudio y agregaron nuevos aportes teóricos y empíricos al conocimiento de la realidad latinoamericana, teniendo como tema central el problema de los mercados de trabajo urbanos y la problemática del empleo. Esto tuvo lugar a través del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) dependiente de la OIT.¹⁵ En este marco institucional, lográndose

13. Entre los economistas más reconocidos de esta corriente en América Latina estaban, además del mencionado Raúl Prebisch, Celso Furtado, Juan Noyola, Aníbal Pinto, Osvaldo Sunkel, G. Martner, Enrique Iglesias, entre otros. Para una sugerente revisión del pensamiento de Prebisch, véase Ocampo (2001); en cuanto a la historia del pensamiento económico de la CEPAL, puede consultarse Bielschowsky (1998), CEPAL (1998) y Rosenthal (2001).

14. Entre otros autores destacados de esta corriente, además de los mencionados, figuran: Theotonio Dos Santos, Ruy Mauro Marini, Vania Bambirra, entre otros.

15. El Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) fue la

reunir una nueva generación de especialistas formados en el pensamiento estructuralista de la CEPAL, se emprendieron una serie de estudios sobre la estructura sectorial del mercado de trabajo, el papel del “sector informal urbano” y la segmentación laboral, elaborados en el marco institucional de la Organización Internacional del Trabajo. Este programa tomó el desafío de emprender estos desarrollos teóricos y empíricos en un momento en donde comenzaba a tener lugar el avance neoliberal sobre las políticas de Estado, a la vez que los representantes más críticos de las teorías estructuralistas de la dependencia sufrían la represión y el exilio político.

Por último, si bien las principales críticas a las concepciones dualistas fueron abordadas desde la economía, la historia o, incluso, la ciencia política, no faltaron estudios demográficos, sociológicos y antropológicos que también lo hicieran. En general, tales trabajos buscaron describir las particulares condiciones y estrategias de reproducción social de los sectores llamados populares, destacando las desigualdades socio-demográficas de tipo estructural existentes al interior de cada formación social nacional.¹⁶ En los períodos políticos más difíciles, estas investigaciones lograron desarrollarse teniendo como marco los programas del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

Esta línea de pensamiento abrió la posibilidad al surgimiento de tres campos concretos de análisis para entender los límites estructurales del desarrollo latinoamericano: a) la relación centro-periferia en la nueva división internacional del trabajo; b) la heterogeneidad estructural como modo de funcionamiento de las economías capitalistas periféricas y sus efectos sobre la segmentación del mercado laboral; y c) la existencia estructural de excedentes relativos de población constitutivos del polo marginal del crecimiento económico. El necesario recorrido por estas dimensiones teóricas habrá de ofrecer un panorama conceptual más amplio sobre los aportes efectuados por la corriente estructuralista en una serie de problemas que son objeto específico de interés, reflexión y análisis empírico para esta investigación.

expresión regional del Programa Mundial de Empleo de la Organización Internacional del Trabajo. Se creó en 1973 y terminó sus actividades en 1993. Durante su existencia se retomó la definición de sector informal dada por la OIT en 1972, sumando la perspectiva estructuralista de la CEPAL. El economista Víctor Tokman fue un referente intelectual importante, junto a otros investigadores como Souza, Klein, Mezzera, entre otros.

16. Nos referimos a los trabajos pioneros de Duque y Pastrana (1973), Torrado (1978), Lomnitz (1975), Roberts (1973), entre otros. En general, estos trabajos tenían como objetivo explícito refutar las tesis más sociológicas que sostenían que el desarrollo en América Latina enfrentaba límites fundados en una “cultura de la pobreza” y en los “factores psicosociales” que frenaban la transición hacia la modernidad, según afirmaban O. Lewis y G. Germani, entre otros.

II.1.3. La relación Centro-Periferia como fuente del desarrollo desigual y la heterogeneidad estructural

La tesis de la heterogeneidad estructural en la corriente económica estructuralista no puede entenderse al margen de los cambios económicos y sociales que el desarrollo capitalista mundial introducía en América Latina a mediados del siglo XX, y, en ese marco, de la teoría de la relación Centro-Periferia que Prebisch introdujo como clave interpretativa de las relaciones económicas internacionales que tenían lugar en ese contexto.

Justamente, pasada la crisis de los años treinta y después de la segunda guerra mundial, en el marco de un nuevo contexto de desarrollo hemisférico capitalista, la región de América Latina comenzó a experimentar un proceso de cambio histórico vinculado a lo que se denominó proceso de “modernización”. Este proceso ha sido definido en términos económicos como un modelo de crecimiento basado en una segunda “industrialización por sustitución de importaciones” (ISI). Algunas expresiones de este proceso se pusieron en evidencia a partir de una reducción de las actividades primarias tradicionales, el crecimiento de un importante sector industrial de capitales multinacionales, el aumento de la población urbana, la expansión de la educación y de los servicios de salud. Sin embargo, los logros en materia de crecimiento económico y social tardaban en ser los esperados. En particular, porque el desarrollo económico en las áreas urbanas no lograba achicar la brecha de ingreso entre los sectores más modernos y los sectores llamados tradicionales, a la vez que una parte importante de la población debía refugiarse en actividades de subsistencia, lo cual se manifestaba en una creciente pobreza y marginalidad urbana.

El temprano reconocimiento en el pensamiento social latinoamericano de los factores socialmente distorsivos –desigual y heterogéneo en su dinámica y composición– que generaba este tipo de desarrollo capitalista llevó a buscar la génesis de los problemas del subdesarrollo en la configuración de factores histórico-estructurales. En ese marco, la tesis de las asimetrías estructurales se insertó en las “teorías del desarrollo” como un enfoque crítico a las tesis dualistas y desarrollistas imperantes. El problema que generaba o mantenía en el subdesarrollo a los países de América Latina no era la falta de libertades económicas, ni era tampoco un problema de tiempo, ni mucho menos un problema de orden cultural. Las asimetrías económicas y la subordinación política de los países de la región al orden económico internacional llevaba a que los excedentes capitalistas generados por los países de la periferia fueran apropiados por los países centrales a través de un intercambio comercial desigual y otras formas de transferencias que afectaban el ahorro interno de países en desarrollo.

A diferencia de la mayoría de sus contemporáneos, Prebisch se negó a tratar como anomalía (insuficiente ahorro interno, falta de inversiones en sectores intermedios, caída de los precios de los productos primarios, etc.) lo que en su experiencia era un modo de funcionamiento, entendiendo que el subdesarrollo no podía identificarse con un simple estado de atraso. Antes lo visualizó como un patrón de funcionamiento y evolución específico de determinados sistemas económicos, que merecía un esfuerzo de elaboración teórica también específico. En este sentido, la tesis sobre la tendencia al deterioro de los términos de intercambio fue formulada tanto por Prebisch (1949) como por Singer (1950) para explicar los resultados de investigaciones empíricas que corroboraban dicha tendencia. En su formulación original, esta tesis combinaba dos hipótesis diferentes, aunque complementarias, que tuvieron luego un desarrollo paralelo en la literatura estructuralista: por una parte, el efecto negativo de la inelasticidad-ingreso de la demanda de materias primas sobre los términos de intercambio de los países en vías de desarrollo, y, por otra, la asimetría en el funcionamiento de los mercados laborales del “centro” y de la “periferia” de la economía mundial (Ocampo y Parra, 2003).¹⁷

El deterioro de los términos de intercambio implicaba para esta teoría que el poder de compra de bienes industriales de una unidad de bienes primarios de exportación se reducía con el tiempo. Esta situación llevaba a agrandar las brechas que separan a las economías más atrasadas de las desarrolladas. Estas últimas se convertían en las beneficiarias directas de una división del trabajo que favorece la concentración del progreso técnico en los países centrales y en las empresas de enclave de los países periféricos, mientras que el resto de la periferia quedaba condenado a experimentar una evolución desfavorable, transitando por desequilibrios permanentes en sus cuentas externas. Aquí introduce la tesis de las “asimetrías estructurales” como límite de las posibilidades del crecimiento para las economías no desarrolladas, especialmente debido a las diferencias impuestas en materia de dualidad estructural, especialización y términos de intercambio comercial desfavorables.

A partir de estas ideas, durante el primer período “estructuralista” de la CEPAL se sostuvo la tesis de la existencia de un modelo de desarrollo estructuralmente heterogéneo y desigual en la región, oponiéndose a los enfoques ortodoxos e, incluso, marxistas o desarrollistas que sostenían una ley general

17. En los primeros escritos de Prebisch-Singer, este último factor estaba estrechamente vinculado, aunque no exclusivamente, con el deterioro de los términos de intercambio entre los productos primarios exportados por la periferia y los productos manufactureros exportados por el centro, como resultado de las diferencias que alcanzaban las remuneraciones entre los trabajadores de uno y otro sistema, lo cual tenía efectos cruciales sobre las capacidades de ahorro interno de uno y otro tipo de país (véase Ocampo, 2001).

del desarrollo por etapas; y, en particular, a quienes sostenían que las causas del subdesarrollo debían buscarse en la ausencia de precondiciones políticas, sociales o culturales modernizadoras, presentes en los países desarrollados.¹⁸

*En cuanto a las diferencias según grado de desarrollo de las economías se destacaba el carácter especializado y heterogéneo de las estructuras productivas periféricas, en contraposición a los centros caracterizados por su diversificación y homogeneidad. En este contexto, la desigual distribución del progreso científico-técnico hacía que los países desarrollados se apropiasen de un excedente derivado del intercambio y generaran diferencias de productividad del trabajo. Por otro lado, se afirmaba que los términos de intercambio de los productos primarios sufrían una marcada caída en el largo plazo, lo cual afectaba las capacidades de ahorro e inversión de las economías de la periferia. Por uno o por otro camino, las diferencias generaban una creciente brecha de productividad y por lo tanto de ingreso.*¹⁹

Dado el escaso progreso de la industria, la especialización en la producción primaria imponía ciertas connotaciones destacables. Por un lado, era evidente la dificultad de exportar manufacturas y de lograr por esa vía alzas en las exportaciones globales. Por otro lado, tendía a generarse una acumulación creciente de importaciones inducida por la escasa complementariedad de la producción interna o importaciones de bienes de capital. Esta especialización, atinente al comportamiento de las exportaciones e importaciones, estaba en la base del déficit persistente de la balanza comercial de la periferia.²⁰ A partir de esta tendencia cabía derivar que el ahorro externo –es decir, la afluencia de capitales foráneos– sólo podía brindarle al desarrollo periférico una contribución limitada. De esta manera, la condición de periferia generaba un “círculo vicioso” en donde el estado de los países subdesarrollados se agravaba, ampliándose la brecha en relación a los desarrollados.²¹

18. Según este enfoque las economías “centrales” tienen una configuración estructural distinta a las de la “periferia”, ya que estas últimas son, en medida significativa, una resultante de las relaciones que existieron históricamente y aún perduran entre ambos grupos de países. De esta manera, se rechaza la existencia de “etapas de desarrollo” uniformes.

19. En los desarrollos posteriores de los estudios desarrollados por la CEPAL, la tesis original se fue desprendiendo de la distinción entre bienes primarios y secundarios, para centrar su explicación en la diferente composición técnica y capacidad innovadora entre ramas y actividades que se distribuyen entre uno y otro tipo de economía (Ocampo, 2001, 25-26).

20. Esta tesis fue ampliada por el marxista estadounidense Paul Baran (1959), demostrando que el principal problema en los países periféricos, más que la existencia de un ahorro bajo, era la inadecuada utilización del excedente económico por parte de las elites internas; así como el traslado de una parte de éste hacia el centro. A través del concepto “intercambio desigual” se ponía el acento no sólo en el intercambio comercial, sino también en la transferencia de excedente por parte de la inversión extranjera directa, mediante las remesas de utilidades, intereses, regalías, etc., que entrañaba su operación.

21. Los documentos de la CEPAL de ese período (CEPAL, 1950) afirmaban que los problemas ocupacionales y los suscitados por la tendencia al desequilibrio externo se relacionan con

De esta manera, resultaba comprensible durante el crecimiento de posguerra por qué la mayor especialización primaria, apertura comercial y afluencia de capitales externos a América Latina no generaban los efectos de desarrollo prometidos por las teorías del crecimiento, sino que, por el contrario, tendía a reproducirse el subdesarrollo. En este sentido, se argumentaba que el desarrollo requería, tanto de un cambio en los términos de intercambio internacionales, como de un avance autónomo en el progreso técnico y en la industrialización, en ambos casos suficientemente integrados al interior de cada país o a nivel regional. Un avance de la industrialización sin un cambio estructural a nivel de la economía mundial implicaba mayores problemas: la industria moderna tenía menor capacidad de absorber la mano de obra liberada por el sector rural y asentada en las grandes ciudades. Este hecho se veía agravado por la dependencia tecnológica, que implicaba que la “mejor práctica” correspondía a patrones de uso intensivo de mano de obra inducidos por los niveles de desarrollo de los países industrializados. Asimismo, no había garantía alguna de que dicho progreso se difundiera “naturalmente” al resto del sistema por la sola intervención de las fuerzas del mercado, sino, incluso, podía ocurrir todo lo contrario cuando las inversiones tuviesen la forma de “enclave”. De este modo, la tesis del desarrollo se oponía el principio de las ventajas comparativas como principal mecanismo de promoción del crecimiento latinoamericano.

II.1.4. Subdesarrollo, progreso técnico, concentración económica y heterogeneidad

El término “heterogeneidad” en Prebisch alude a una característica central en materia de desarrollo tecnológico por parte de las economías periféricas: por un lado, la existencia de actividades en las cuales la productividad del trabajo es de nivel medio, en tanto relativamente próxima a la que permiten las técnicas disponibles (o si se quiere, elevada, en tanto relativamente similar a la que prevalece en los grandes centros industriales); y, por otro lado, la presencia simultánea de actividades rezagadas, en las cuales los niveles de productividad son muy reducidos, sustancialmente inferiores a los de las actividades “modernas”. De estos dos tipos de actividades, las primeras generan empleo, y las segundas albergan actividades laborales de subsistencia. Esa coexistencia de empleo y

los patrones de transformación de las estructuras productivas y ocupacionales derivados de la “industrialización espontánea”, que adquiere impulso en diversas economías latinoamericanas a partir de la gran depresión y la segunda guerra mundial. A la misma se contraponen la “industrialización deliberada”, base esencial de una política de desarrollo capaz de conducir por sendas adecuadas los cambios de dichas estructuras.

subempleo –de fuerza de trabajo de alta y baja productividad– constituye una expresión directamente visible de la heterogeneidad estructural. De acuerdo con la teoría, estas actividades de subsistencia tendían a perdurar dado que se forma de una vasta oferta de mano de obra redundante, frente a las cuales las condiciones de desarrollo periférico no brindan integración (Prebisch, 1973, 69-70).

Siguiendo estas ideas, los primeros trabajos de la CEPAL (1950) pusieron especial interés en los problemas de desconexión entre las cadenas productivas y la economías regionales, los intereses que desde los países centrales sostenían esta dualidad, los desiguales términos de intercambio que impedían un cambio tecnológico más integral, los desafíos y las limitaciones de la industrialización sustitutiva a partir del ahorro interno, así como las consecuencias de estos procesos sobre las condiciones de trabajo y de vida de la población. Apoyados en investigaciones empíricas, centraron el problema del subdesarrollo en el reconocimiento de la heterogeneidad estructural asociada a disímiles y a la vez vinculadas formas de producción que tenían lugar en el capitalismo periférico.

En este marco se demostró que el modelo dualista de la convergencia generaba una particular “trampa de desarrollo” a través de explotar las ventajas comparativas. Si bien cabía esperar un aumento del crecimiento en el corto plazo, era improbable que la gran industria monopólica absorbiera de manera productiva los excedentes de oferta laboral en el largo plazo. La menor capacidad de ahorro resultante del modelo implicaba un aumento del subempleo y el empobrecimiento de los sectores de subsistencia.²²

De esta manera, la “heterogeneidad estructural”, es decir, el desigual modo en que se distribuía el progreso técnico al interior del sistema económico del país periférico, tenía un papel crucial en la formación de excedentes de población. La inversión era más lenta que lo requerido para la absorción de toda la fuerza de trabajo, por lo cual el proceso llevaba a que los excedentes generados por el progreso técnico se concentran en los centros industriales y en los polos más dinámicos al interior de cada economía nacional, sin que ello pudiese difundirse al resto de las economías nacionales.

La tecnología penetraba en estos países de manera lenta (en relación a las necesidades de crecimiento económico y absorción productiva de los trabajadores) e irregular (dado que sólo se expandió de manera importante en aquellas actividades destinadas a la exportación hacia los centros). Sólo algunas empresas

22. En CEPAL (1950) se demostraron las dificultades que presentaba la industrialización en los países en desarrollo, y en América Latina en particular, para absorber esta mano de obra, generando esto la subsistencia de un sector o capa técnicamente inferior, dando lugar a una economía subdesarrollada.

multinacionales o algunas actividades lograban avances técnicos importantes, con niveles de productividad similares a los que regían en los países centrales o demandaban los mercados mundiales, pero esto de ninguna manera implicaba “arrastrar tras de sí” a los demás sectores y actividades industriales, en general vinculados con el mercado interno. El Estado, a través de inversiones productivas claves y políticas de desarrollo, podía en parte reemplazar esta carencia y asistir a la formación de cadenas de producción internas. Una situación de economía “abierta” hacía más complicada cuando no imposible la sobrevivencia de la industria local, y alejaba aún más toda posibilidad de desarrollo integrado y autónomo.

El “desarrollo del subdesarrollo” –en la perspectiva de los enfoques neo-marxistas de la dependencia– implicaba la generación de un creciente excedente de oferta de mano de obra, es decir de un incremento masivo de personas que debían desarrollar para vivir actividades de subsistencia a través de variadas formas de subempleo o inserción laboral no típicamente capitalistas (Gunder Frank, 1966). Este escenario resultaba todavía más grave en aquellos países donde los cambios en el sector agrario eran más acelerados, así como también en aquellos en donde se encontraba retrasada la transición demográfica.²³ Si bien las actividades de subsistencia existían en América Latina antes del período industrial, éstas continuaban desarrollándose durante el modelo ISI con cambios significativos en su composición. La atracción de las ciudades o la simple expulsión de fuerza de trabajo desde actividades agrícolas atrasadas generan en las áreas urbanas un aumento en la mano de obra subempleada (ocupada en condiciones de baja productividad) sobre el total del subempleo y, en las rurales, una reducción complementaria del porcentaje correspondiente. Dicho de otro modo, a lo largo del tiempo el subempleo estructural se transforma de tipo rural en urbano, sin dejar por ello de configurarse como expresión clave de la heterogeneidad (Rodríguez, 2001, 46).²⁴

23. Desde la perspectiva de la oferta, la redundancia de fuerza de trabajo en el enfoque económico estructuralista se percibe asociada a variables demográficas, es decir, al aumento en las tasas de crecimiento de la población y de la población activa de los países periféricos cuando sus tasas de mortalidad pasan a mermar, mientras las de natalidad demoran en reducirse. Desde la perspectiva de la demanda, se entiende que el carácter ahorrador de mano de obra del progreso técnico originado en los grandes centros industriales así como los ritmos relativamente bajos de acumulación y crecimiento alcanzables en la periferia contribuyen a dificultar que en ella se procese la reabsorción del subempleo en el empleo (Pinto, 1970a, 1970b, 1971, 1973, 1976; Rodríguez, 1983; Mezzera, 1987a, 1987b, 1990; Carbonetto, 1987).

24. El sector de subsistencia definido de este modo es resultado del mismo proceso de desarrollo de las actividades modernas que estructuralmente generan un excedente poblacional que requiere para subsistir ofertar bienes y servicios generados por su propio trabajo de manera independiente, diferenciándose de esta manera de aquella parte de la población que subsiste en el rezago de origen, tal como aparecía en la tesis de Lewis (1954).

Estas ideas son retomadas por Aníbal Pinto (1970a, 1970b, 1971, 1973, 1976), quien le aporta mayor precisión al concepto de “heterogeneidad estructural”. ¿Por qué mientras algunos trabajadores son absorbidos en los sectores de alta productividad, una proporción cada vez mayor queda “estructuralmente” relegada a actividades de baja productividad? En este sentido interpone como componente obligado del análisis de la heterogeneidad estructural el plano de las relaciones entre el sector moderno y el resto de la economía en países periféricos. La “tesis dualista” –sostiene Pinto (1973, 107)– se identifica con un caso extremo, presente en las economías primario-exportadoras: las llamadas economías de enclave. Se plantea ahí la diferenciación entre el “complejo” exportador y el “resto” de la economía.²⁵ En este sentido, las economías primario-exportadoras de América Latina podían clasificarse según su parentesco o distanciamiento con este arquetipo de tipo “enclave”.

El grado de parentesco o distanciamiento con respecto a este arquetipo estaría asociado a dos factores históricos principales: (i) donde los recursos de exportación tienen un alto grado de “especialización” para el mercado externo (tipo plantaciones y productos mineros), la heterogeneidad tendía a ser mayor que en el caso de producciones más compartidas entre mercado interno y exterior (caso de los productores de alimentos básicos del Cono Sur); y (ii) donde se plasmó un “Estado Nacional” más o menos independiente, hubo mayores posibilidades de transferir hacia las demás actividades y regiones el dinamismo del complejo exportador, estando esto asociado a la mayor o menor extensión de la sociedad “tradicional”. Estas circunstancias habrían delineado el dualismo característico de las economías primario-exportadoras de América Latina, sobre todo a los radicales desniveles de productividad y a los nexos entre el sector exportador y “el resto” de la economía.

El desarrollo de la industrialización había modificado sensiblemente ese cuadro simple y pronunciado de heterogeneidad propio de las economías de enclave. Es así que la diversificación “hacia adentro” del modelo ISI había llevado a la aparición de un sector “moderno” y “capitalista”, con niveles de productividad sustancialmente superiores al promedio del sistema y similar a los del complejo exportador, así como a la conformación de sectores intermedios al servicio de la cadena productiva moderna. Sin embargo, el progreso técnico concentrado en el sector moderno conduce a generar rentas de privilegio crecientes. Una parte no capitalizada de los excedentes oligopólicos se transfieren

25. El complejo exportador, aunque geográfica y políticamente está dentro del país, económicamente es una extensión del sistema “central”. El punto clave, sin embargo, no es que se trate de áreas diferenciadas sino que es nula o mínima la irradiación del foco exportador hacia el resto de la economía.

a los propios trabajadores del sector moderno más concentrado, en forma de mejores salarios reales, dada la existencia de mercados internos y la presión de organizaciones sindicales.²⁶

Así, el desarrollo técnico, lejos de difundirse y desplazar a las actividades menos productivas, se concentraba cada vez más sobre sí mismo, emergiendo una estructura económica, social y ocupacional más heterogénea que la heredada. Es esta heterogeneidad interna una de las fuerzas centrales que presionan de manera regresiva sobre la distribución del ingreso, manteniendo la desigualdad entre la fuerza de trabajo de los distintos sectores productivos. ¿Qué debía hacerse? Un proceso genuino de desarrollo requeriría –al igual que lo propuesto por los enfoques dualistas– de una “convergencia” efectiva. Esto es, debía ocurrir una redistribución del empleo de sectores tradicionales y de subsistencia hacia estratos de mayor productividad. Se suponía que este proceso no sólo favorecería el aumento de la productividad agregada y la difusión de tecnología, sino que también tendría un efecto positivo sobre el comportamiento de los salarios reales, los que pasarían a aumentar en correspondencia con los incrementos de productividad.²⁷

Ahora bien, esta coincidencia en el enfoque dualista en cuanto al mecanismo que llevaba al desarrollo, no era tal a la hora de explicar por qué ello no sucedía. En la perspectiva dualista, ello habría “naturalmente” de suceder en condiciones de una economía “abierta” a los mercados mundiales y de libre movimiento de los factores al interior de la economía en desarrollo. En la perspectiva estructuralista Prebisch-Pinto, nada de ello habría de ocurrir bajo esas condiciones, siendo necesario un cambio en el escenario económico internacional, una mayor integración de las economías regionales y un mayor protagonismo del Estado y de las burguesías nacionales en el fomento de un capitalismo autónomo. Es decir, exactamente, todo lo contrario a las tesis dualistas del crecimiento.

Del modelo precedente se desprenden aspectos teóricos de central importancia para esta investigación: (i) en primer lugar, que la heterogeneidad estructural ha estado íntimamente ligada a la forma en que se distribuye el

26. Resulta relevante señalar que el incremento de los salarios y de la productividad en el sector moderno tenía lugar a pesar de la existencia de excedentes elevados y crecientes de mano de obra. Tanto desde la perspectiva marxista del ejército industrial de reserva como desde la teoría de Lewis o la tesis neoclásica de los costos de oportunidad del trabajo, cabría esperar que tuviera lugar un abaratamiento de los salarios.

27. La reasignación de los factores productivos de las actividades de baja productividad a los de alta productividad se considera como una condición necesaria para que la economía se mueva en un sendero de crecimiento equilibrado. La condición periférica subdesarrollada sólo se podía superar a partir de la reducción de la heterogeneidad estructural, identificada como la concentración del empleo en actividades de baja productividad.

progreso técnico dentro de la economía, según el modelo o régimen histórico de acumulación dominante; y, (ii) en segundo lugar, que esta distribución está condicionada principalmente por la manera particular en que dicha economía se relacione con el resto del mundo, es decir, la forma de inserción internacional que adopte dicho régimen de acumulación dominante. De esta manera, la tesis de la heterogeneidad estructural resulta especialmente sugerente en la medida que explicaba hechos que las teorías dualistas del crecimiento niega: ¿en qué medida el excedente de fuerza de trabajo en una economía subdesarrollada no constituye un rasgo estructural al modelo de acumulación, es decir, constituye parte del “modo de ser” de su funcionamiento?

II.1.5. Superpoblación relativa y masa marginal en el capitalismo periférico

En grado variable, durante al menos las dos décadas siguientes a la segunda guerra mundial, la realidad de algunos países latinoamericanos parecía de alguna manera comportarse según las predicciones formuladas por el paradigma de la modernidad. Las tasas de crecimiento eran elevadas, se generalizaban las transformaciones agrarias, la industrialización y los procesos de urbanización avanzaban en forma vertiginosa, tenían lugar masivos desplazamientos poblacionales del campo a la ciudad, se extendían la educación, la salud y las comunicaciones, e, incluso, mejoró en algunos países la organización política democrática. Sin embargo, a mediados de los años sesenta eran evidentes las graves distorsiones y trabas que imponían los sectores agropecuarios tradicionales y el desarrollo de una industria que presentaba limitaciones para permitir la inclusión de amplios sectores sociales que iban quedando afuera del progreso tanto en áreas rurales como urbanas.

Ante esto, los planificadores y los estudiosos de las ciencias sociales enfrentaban el desafío de explicar el aumento y la persistencia de estos sectores. Si bien el estructuralismo económico y las teorías de la modernización habían dado tempranamente cuenta del fenómeno, estaba ahora en discusión qué era lo que los había generado y qué era lo que los mantenía fuera del sistema económico; pero también cuáles eran sus funciones económicas, sociales y políticas; y, finalmente, cómo era posible incluirlos en la modernidad y que participaran del cambio social. En ese contexto, retomando los debates sobre el capitalismo mundial, la dependencia y la heterogeneidad estructural, y en clara oposición a la interpretación “modernizadora” de que los límites al desarrollo devenían de los rasgos culturales de una sociedad en transición –tesis desarrollada en América Latina a fines de los años sesenta por el Centro de Desarrollo Social de

América Latina (DESAL) y por Gino Germani—²⁸ se le opuso desde el enfoque del estructuralismo la tesis de la “marginalidad económica”.

Siguiendo a Rostow (1960), la teoría de la modernización postulaba que: i) la modernización es un proceso de homogenización que genera tendencia hacia la convergencia entre sociedades; ii) la modernización es un proceso inevitable e irreversible; iii) los sistemas políticos modernizados tienen una mayor capacidad que los sistemas políticos tradicionales para tratar con funciones de identidad nacional, legitimidad, participación y distribución; iv) la modernización es ante todo un proceso evolutivo más que un salto revolucionario; y v) más allá de los factores económicos, las causas del subdesarrollo son los valores y las estructuras sociales tradicionales, es decir que para que un país subdesarrollado evolucionara hacia una nación moderna debía abandonar los valores y las estructuras sociales tradicionales. Para la corriente sociológica presente en esta perspectiva inserta en el campo de la historia económica, el proceso de modernización implicaba un necesario cambio social, dado que las barreras más importantes no eran de carácter económico sino fundamentalmente de orden social, cultural e institucional (Hoselitz, 1960). En este sentido, este autor estudió la influencia de tales factores en el crecimiento económico. Este énfasis dado a los aspectos culturales se complementaba con una insistencia en la necesidad de un cambio individual. La modernización estaba sujeta a la internacionalización de normas de ese carácter por parte de la sociedad.²⁹

En igual sentido, Germani (1962) hizo eje en el proceso de transición hacia la modernidad, caracterizada por: a) el paso de acciones prescriptas a acciones elegidas; b) la producción de una institucionalización del cambio; y c) la producción de una gran especialización. De esta manera, la transición es simplemente el camino de la tradición a la modernidad en el que procesos como la secularización, la modernización del aparato productivo y la creciente

28. El Centro de Desarrollo Social de América Latina (DESAL) fue creado en Santiago de Chile en 1965. Dividida la sociedad en dos grandes estructuras: una tradicional y otra moderna, el sujeto social reunido bajo prácticas “tradicionales” era definido por este paradigma como un sujeto “marginal”, afectado por la anomia, la ignorancia, la falta de iniciativa personal, la radicalidad, los valores tradicionales, es decir, la no participación ni creencia en las instituciones económicas, sociales y políticas modernas (DESAL, 1965, 1969; Germani, 1962, 1969, 1973).

29. Para la formulación de su tesis, Hoselitz aplicó el modelo parsoniano, estableciendo una diferencia entre sociedades “avanzadas” y “retrasadas”, definiendo el núcleo central de la teoría: la clasificación “moderno-tradicional” de la sociedad, bajo el supuesto de que una vez establecido un polo moderno, sus efectos podían difundirse rápidamente a los sectores atrasados. Es relevante observar que aquí se expresa el núcleo teórico del programa de la “modernización”, el cual se pone de manifiesto tanto el campo económico como en los estudios desarrollados en el campo socio-cultural y psicosocial. Al respecto, Elguea (1989, 51-52) identifica que el núcleo del programa lo constituían dos ideas centrales: a) el desarrollo como una sucesión de etapas necesarias; y b) el desarrollo como “difusión” en las áreas atrasadas de los patrones culturales, actitudes, capitales, tecnologías, etc., de las áreas desarrolladas.

racionalidad de los actores sociales manifiesta el cambio social. La transición se expresa en varias esferas al mismo tiempo (estratificación social, sistema político, instituciones, desarrollo tecnológico y científico, estructura familiar, etc.); en suma, afecta a todos los niveles de la vida social. Sin embargo, estos cambios no se producían en forma homogénea, sino que tienen lugar desequilibrios y rezagos de una esfera respecto a las demás. Así como también se presentan rezagos entre el nivel de la sociedad global y lo que ocurre a nivel individual o comunitario. La existencia de tales contrapuntos produciría efectos no deseados, a la vez que se agudizan cuando los procesos de movilidad social preceden a los procesos de integración social. En este marco, cabía entender el aumento de demandas sociales que todavía no podían ser satisfechas, generando procesos frustrados de modernización política.

Por último, la literatura sobre la marginalidad social elaborada por DESAL ponía la atención en los nuevos inmigrantes provenientes del interior, a partir del problema de las diferencias culturales que suscitaba el desplazamiento de trabajos agrícolas a no agrícolas en el marco del proceso de movilidad social del período. La marginalidad se definía como la no participación en los roles y beneficios a los cuales era normativamente esperado que los individuos tuvieran acceso. En este marco, los estudios de DESAL apuntaban a identificar a dichos individuos (es decir, aquellos que se caracterizaban por ejercer normas y valores tradicionales) con el objetivo de actuar sobre ellos y transformar sus condiciones de vida, actitudes y capacidades. Para llevar a cabo dicha identificación se proponían una serie de dimensiones en las cuales se expresaban formas ‘típicas’ de participación en la vida social no integradas a la sociedad moderna: área de residencia, actividad económica, relaciones sociales, participación política, aptitudes psicológicas y actividades culturales. Pero si bien todas ellas resultaban dimensiones importantes para el concepto, en los hechos ellas no tuvieron igual peso, privilegiándose en realidad el factor ecológico: la población marginal era aquella que residía en los cinturones de miseria urbana.

En franca oposición a estas interpretaciones, a partir de una revisión no ortodoxa de las teorías marxistas, las tesis de la marginalidad económica buscaban hacer inteligibles los fenómenos de desempleo, subempleo, pobreza y desigualdad como fenómenos estructurales, intrínsecos al modelo de desarrollo capitalista monopólico, en contra del enfoque de la modernización y a las tesis desarrollistas que argumentaban en favor de las necesidades de mayores inversiones extranjeras. Estos esfuerzos llevaron a la formulación de dos términos relativamente similares para designar tales fenómenos: “masa marginal” (Nun, Marín y Murmis, 1968; Nun, 1969) y “polo marginal” (Quijano, 1970).³⁰ La

30. Una parte del debate tenía como contraparte una serie de interpretaciones teóricas marxistas sobre el desarrollo capitalista mundial y la función que en ese marco tenían los

premisa central de ambos era que la marginalidad no representaba un problema de falta de integración, sino que debía atribuirse a la forma particular en que se daba la integración de la economía periférica como sistema dependiente. De esta manera, el énfasis se trasladaba de la dimensión cultural a la económica desde una perspectiva estructural. La marginalidad no sería efecto de una sociedad en tránsito, sino el funcionamiento inherente a un tipo de desarrollo capitalista.

Por otra parte, era conocida la crítica de Marx a las teorías clásicas sobre la relación entre población y desarrollo (población-medios de subsistencia). Al respecto, Marx interpuso como clave interpretativa, en el contexto de un desarrollo capitalista, la relación entre dinámica de acumulación y demanda de fuerza de trabajo. Según esta perspectiva, la característica del desarrollo capitalista es que éste genera su propia superpoblación relativa —a las necesidades del capital—, pudiendo así independizarse de la oferta derivada del tamaño y ritmo de crecimiento de la población. Esto podría ocurrir por dos condiciones estructurales, independientes de los ciclos de acumulación del capital: a) en la medida en que aumenta la composición orgánica del capital disminuye relativamente la demanda de fuerza de trabajo, generándose una superpoblación obrera relativa; y b) la existencia transitoria de formas de producción no capitalista podía implicar la existencia de una población excedente potencialmente disponible como oferta de fuerza de trabajo de manera independiente de la acumulación de capital. En este marco, la categoría de “ejército industrial de reserva” había sido elaborada por Marx para designar al componente funcional de la superpoblación relativa en relación a la dinámica de acumulación (en la fase simple del capitalismo).

Siguiendo esa particular interpretación, en el contexto de los debates sobre la modernización, el papel del desarrollo capitalista monopólico y la dependencia del capitalismo periférico, Nun y otros autores propusieron denominar “masa marginal” (Nun, Marín y Murmis, 1968; Nun, 1969, 1978, 1999) a la parte de la superpoblación relativa que bajo condiciones de desarrollo avanzado del capitalismo y de heterogeneidad estructural, no produce tales efectos funcionales y no es necesaria para el proceso de concentración del capital.³¹ En palabras del autor:

excedentes poblacionales (O. Lange, P. Baran, P. Sweezy). La perspectiva ortodoxa de los Partidos Comunistas en América Latina era también ampliamente rechazada, pero no se la consideraba relevante como expresión del pensamiento social. Al decir del propio Nun y otros protagonistas de este pensamiento crítico, en gran parte del debate se valieron de las contribuciones teóricas y metodológicas planteadas en esa época por Althusser (Nun, 2001, 24).

31. El origen del concepto “masa marginal” se ubica en el campo del materialismo histórico como resultado de una minuciosa revisión de los trabajos de Marx, en particular referencia al papel de los excedentes relativos de fuerza de trabajo bajo la dinámica de acumulación capitalista; a la

Llamaré “masa marginal” a esa parte afuncional o disfuncional de la superpoblación relativa. Por lo tanto, este concepto –lo mismo que el de ejército industrial de reserva– se sitúa a nivel de las relaciones que se establecen entre la población sobrante y el sector productivo hegemónico. La categoría implica así una doble referencia, al sistema que, por un lado, genera este excedente y, por el otro, no precisa de él para seguir funcionando (Nun, 1969, 201).

Esta idea se oponía a quienes argumentaban que toda la superpoblación relativa formaba parte del ejército industrial de reserva (Lange, 1966; Sweezy, 1958; Cardoso, 1970). El argumento no implicaba negar la existencia de tal ejército de desocupados funcionales a la dinámica de acumulación, sino que ponía en juego el hecho de que, en determinadas condiciones, el esquema general de acumulación capitalista podía ser tan débil que no alcanzara para liberar los procesos “disolutivos” propios de una propagación sobre las formas atrasadas de producción. Según esta tesis, en los ciclos de retracción o de crisis del capitalismo, podía ser que una parte de la superpoblación relativa fuera innecesaria tanto a las relaciones sociales de producción determinadas por las actividades del sector monopolístico como a las del sector competitivo o intermedio. En este caso, podía ocurrir incluso que la masa marginal tuviera un papel “disfuncional” al régimen dominante.³²

Este hecho no supone de antemano la prevalencia de una u otra forma de funcionamiento por parte de la superpoblación relativa excedente, sino que el mismo debe ser resultado de la investigación empírica (Nun, 2001, 28-29). Según este enfoque, durante la etapa del capitalismo monopolístico, en economías capitalistas periféricas una parte de la fuerza de trabajo desocupada o subempleada podía dejar de cumplir la función de ejército industrial de reserva, transformándose en una población excedente prescindente a los procesos de acumulación y reproducción económica.³³

vez que guarda inspiración en la teoría leninista sobre la nueva fase del capitalismo mundial y la ley trostkysta sobre el desarrollo desigual y combinado en las formaciones capitalistas atrasadas (Novack, 1965). Sin embargo, su formulación tuvo como escenario los debates frente a las teorías de la modernización, a partir de las investigaciones generadas por las tesis estructuralistas de la CEPAL (Prebisch y Pinto).

32. En lo fundamental, esta tesis discute con los enfoques desarrollistas y marxistas ortodoxos de la época, señalando que según fuesen las condiciones del desarrollo capitalista, podía crecer una población excedente que, en el mejor de los casos, fuese irrelevante para el sector hegemónico de la economía, pero que, en el peor, podía llegar a constituirse en un peligro para su estabilidad. Esto le planteaba al orden establecido el problema político de la gestión de esos excedentes no funcionales para evitar que se volvieran disfuncionales. Frente a ese proceso, la estrategia más difundida podía llevar, paradójicamente, a aumentar la integración social a costa de una menor integración del sistema (Nun, 2001, 265-266).

33. “Polo marginal” de la economía, propuesto por Quijano (1970), buscaba designar más

¿Por qué es relevante esta distinción “funcional” al interior de la superpoblación relativa? En principio porque en la nueva etapa de acumulación capitalista monopólica la reducción de puestos típicos conlleva a una creciente heterogeneidad de la fuerza de trabajo donde la recomposición de las calificaciones reduce las posibilidades de sustitución entre trabajadores. A nivel de los mercados de trabajo esto se visualiza en una segmentación de los mismos, generada por las necesidades de la acumulación. Sin embargo, esto no puede entenderse como una compartimentación equivalente de la fuerza de trabajo, dado que los mismos requerimientos que dan origen a estos segmentos producen movimientos de fuerza de trabajo entre ellos (Nun, 2001, 265-266).³⁴ Al igual que el concepto de ejército industrial de reserva, la masa marginal designaba así a las relaciones entre la población excedente y el sistema que le daba origen, y no a los agentes y soportes mismos de tales relaciones.

El criterio central de referencia que da cuenta de este funcionamiento es el tipo dominante de organización productiva, o sea, el capital monopólico dominante. Pero, que sea éste el proceso de acumulación central no quiere decir que sea el único. Junto con él coexiste un contingente amplio de pequeñas y medianas empresas que operan de manera mucho más parecida al estadio competitivo del capitalismo. De esta manera, se superponen y combinan dos procesos de acumulación cualitativamente diferentes, los cuales introducen una diferenciación creciente del mercado de trabajo y respecto de los cuales varía la funcionalidad de los excedentes de población. O, en otras palabras, la existencia de procesos de acumulación superpuestos que se combinan pluralizando los mecanismos de generación de dichos excedentes, alterando su funcionalidad según el sector del cual se trate. El significado teórico de este hecho remite a una “totalidad” que hace posible la existencia de capacidades de trabajo no necesarias para la dinámica de acumulación capitalista avanzada.

En este sentido, dado un modelo de desarrollo estructuralmente heterogéneo y generador de excedentes relativos de población, cabe esperar que

descriptivamente –al igual que lo hacía la noción de “sector tradicional”, o, posteriormente, el término “sector informal urbano”– a aquellas ocupaciones y actividades que usaban recursos residuales de producción. La idea central que recorría las investigaciones realizadas desde este enfoque es que en el proceso de desarrollo de las economías capitalistas sometidas a un desarrollo desigual y combinado, algunas actividades que fueron centrales para la acumulación se transformaban en marginales frente al avance del capital monopólico de capitales locales o internacionales (Quijano, 1970; Duque y Pastrana, 1973).

34. Esta interesante distinción no fue comprendida por el enfoque del sector informal urbano de PREALC, confundiendo la heterogeneidad sectorial que estructura la actividad económica y la utilización de fuerza de trabajo en magnitudes y calidades variables, con la segmentación del mercado laboral, la cual puede o no ajustarse a dicha estructuración dependiendo de las características de la demanda, la oferta y las reglas institucionales que rigen las relaciones laborales y mercantiles, así como de los propios ciclos económicos.

emerjan formas alternativas de subsistencia capaces o no de operar enfrentadas a los intereses dominantes, pero nunca al margen de las condiciones estructurales. En tales condiciones, puede tener lugar la constitución de un excedente poblacional, que resulta irrelevante o “afuncional” al modelo de acumulación central, y, en el peor de los casos, “disfuncional” a su capacidad de desarrollo y estabilidad. De aquí se deriva la relevancia política que la cuestión tiene para el sistema. El Estado requiere establecer mecanismos de neutralización de los componentes no funcionales.³⁵ Al actuar el Estado de este modo distorsiona aún más la reproducción del sistema, y su intervención propicia un aumento de autonomía relativa de los subsistemas, manteniendo el atraso pero obteniendo a cambio evitar el riesgo a la desintegración (en términos de estabilidad del orden social).

Es en este marco que adquieren particular sentido las diversas estrategias económicas –defensivas u ofensivas– que pueden adoptar los hogares pobres con el objetivo de proveerse de medios de consumo y de oportunidades de movilidad social. Dada esta forma de representar la dinámica de acumulación en el capitalismo periférico, no sólo importa determinar de qué manera y bajo qué condiciones la heterogeneidad estructural genera excedentes relativos de fuerza de trabajo, sino también en qué medida las políticas públicas y los procesos socio-políticos inhiben o potencian el carácter “afuncional” o “disfuncional” de tales excedentes relativos.

En definitiva, ampliando la evaluación que hace Nun (2001), creemos que esta interpretación sobre los excedentes relativos de fuerza de trabajo continúa teniendo utilidad en función de al menos tres objetivos de investigación: a) pone en evidencia la relación estructural que existe entre los procesos de acumulación capitalista y los fenómenos de la pobreza y desigualdad social; b) destaca la heterogeneidad y fragmentación creciente de la estructura socio-ocupacional, con las consecuencias que esto tiene en la formación de identidades sociales y culturales; y c) llama la atención sobre los modos en que incide sobre la integración del sistema la necesidad de “neutralizar” a los excedentes de población para evitar que se vuelvan “disfuncionales”, garantizando y legitimando márgenes autónomos de subsistencia y “extralegalidad”.

35. Nun (2001) señala que las estrategias políticas más difundidas para lograr un estado afuncional en la masa marginal implican disminuir la integración del sistema para incrementar la integración social. En tal sentido, la política social asistencial se constituye en un instrumento de primer grado por parte del Estado para mantener el control social (Offe, 1991; Cortés y Marshall, 1991; O'Connor, 1981).

II.1.6. La tesis del sector informal urbano bajo un contexto de heterogeneidad estructural

Una de las fórmulas más utilizadas en América Latina para describir y referirse al conjunto de actividades económicas que no formaban parte del llamado sector “moderno - estructurado” de la economía, en un sentido incluso opuesto a la noción de marginalidad, fue la noción de “informalidad laboral” o de “sector informal urbano”. Al igual que la tesis sobre la “marginalidad económica”, la categoría aparece en escena y toma sentido cuando el desarrollo de la economía urbana en la Región, motorizado por las migraciones internas y el despliegue de los procesos de industrialización por sustitución de importaciones, había sentado las bases para la formación de mercados de trabajo urbanos, los cuales, en forma progresiva mostraban limitaciones y problemas para funcionar como el principal mecanismo de integración social y económica para el conjunto de la población.

El término “informalidad” tuvo origen inicialmente como resultado de una serie de estudios sobre el mercado laboral urbano realizados en Ghana por Keith Hart. En ellos el autor introduce la distinción entre *ingresos “formales”* e *ingresos “informales”* para diferenciar las ocupaciones en el medio urbano de dicho país, identificando al primero con el empleo asalariado y al segundo con el empleo por cuenta propia (Hart, 1970). A partir de estos estudios, el término fue introducido por la Organización Internacional del Trabajo en la Conferencia de Kenia (OIT, 1972). A partir de este término se buscaba significar una serie de prácticas económicas generadoras de ingresos en espacios urbanos, con amplia difusión en sociedades pobres, que no se ajustaban a los patrones y las normas que regulaban el empleo típico en los países centrales. Se reconocía de esta manera la existencia de muy heterogéneas actividades económicas que, funcionando al margen de la ley o a veces contraviniéndola, se convertían en mecanismos eficaces de absorción de mano de obra desocupada que no encontraba empleo en los débiles sectores capitalistas de la economía.

Según el informe de 1972 de la OIT, las actividades informales son las “formas de hacer cosas”, caracterizadas por: a) facilidad de entrada, b) apoyo en los recursos locales, c) propiedad familiar de las empresas, d) escala de operación pequeña, e) tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo, f) destrezas adquiridas fuera del sistema educativo formal, y g) mercados no regulados y competitivos. El sector formal se definía a partir de las características opuestas a las del sector informal (OIT, 1972, 6). La verificación de todo esto llevó al reconocimiento de la existencia de actividades informales como un fenómeno “diferente” frente a aquellos comportamientos ocupacionales adoptados como norma en el marco del desarrollo capitalista. En principio, desde esta

perspectiva, el campo de referencia del concepto se convirtió en relativo con respecto al significado del llamado empleo que tenía lugar en el sector formal u organizado de la economía.³⁶

Tal como hemos examinado, mucho antes de que naciera el término, la existencia de actividades económicas “informales” (económica y tecnológicamente atrasadas, no “tradicionales”), diferentes a las actividades capitalistas más dinámicas fundadas en el trabajo asalariado, constituía un fenómeno reconocido por los enfoques dualistas y la literatura del desarrollo, y, en particular, en América Latina, a través de la tesis de la “heterogeneidad estructural” de Prebisch (1949) y Pinto (1970b, 1973) —expresada en los propios estudios de la CEPAL—. Asimismo, los límites de la integración social a la cual se hacía referencia con el término de “sector informal” también eran objeto de estudio de las corrientes estructuralistas más radicales (Gunder Frank, 1969; Nun, 1969; Quijano, 1971).

Así, fue en el marco de los debates sobre el desarrollo, la pobreza y la desigualdad en la región, que el concepto de “sector informal urbano” tomó importancia en América Latina a fin de entender el comportamiento de los mercados de trabajo de los centros urbanos y su vínculo con los fenómenos de desempleo (Tokman, 2004, 199-200). A partir del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) fue proyectándose la teoría estructuralista al campo de los estudios de los mercados laborales. En este marco, el sector informal fue definido como la franja de actividades de baja productividad en la que se insertaba el excedente de población incapaz de ser absorbido por las ocupaciones generadas en el sector moderno de la economía urbana.³⁷ La siguiente cita describe claramente esta interpretación ubicada en el núcleo del programa de investigación:

36. En el informe mencionado se argumenta a favor del uso de los términos formal e informal como una alternativa a la distinción convencional entre sector tradicional y sector moderno, según la cual el sector moderno es la fuente del dinamismo y del cambio, mientras que el tradicional es un sector vegetativo o estancado y condenado a la extinción. Esta última imagen, sostienen los autores del informe, no correspondía a la realidad de Kenia, pues los dos sectores son modernos y ambos son una consecuencia del proceso de urbanización.

37. Según Candia (2003), el concepto de “sector informal urbano” adoptado por PREALC, además de su raíz institucional (Conferencia de Kenia de la OIT), recogía el debate abierto por la teoría dualista de Lewis, el enfoque de la heterogeneidad estructural y otros aportes posteriores desarrollados por la CEPAL. El enfoque dominante elaboró una ecuación formada por dos variables principales: el crecimiento de la población urbana —potenciado por los flujos migratorios— y las limitaciones que imponía la heterogeneidad estructural para mantener un ritmo de expansión adecuado capaz de absorber a los nuevos contingentes buscadores de empleo y garantizar condiciones de ingreso adecuadas.

Las sucesivas ondas de modernización que han penetrado en estas economías han generado una estructura diferenciada, con estratos de productividad muy distintos y cuyos ritmos de crecimiento son también muy diferentes. Sin embargo, al revés de lo que suponen las interpretaciones basadas en modelos de dualismo, estos estratos no son rígidos; a través del tiempo las ondas de modernización afectan a los distintos sectores, ramas o empresas, alterando la composición de aquellos estratos. El proceso de modernización no impacta al sector o rama en su conjunto, sino solamente a algunas empresas, sin alcanzar a transmitir sus beneficios al conjunto de la economía. Ello determina que en algunos casos la brecha de productividad e ingreso se cierre con excesiva lentitud, en tanto en otros ella propenda, incluso, a ampliarse. La teoría que postula una “natural” tendencia a la homogeneización se ve de esta manera seriamente cuestionada. Este estilo de desarrollo heterogéneo tiene consecuencias directas sobre el nivel y la estructura de empleo y, asimismo, sobre el ritmo a que está creciendo la demanda de trabajo. La heterogeneidad de la estructura económica se traduce en una situación de heterogeneidad en el empleo. Existe un pequeño sector conformado por quienes laboran en los estratos más modernos, que registra alta productividad y elevados niveles de remuneración; y otro sector, de mayor dimensión, constituido por los ocupados en los estratos intermedios o de subsistencia con correspondientes niveles de ingresos y productividad (PREALC-OIT, 1978, 8).

Aquí se hace evidente el enfoque estructuralista de que América Latina presentaba un estilo de desarrollo particular caracterizado por la conformación de estructuras productivas heterogéneas. Se postula que las causas fundamentales de la heterogeneidad debían buscarse en la forma de inserción internacional y de absorción de las nuevas tecnologías. Luego, también se hace una vinculación explícita y directa entre la heterogeneidad estructural y la segmentación del mercado de trabajo. Por último, no caben dudas de que el fenómeno de la “informalidad” surge como la respuesta necesaria de los excedentes de población ante la ausencia de un desarrollo “moderno” que los incluya. Desde esta perspectiva, los sectores no incluidos por la “modernización” generaban diferentes formas de inserción laboral, productividad, calidad de empleos y efectos sobre la desigualdad distributiva.³⁸

38. El excedente de mano de obra fue históricamente absorbido por el sector rural, pero ya para 1980 estaba mayoritariamente empleado en servicios urbanos “informales” como resultado de un explosivo proceso migratorio.

Siguiendo la tradición estructuralista, distinguían por lo menos dos sectores diferenciados en el mercado de trabajo. El sector formal, el cual incluía los puestos de trabajo disponibles en las empresas organizadas y en los servicios personales requeridos por los estratos de mayores ingresos. Por el lado de la oferta, abarca a las personas más calificadas o con mayor experiencia dentro de cada categoría profesional. Por otra parte, el sector informal urbano, el cual agrupaba a todas las actividades de bajo nivel de productividad, a los trabajadores independientes (salvo profesionales), a las empresas muy pequeñas o no organizadas. El nivel de empleo dependía en este mercado de la magnitud de la fuerza de trabajo no absorbida por el sector formal y de las oportunidades que tienen estas personas de producir o vender algo que les reporte algún ingreso (PREALC-OIT, 1978, 11).

En el sector informal no predomina la división entre propietarios del capital y del trabajo, y en consecuencia, el salario no es la forma más usual de remunerar el trabajo a pesar de que la producción está dirigida principalmente al mercado. Por el contrario, abundan más bien actividades poco capitalizadas y estructuradas, con base en unidades productivas muy pequeñas, de bajo nivel tecnológico y escasa o nula organización empresarial y entidad jurídica. Esto último en el sentido de que aun cumpliéndose la condición anterior, resultaba muy difícil para las actividades del sector informal cumplir con las normas legales dada su baja productividad (Souza y Tokman, 1976, 67). El sector podía de esta manera ser reconocido a través de dos atributos fundamentales presentes en las unidades económicas: i) desarrollo de actividades que utilizaban tecnologías simples de muy baja productividad y mano de obra con bajos niveles de calificación; e ii) inserción de estas unidades en mercados competitivos o en determinados segmentos con facilidad de acceso, aunque con alta rotación. Estas dos condiciones, bajo nivel tecnológico y posición en las franjas más competitivas del mercado, determinarían los bajos ingresos de las actividades informales.

El hecho de definir dos sectores diferenciados dentro de la economía urbana no significaba que se adoptara un esquema analítico dualista, ya que entre ambos se suponía la existencia de relaciones y de diferentes grados de homogeneidad. La dicotomía en el mercado de trabajo y las diferencias de productividad existentes entre los dos sectores no implicaban que todo el sector informal urbano fuese disfuncional en relación a la expansión del otro. Se identificaban vínculos reales o potenciales de complementariedad entre actividades de una y otra área. En cambio, algunas actividades del sector informal eran competitivas con otras similares desarrolladas en el ámbito del área formal y podían subsistir debido a que estaban dirigidas hacia los estratos

más pobres del mercado. Esta concepción de un mercado del trabajo formal estratificado permitía visualizar al sector informal como el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural. Sin embargo, se justificaba analizarlo separadamente dada su magnitud y su particular impacto sobre el desarrollo económico y social (PREALC-OIT, 1978, 28).

Un aspecto a destacar es que la tesis del sector informal urbano enfatizó el análisis en las características de las unidades económicas y en su heterogeneidad tecnológica, como resultado del excedente relativo de población, y no en el funcionamiento del mercado de trabajo, lo cual era una derivación de lo anterior. Aunque las investigaciones sobre el sector informal tendieron a incluir diferentes dimensiones de análisis, principalmente el mercado de trabajo y el ingreso, dicha tesis predicaba centralmente sobre un sector económico y no sobre el mercado laboral o la pobreza. Si bien con el tiempo los investigadores de PREALC desarrollaron ajustes sobre estos postulados iniciales, se mantuvo siempre la idea de que la informalidad era una “forma de producir” relacionada con la heterogeneidad estructural propia de las economías del subdesarrollo, a partir de lo cual se vinculaban las características de los mercados de trabajo, las situaciones de pobreza de la población y la desigualdad en la distribución del ingreso.

Un importante aporte hecho por las investigaciones del PREALC fue mostrar que el sector informal urbano era una consecuencia de la heterogeneidad estructural y del excedente de fuerza de trabajo que tenía lugar en la región. En este marco, una nota característica que acompañó a muchos de los estudios fue concebir al sector informal como un “sector refugio” —de funciones contracíclicas— frente a las crisis que afectan periódicamente a América Latina en el contexto de las crisis externas. Este aspecto, vinculado con la naturaleza de la relación entre el sector formal y el sector informal, así como el grado de autonomía de este último, el funcionamiento segmentado del mercado laboral y sus consecuencias sobre los ingresos, fueron temas de controversia al interior del programa.³⁹ Si bien al interior de estos enfoques hay consenso según el cual ambos sectores constituyen el resultado de un mismo proceso histórico de de-

39. Existe una amplia y variada serie de trabajos que han hecho una revisión crítica de los trabajos sobre la informalidad, en particular, los realizados por PREALC al estudio de los problemas de empleo en América Latina, sosteniendo en general la debilidad teórica y el carácter polisémico del concepto de informalidad. Véase al respecto, por ejemplo, Raczynski (1977; 1979), Cartaya (1987), Cortés (1990; 2000b), Pérez Sáinz (1991), Candia (2003). En este marco, algunos autores han propuesto precisar y actualizar la tesis a la luz de los nuevos avances de investigación (Pérez Sáinz, 1998a; 1998b; 2000); a la vez que otros proponen directamente abandonar el concepto (Salas, 2006).

sarrollo, la relación funcional entre uno y otro es aún material de debate. Sin duda, el problema debe seguir siendo materia de estudio, sobre todo teniendo en cuenta el actual escenario mundial y el nuevo papel que asumen las migraciones internacionales en las relaciones laborales.⁴⁰

II.2. El atraso persistente en la mira del progreso. El debate sobre las fuentes y los límites de la convergencia

El principal interés que tiene para esta investigación la tesis de la “heterogeneidad estructural” no está relacionado con la necesidad de mejorar la descripción de los hechos observados en materia de crecimiento, pobreza y desigualdad en la Argentina del período 1990-2003. Tales hechos no están en discusión para la literatura especializada, sea que se adopte una perspectiva de tipo ortodoxa o una de tipo heterodoxa. El interés central no está anclado en terreno de los hechos, sino en el campo teórico.

Tal como se ha expresado, la pregunta principal que se ha formulado esta investigación es ¿por qué los resultados predichos por las tesis dualistas de convergencia no se cumplieron en un país que hizo todo lo necesario en materia de política económica y social para que la realidad asuma los presupuestos de tales teorías? Es en este marco que surge la sospecha de que el problema de la heterogeneidad estructural no es ajeno al fracaso de las políticas neoliberales en cuanto a sus objetivos explícitos.

Un tema nodal de discusión en las investigaciones sobre el desarrollo en América Latina durante los últimos años ha sido la relación entre crecimiento, pobreza y desigualdad, la cual constituye una relación compleja inserta en el núcleo de las teorías del desarrollo. Por otra parte, la temática de la desigualdad y el crecimiento, aunque comparten muchos elementos comunes, han recorrido caminos paralelos que sólo recientemente parecen estar confluyendo. Dicha convergencia, en el marco del las teorías del crecimiento, fue favorecida por los trabajos iniciados por Kuznets (1955) y Williamson (1965), quienes modelaron las relaciones teóricas y empíricas entre la desigualdad microeconómica y el crecimiento macroeconómico a nivel regional o de países.

A partir de las regularidades observadas por estos autores se ha sostenido la tesis de que la desigualdad en la distribución del ingreso en los países de América Latina se reducirá en la medida en que los países tomen el sendero del

40. Sobre este último aspecto, véase los interesantes trabajos reunidos en Ariza y Portes (2008). En cuanto a una discusión teórica sobre las implicancias de estos movimientos en los mercados de trabajo, ver Pozas (2008) y Portes (2008), en esa misma compilación.

crecimiento económico sostenido. En buena parte de los discursos en materia de política económica sobrevive la idea –aunque no siempre se hace explícita– de que la situación en la que se encuentran los países de la región es una etapa en su camino hacia un estado de desarrollo que será igual al que tienen ahora los países desarrollados, y que la desigualdad distributiva habrá de fomentar el crecimiento. Ahora bien, más allá de que la evidencia histórica todavía no logra demostrar la validez de este argumento, su fuerza de sentido oculta aspectos sustantivos de la realidad, como es el hecho de que la pobreza y la desigualdad pueden llegar a ser rasgos estructurales del “subdesarrollo”. A pesar de ello, se sigue suponiendo que el crecimiento habrá de converger con una mayor equidad en la distribución del ingreso y por lo tanto resolver finalmente tales problemas. Sin negar que esto pueda en efecto ocurrir bajo determinadas condiciones, la pregunta inicial a plantearse no es por qué ocurrió lo que ocurrió, sino por qué no ocurrió lo que cabía esperar que sucediese.

Ante esta pregunta es evidente que la respuesta no está en los hechos descritos sino en la teoría capaz de ordenarlos e interpretarlos de manera coherente en el marco de una explicación plausible. En esta investigación, son tres las tesis que hemos puesto en debate. Para cualquier de las tres, el problema planteado resultará igualmente relevante: (a) la tesis dualista Kuznets-Lydall, a partir de la cual la acumulación capitalista original y sus efectos inmediatos de desigualdad habrán de generar en el mediano plazo una mayor convergencia en un desarrollo con equidad; (b) la tesis dualista Heckscher-Ohlin, a partir de la cual la libertad de comercio internacional y la desregulación de los mercados estimularán las ventajas comparativas favoreciendo la demanda laboral y la mejora económica del sector intensivo en fuerza de trabajo, mientras que el sector moderno-industrial progresa lentamente; y (c), finalmente, la tesis estructuralista de Prebisch-Pinto, a partir de la cual la heterogeneidad estructural (concentración de capital privado y tecnología en sectores claves, junto a una política subordinada) inhabilitan la posibilidad de una difusión de los avances de productividad y progreso técnico al resto de los sectores económicos y generando excedentes relativos de población.

II.2.1. La relación entre crecimiento y desigualdad en el modelo Kuznets-Lydall de desarrollo

En el capítulo anterior presentamos la tesis Kuznets-Lydall como el modelo a partir del cual la teoría económica busca abordar habitualmente la relación entre crecimiento y distribución del ingreso.⁴¹ Además, se pusieron en duda

41. Tal como hemos señalado, la hipótesis considera que en el curso del desarrollo económico la desigualdad personal inicialmente aumenta, luego subsecuentemente declina. En las

algunos de sus supuestos a la luz de las actuales condiciones globales del proceso de acumulación y las políticas de estabilización, apertura económica y reforma estructural, de inspiración “neoliberal”, aplicadas durante las últimas tres décadas en la Región. Al respecto, se llamó la atención sobre el hecho de que el proceso de apertura económica y reformas estructurales alteraba el sendero previsto por el modelo. En este caso, esto ocurriría debido fundamentalmente a que bajo tal escenario se violan una serie de supuestos básicos sin los cuales dichos resultados resultan inverosímiles. Ahora bien, sin que deje este argumento de ser cierto, el problema es algo más complejo cuando se pasa de la discusión teórica a la investigación empírica.

Un hecho conocido es que la investigación sobre la relación entre crecimiento y la desigualdad se ha visto limitada de abordar de manera rigurosa ante la ausencia de datos comparables entre países y que abarquen un período de tiempo suficientemente largo. Asimismo, la información utilizada para probar dicha relación ha sido en general de corte transversal, sin que existan datos suficientes por país para probar la existencia de una relación robusta entre ambas variables. En la gran mayoría de los trabajos empíricos las tasas de crecimiento de los países, regiones o provincias aparecen condicionadas por el nivel de renta inicial y por un conjunto relativamente extenso de variables que se considera afectan al estado estacionario. De tal manera que el problema se ha abordado ensayando una variedad de modelos econométricos.⁴² Ahora bien, sabiendo de estas limitaciones, ¿cuáles han sido de todas maneras los resultados de las investigaciones empíricas?

Sundrum (1990) –según Cortés (2000a)– aporta dos razones relevantes que permiten evaluar la validez formal –y no sólo empírica– de la hipótesis de la

primeras etapas del desarrollo la generación de ingresos y riqueza está concentrada en manos de poca gente. Esta concentración de la riqueza permite la acumulación de capital, la expansión de la actividad industrial y la promoción del desarrollo económico al principio, en el desarrollo; esto conduce a un incremento en la desigualdad personal, sin embargo en las últimas etapas del desarrollo otros miembros de la sociedad también se benefician a través de salarios más altos e incrementos de ingresos (tanto en valor absoluto como relativo), conduciendo a la reducción de la desigualdad personal.

42. Existen numerosos trabajos que han abordado modelos econométricos de la relación entre el nivel o tasa de crecimiento del ingreso y la distribución del ingreso. La mayoría han sido estimaciones de la relación de Kuznets, sobre la base de comparaciones entre países de estadísticas del ingreso y su distribución (Ahluwalia, 1976; Anand y Kanbur, 1993; Bruno, Ravallion y Squire, 1998; Clarke, 1995; Deininger y Squire, 1996; Fields, 1994; Ravallion y Chen, 1997). Todos, salvo el último, emplean una muestra de países de todo el mundo. Sin duda, se presentan dificultades econométricas cuando se intenta emplear datos de este tipo para un solo país. Esencialmente se está suponiendo que la relación entre la distribución y el ingreso actuales en los países de ingreso elevado es similar a la que podrán tener los países menos desarrollados cuando alcancen ese nivel de ingreso. Es decir, se supone que efectos desconocidos, específicos de un país, no afectan la relación entre el ingreso y la distribución.

curva de Kuznets. Por una parte, se destaca la falacia o problema metodológico de pretender dinamizar resultados a partir de datos sincrónicos de países. Por otra parte, después de dicha revisión el autor concluye: 1) la desigualdad no está afectada por el nivel de crecimiento económico; 2) la desigualdad en la distribución del ingreso está influida por factores más profundos que cambian con lentitud, al menos que haya revoluciones, por lo que tiende a mantenerse estable por largos períodos, y 3) la relación entre ingresos per cápita y desigualdad que observaron los estudios realizados a partir de datos sincrónicos se debe a que en los años sesenta y setenta los países asiáticos tenían los más bajos niveles de desigualdad y de ingresos; los países de América Latina se caracterizaban por alta desigualdad e ingresos medios; y los países desarrollados exhibían los más altos ingresos y baja concentración.⁴³

Así, a partir de lo que Deininger y Squire (1996) definen como una cuidadosa revisión de la información disponible, construyeron una base de datos para 58 países, llegando a la conclusión de que no era posible probar la existencia de la relación propuesta por Kuznets cuando se controla el efecto de América Latina.⁴⁴ En realidad este tipo de resultados que se reiteran en numerosas investigaciones, no deberían extrañar. El mismo Kuznets anticipó los riesgos de aplicar su modelo a contextos sociales distintos a los que él estudió (Estados Unidos, Inglaterra y Alemania, entre otros):

Existe peligro en las analogías simples; en argumentar que dado que en el pasado hubo una distribución desigual del ingreso en Europa Occidental y ésta produjo la acumulación de ahorros y el financiamiento de la formación básica de capital, mantener o acentuar las desigualda-

43. En opinión de Cortés (2000a), este cuidadoso examen constituye un espaldarazo contra la amplia base empírica que apoyaba las tesis del derrame –basados en la tesis Kuznets-Lydall–, resultando a su vez coherente –tal como veremos– con la experiencia histórica reciente de los países de América Latina. Por su parte, Fields (1994, 1999) señala que la dificultad reside en que, como América Latina es una región de ingreso medio con alta desigualdad, se puede obtener una curva de Kuznets en forma aparente de U invertida simplemente por la selección de la muestra. El autor observó que si reemplaza los datos sobre América Latina por una variable ficticia, la supuesta relación entre el ingreso y la desigualdad desaparece. Con base en este argumento, Fields afirma que la curva de Kuznets no es ni una ley, ni siquiera una tendencia central, y que en realidad el patrón es que no hay patrón.

44. En igual sentido, Ravallion y Chen (1997) hicieron una regresión de los cambios en el coeficiente de Gini comparados con los cambios en el consumo real medio en 64 períodos de 67 países. En toda la muestra advirtieron una relación negativa y significativa entre los dos fenómenos. Sin embargo, al excluir las observaciones de Europa oriental y Asia central de la muestra, desaparecía la relación. En el mismo sentido, Bruno, Ravallion y Squire (1998) emplearon datos de 63 estudios que abarcaban 44 países para valorar la hipótesis de Kuznets. Sin embargo, en ningún caso hallaron pruebas de que existiera una U invertida, y nunca se dio una relación entre la distribución y el ingreso que fuera significativamente distinta de cero.

des del ingreso existentes en los países subdesarrollados es necesario para asegurar el mismo resultado. [...] Bajo las condiciones presentes los resultados pueden ser totalmente opuestos: retiro de los activos acumulados hacia canales más “seguros”, ya sea a través de la fuga de capitales o bienes raíces; y la incapacidad de los gobiernos de servir como agentes básicos del tipo de formación de capital indispensable para el crecimiento económico (Kuznets, 1965, 289, cit. por Cortés, 2009, 27).

Ahora bien, centrado el problema en América Latina, Morley (1995; 1998; 2000a; 2000b) ha venido encontrando una relación significativa entre la distribución del ingreso y el crecimiento. Según confirma, dicha relación tiene la forma de U invertida que Kuznets predijo, aunque esta relación se ha ido haciendo más regresiva con el tiempo, a la vez que el crecimiento fue durante la década del noventa bastante menos progresivo que antes. Sin embargo, en su último trabajo (Morley, 2000a) (17 países de América Latina), los datos econométricos generados le permitieron extraer dos conclusiones fundamentales:⁴⁵ a) la relación entre distribución e ingreso es robusta y significativa, manteniendo la forma de U invertida, aunque esta relación se va volviendo más regresiva con el tiempo; y b) el efecto del crecimiento sobre la distribución fue exiguo y marginalmente significativo, debiéndose esto en parte a que el punto de inflexión de la curva de Kuznets se traslada a la derecha, aplanándose en su porción inferior y empinándose en su porción superior. ¿Cómo se explica este comportamiento? Según el autor, el crecimiento económico es ahora más intensivo en conocimiento de lo que era antes. La prima salarial que se paga a los graduados con altos estudios aumentó en casi todos los países. Este aumento de la brecha salarial se debería principalmente a la naturaleza de la demanda de mano de obra y el patrón de crecimiento de la oferta laboral.

El crecimiento incrementa la demanda de mano de obra calificada, mientras que el sistema educativo envía graduados mejor preparados al mercado, incrementando la oferta de trabajadores calificados o calificables. El aumento o disminución de la brecha salarial dependerán de cuál de los dos grupos crezca más rápido. La existencia de una fuerza laboral con gran cantidad de trabajadores con educación deficiente no adaptados a operar en los nuevos entornos tecnológicos genera un desequilibrio estructural que tiende a produ-

45. Según el propio autor, la base de datos empleada en las estimaciones econométricas es mucho más amplia que la que suele emplearse en la estimación de la curva de Kuznets en la región latinoamericana. La muestra consta de 261 observaciones en 16 países entre 1960 y 1997. No se incluyó a ningún país en el estudio a menos que se contara por lo menos con cuatro observaciones distintas.

cir diferencias salariales crecientes. Una segunda causa de que la distribución no mejore con el crecimiento obedecería a que a veces éste es más intensivo en conocimiento de lo necesario; o “las propias economías nacionales son heterogéneas y ponen barreras que no permiten que el crecimiento del sector dinámico se difunda hacia sectores o regiones menos desarrolladas”. En ambos escenarios el crecimiento es un factor de aumento de la desigualdad, a la vez que su “goteo” es pequeño. El autor concluye que el crecimiento económico en la región es bastante menos progresivo que antes en materia de equidad (Morley, 2000a, 186-187).⁴⁶

No debe sorprender que esta observación de Morley resulte cercana a la tesis de la heterogeneidad estructural, a la vez que relativamente hostil al discurso dualista neoclásico. Pero a pesar de la acumulación de objeciones que ha recibido la regularidad histórica encontrada por Kuznets, ella sigue siendo un argumento recurrente a favor del discurso ortodoxo, siguiendo el supuesto de que las leyes de equilibrio que comporta esa curva ocurrirán inevitablemente (Stewart y Berry, 2000). ¿Por qué este empecinamiento a pesar de la evidencia en contrario? A nuestro juicio, el hecho de que este argumento se mantenga vigente en el discurso político-económico reside en que quienes lo emplean tienen en mente otros presupuestos teóricos. Para aclarar este punto vale volver sobre las tesis dualistas neoclásicas que sirvieron de base de las recomendaciones plasmadas por Williamson (1989) y quedaron plasmadas en los contenidos del “Consenso de Washington”.

II.2.2. La relación entre crecimiento y desigualdad en el modelo de convergencia neoclásico

El modelo neoclásico de crecimiento engloba numerosas hipótesis para justificar desde el lado de la oferta el crecimiento desigual. El supuesto fundamental es la absoluta movilidad de los factores y el papel de sus productividades y respectivos precios en la asignación de los mismos.⁴⁷ El problema central era

46. En síntesis, el autor destaca que con un mayor crecimiento en América Latina no mejorará mucho la distribución, y que para que ello ocurra sería necesario tomar medidas complementarias como mantener bajas tasas de inflación, liberalizar aún más las relaciones entre los mercados e invertir más en educación. En términos globales, esto quiere decir que es poco probable que la distribución mejore con un mayor crecimiento en América Latina, de modo que el autor recomienda tomar medidas activas complementarias a una mayor liberalización económica (crecimiento con estabilidad, empleo de la fuerza de trabajo no calificada, promoción económica de sectores y regiones atrasadas, más y mejor educación primaria y secundaria y calificación laboral para la mano de obra no especializada) (Morley, 2000a, 188-189).

47. Salarios y retribuciones al capital están inversamente relacionados: el capital se desplazará a las periferias buscando mayores retornos marginales para la inversión, y el trabajo lo

cómo hacer para que las economías atrasadas se integraran a la nueva onda modernizadora mundial aprovechando sus ventajas competitivas. En función de ello, la corriente neoclásica se apoyó inicialmente en los modelos teóricos de Solow (1956) y Kaldor (1960).

El primero de estos autores retomó los supuestos de crecimiento constante a escala, no elasticidad de la oferta laboral, competencia perfecta y libre acceso al progreso técnico exógeno, dando cuenta que la distribución de la renta no afecta directamente al crecimiento económico, siempre y cuando la propensión a ahorrar de una economía sea constante e igual para todos los agentes. En el modelo de Kaldor (1960), la desigualdad en la distribución funcional de ingresos es una condición necesaria para alcanzar el crecimiento económico, ya que el ingreso debe estar concentrado en los que tienen mayor propensión a ahorrar de forma de impulsar el proceso de crecimiento económico. Este modelo, a diferencia del de Solow, tiene implícita una relación positiva entre desigualdad distributiva y crecimiento. En otras palabras existiría, según Kaldor, un dilema entre ambas variables, resultando efectivamente necesario que las economías atrasadas atravesen una fase de mayor desigualdad inicial para promover el crecimiento y luego alcanzar la convergencia social (Williamson, 1975).

Este supuesto es el que inspiró al modelo de Heckscher-Ohlin, a partir del cual un país atrasado debe especializarse en la producción de bienes intensivos en trabajo, lo que acrecentaría la demanda de trabajo, elevando los salarios reales en el mismo, a la par que se profundiza el proceso de capitalización en el sector no agrícola. ¿Cómo ocurría esto? Con el tiempo se registrará una progresiva convergencia de las rentas por habitantes de las distintas regiones o sectores reduciéndose las disparidades entre ellos. La hipótesis es que la divergencia interregional del ingreso/habitante, importante en etapas tempranas de desarrollo, no persistirá indefinidamente en las etapas maduras del crecimiento económico nacional, en donde los países y las regiones tenderían a “converger” en similares niveles de ingreso por habitante.⁴⁸

hará desde las regiones de baja productividad al centro en búsqueda de salarios más altos. La hipótesis neoclásica también fundamenta la reducción de disparidad entre regiones o sectores bajo el argumento de la mayor movilidad del capital respecto al trabajo. Así la salida de capital de las regiones avanzadas hacia las menos desarrolladas se hará a una tasa mayor que el trabajo desde estas últimas hacia las primeras. Esta asimetría de movilidad permitirá a la periferia crecer más rápidamente que el norte (Bueno Lastra, 1990, 40).

48. En teoría del crecimiento, el término “convergencia” significa tener tasas de crecimiento diferenciadas: más elevadas en los países, regiones o sectores más atrasados que en los más avanzados (Comisión de las Comunidades Europeas, 1987, 52 y 62). El concepto es empleado para constatar si las diferencias económicas entre países, regiones o sectores tienden a reducirse (convergencia) o se amplían (falta de convergencia) a lo largo del tiempo.

El trabajo pionero en la literatura neoclásica corresponde a Williamson (1975), quien consideró que a medida que avanzaba el proceso de desarrollo económico, las desigualdades espaciales, ya sean regionales o provinciales, de renta/habitante aumentarían inicialmente, suponiendo una etapa de divergencia económica, para, a partir de un punto máximo, comenzar a disminuir, y avanzar en el proceso de convergencia. Según la teoría, el capital habrá de moverse de regiones o sectores donde es abundante a donde sea escaso. La mano de obra no cualificada lo hará en sentido inverso, con ello se irá hacia la igualación de los factores de producción interregional e intersectorial. En este contexto las regiones pobres, con una baja relación capital/trabajo, logran rendimientos marginales del capital elevados, y en consecuencia tenderán a crecer a tasas más elevadas (Alonso, 1975, 164; Williamson, 1975, 163). El mínimo examen de estos argumentos hace evidente que la tesis de Williamson es una adaptación del modelo de desigualdad personal desarrollado por Kuznets (1955) y Lydall (1979) (U invertida) a la desigualdad regional, aunque bajo supuestos teóricos muy diferentes.⁴⁹

Sería justamente éste el motivo por el cual descartar por falta de validez los supuestos de la tesis Kuznets-Lydall, bajo un contexto de economía “abierta”, no hace mella alguna sobre la tesis de la convergencia neoclásica de Heckscher-Ohlin-Williamson, la cual, justamente, necesita y supone tales condiciones para poder verificarse. Sin embargo, cabe observar que en la Argentina, durante la vigencia de un estado óptimo de libre movimiento de los factores capital-trabajo, sólo lograron enriquecerse las regiones y los sectores que eran originalmente más ricos, a la vez que un mayor empobrecimiento recayó sobre las regiones y los sectores que eran relativamente más pobres (el Capítulo IV dará cuenta empírica de estos hechos a nivel intersectorial). Ante esto, el supuesto enigma argentino enfrenta un tipo muy distinto de dilema, y la pregunta es obvia: ¿cómo explicar ya no sólo el aumento de la desigualdad sino sobre todo de la dualidad sin convergencia?

Es aquí entonces donde la teoría dualista se vuelve insuficiente. Justamente, es en este sentido que las críticas al modelo neoclásico han sido muy numerosas con respecto al modelo propuesto. En general, los argumentos se centran en la movilidad de los factores y en la importancia que asumen las fuerzas del mercado como “correctoras” de las desigualdades. Respecto de la primera, existen evidencias empíricas que indican que el flujo inverso del factor capital y trabajo del modelo neoclásico no sucede. Por el contrario,

49. Esta dinámica económica de la convergencia se encuadra en los postulados de la teoría neoclásica de los rendimientos marginales decrecientes del capital, del progreso tecnológico y crecimiento demográfico exógenos y del libre movimiento de factores.

las regiones ricas tienden a importar trabajo y también capital (Richardson, 1978, 156). En cuanto a la segunda, los mecanismos de mercado tienden por su misma naturaleza a concentrar la riqueza y el poder, dificultando la convergencia y ampliando las diferencias de bienestar entre las regiones y al interior de cada país (Bueno Lastra, 1990). Ante este tipo de críticos los economistas neoliberales se defienden afirmando que, en condiciones de libertad económica, la persistencia de desigualdades se debe casi exclusivamente a las imperfecciones en los mercados de factores o a retrasos temporales propios del proceso de desarrollo.

Ahora bien, una simple vuelta sobre los enfoques latinoamericanos desarrollados en el primer apartado de este capítulo demuestra que los argumentos críticos al dualismo ya estaban presentes en América Latina en las tesis estructuralistas (las tesis de la asimetrías desiguales, del desarrollo del subdesarrollo y finalmente, de la heterogeneidad estructural). Apoyados en los argumentos estructuralistas, cabe destacar tres aspectos omitidos en el modelo teórico dualista de Heckscher-Ohlin-Williamson: (i) el olvido del papel del progreso técnico y su difusión interna, (ii) la falta de consideración sobre la segmentación de los mercados de capitales y de trabajo, y (iv) la escasa consideración de los factores políticos y sociales.

La subordinación económica y política (a través del bloque de poder local en articulación con los intereses internacionales), las condiciones de heterogeneidad estructural (concentración de progreso técnico) y, finalmente, el desarrollo desigual con efectos en los mercados de trabajo (segmentación laboral y formación de excedentes relativos de fuerza de trabajo “sobrante”) describen las condicionales bajo las cuales resulta poco probable que se cumplan las predicciones de “convergencia”. Tal vez sea posible que las propias fuerzas del mercado, actuando en un mercado sin trabas, generen los efectos esperados, pero para que esto ocurra debía generarse una división sectorial, regional e internacional del trabajo mucho más fluida, con pleno acceso al desarrollo tecnológico y a la información, todo lo cual que es poco probable que ocurra en condiciones de asimetría y subordinación político-económica.

II.2.3. Hipótesis en disputa. Algo más que falta de libertad en los mercados

La idea de que el crecimiento económico es un proceso gradual de “convergencia” entre regiones o sectores de diferente productividad es una constante en el pensamiento económico dualista. Siguiendo esta perspectiva, cabe esperar que en el largo plazo todos los países progresen y que las diferencias entre los más avanzados y los menos avanzados tiendan a reducirse. Un argumento

central esgrimido en su favor por parte del neoliberalismo es que la apertura de los países al comercio exterior y a los flujos del sistema financiero mundial –en el contexto de la globalización– anulan los supuestos de economía cerrada bajo los cuales se formulaban las objeciones y problemas planteados al modelo dualista de libre competencia (Bhagwati, 1985, 299).

De esta forma, una vez más las controversias sobre el crecimiento son objeto de un debate radical y de connotaciones políticas cruciales. En ese marco, el “Consenso de Washington” (Williamson, 1989) habría tenido una muy particular funcionalidad: garantizar las condiciones para que la dinámica de acumulación capitalista global pueda desarrollarse con mayor libertad. De hecho, el escrito concreta diez temas de política económica, en los cuales, según el autor, “Washington” está de acuerdo. “Washington” significaba el complejo político-económico-intelectual integrado por los organismos internacionales (FMI, BM), el Congreso de los EEUU, la Reserva Federal, los altos cargos de la administración y los grupos de expertos. Los temas sobre los cuales se propone que existe acuerdo eran: disciplina presupuestaria; cambios en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a sanidad, educación e infraestructuras); reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados; liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés; búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos; liberalización comercial; apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas; privatizaciones; desregulaciones; garantía de los derechos de propiedad. Muy pronto, el documento toma la característica de un programa general, siendo consideradas por los organismos financieros internacionales y centros económicos, como el mejor programa económico que los países latinoamericanos debían aplicar para impulsar el crecimiento.⁵⁰ Si a esta corporación del poder económico real se le agrega a nivel local las principales empresas transnacionales, los grupos económicos locales, los principales bancos y grupos financieros, las principales consultoras internacionales, profesionales, y la estructura de intereses políticos del propio gobierno nacional, el combo deja un escenario en donde no es de esperar que los mercados ni las opiniones públicas se muevan con efectiva libertad.

50. Esa breve lista tomó autonomía y se constituyó en lo que luego se denominaría “neoliberalismo”, especialmente por parte de sus críticos. Con posterioridad la “lista” inicial fue completada, ampliada, explicada, y corregida. Incluso, tal como hemos hecho referencia, el propio Williamson ha formulado la idea de las reformas de primera y segunda generación (nota Capítulo I). Por otra parte, cabe agregar que originalmente ese paquete de medidas económicas estaba pensado para los países de América Latina, pero con los años se convirtió en un programa general del “neoliberalismo”.

De ahí que más que negar los hechos observados por Morley en cuanto a la relación entre crecimiento y desigualdad, cabe preguntarse –dando fiabilidad al método aplicado y a sus estimaciones– en qué medida su estudio no está reflejando el efectivo comportamiento que experimentó durante la década del noventa la región. La afirmación de que el efecto del crecimiento fue “exiguo y marginalmente significativo”, se apoya en el comportamiento que experimenta la curva de Kuznets: “el punto de inflexión de la curva se traslada a la derecha, aplanándose en su porción inferior y empujándose en su porción superior” (Cortés, 2000a, 110-111). En caso de ser cierto, el problema debe plantearse no en los hechos sino en la explicación de sus causas.

En principio, el comportamiento descrito podría ser explicado por el hecho de que en no pocos países la apertura a las corrientes mundiales de comercio e inversión habría alterado la ruta conducente hacia menores niveles de desigualdad que caracterizó las etapas intermedia y final del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (la Argentina entre ellos). Frente a la primera de las hipótesis dualistas que propone Morley (diferenciales de calificación y deficitario funcionamiento de los mercados) –al igual que los defensores de las políticas neoliberales de los noventa en la Argentina–, cabe proponer de manera alternativa que el bajo, nulo o negativo impacto del crecimiento sobre la desigualdad podría explicarse por motivos diferentes:

- (a) el desarrollo de un sector corporativo altamente concentrado y tecnológicamente avanzado, favorecido por la atracción de las inversiones externas directas que se habría traducido en una creciente diferenciación de los niveles de productividad frente a los sectores modernos rezagados, intermedios e informales;
- (b) el considerable y creciente excedente de oferta de fuerza de trabajo incapaz de ser absorbido por el crecimiento del sector moderno concentrado, junto a una mayor segmentación de los mercados entre sectores y calificaciones;
- (c) la débil capacidad del Estado para promover programas asistenciales de transferencias de ingresos sobre los sectores desocupados y más pobres, a la vez que la mayor desregulación de los mercados habría acrecentado el abanico de remuneraciones entre el nuevo sector concentrado, al interior del sector moderno tradicional y frente a los sectores de subsistencia.

Estas tendencias se habrían visto favorecidas por los efectos de la apertura económica sobre el crecimiento y de las reformas del Estado y las regulaciones

sobre los mercados. El estancamiento productivo de los ochenta dio paso, en los noventa, al reinicio del proceso de crecimiento económico, que estuvo basado fundamentalmente en el efecto de la acumulación de capital fijo, y no habría sido más acelerado porque una fracción considerable de la inversión extranjera se orientó a la adquisición de empresas públicas que se privatizaron, lo que sustenta la afirmación de que en las economías dualistas la inversión extranjera tiende a desplazar a la doméstica.

Dicho esto, apoyados ahora en las tesis estructuralistas, cabe precisar en términos más estilizados la hipótesis teórica propuesta para el estudio de caso argentino:

- (i) Las condiciones de apertura y desregulación económica habrían fortalecido a los sectores y actividades más concentradas y con mayores ventajas comparativas a nivel internacional –empresas primario-industriales-exportadoras o corporaciones oligopólicas a cargo de servicios públicos privatizados–, las cuales en un contexto de mercado globalizado profundizaron la inversión tecnológica, a la vez que armaron cadenas de producción con empresas locales o globales de alta productividad, sea por explotación intensiva de capital o de fuerza de trabajo.
- (ii) Este proceso habría generado una mayor concentración del progreso técnico y la productividad en grandes empresas multinacionales y de grupos económicos locales, desplazando o rotando mano de obra; y, al mismo tiempo, implicó la destrucción o deterioro de los sectores modernos y cuasi-informales más tradicionales o técnicamente rezagados, los cuales perdieron mercados e ingresos, produciendo también un mayor desplazamiento de fuerza de trabajo.
- (iii) Se constituye un sector económico más concentrado de capital que lidera el crecimiento, participando de los nuevos negocios de la globalización, y cuyos componentes laborales logran apropiarse de una mayor parte de la renta y ampliar su movilidad y progreso económico-social. Esta intensificación de la heterogeneidad estructural que genera el modelo bajo una “economía abierta” conduce a que la distribución del ingreso siga un comportamiento no convergente, pasando a ser la distribución del ingreso una función directa del nuevo escenario socio-económico, más allá del comportamiento que presente el crecimiento económico o, incluso, el nivel de pobreza.
- (iv) Surge en este contexto un particular patrón de emergentes en la estructura social del trabajo: a) una mayor concentración de buenos empleos entre sectores profesionales y medios altos; b) un aumento sostenido de la tasa

de desempleo abierto en el sector moderno rezagado; y c) un aumento de las actividades de autoempleo de subsistencia y de negocios informales desvinculados de los sectores formales y concentrados.

- (v) Estos procesos generan una mayor producción social de excedentes poblacionales, con una eventual función de “masa marginal”, sumergidos estructuralmente en la pobreza, excluidos de la seguridad social y de los mecanismos de información, educación e integración. Por lo mismo, la casi única oportunidad para los excedentes de fuerza de trabajo es moverse al ritmo de las estrategias de reproducción doméstica, generalmente vinculadas a actividades “refugio” de baja productividad.

II.3. Estructura económico-ocupacional, segmentación laboral y excedente de fuerza de trabajo

Este apartado cierra el capítulo haciendo una formulación teórica de tres conceptos claves –surgidos del entramado teórico desarrollado– que organizan el material empírico de esta investigación en función de las hipótesis planteadas: a) la estructura sectorial del sistema económico-ocupacional, b) los segmentos de empleo en el mercado de trabajo, y c) los excedentes relativos de fuerza de trabajo. Por último, el apartado concluye haciendo una serie de consideraciones teóricas surgidas de la evidencia empírica, referidas sobre los rasgos característicos que asumirían los excedentes relativos de fuerza de trabajo en el actual contexto económico argentino.⁵¹

En los apartados anteriores se buscó destacar, por una parte, el arsenal teórico con que el pensamiento estructuralista procuró el esclarecimiento de fenómenos históricos relevantes para América Latina tales como el intercambio desigual, el desarrollo heterogéneo, la segmentación del mercado laboral informal, los excedentes de población y la marginalidad económica, etc.; y, por otra, ubicar el contexto teórico-político en donde tales categorías tuvieron vigencia antes y parecen volverlo a tener ahora –bajo otro tiempo de significados históricos–, en ambos casos, en función de entender el aumento de la desigualdad económica en sociedades periféricas sometidas a etapas de expansión capitalista a escala internacional.

Así esta investigación retoma estas tesis con el objetivo de mostrar los límites estructurales que enfrentaron las políticas de apertura y reformas

51. Debido a que estas características no son objeto de análisis específico en los capítulos empíricos, se presentan aquí como marcos de referencia al momento de que esta variable sea objeto de análisis.

estructurales para resolver los problemas de pobreza y desigualdad en el caso argentino. No en función de descartar la validez de las teorías económicas a partir de las cuales se legitimaron tales políticas, sino más bien con un objetivo más modesto: dar cuenta de aquellas condiciones que tendieron a inhabilitar las potenciales bondades de las políticas de crecimiento fundadas en modelos dualistas de apertura económica y explotación de las ventajas comparativas internacionales. Esto último obliga a volver a la tesis Prebisch-Pinto sobre la heterogeneidad estructural, a partir de la cual es posible predecir consecuencias regresivas en materia de pobreza extrema, desigualdad económica y emergencia de nuevos excedentes de población, cuando una economía “subdesarrollada” del capitalismo periférico “se abre” y “desregula” dejando que las “fuerzas económicas internacionales” y los “intereses de grandes grupos económicos locales” gobiernen los procesos de acumulación y reproducción social.

En el marco de este particular encuadre teórico-político, los aportes estructuralistas resultan útiles en la medida en que permitan dar cuenta en forma empírica del modo en que el aumento experimentado por la heterogeneidad estructural generó efectos regresivos sobre los ingresos, la pobreza y la desigualdad distributiva para amplios sectores sociales excluidos de la dinámica de concentración económica y del bloque de poder dominante. Esto habrá de implicar dar cuenta también de los mecanismos –externos e internos– económicos y sociales que llevaron a reproducir de manera ampliada la desigualdad y la pobreza al interior de la estructura social. Habiendo ocurrido esto, tal como hemos podido verificar, de manera independiente de los ciclos macroeconómicos (en términos de inversión, acumulación, estabilidad de precios, demanda agregada de empleo, entre otros factores que son considerados herramientas para el desarrollo).

Antes de avanzar sobre el diseño metodológico que habrá de utilizarse para confrontar las hipótesis planteadas se hace necesario “traducir” las tesis teóricas propuestas en teorías auxiliares y categorías intermedias –todavía en el orden de los conceptos no observables–, sistema de proposiciones que puedan ser luego factibles de ser convertidas en indicadores empíricos (Blalock, 1968). Ahora bien, esta práctica no puede ser ajena al modo teórico en que han quedado planteados el esquema conceptual y los hechos empíricos problematizados a partir de ese marco. De ahí que creamos pertinente introducir a continuación el significado teórico-operativo de tres conceptos-variables a partir de los cuales se habrá de organizar la evidencia empírica. A través de su lectura, el lector habrá de apreciar que tales conceptos se encuentran estrechamente ligados al marco de problemas teóricos y empíricos que propone la tesis de la heterogeneidad estructural en el contexto de esta investigación.

II.3.1. Cambios en la estructura sectorial del sistema económico ocupacional

Tal como fue examinado en el primer apartado de este capítulo, el concepto de heterogeneidad estructural tiene sus antecedentes en los primeros escritos de Raúl Prebisch (1949), quien elaboró una caracterización del tipo prevaleciente de desarrollo parcial y subordinado en América Latina. Dada la condición de periferia, el progreso técnico durante el régimen económico agro-minero-exportador habría penetrado en estos países de manera lenta (en relación a las necesidades de crecimiento económico y absorción productiva de los trabajadores) e incompleta (dado que sólo se expandió de manera importante en aquellas actividades de enclave destinadas a la exportación hacia los centros o vinculadas al consumo de segmentos de altos ingresos).

El tránsito histórico del modelo exportador al modelo de “desarrollo hacia dentro”, es decir, de una economía relativamente cerrada, no habría logrado más que complejizar la estructura socio-económica, dada la continuidad de una relación de subordinación tecnológica, financiera y económico-comercial de los países periféricos. En este marco, los bajos niveles de inversión serían el resultado de los límites del ahorro interno, dado el deterioro de los términos de intercambio, la transferencia de remesas y el tipo de consumo de los sectores de ingresos altos. Es la débil dinámica del capitalismo periférico la que genera una expansión lenta de la demanda laboral, lo cual inhabilita la absorción de la fuerza de trabajo disponible. Ésta, en función de su reproducción, queda excluida del mercado capitalista o debe crear su propio empleo en actividades de baja o nula productividad. Así, los patrones de desarrollo están signados por una marcada “heterogeneidad estructural”.

Aníbal Pinto (1970a; 1970b; 1971; 1976), en el contexto histórico del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), agrega a la tesis de la heterogeneidad estructural la emergencia de un sector “capitalista” no exportador, parcialmente modernizado, con niveles de productividad media en relación al total de la economía. En la tesis de Pinto, ello no implicaba la desaparición del sector de subsistencia de muy baja productividad, ni una adecuada articulación (tampoco nivelación) con el sector capitalista más concentrado y dinámico. A manera de tipología, la desigual concentración del progreso técnico quedaba más claramente estructurada en tres sectores productivos. En el estrato productivo más alto, el polo moderno y concentrado, en donde se reunían las actividades de exportación, industriales y de servicios, que funcionaban con niveles de productividad semejantes al promedio de las economías más desarrolladas. En el estrato inferior, de subsistencia o informal,

en donde se encontraban los sectores más rezagados cuya productividad no era muy diferente a la de épocas coloniales. Por último, se reconocía la emergencia de un estrato intermedio cuya productividad correspondía a la del promedio de la economía; el cual, si bien generaba la emergencia de clases medias, agregaba complejidades al modelo de desarrollo y no resolvía los límites de la heterogeneidad (Pinto, 1973).⁵²

Según la teoría, la situación de heterogeneidad estructural y la dinámica de la productividad y la organización de la producción, a ella asociadas, eran factores decisivos para explicar la evolución de la demanda de empleo, la calidad de los puestos de trabajo, el nivel de remuneraciones y la producción de excedentes de población, traduciéndose esto casi directamente en términos de condiciones de vida, pobreza y distribución del ingreso.

Sobre la base de estos postulados teóricos, la identificación y clasificación de la estructura sectorial del sistema económico-ocupacional –como medida proxy de la heterogeneidad estructural de origen–, a partir de la cual evaluar los cambios ocurridos en dicha dimensión, debe permitir: i) observar las brechas de productividad y el desigual dinamismo entre los sectores que la componen (modernos dinámicos, modernos rezagados e informales); ii) informar del grado de integración de los sectores más dinámicos con el resto del sistema de productivo; y, iii) con el punto anterior, dar cuenta de la integración de éstos con los intereses de los sectores más concentrados de la economía internacional.

Una estructura productiva de estas características habrá de tener su correlato en la estructura ocupacional, siendo posible identificar conjuntos de trabajadores con ocupaciones de diferente productividad y calidad en correspondencia con el segmento al cual pertenecen.⁵³ En este contexto, el concepto de sector “informal urbano” –en la acepción dada por el PREALC-OIT (1978)– es heredero de las preocupaciones más amplias asociadas al problema del progreso económico y social presente en el debate abierto por el paradigma de la modernización y las teorías del desarrollo.

Existiría así, según señala PREALC-OIT (1978, 8) “un pequeño sector conformado por quienes trabajan en los estratos más modernos, que registra

52. Sin embargo, tal como el propio Pinto reconoció, en países como Argentina, con elevada tasa de industrialización y baja de población excedente, la heterogeneidad estructural podía efectivamente reducirse, hasta incluso desaparecer, siempre y cuando la difusión del progreso técnico y la relación entre el sector de punta y el sector intermedio fuesen suficientemente fuertes como para absorber de manera creciente los excedentes de fuerza de trabajo y ampliar el mercado interno equilibrando la composición técnica y las remuneraciones de uno y otro sector (1971).

53. Otra vía a partir de lo cual es también posible explorarlas consiste en considerar las diferencias de productividad por ocupado a nivel sectorial (agricultura, industria, servicios), pero no es ésta la estrategia que se sigue en esta investigación.

alta productividad y elevados niveles de remuneración; y otro sector de mayor dimensión, constituido por los ocupados en los otros estratos con correspondientes niveles de ingreso y productividad".⁵⁴ Estas diferencias, significativamente mayores a las existentes en las economías centrales, generaría consecuencias negativas en términos de pobreza y distribución del ingreso, afectando a los grupos insertos en los sectores económicos menos productivos. De esta manera, la situación de heterogeneidad estructural y la dinámica de la productividad y la organización de la producción, a ella asociadas, son factores decisivos para explicar la evolución de la demanda de empleo, la calidad de los puestos de trabajo y la producción de excedentes de población, traduciéndose esto casi directamente en términos de condiciones de vida, pobreza y distribución del ingreso.

Siguiendo estos parámetros, en función de evaluar la dinámica de la heterogeneidad estructural en el caso de la economía argentina en el contexto de apertura económica, se distinguen los siguientes sectores económico-ocupacionales según características de las unidades productivas (origen de la inversión, grado de organización y escala de actividad), tipo de mercado de destino de la producción o servicios generados y tipo de relación laboral con la fuerza de trabajo ocupada en las mismas:

- (i) Sector privado moderno/formal concentrado: grandes empresas productivas, comerciales o de servicios vinculadas a capitales multinacionales, grupos económicos locales e internacionales y consorcios financieros, capital-intensivas, cuya actividad se orienta tanto al mercado externo como al mercado interno. Relación laboral profesional o asalariada estable y legal.
- (ii) Sector público moderno/formal: unidades económicas vinculadas a la administración pública nacional, provincial o municipal, más algunas otras actividades productivas y de servicios. Relación laboral profesional o asalariada en general estable y legal, con poco de trabajo extralegal.
- (iii) Sector privado moderno/formal intermedio: empresas nacionales medianas, capital-intensivas, tecnológica y organizacionalmente renovadas, vinculadas al mercado interno, a mercados externos regionales o a servicios

54. En este marco, la noción de informalidad introducida tuvo como virtud hacer específica referencia a aquellos excedentes relativos de fuerza de trabajo que enfrentaban condiciones de pobreza, generando para ello –a través de estrategias personales, familiares o colectivas legales o extralegales– actividades económicas no integradas a las formas de organización y regulación generadas por el desarrollo capitalista dominante, o, también llamado, sector moderno, formal o estructurado de la economía.

- productivos a grandes empresas o consorcios productivos o financieros. Relación laboral profesional o asalariada mayoritariamente estable y legal.
- (iv) Sector privado moderno/formal tradicional: empresas nacionales medianas, tecnológica o productivamente rezagadas, trabajo-intensivas, casi exclusivamente vinculadas al consumo en el mercado interno. Relación laboral asalariada relativamente estable pero ilegal.
 - (v) Sector cuasi-informal subordinado: pequeñas empresas familiares, capital o trabajo-intensivas según la actividad, organizacionalmente renovadas, vinculadas al mercado interno a través de servicios comerciales o productivos a grandes y medianas empresas y consorcios productivos o financieros. Relación laboral asalariada y no asalariada parcialmente legal y estable.
 - (vi) Sector cuasi-informal tradicional: oficios por cuenta propia o pequeñas empresas familiares, trabajo-intensivas, tecnológicamente rezagadas, exclusivamente vinculadas al consumo en mercados locales. Relación laboral no asalariada estable pero ilegal.
 - (vii) Sector informal de subsistencia: actividades cuenta propia o empresas familiares trabajo-intensivas, tecnológicamente rezagadas, en actividades vinculadas a servicios personales, mercados de consumo local o al auto-consumo. Trabajo familiar intensivo, no asalariado, inestable e ilegal.

II.3.2. Segmentación de los empleos urbanos en condiciones de heterogeneidad

La categoría de segmentación del empleo ha servido a diferentes perspectivas teóricas para nombrar una amplia gama de fenómenos que ocurren en el contexto de relaciones sociales de producción capitalista. Por lo mismo, el concepto dista de tener un significado unívoco si no es en el marco de proposiciones teóricas más generales en donde corresponde interpretar su sentido.⁵⁵ La mayor parte de los enfoques se desarrollaron en la década de los años sesenta en respuesta a la teoría neoclásica del capital humano, la cual fue considerada, tanto por la tradición marxista como neo-keynesiana, como incompleta para explicar la dispersión salarial, así como la persistencia del desempleo.

Una consideración importante para hacer aquí es que no corresponde confundir el concepto de “segmentación del mercado” de trabajo con el de “heterogeneidad estructural” (ni mucho menos con la variable “sectores

55. Según Solimano (1988, 169) podemos encontrar cuatro enfoques diferentes alrededor de la noción de segmentación: (a) el institucionalista (Dunlop, 1958; Kerr, 1954); (b) el dualista (Doeringer y Piore, 1979); (c) el marxista (Gordon, 1972; Edwards, Reich y Gordon, 1982); y (d) el latinoamericano (Souza y Tokman, 1976).

económico-ocupacionales”). La heterogeneidad estructural remite al dominio de la estructura productiva, mientras que el concepto de segmentación laboral remite al espacio regulado del mercado de trabajo, en donde se relacionan ofertas y demandas de empleo o autoempleo de las unidades productivas a partir de ciertas reglas de intercambio y regulaciones públicas. De todos modos la relación existe, en tanto que una mayor heterogeneidad estructural bien puede profundizar o, incluso, mantener sin cambios la segmentación del mercado laboral,⁵⁶ pero de ninguna manera reducirla. Según la tesis planteada, en un contexto de heterogeneidad estructural, los excedentes relativos de fuerza de trabajo recluidos en la supervivencia y en la pobreza nunca lograrían acceder a los puestos de la gran empresa tecnificada. Del mismo modo, una menor heterogeneidad estructural, debido a una integración del progreso técnico, podría reducir o mantener la segmentación de los empleos, no siendo posible que la aumente.

Según Espino Rabanal (2001, 22), es posible reconocer denominadores comunes en los enfoques que abordan el tema de la segmentación del mercado de trabajo. Por ejemplo: i) el mercado de trabajo es incapaz de equilibrarse por sí mismo y todo equilibrio es transitorio; ii) el mercado de trabajo es mejor representado por segmentos con características diferentes en lo que respecta a mecanismos de determinación de salarios y nivel de empleo, condiciones de trabajo, rotación de los trabajadores, oportunidades de promoción, etc.; iii) las instituciones son más importantes que las fuerzas de mercado como mecanismos de asignación y distribución; iv) en la determinación de los salarios, las características de los puestos de trabajo son más importantes que las de los trabajadores que los ocupan;⁵⁷ v) hay escasa movilidad de trabajadores entre sectores; y vi) la pobreza, el subempleo y la discriminación son subproductos inherentes al mercado de trabajo y sus imperfecciones (Solimano, 1988; Joll *et al.*, 1983; Taubman y Wachter, 1986).

En esta investigación, el estudio de los efectos de la heterogeneidad estructural sobre el mercado de trabajo se apoya en estas consideraciones, pero destacando que la segmentación laboral no descansa en distorsiones introducidas de manera exógena a las relaciones sociales de producción sino que en

56. Dado que el volumen físico y el peso relativo de los empleos segmentados depende no sólo de la demanda de empleo sino también de la oferta de fuerza de trabajo que despliegan los hogares, tanto en situaciones de deterioro de sus condiciones de vida y pobreza, así como también en fases expansivas con mejoras en el costo de oportunidad de los hogares de sectores medios y medios altos.

57. La teoría de segmentación sostiene que los salarios 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 (Thurow y Lucas, 1972).

características endógenas al sistema de producción y modelo de desarrollo. Esto quiere decir que la segmentación no se genera en las relaciones de mercado ni en las reglas institucionales sino que, en todo caso, ambas instancias constituyen una expresión de tales procesos, siendo un fenómeno estructural al igual que el excedente de oferta de trabajo (Mezzer, 1992, 20). En este sentido, es importante señalar que son las relaciones sociales ubicadas en unidades económicas determinadas las que están segmentadas, y no la fuerza de trabajo tomada a partir de los atributos personales.⁵⁸

La segmentación a la que nos interesa hacer alusión aquí es estructural; sucede cuando trabajadores con la misma productividad potencial tienen diferente acceso a oportunidades salariales, de trabajo o de entrenamiento, dependiendo del sector en el que se insertan. Los salarios estarían determinados por los puestos de trabajo y las características de los trabajadores sólo servirían para elegir a quién se contrata. Como la principal característica del puesto de trabajo es la tecnología utilizada y su productividad (características que además sirven para distinguir entre sectores), los salarios dependen del sector en que se ubique el trabajador, y no –tal como mencionamos– de sus atributos personales.

Por otra parte, Espino Rabanal también diferencia el origen de la segmentación de los mercados dependiendo del carácter desarrollado o no del sistema económico. Por ejemplo, en los países desarrollados las explicaciones parten de asumir que los salarios en algunas empresas son mayores al nivel de equilibrio. Las razones son diversas pero tienen en común el supuesto de que este grupo de empresas no se rige por la maximización de beneficios sino por otras reglas económicas. Estas empresas no fijan sus salarios de acuerdo a la productividad marginal porque requiere invertir en que sus trabajadores adquieran capital humano específico. Como esta inversión sería inútil si el trabajador cambiase de trabajo, se deben reducir los incentivos que los trabajadores puedan tener para hacerlo. La manera en que las empresas lo hacen es fijando los salarios por encima del nivel de equilibrio aumentando el costo de oportunidad de sus empleados. Los sindicatos también juegan un rol en el origen y reproducción social de la segmentación. Éstos presionan los salarios al alza y por encima de los niveles de equilibrio. Por todas o algunas de estas razones los salarios en algunas empresas serían mayores a los de equilibrio, formando un mercado primario. El resto de las empresas que operan en competencia, enfrentando

58. Los autores neoclásicos también aceptan la existencia de mercados de trabajo segmentados o grupos no competitivos, pero ésta es una segmentación que se basa en las características de los individuos: algunas personas entran a la fuerza laboral con distintas ventajas en términos de conocimientos, habilidades y actitudes (Weitzman, 1989).

costos de supervisión bajos o donde el capital humano no es específico a la empresa, conformarían el mercado secundario donde los salarios son menores.

En cambio, la explicación del origen de la segmentación en economías capitalistas periféricas difiere en dos puntos básicos. En primer lugar, se enfatiza la incapacidad del sector moderno para absorber a toda la fuerza de trabajo (debido a la heterogeneidad estructural) y, en segundo lugar, todas las variables señaladas como causas de la segmentación en economías desarrolladas parecen reforzarla, pero no originarla. En otras palabras, las diferentes formas institucionales surgen como fenómenos posteriores a la segmentación y, de alguna manera, como consecuencia de ella.

En la perspectiva de Tokman y Souza (1976), PREALC (1987) e, incluso, Mezzera (1992), la segmentación laboral en economías subdesarrolladas se origina por la conjunción de dos eventos. Primero, hay un crecimiento acelerado de la fuerza laboral urbana que es reforzado por los procesos migratorios hacia las ciudades. Y segundo, el sector moderno crece a un ritmo menor que la fuerza de trabajo creando menos puestos de los requeridos para una completa absorción de la mano de obra. El crecimiento depende del desarrollo histórico y tecnológico que determina la cantidad de puestos de trabajo y la estructura de los mismos. Así, en cierta manera, es el sector moderno el que origina la existencia del sector tradicional; o en otras palabras, el stock de capital del sector moderno es insuficiente para poder emplear a toda la fuerza de trabajo. La consecuencia es que muchos trabajadores que poseen las habilidades (y credenciales) necesarias para trabajar en el sector moderno, no pueden hacerlo porque existen menos puestos de trabajo que trabajadores aptos para ocuparlos. Dada la insuficiente absorción del sector moderno, se crea un “excedente de fuerza de trabajo”⁵⁹ que puede mantenerse desempleada, autogenerar su empleo o emplearse en una empresa con características diferentes a las del sector moderno. Este otro sector es el que la literatura de PREALC reconoce o define como sector informal urbano.

La fuerza de trabajo que pertenece a esta población excedente no participa de espacios homogéneos al interior del sector informal. Al respecto, tanto la teoría como la investigación empírica permite distinguir, por una parte, entre los trabajadores cuenta propia no profesionales o unidades económicas familiares de subsistencia, cuya oferta de bienes y servicios crea su propia demanda (incluso en función del autoconsumo); y, por otra parte, los emprendedores

59. Mezzera (1992) distingue entre un excedente “coyuntural”, que es la mano de obra que sería contratada si el sector moderno utilizara todo su capital instalado, y un excedente “estructural”, que es la mano de obra que no sería empleada aunque el sector moderno operara al máximo de su capacidad.

y trabajadores que operan en pequeñas empresas de baja productividad que ocupan mano de obra adicional (asalariados o, incluso, trabajadores familiares no remunerados), vinculados eventualmente a la dinámica de acumulación general (con o sin acumulación de ganancias). La principal diferencia entre ambos segmentos radica en el grado y tipo de vinculación con el sistema capitalista, siendo clave la “motivación” de los agentes a cargo de las unidades económicas, el tipo de relaciones sociales de producción que establecen y la búsqueda o no de la ganancia como modo de valorización del capital (Grompone, 1986; Giner de los Ríos, 1987; 1989; Cortés y Cuéllar, 1990).⁶⁰

Desde la perspectiva de la demanda, la estructura económico-ocupacional del tipo descrito puede estar asociada a diferentes segmentos de empleo en el mercado de trabajo: a) segmentos primarios de empleo a nivel de grandes empresas y del Estado sometidos a regulaciones laborales de diferente tipo –incluso, flexibles–; b) segmentos secundarios de empleo a nivel del sector empresario intermedio formal o cuasi-informal, sometidos regulaciones particulares, con mayores facilidades de acceso y barreras más débiles a la entrada; y c) también, a nuestro entender, la emergencia de segmentos terciarios (“marginales”) de empleos, atravesados por estrategias asociativas o de reciprocidad familiar, local o comunitaria que funcionan compitiendo en los mercados donde operan los segmentos secundarios pero en condiciones de absoluta “extralegalidad” económica.

La investigación empírica debe corroborar la existencia de tal correlación, su magnitud y variación en el tiempo. Una mayor segmentación de los mercados laborales –mayor diferenciación o polarización de la calidad y niveles de ingreso de los segmentos de empleo–, dependiendo de la inserción en la estructura

60. Desde diferentes marcos conceptuales se ha observado el despliegue de estrategias económicas empresarias que no siempre tienen como finalidad fundamental la acumulación –consumo productivo de la ganancia–, sino una optimización y ampliación del uso de los recursos productivos con el objetivo de maximizar ingresos orientados a sostener y, eventualmente, mejorar las capacidades de consumo del grupo familiar. Algunos de ellos han estado inspirados en la teoría chayanoviana sobre las unidades familiares campesinas (véase Cortés y Cuéllar, 1990). Según este enfoque, un cierto “balance” reproductivo surge de comparar las necesidades que debían satisfacerse con los satisfactores generados por la actividad económica; siendo sus valores: positivo (excedente), neutro (equilibrio) o negativo (deficitario). En caso de que el balance sea neutro o positivo, la familia puede cesar su actividad o continuarla. En el primer caso, nos encontramos frente a unidades cuya actividad económica se encuentra determinada por el interés de satisfacer necesidades de reproducción doméstica simple. En el segundo caso, podríamos encontrarnos con un tipo de actividad orientada al excedente reproductivo; sin que ello implique que se trata de una empresa capitalista (Cuéllar, 1990, 31-34). Por otra parte, según señala Cortés (1990), estos argumentos coinciden con el modelo planteado por Mizrahi (1987, 662-665), quien señala que la potencialidad de acumulación reproductiva está dada por la diferencia entre los ingresos netos y la suma resultante de los gastos en consumo básico, consumo duradero y otros gastos no básicos de reposición familiar, de reposición de medios de trabajo, transferencias y otras erogaciones, y que el empresariado informal procura maximizar sus ingresos pero no sus ganancias. Es decir, buscará al mismo tiempo maximizar la función de utilidad de sus gastos.

sectorial de la fuerza de trabajo, estará demostrando una mayor heterogeneidad estructural expresada como oportunidades laborales y calidad de los empleos.

II.3.3. Excedentes de fuerza de trabajo bajo un modelo de economía “abierta”

La disponibilidad de un “ejército industrial de reserva” en una economía capitalista depende menos de procesos socio-demográficos que de la dinámica de acumulación (aumento de la composición orgánica del capital), la destrucción de formas más atrasadas de reproducción (en particular, las economías de subsistencia) y, por último, la capacidad político-institucional de someter a procesos de proletarización a los excedentes relativos de población generados por los factores anteriores.

Durante mucho tiempo el desarrollo industrial capitalista logró incorporar en el trabajo asalariado y hacer participar de los mercados de consumo –incluso en las economías de la periferia– a segmentos cada vez más amplios de población desplazada de las economías y formas de producción más atrasadas y tradicionales. En función de este cometido, el sistema capitalista debió enfrentar férreas resistencias planteadas por los modos mercantiles más tradicionales de reproducción social.

En la actualidad, a pesar del dinamismo que ejerció el capitalismo industrial durante el siglo XX, una parte importante de la población mundial que habita en economías subdesarrolladas continúa reproduciéndose bajo formas subordinadas, aunque no necesariamente integradas, a las estrategias de acumulación que dominan el mercado mundial capitalista. Este fenómeno se pone en evidencia a través del estancamiento relativo que registra a nivel global el empleo asalariado en sectores dinámicos, así como del resurgimiento de tradicionales y novedosas economías de subsistencia fundadas en organizaciones domésticas o comunitarias. En ambos casos, como resultado de dos procesos claves: (a) del carácter heterogéneo y parcial que continúa teniendo el desarrollo económico en la periferia; y (b) como efecto de los procesos de reestructuración productiva y concentración económica que experimenta el sistema capitalismo en la actual fase de mundialización.

Ahora bien, de acuerdo con la tesis estructuralista de la “masa marginal” (Nun, Marín y Murmis, 1968; Nun, 1969; 2001), la fuerza de trabajo que forma parte de la población excedente habrá de presentar un comportamiento variable dependiendo del ciclo económico, pudiendo constituirse según las condiciones político-económicas, en ejército industrial de reserva disponible para los sectores modernos concentrados; en fuerza de trabajo secundaria ocupada o desocupada al servicios de empresas subordinadas a los sectores más dinámicos; o más

particularmente con una función de una “masa marginal”, es decir, sobrante o excluida de los mercados regulados por el Estado y de los espacios de acumulación a cargo de los sectores más concentrados de la economía.

A diferencia de las categorías de “marginalidad social” o de “exclusión social”,⁶¹ la tesis sobre la “masa marginal” parte de reconocer que los excedentes relativos de población que funcionan como tal lo son respecto a una matriz socioeconómica y político-institucional que reproduce las relaciones sociales que determinan tales funcionamientos. Este comportamiento sistémico encuentra particular vigencia y alcance en aquellos sistemas estructuralmente heterogéneos, en donde se combinan enclaves exportadores u oligopólicos altamente productivos, una extendida economía informal de subsistencia y una débil capacidad de intervención del Estado en el programa de desarrollo.

Pero si bien esta tesis encontró particular relevancia y validez en el contexto de los programas de desarrollo industrial sustitutivo, logra mayor fuerza y especial interés cuando se examinan dinámicas de acumulación y reproducción social en economías periféricas en el marco de la actual fase de globalización capitalista. En tales condiciones, una serie de factores como el cambio tecnológico, el papel dominante que ejerce la acumulación financiera y las nuevas modalidades de integración de los mercados a escala mundial, tienden a reproducir en forma ampliada –sobre todo en la periferia– la formación absoluta de población excedente poco funcionales a esos procesos. De tal modo que un rasgo estructural del actual modelo de subdesarrollo sea la nula o escasa necesidad que tienen los grandes capitales de que los mercados locales cuenten con amplios contingentes de fuerza de trabajo en situación de “disponibilidad”. Incluso, dada la extensión que pueden llegar a tener estos excedentes, su existencia y desplazamiento pueden constituirse muy fácilmente en “disfuncionales” tanto para la dinámica ampliada de acumulación como para el obligado papel de control y garante de la paz social que debe desempeñar el Estado.

El aumento absoluto de la población excedente significa una mayor presión sobre los mercados laborales y sobre la capacidad de gestión del Estado periférico en condiciones de una economía “abierta”. Como parte de estas tendencias es de esperar que los procesos de reproducción social y, en particular, la estruc-

61. Nun sostiene que en la década de los años 90 el concepto de exclusión social abordaba los temas que las ciencias sociales ya se planteaban en la década del 60 en América Latina (Nun, 2001, 30). Sin embargo, la supuesta cercanía de este concepto y el de “masa marginal” es sólo aparente. El primero no considera las particulares condiciones de los sistemas económicos y políticos sometidos a modelos capitalista de desarrollo dependiente. En igual sentido, Cortés (2006), ampliando esta idea, hace una sugerente notación teórico-metodológica entre los significados de ambos términos, destacando sus diferentes raíces epistemológicas y capacidades heurísticas; también Salvia (2007).

tura ocupacional, estén sujetos a particulares tensiones. En los hechos, estas tensiones se hacen visibles, tanto a nivel de la oferta y la demanda de fuerza de trabajo, como en los mecanismos de regulación de las relaciones sociales de producción, la gestión social de los excedentes de mano de obra y la relación entre los grupos sociales y el Estado, definiendo los ingresos en los distintos sectores de la economía. Todo ello tenderá a incidir en forma regresiva sobre la distribución del ingreso, lo que dependiendo de la intensidad del ritmo de crecimiento puede a su vez determinar los grados de severidad y persistencia de la pobreza.

Siguiendo esta teoría, cabría también esperar que –dada la mayor concentración de capital y la mayor brecha tecnológica al interior de los sistemas económicos– la formación y reproducción de excedentes con funciones de “masa marginal” frente al sector más moderno y concentrado de la economía ocurra tanto en los ciclos de recesión como de expansión; a la vez que las propias políticas de promoción del empleo, la capacitación y los ingresos hacia los sectores más pobres, contribuyan –paradójicamente– en igual sentido. ¿Por qué esto último? Debido fundamentalmente a que en las fases expansivas se hace mucho más factible la sobrevivencia de tales excedentes en mercados laborales intermedios o través de estrategias de subsistencia marginales, sin que sea necesario ejercer mayores presiones políticas sobre los sectores modernos, oligopólicos y concentrados de la estructura económico-ocupacional; a la vez que tales excedentes de población pueden ser más fácilmente “captados” o “apaciguados” a través de los mayores recursos de que disponen las políticas sociales en función de garantizar la “cohesión social” que requiere el bloque dominante o, al menos, el pacto de gobernabilidad vigente. Lamentablemente, bajo las nuevas condiciones de acumulación global, la mayor demanda de empleos de alta productividad en un contexto de expansión, al mismo tiempo que crece el empleo precario y marginal, no garantiza una solución estructural ni siquiera gradual de los problemas de pobreza y desigualdad.⁶² Más allá de algunas mejoras puntuales, una nueva retracción del ciclo económico dejará como consecuencia una nueva vuelta atrás dada la precariedad de los empleos informales o de subsistencia, excluidos de la protección gremial o estatal.

De este modo, el impacto de la nueva dinámica de acumulación sobre la capacidad del sistema de absorber y gestionar los excedentes estructurales de

62. Incluso, el surgimiento de una renovada capa de nuevas actividades de servicio y de segmentos de empresas cuasi-informales de productividad media, estrechamente vinculados a los procesos de tercerización de las grandes empresas modernas, tampoco son suficientes para absorber los excedentes de fuerza de trabajo. Por otro lado, tampoco se vislumbran posibilidades de resistencia a través del empleo en el sector informal de subsistencia, en la medida en que éstos experimentan una mayor marginalidad económica.

población dependerá de: i) la demanda agregada de empleo que sea capaz de generar o destruir el modelo de “economía abierta” (según la fase del ciclo en que se encuentre), ii) la resistencia que logren imprimir los diferentes segmentos de la economía doméstica-informal (a partir sobre todo de las estrategias de subsistencia de los hogares); y iii) la capacidad de intervenir por parte del Estado en la contención y gestión político-social de tales excedentes a través de políticas de distribución del ingreso.

II.3.4. Reproducción social, excedentes de población y unidades domésticas. Algo más que relaciones de mercado

Tal como se ha mencionado al principio de esta sección, interesa a esta investigación presentar una línea de análisis útil para el estudio de los procesos de crecimiento económico, desigualdad y reproducción social, en el marco histórico de una economía periférica “abierta” y el actual patrón de mundialización, a partir de entender el modo en que las acuerdos sociales dominantes y los grupos subordinados se reproducen, amplían, resisten o doblegan frente a los diferentes embates del régimen social de acumulación capitalista. Con este objetivo, cabe hacer este recorrido teórico buscando no perder de vista que la relación entre las condiciones macroeconómicas, la producción de excedentes de población y el desarrollo de actividades de subsistencia está mediada por el particular papel que pueden desempeñar las unidades domésticas en el proceso de reproducción social.⁶³

En este sentido, el espacio de la reproducción social constituye un campo de teorización necesario para comprender el comportamiento desplegado por los agentes de diferentes estamentos sociales en función de gestionar los excedentes relativos de fuerza de trabajo, procurar la existencia y proyectar la movilidad socioeconómica de los hogares. Así, son numerosos los trabajos realizados para América Latina que han buscado abordar estos temas por fuera del paradigma individualista, interrogándose sobre las condiciones estructurales, las condiciones de vida y las prácticas políticas, sociales y económicas de los grupos domésticos –en especial en los sectores sociales más pobres.⁶⁴

63. Fue Marx quien abrió un campo fértil al estudio de la reproducción social al concebir la misma como resultado de relaciones sociales capaces de ser alteradas por el propio desarrollo de los procesos y conflictos que tales relaciones desencadenan. La relación entre la dinámica de acumulación y la producción social de excedentes constituye –tal como se ha señalado más arriba– un aspecto clave del pensamiento marxista.

64. Estos estudios se han centrado fundamentalmente en la reproducción social de la sociedad o de algunos sectores dentro de ella, el papel activo de los grupos domésticos y las familias en dicho proceso, sus funciones demográficas, socio-económicas, socio-políticas y socio-

El supuesto básico que está presente en la mayor parte de estos estudios es que los individuos desarrollan su vida en familia o en hogares, siendo este comportamiento central a la reproducción biológica, social y cultural, tanto del propio grupo como del sistema social en su conjunto.⁶⁵ Más precisamente, es posible establecer que es el seno de las unidades domésticas donde se gestan, elaboran, despliegan y realizan una serie de estrategias económicas y logros afectivos compartidos, fundamentalmente orientados a la reproducción biológica del grupo, la socialización y protección de los miembros y la movilidad social de todos o alguno de sus componentes. A la vez que, en la medida en que se despliegan estas prácticas, los hogares participan, en calidad de agentes económicos y sociales no estratégicos, de un proceso mucho más amplio de producción y reproducción del sistema social.

En general, los trabajos realizados en el marco de este enfoque implican vincular la organización doméstica con el contexto en el cual ella y sus miembros están insertos: las formas de proveerse de ingresos, la pertenencia política o étnica, la comunidad local, el parentesco familiar, y otras estructuras que contribuyen en diferente medida a las pautas de reproducción. Otro aspecto a señalar es que si bien las investigaciones en este campo diferencian los conceptos de familia y grupo doméstico identificando diferentes tipos de problemas y de fenómenos, el primero de ambos términos es comprendido en general como un caso particular del segundo. De tal manera que el grupo familiar residencial, el grupo doméstico no familiar y, más ampliamente, el hogar o la unidad doméstica, serían expresiones de un mismo concepto cuya especificación depende de cada investigación.⁶⁶ Por otra parte, es común denominar “hogares” a los grupos

culturales, entre otros temas. En el marco de esta tradición destacan los trabajos de Lomnitz, 1975; Torrado, 1978, 1982; Barsotti, 1981; Jelín, 1980, 1984; Margulis, 1980, 1989; García, Muñoz y Oliveira, 1982a, 1982b; Cornia, 1987; Escobar, 1986; Oliveira y Salles, 1986, 1989a; Cortés y Cuéllar, 1990; Feijóo, 1993, 2001; Cortés y Rubalcava, 1991; García y Oliveira, 1994; Salvia, 1994; González de la Rocha, 1986, 1993; Isla, Lacarrieu y Selby, 1999; Argüello, 1981; González de la Rocha, 1987; Hintze, 2004; entre otros.

65. Algunas de estas investigaciones se basaron en los aportes realizados por Chayanov (1974) a partir de la revisión de la teoría sobre las unidades económico-familiares campesinas. Otras se nutrieron de los trabajos de Bourdieu (1976), quien introdujo la noción de estrategias en el marco de la existencia de una estrecha relación entre el espacio material, el espacio social y el espacio simbólico como componentes de la reproducción social. Los agentes se constituyen “en” y “por” sus relaciones con el espacio social, invirtiendo de sentido material y simbólico al espacio físico. Desde una perspectiva opuesta a los enfoques mencionados, destacan también las contribuciones hechas por Gary Becker, cuyos trabajos estuvieron orientados a elaborar una teoría neoclásica sobre la familia (1964 y 1981). Por último, además de los trabajos citados, otros aportes contemporáneos relevantes fueron desarrollados por la corriente histórica y sociológica anglosajona al estudio de las estrategias familiares y de los cursos de vida (Close y Collin, Dickinson y Russel, Elder, Hareven, Goode, Crow, entre otros).

66. En el campo de la economía clásica, autores como Smith y Ricardo acotaron la función de la familia a una función de consumo, en el marco del modelo del mercado perfecto. El concepto de

domésticos, sean o no de tipo familiar, adoptando de esta manera el indicador que aplican para su identificación los estudios basados en encuestas y censos.⁶⁷ Asimismo, destacar el papel del grupo doméstico en el proceso de reproducción social y de oferta de la fuerza de trabajo, no implica desconocer la importancia de otras formas de organización residencial, que aunque menos universales forman parte real de los procesos de reproducción e, incluso, de los ciclos de vida y las estrategias de subsistencia de las personas o de los propios hogares.

Los estudios en este campo han buscado destacar el despliegue de patrones de comportamiento demográficos o económicos orientados a enfrentar la falta de recursos o medios de producción propios, de oportunidades adecuadas de empleo y de un Estado incapaz de garantizar una seguridad social universal. Las estrategias más conocidas son la utilización intensiva de fuerza de trabajo en mercados informales, la diversificación de fuentes de ingresos, la ampliación de los hogares, la extensión de las redes familiares, las segundas uniones y la migración hacia mercados más dinámicos. Casi como regla señalan la importancia de estas estrategias como condición de subsistencia y de una eventual mayor autonomía relativa para amplios sectores marginados. Bastante menos frecuente son los trabajos que destacan los efectos de “subordinación política”, “segregación social” y “mayor empobrecimiento” a que llevan estas estrategias implementadas en condiciones de marginalidad económica.

Es a partir de esta última perspectiva que cabe revisar estos fenómenos asumiendo la vigencia de un patrón de crecimiento sometido a renovadas condiciones de acumulación, dependencia y subdesarrollo capitalista. En este marco, es posible identificar una serie de rasgos característicos de los actuales excedentes de población, los cuales corresponde tomar en cuenta para entender sus efectos sobre la reproducción social: a) los mecanismos político-económicos intervinientes en su reproducción ampliada de excedentes de fuerza de trabajo; b) la particular heterogeneidad que presenta la superpoblación absoluta; y c) los factores micro-sociales y políticos fundados en estrategias de subsistencia y de control social capaces de regular su comportamiento.

unidad doméstica familiar definido no sólo como unidad de consumo sino también como unidad de producción (bienes, servicios, recursos humanos e, incluso, fuerza de trabajo) tuvo su origen en Chayanov (1974), quien a principio del siglo pasado introdujo un esquema teórico orientado a destacar el tipo de funcionamiento de las unidades económicas familiares (campesinas) que no tienen como motivación la ganancia.

67. El hogar que se mide en censos y encuestas no incluye a toda la trama familiar que puede estar dispersa en diversos hogares censales donde viven personas que quizás se ayudan mutuamente o incluso participan en actividades interrelacionadas. Inversamente, en un mismo hogar puede haber personas que no guarden entre sí relaciones familiares. Para una revisión de los problemas conceptuales y metodológicos involucrados, véase Torrado (1982, 1998 y 2003).

Procesos de producción de excedentes de fuerza de trabajo

En un patrón de acumulación fundado en un modelo de desarrollo heterogéneo, “abierto” al mercado mundial, la evidencia revela que el crecimiento bien puede estar acompañado por un estancamiento en los empleos plenos y un aumento del desempleo y del subempleo urbano, a la vez que más precario este último en términos de ingreso y condiciones de trabajo. De esta manera, el propio proceso de modernización económica parece inducir problemas de subutilización de fuerza de trabajo, significativos diferenciales de productividad intersectorial, aumento de las actividades marginales de subsistencia y, eventualmente, mayor emigración laboral, aun cuando tenga lugar un ritmo de crecimiento económico relativamente intenso.

En este marco, si bien los trabajadores más calificados logran acceder por lo general a mejores oportunidades laborales, su utilización como fuerza de trabajo no llega a ser plena, al menos para la mayor parte de los sectores expulsados de actividades modernas concentradas o rezagadas o del sector público reconvertido. Una parte de los segmentos modernos sufre la caída en el sector informal de menor productividad, lo cual incrementa la competencia en el mercado secundario y terciario de empleo, agravando aún más la desprotegida situación económico-ocupacional de la población que depende de actividades de subsistencia. En ella se refugian sectores sumergidos estructuralmente en la pobreza, excluidos de la seguridad social y de los mecanismos de información, educación, integración social y ciudadana.

En cuanto a la reproducción social de estos excedentes relativos de fuerza de trabajo, es posible reconocer una serie de procesos de corte “estructural” –propios a la heterogeneidad estructural del subdesarrollo– que harían viable en un contexto de apertura comercial y liberalización económica –economía “abierta”– su inevitable constitución como “masa marginal” –sea como masa desocupada, subocupada o emigrante, o, más frecuentemente, como expresión de una situación de intermitencia entre una y otra condición:

(a) La necesidad por parte de grandes y medianas empresas del sector moderno de aumentar la productividad (en función de incrementar su capacidad competitiva), a través de la incorporación de nuevas tecnologías y cambios en la organización del trabajo, genera la incorporación de fuerza de trabajo altamente especializada. En general, estos procesos han sido favorecidos por los rápidos avances tecnológicos mundiales y la disponibilidad financiera.⁶⁸ De este

68. La apertura comercial externa ha reducido significativamente el precio de los bienes de capital importados induciendo su sustitución tanto por mano de obra como por servicios de ingeniería que con anterioridad se producían localmente para extender el ciclo de vida útil de la maquinaria.

proceso también participa como agente expulsor el Estado, mediante el cierre de empresas públicas deficitarias y de obreros o empleados de baja calificación o con calificación tradicional (como resultado de las políticas de reducción del gasto público y de reformas administrativas). En ambos casos, debido en general a la necesidad de producir ajustes fiscales en correspondencia con los programas ortodoxos de estabilidad y reformas estructurales.

(b) La apertura comercial y la desregulación de los mercados en los sectores modernos –antes protegidos– tecnológicamente rezagados y con baja capacidad competitiva, afecta negativamente la sustentabilidad de numerosas actividades productivas tradicionales. En caso de superar la quiebra o cierre de la actividad, las empresas sobrevivientes no están en condiciones de reconvertir sus estructuras tecnológico-productivas, lo hacen generalmente a través de una reducción de su escala, a la vez que extienden el desempleo y la precariedad laboral. Los expulsados de estos segmentos, por lo general con niveles medios de calificación, aumentan, como veremos, su presión sobre los segmentos secundario y terciario del mercado de trabajo.

(c) Las actividades empresarias cuasi-informales preexistentes enfrentan amplias limitaciones para su reabsorción en mejores condiciones, incluso, en un escenario de crecimiento de la demanda agregada de empleo. En el pasado, bajo el modelo de sustitución de importaciones (economía cerrada), el crecimiento estaba acompañado por niveles relativamente bajos de desempleo que favorecían la movilidad del sector informal de subsistencia hacia actividades cuasi-informales o modernas de productividad media. Bajo el modelo de “economía abierta”, esta movilidad laboral se ve relativamente clausurada, debido tanto al cierre o ruina en que caen estas empresas ante la competencia de sectores modernos concentrados –nacionales o internacionales– como también a la presencia de una “cola de espera” generada por los cesanteados de las actividades reconvertidas o en crisis, quienes pasan a competir en los mercados secundarios y terciarios por oportunidades laborales escasas y de menores ingresos.⁶⁹

De esta manera resulta evidente que la producción de excedentes de fuerza de trabajo depende, por una parte, de la composición de la demanda agregada que es capaz de generar un sistema económico, es decir, de los procesos de inversión, acumulación y reproducción capitalista que afectan tanto al sector concentrado como a los sectores de capital intermedios, incluyendo al

69. La estructuración de los mercados más concentrados, por una parte, y la alta concurrencia de oferta de fuerza de trabajo y de empleos de subsistencia en los mercados secundarios de más baja productividad, por otra, explican en realidad los escollos que experimenta la expansión del sector empresarial cuasi-informal, inhibiendo el éxito de tales negocios, a la vez que obligando a los segmentos informales de subsistencia a desarrollar actividades de mayor precariedad y extralegalidad en el segmento terciario del mercado de trabajo.

propio sector público. Pero ello resulta un examen parcial e insuficiente si no consideramos que también los excedentes se generan y desplazan a partir del comportamiento que experimenta la oferta de fuerza de trabajo, lo cual resulta determinado por el marco general que imponen las pautas de reproducción social y el particular papel de las unidades domésticas en dicha reproducción, con efectos en ambos casos sobre los comportamientos socio-demográficos a nivel agregado.⁷⁰

Sobre la heterogeneidad de los excedentes de población

En esta línea, dos nuevos emergentes sociales deben ser destacados: a) la mayor presión que ejercen las actuales cohortes de jóvenes más educadas que sus progenitores; y b) la creciente incorporación de mujeres a la vida económica activa desde los dos extremos de la escala distributiva (en la parte alta por efecto del incremento del número de mujeres con estudios medios y superiores, y en la parte baja, como producto de las estrategias de supervivencia de los hogares con menores recursos).

En definitiva, es lógico derivar que un rasgo distintivo de la actual fuerza de trabajo excedente sea su particular heterogeneidad socioeconómica, sociocultural y socio-demográfica. La siguiente tipología surgida de una lectura sistemática de la actual estructura social, da cuenta de esta diversidad a partir de reconocer la existencia de diferentes segmentos de población definibles como “excedente” según su origen y composición:

- Excedente de fuerza de trabajo urbana sin calificación, sobreviviente de los desplazamientos migratorios dirigidos hacia los centros urbanos desde zonas rurales atrasadas, sin haber logrado a pesar de los esfuerzos desarrollados una adecuada inclusión al modelo de “economía cerrada”.
- Excedente de fuerza de trabajo de sectores modernos rezagados, generado por los cambios tecnológicos, organizacionales o de ajuste laboral, o, incluso, por los procesos de reconversión y concentración económica, afectando especialmente a asalariados en edades adultas y cuyas calificaciones han quedado desactualizadas.

70. Una forma relevante de examinar las características de las unidades domésticas-familiares es aquella que permite analizar las estrategias productivas de tipo económico que tienen como agente al propio hogar o a algunos de sus miembros en función de proveer recursos para la reproducción del grupo (lo cual incluye actividades realizadas con medios de producción propios, empleos asalariados o autoempleos remunerados e, incluso, las tareas domésticas).

- Excedente de fuerza de trabajo surgido de la crisis o desplazamiento que experimentaron los oficios y actividades urbanas no transables “cuasi-informales”, desarrolladas generalmente por trabajadores con experiencia emprendedora o microempresarios independientes.
- Excedente de fuerza de trabajo sin experiencia laboral, formado por mujeres y jóvenes de hogares pobres o empobrecidos, sin experiencia laboral ni acceso a redes de vinculación con el mercado de trabajo primario o interno de las empresas.

De tal modo que en ausencia de políticas de desarrollo capaces de extender la oferta de empleos productivos, sistemas de seguridad social universales y políticas sociales redistributivas, cabe esperar que la reproducción social de estos excedentes de población dependa en gran medida –aunque no exclusivamente– de las variadas estrategias defensivas llevadas a cabo por los hogares afectados por los procesos de marginación económica.

Sobre la regulación micro-social y macro-política de los excedentes

La relación entre la dinámica más amplia de desarrollo económico, sus efectos en materia de generación de excedentes de fuerza de trabajo y las particulares estrategias “defensivas” u “ofensivas” que despliegan los hogares en función de su supervivencia y reproducción, ofrece un campo amplio de temas en cuanto al papel que pueden jugar las unidades domésticas sobre los procesos de reproducción económica e integración social.⁷¹

En este marco, la generación de excedentes de fuerza de trabajo, así como la función económica de los mismos (sobre todo en el marco de una economía “abierta”), no sólo dependen de las condiciones generales de acumulación, sino también del modo en que las unidades domésticas ajustan sus estrategias según las señales político-económicas que dejan entrever dichas condiciones. Frente a lo cual, cabe también agregar el papel asumido por el Estado en tanto proveedor de transferencias monetarias y no monetarias en función de asistir a los sectores marginados de la dinámica de acumulación.⁷² Bajo esas condiciones emergen estrategias familiares de subsistencia que en forma directa o indirecta

71. Este mismo enfoque ha sido ampliamente utilizado para abordar el estudio de las funciones reproductivas que cumplen las unidades domésticas en espacios pobres o informales urbanos. Véase, por ejemplo, los trabajos compilados por Cortés y Cuéllar (1990).

72. Una amplia literatura aborda en América Latina este nuevo papel social que asume el Estado moderno post-reformas estructurales. En particular, puede consultarse, por ejemplo, los recientes trabajos reunidos por CLACSO en Cimadamore y Cattani (2008) y Barba (2009).

pueden introducir cambios sustantivos en los comportamientos demográficos, en la organización del mercado de trabajo, en el patrón de distribución del ingreso y evolución de la pobreza, e, incluso, en el campo político-institucional.

En este sentido, adquieren especial relevancia una serie de recursos domésticos que asisten a la subsistencia de los marginados a un bajo costo político-económico relativo para el resto del sistema: (a) estrategias reproductivas orientadas a alterar la estructura, organización y/o composición del grupo doméstico con el fin de mejorar los balances reproductivos al interior del grupo; (b) desarrollo de novedosas actividades informales—legales, extralegales o ilegales—, por lo general de muy baja productividad, con lógicas de funcionamiento diferentes a la informalidad tradicional; y c) estrategias de migración laboral nacionales y transnacionales desde mercados atrasados, con elevados excedentes de fuerza de trabajo y bajas remuneraciones laborales, hacia mercados con mayor desarrollo relativo y mejores remuneraciones, en donde la producción de bienes y servicios enfrenta escasez relativa de fuerza de trabajo.⁷³

Por otra parte, el Estado no puede dejar de atender una serie de servicios públicos masivos (como son la educación, la salud, la seguridad social, etc.), que, aunque devaluados en su calidad (en comparación con los servicios que logran prestar los sectores privados), son presupuestariamente costosos. La novedad es que ya no lo hace en función de garantizar la adecuada reproducción de la fuerza de trabajo que demanda la dinámica de acumulación, sino en función de procurar niveles necesarios de integración social. Pero junto con ello, se hace necesaria también la introducción de una multiplicidad de programas de transferencia de ingresos que permiten de manera complementaria desplegar nuevas formas de reclutamiento político-social sobre los sectores afectados por la pobreza. En este mismo sentido, surge como un hecho novedoso la formación de “cuasi-mercados” constituidos por sectores reclamadores y por una oferta variada de programas de transferencia condicionada dispuesta a atenderlos (Salvia, 2007).

De esta manera, tanto las estrategias domésticas de aprovechamiento de recursos productivos propios, sociales y comunitarios que movilizan los hogares, como las políticas públicas orientadas a distribuir el gasto social—en tanto instrumentos que buscan garantizar la cohesión del sistema—, tendrán un papel

73. Este tipo de estrategias permite a los hogares con excedentes de población mejorar el balance reproductivo sin necesidad de un desplazamiento completo del grupo (lo cual podría implicar perder las redes locales de ayuda mutua, volviendo la reproducción más costosa). Sobre este nuevo tipo de estrategias de movilidad migratoria, así como sobre las importantes alteraciones que experimentan las pautas de reproducción económica y social de los hogares y las comunidades que alimentan a esta masa migratoria, cabe consultar los trabajos reunidos en Ariza y Portes (2008).

importante en la regulación social de los excedentes de población. Desde la perspectiva de los hogares sometidos a la marginalidad económica, el acceso a estos “cuasi-mercados” constituye un componente clave de subsistencia; sobre todo cuando el ciclo económico está en baja y, por lo tanto, el goteo de los mercados se reduce. Para ello los hogares deben ajustar su estructura, organización y capacidad de agencia en procura de acceder, sostener y/o ampliar estos beneficios. De tal modo que una relativa integración del sistema puede ser garantizada, no ya por la capacidad del régimen económico para sumar una porción cada vez mayor de “marginados económicos” al proceso de desarrollo, sino gracias a que el “goteo” que generan los mercados integrados y el propio gasto público social focalizado logren fomentar estrategias domésticas-comunitarias destinadas a reproducir economías de pobreza pero bajo niveles seguros de control social.⁷⁴

De este modo, dado un modelo de acumulación y distribución que convive con la producción de excedentes absolutos de población, resulta clave transformar en “afuncionales” dichos contingentes. Esto, incluso, aunque en determinados momentos puedan ponerse en peligro los equilibrios macroeconómicos, dado que en su defecto lo que se pondría en riesgo sería la propia gobernabilidad del régimen político. En este marco, los excedentes de población encuentran en las políticas sociales un extenso mercado de subsistencia ajustado a reglas político-institucionales; lo cual logra ser particularmente funcional al meticuloso control político que requiere el programa de modernización para que la marginalidad económica no se convierta en “disfuncional” al pacto de dominación vigente.

74. Una amplia serie de estudios cualitativos examinan para el caso argentino este tipo de estrategias de subsistencia, mostrando el modo en que ellas se articulan con procesos reproductivos de orden político-institucional asociados al control social. Véanse, por ejemplo, los trabajos compilados por Mallimaci y Salvia (2005); Salvia y Chávez Molina (2007); Dinatale (2005); entre otros.

Definición de hipótesis, información disponible, elaboración de los datos y estrategia de análisis

“Para construir teorías científicas debemos tener presentes los requerimientos lógicos necesarios para verificar las teorías con los hechos. Por lo tanto, nuestra primera tarea consistirá en bosquejar las formas lógicas fundamentales de la inferencia científica, o de la ‘inducción’, que constituya la base común de las ciencias. Proposiciones técnicas y empíricas.

La inferencia científica comienza con una proposición teórica, un elemento de una teoría, que dice que una clase de fenómenos se conectará de cierta manera con otra clase de fenómenos”.

Arthur Stinchcombe, en *Construcción de las Teorías Científicas*, 1979

Presentación

Debido tanto a la intensidad y velocidad con que fueron implementadas las reformas estructurales de la década del noventa en la Argentina, así como a la efectividad lograda inicialmente en materia de estabilidad y crecimiento, el país fue catalogado –según los referentes más importantes de los organismos financieros internacionales– como un modelo político-económico a seguir por el resto de los países en desarrollo.¹ La recuperación económica, el aumento del

1. Nicholas Brady (1993) escribió: “[...] En ninguna otra parte el progreso ha sido tan drástico como en la Argentina, donde el resultado de las reformas económicas ha excedido las previsiones más optimistas. En efecto, los déficit fiscales se convirtieron en excedentes, la

comercio internacional, el control de la inflación, la caída del déficit público, el aumento de la inversión externa, entre otros hechos, eran considerados pruebas de la legitimidad de los supuestos “neoliberales” que inspiraban al programa de reformas argentino. En este marco, tal como se señaló en el Capítulo I, los elevados índices de desempleo, pobreza y desigualdad económica eran los efectos indeseados de una transición necesaria. La información del cuadro III.1.1 es descriptiva acerca de este dispar comportamiento de los indicadores económicos frente a los indicadores sociales.

El ciclo de recuperación-expansión económica que tuvo lugar entre 1990 y 1998 fue interrumpido a fines de ese último año por una sucesión de crisis financieras internacionales que mermaron el flujo de capitales hacia el país. Este cambio de contexto ayudó a instalar primero una prolongada recesión, para luego desencadenar el colapso del sistema financiero argentino a fines de 2001. Esta crisis obligó a declarar el default y a una devaluación del peso, a la vez que generó una profundización de la recesión, la cual se prolongó hasta fines de 2002. A partir de ese momento, comenzó un nuevo ciclo de crecimiento con reglas macroeconómicas diferentes a las vigentes durante la década del noventa, pero sin cambios sustantivos en cuanto a la predominancia del régimen de acumulación “hacia fuera” –bajo una economía “abierta”– consolidado durante dicha década.

inflación cayó de cuatro dígitos a uno, la inversión aumentó y miles de millones de dólares de capital privado llegaron al país [...]. El panorama económico de este país ha sido transformado y un futuro próspero ilumina el horizonte...”. En igual sentido, entre 1991 y 1999, los informes anuales del Banco Mundial no dejaron en ningún año de elogiar a la Argentina como un país modelo por la celeridad, decisión política y éxito con que asumió las reformas estructurales. Durante el mismo período, los periódicos financieros de mayor prestigio (*The Wall Street Journal*, *The Financial Times*) publicaban editoriales sobre la efectividad de las reformas llevadas a cabo por el gobierno. Así, se hacía manifiesta la satisfacción del “Consenso de Washington” hacia el programa de reformas del gobierno. Como un signo de este reconocimiento, el presidente Menem fue invitado en 1998 para acompañar a Clinton en el discurso inaugural de la asamblea conjunta del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Cuadro III.1. Evolución variables macroeconómicas y sociales: 1990-2003. PBI real 1993 = 100. Tasas respectivas, relación entre 10° y 1° deciles, participación respecto al total y coeficiente Gini⁽¹⁾

Indicadores económicos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Tasa de crecimiento anual del PBI (%)	-1,3	10,6	9,6	5,7	5,8	-2,9	5,5
Tasa anual de inflación	1838	102,4	17,9	8,1	4,4	2,2	0,4
Inversión interna bruta fija (% del PBI)	13,2	15,5	18,7	19,1	20,5	18,3	18,9
Ing. de Capitales por IED (en Mill. U\$D)	1.836	2.439	4.431	2.793	3.635	5.609	6.949
Exportaciones de bienes (en Mill. U\$D)	12.353	11.978	12.235	13.118	15.839	20.963	23.811
Importaciones de bienes (en Mill. U\$D)	4.077	8.275	14.872	16.784	20.077	20.122	23.762
Reservas internacionales (en Mill. U\$D)	6.013	7.435	11.436	15.463	15.978	15.967	19.715
Balance Fiscal	-0,3	-0,5	0,6	1,2	0,0	-0,6	-2,1
Indicadores económicos	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tasa de crecimiento anual del PBI (%)	8,1	3,9	-3,4	-0,8	-4,4	-10,9	8,8
Tasa anual de inflación	-0,1	,9	-1,7	-0,5	-1,7	25,9	13,4
Inversión interna bruta fija (% del PBI)	20,6	21,1	19,1	17,9	15,8	11,3	14,3
Ingresos de Capitales por IED (en U\$S)	9.160	7.291	23.988	10.418	2.166	2.149	1.652
Exportaciones de bienes (en Mill. U\$D)	26.431	26.434	23.309	26.341	26.610	25.709	29.566
Importaciones de bienes (en Mill. U\$D)	30.450	31.377	25.508	25.280	20.321	8.990	13.833
Reservas internacionales (en Mill. U\$D)	22.439	26.524	27.831	26.491	19.425	10.485	14.119
Balance Fiscal	-1,6	-1,4	-1,7	-2,5	-3,3	-1,9	0,7
Indicadores Sociales	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Tasa de empleo	37,9	38,6	38,9	39,1	37,4	36,5	36,5
Tasa de empleo a tiempo completo	30,4	31,2	30,6	30,3	29,0	27,1	26,9
Tasa de desempleo	6,0	7,9	6,7	9,6	13,1	17,4	18,8
Población bajo la línea de pobreza (%)	30,6	21,9	14,1	13,6	14,1	16,3	19,6
Población bajo la línea de indigencia (%)	6,6	3,0	3,2	4,4	4,8	6,3	7,5
Participación en el ingreso del decil 1	2,1	2,2	2,1	1,6	1,7	1,5	1,6
Participación en el ingreso del decil 10	33,9	33,0	30,9	32,6	33,3	36,9	36,1
Ratio de ingresos deciles 10/1 (población)	16,0	15,1	14,7	21,0	21,6	24,1	23,3
Coeficiente de desigualdad de Gini	0,438	0,432	0,429	0,432	0,436	0,465	0,463
Indicadores Sociales	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tasa de empleo	38,7	39,4	39,4	38,5	35,9	37,1	40,1
Tasa de empleo a tiempo completo	28,9	28,5	28,2	27,8	24,1	29,2	28,0
Tasa de desempleo	14,3	13,3	14,4	14,7	19,0	18,8	15,6
Población bajo la línea de pobreza (%)	18,8	17,7	19,1	21,1	23,5	37,7	39,4
Población bajo la línea de indigencia (%)	6,4	6,9	7,1	7,7	12,2	24,7	26,5
Participación en el ingreso del decil 1	1,5	1,3	1,3	1,1	0,9	0,9	1,0
Participación en el ingreso del decil 10	35,6	36,5	35,3	36,3	38,3	39,0	38,5
Ratio de ingresos deciles 10/1 (población)	23,7	27,1	28,0	34,0	42,6	45,6	38,5
Coeficiente de desigualdad de Gini	0,458	0,468	0,463	0,479	0,508	0,530	0,529

⁽¹⁾ La medición de empleo, desempleo, subempleo, pobreza y desigualdad corresponde a las ondas de mayo de la Encuesta Permanente de Hogares - INDEC del aglomerado Gran Buenos Aires. Fuente: elaboración propia con base en datos de la Dirección de Cuentas Nacionales - Secretaría de Política Económica - MECON y EPH-INDEC.

En paralelo con este proceso, después de la situación de crisis de 1989-1990, en el contexto de estabilidad de precios y de recuperación económica, los indicadores sociales en materia de empleo, pobreza y desigualdad lograron mejorar. Sin embargo, esta mejoría se estancó rápidamente sin lograr restablecer la situación previa a la crisis. Asimismo, el deterioro social que generó la crisis del “Tequila” –en 1995– fue incluso más profundo y duradero que su impacto sobre lo económico. La reactivación posterior, si bien incrementó la demanda de empleo agregada, no alteró la tendencia en materia de subocupación, pobreza y desigualdad, situación que se agravó todavía más a partir de la caída en recesión a fines de 1998. Este proceso de deterioro encontró finalmente su piso tras un escenario de particular crisis social y de conflictividad política durante 2002 –incluso, con impacto todavía sobre el año 2003.

La contradicción manifiesta entre ambas series de hechos permite al menos poner en “entredicho” tanto las promesas políticas del programa de reforma como las predicciones teóricas dualistas que buscaban legitimarlas. Según tales predicciones, la liberalización económica y las reformas estructurales debían ser capaces de: a) generar un crecimiento acelerado (a través de un liderazgo ejercido por los grupos económicos globalizados), b) integrar a los sectores productivos informales, subocupados y desocupados (fomentando su recalificación e inclusión plena en el mercado de trabajo), y c) facilitar la convergencia sectorial junto con una mayor integración económico-ocupacional (con movilidad ocupacional hacia los sectores modernos). Incluso, en el escenario hipotético más conservador, una vez transitados los primeros efectos no “indeseados” de las reformas, correspondía que continuara elevándose la productividad del trabajo y, al mismo tiempo, tuviese lugar un aumento de la demanda agregada de empleo productivo. Ambos hechos constituían una condición necesaria para que se mantuviera el crecimiento y cayera la pobreza. Pero poco o nada de esto ocurrió en la Argentina durante el período 1990-2003, al menos de manera evidente y sustentable en el tiempo. De ahí que resulta necesario preguntarse sobre los factores que habrían frustrado los resultados de “bienestar” predichos por la teoría.

En general, los defensores del modelo neoliberal argumentan que las economías que no logran la “convergencia” en materia de desarrollo son aquellas que no completan las reformas de primera generación (apertura comercial, disciplina fiscal, privatización, eliminación de las barreras a la inversión extranjera directa, etc.) y, eventualmente, no emprenden las reformas de segunda generación (modernización de la infraestructura institucional y del sector financiero) (Williamson, 2003, 13). Sin embargo, cabe destacar que ese no fue el caso de la Argentina, la cual avanzó sobre ambos tipos de reforma de manera

rápida y decidida. En realidad, este tipo de argumentos apunta a defender a la teoría dualista ante situaciones en donde el ritmo de crecimiento fue menor al esperado, pero nada dice acerca de por qué frente a un comportamiento económico “ejemplar” las variables laborales, sociales y distributivas tomaron un sendero distinto.

Ante la ausencia de un argumento –incluso, en oposición al enfoque neoliberal² en consistencia con el estudio de caso, resulta relevante preguntarse ¿qué tipo de determinantes estructurales hicieron posible el derrotero que tuvo lugar durante la década del noventa en materia de empleo, pobreza y desigualdad en la Argentina?; y también, ¿qué reglas gobernaron la dinámica distributiva del ingreso entre los hogares en un contexto de apertura, desregulación y reformas estructurales?

Estas preguntas arrastran una tesis explicativa plausible vinculada al contexto histórico, las cuales han sido discutidas en los capítulos anteriores: durante las últimas tres décadas, como resultado de los procesos de apertura, adaptación y subordinación a la nueva fase de globalización capitalista, en un contexto capitalista periférico avanzado, la estructura económico-productiva del país habría intensificado su “heterogeneidad estructural”, violentando así la posibilidad histórica de que la dinámica del crecimiento se pudiera traducir en una mayor integración socio-ocupacional a través de un efecto “derrame” sobre la población excedente, afectada por la pobreza extrema, el empleo improductivo y la propia dinámica de reconversión productiva introducidas por dicho proceso.

* * *

Planteado de esta manera el problema teórico de investigación en un contexto histórico particular, según la hipótesis general de trabajo, los hechos que interesan deben ser aquellos que se constituyan en descriptores válidos y confiables de los cambios ocurridos en la estructura económica, el mercado de trabajo, el bienestar económico y la desigualdad distributiva. El escenario histórico coherente para su estudio es por ello el propio período de reformas político-económicas aplicadas en el país desde fines de la década del ochenta hasta iniciada la primera década del nuevo milenio.

2. Por otra parte, la literatura que tiene una postura crítica frente a las políticas “neoliberales” abunda en diagnósticos que explican la contradicción entre el desempeño económico y social a través de factores de orden macroeconómico, tales como la elevada inestabilidad financiera de la economía o el efecto de la política cambiaria sobre el sistema de precios y el mercado laboral, o, a través de sus manifestaciones, tal como puede ser el aumento del desempleo o la degradación de la capacidad de trabajo de la oferta laboral.

Ahora bien, avanzar en esta perspectiva exige un conjunto de elaboraciones metodológicas coherentes con las dimensiones teóricas desarrolladas y los acontecimientos históricos reconocidos. En este sentido, no es menos importante aclarar que las decisiones adoptadas con respecto al recorte del dominio de estudio, las dimensiones e indicadores, métodos y medidas estadísticas empleadas, han tenido que interactuar entre las demandas teóricas del problema y la disponibilidad de información empírica confiable. Por una parte, las soluciones dadas a los problemas enfrentados implicaron una elaborada estrategia de intervención y mediación entre los supuestos, las hipótesis y los hechos objeto de investigación. Por otra parte, el material empírico disponible no fue neutral en cuanto a la capacidad de contrastar las hipótesis de investigación libre de los sesgos que dicho material arrastra dado su origen de fuente secundaria. Por lo tanto, la capacidad de construir los observables requeridos también exigió una muy cuidadosa aproximación a las categorías de análisis y elaboración de los datos necesarios para ser sometidos a pruebas empíricas en condiciones de validez y confianza aceptables.

Con el objetivo de establecer un puente adecuado entre el marco teórico, las hipótesis planteadas y las categorías de análisis introducidas (véase Capítulo II), se recurre en el marco de esta investigación a una serie de conceptos empíricos tales como el ingreso, los sectores económico-ocupacionales, los segmentos de empleo, la desigualdad económica, así como también al concepto de fuerza de trabajo, hogar o grupo doméstico.³ Al respecto, cabe destacar que la fuerza de trabajo y los hogares constituyen para esta investigación las unidades primarias de análisis a partir de lo cual se examinan tanto los cambios ocurridos durante el período de estudio en la estructura económico-sectorial y las formas de participación social en el mercado laboral como también los efectos de tales inserciones sobre la distribución del ingreso, la pobreza y las capacidades de consumo de la población. Es decir, la posibilidad de predicar sobre datos sectoriales o sociales más generales se apoya en la posibilidad de descomponer previamente a los mismos en términos de comportamientos o estados microsociales.

El análisis empírico tiene como fuente de información la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Esta encuesta constituye la única fuente permanente existente en

3. A lo largo del análisis empírico se utilizarán de manera intercambiable los términos *grupo doméstico* u *hogar* para hacer referencia a la unidad demográfica residencial que reúne a un grupo con o sin vínculos consanguíneos bajo una misma vivienda y una economía común, si bien ambos conceptos no son necesariamente equivalentes debido a que implican diferentes grados de abstracción.

la Argentina con información sobre viviendas, hogares y población. Si bien este instrumento cuenta con una representación urbana para ciudades de más de 100 mil habitantes, por criterios de confiabilidad y consistencia en los datos –los cuales se detallan más adelante–, el estudio empírico se limita al área metropolitana del Gran Buenos Aires (GBA).⁴ Asimismo, los datos elaborados se aplican a una serie de años seleccionados considerados ventanas claves de estudio: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003. Estos años constituyen pivotes que permiten subdividir el proceso histórico en cuatro etapas político-económicas relevantes.⁵

En procura de hacer explícita la estrategia metodológica llevada adelante, este capítulo presenta, en primer lugar, el modelo teórico de análisis, las principales hipótesis de investigación y las consecuencias contrastables que de ellas se derivan; en segundo lugar, el modo en que han sido definidas las principales categorías teóricas que son objeto de medición y examen empírico (tipos de ingresos, sectores y categorías económico-ocupacionales y formas de inserción laboral); y, finalmente, las posibilidades y limitaciones de la fuente de información utilizada, los criterios de validez y fiabilidad aplicados y el modo en que fueron elaborados los datos. El tratamiento de los datos ha requerido de ajustes específicos sobre el dominio de estudio, las dimensiones y los indicadores, así como sobre los métodos y medidas estadísticas. De esta manera, se espera dotar al lector de la información necesaria para lograr una adecuada comprensión de la ingeniería metodológica desarrollada en este estudio.

III.1. El modelo teórico, hipótesis operativas y evidencias de contraste

Este apartado desarrolla la tesis central de la investigación exponiendo una serie de argumentos teóricos, dimensiones de análisis, hipótesis empíricas y consecuencias observables alrededor del problema planteado.⁶ La tesis teórica a contrastar con los hechos conlleva una crítica a los postulados dualistas que

4. El área metropolitana del Gran Buenos Aires concentra casi el 30% de la población urbana del país, consume aproximadamente el 40% de la energía eléctrica demandada y produce más del 45% del PGB nacional. De tal manera, los eventos ocurridos en esta jurisdicción impactan considerablemente en cualquier análisis del país en su conjunto.

5. Estos años constituyen “bisagras” que delimitan una serie de etapas político-económicas para abordar los cambios que fueron ocurriendo durante el período 1990-2003 (1992-1994, 1994-1998, 1998-2001 y 2001-2003). Para una justificación y descripción de las principales características de cada etapa identificada, véase el segundo apartado de este capítulo.

6. Los supuestos teóricos implícitos en estos argumentos serán objeto de un análisis detallado en el siguiente apartado.

postulan el crecimiento con “convergencia” hacia la equidad en la medida que la economía atrasada aproveche las ventajas comparativas internacionales y se abra a los mercados mundiales. Por lo tanto, ante la necesidad de ofrecer una explicación alternativa, se propone un esquema de interpretación teórica en donde se plantea que el “subdesarrollo” –y no la “convergencia”– es el resultado de la interacción, por una parte, de factores exógenos vinculados a las tendencias financieras y comerciales que dominan el escenario de la actual fase de mundialización capitalista, y, por otra, de las políticas implementadas a nivel local en función de favorecer los procesos de acumulación del bloque de corporaciones económicas dominantes y garantizar la gobernabilidad del sistema político y social.

Si bien es razonable arriesgar el supuesto de que los cambios estructurales en el modelo económico están asociados de alguna manera al deterioro de las condiciones de vida de amplios sectores y al aumento de la desigualdad social, no contamos todavía con elementos de juicio ni pruebas empíricas suficientes que permitan sostener una regla de correspondencia necesaria entre tales cambios en las condiciones de funcionamiento económico y los efectos sociales observados.

Si bien es factible aceptar que el modelo de convergencia de Kuznets-Lydall es de difícil cumplimiento dado que sus supuestos de validez fueron violados por las reformas estructurales, no es igualmente posible afirmar que el modelo de las ventajas comparativas de Heckscher-Ohlin sea falso por los mismos motivos.⁷ En principio, las políticas de apertura, desregulación y liberalización económica hicieron posible que el país creciera movilizándolo recursos de capital y aprovechando sus ventajas comparativas y competitivas a nivel internacional. Sin embargo, dado que la economía fue más vulnerable a los intercambios externos y la demanda de empleo en el sector competitivo no creció al ritmo esperado, cayeron los ingresos de una parte importante de la sociedad, aumentó la pobreza y, así, creció una desigualdad estructural dando lugar a una mayor polarización social.

¿Por qué ocurrió esto? ¿Qué explica que el crecimiento económico bajo las condiciones creadas de libertad económica no haya generado la movilidad ocupacional hacia los sectores más dinámicos, generando consecuencias sociales diferentes a las esperadas? Dos hipótesis surgen como posibles:

7. Recordemos que según este modelo, si el trabajo fuese el único factor de producción la ventaja comparativa puede surgir únicamente de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. El modelo Heckscher-Ohlin predice que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, o sea que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados (Krugman y Obstfeld, 2001).

- (a) dado el funcionamiento subordinado del capitalismo periférico argentino, la naturaleza “aperturista” de las políticas implementadas intensificó la heterogeneidad estructural subsumiendo los eventuales efectos positivos que podía generar el crecimiento a partir de ventajas comparativas internacionales; y
- (b) la tesis Heckscher-Ohlin no se cumplió no porque la heterogeneidad estructural se lo haya impedido sino porque la liberación de orden político-económico endógena al sistema no fue suficiente (p.e. la regulación del tipo de cambio, la corrupción o la inestabilidad política), de manera que si las condiciones hubiesen sido otras el modelo habría vencido a la heterogeneidad estructural.

Al respecto, hemos destacado la tesis de que el extraño proceso de “subdesarrollo en el desarrollo” que atravesó la Argentina durante este período encuentra explicación en el aumento que experimentó la heterogeneidad estructural. En este sentido, hemos planteado a manera de argumento que el no cumplimiento de la tesis de la convergencia bajo el modelo de ventajas comparativas, en un contexto de economía abierta, con tipo de cambio sobrevaluado y bajo una creciente mundialización de la competencia internacional, se explica si los sectores dinámicos vinculados al sector externo o actividades globalizadas, en vez de utilizar el factor mano de obra intensiva del sector menos productivo, aceleraron el proceso de concentración del progreso técnico, lo cual necesariamente habría inhibido la demanda agregada de fuerza de trabajo, expulsado trabajadores del propio sector dinámico y limitado el incremento de las remuneraciones dadas las elevadas tasas de desempleo existentes.

En función de ese efecto se habrían conjugado dos factores fundamentales: a) la mayor subordinación político-económica de la gestión económica a los intereses locales e internacionales de valorización capitalista, con escasa capacidad del Estado para regular la dinámica general de reproducción y desarrollo económico; y b) la creciente concentración del cambio tecnológico como estrategia necesaria de acumulación por parte de las empresas dinámicas en el contexto de un mercado mundial mucho más competitivo en el marco de la globalización y la emergencia de economías de mano de obra intensiva.

III.1.1. Crecimiento, heterogeneidad estructural y desigualdad en el contexto de apertura

La evidencia histórica ha demostrado que las políticas de reforma estructural, apertura comercial y liberalización económica, aplicadas con virulencia durante los años noventa en la Argentina, habrían consolidado un modelo

económico más dependiente de los flujos comerciales y de inversión internacionales en el contexto de una nueva fase de concentración y globalización capitalista a escala mundial. Si esto ha sido efectivamente así, ¿cuáles serían las consecuencias empíricas que deberíamos contrastar en el dominio empírico objeto de estudio?

- 1) La teoría estructuralista latinoamericana permite argumentar que bajo un régimen social de acumulación liderado por un sector del capital cada vez más concentrado, extranjerizado y orientado al mercado externo, puede ocurrir que el desarrollo económico y social del país capitalista periférico se comporte impidiendo que las ventajas comparativas internacionales se difundan al conjunto de la economía por vía de un aumento de la demanda de fuerza de trabajo y una mejora en las remuneraciones en el sector del empleo más productivo.
- 2) Esto tendría lugar debido, fundamentalmente, a: (i) una mayor concentración del progreso técnico y de la productividad en los sectores dinámicos –vinculados al mercado externo o a mercados internos globalizados–; (ii) un especial debilitamiento o desplazamiento de los sectores modernos intermedios del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones; y (iii) una mayor precarización de los sectores informales afectados por la directa desvalorización o destrucción de sus recursos productivos, o, también, la expansión monopólica y mayor competencia de los sectores modernos o cuasi-informales tradicionales caídos en desgracia.
- 3) La conjunción de estas tendencias habría de impactar de manera regresiva sobre la pobreza, la polarización social y la desigualdad distributiva en la medida que la dinámica de reestructuración económica –mediada por el cambio tecnológico– tienda a generar una creciente segmentación en el mercado de trabajo por sector productivo, a la vez que ocurren aumentos permanentes en los excedentes de fuerza de trabajo. En ambos casos, para que el aumento de la desigualdad, la pobreza y la polarización sean sostenidos, tales procesos deberían tener lugar de manera independientemente del ciclo económico y de la evolución del ingreso medio de la economía.

De tal modo que si esto tuvo efectivamente lugar en los términos planteados por la teoría, es decir, si es cierto que como resultado de una mayor concentración de capitales y de progreso técnico al interior del sistema más dinámico, el proceso de apertura y liberalización económica tiende a una mayor intensificación de la heterogeneidad estructural, resulta posible anticipar los efectos de esta dinámica sobre la desigualdad económica a través de examinar

el desplazamiento de fuerza de trabajo e ingresos entre sectores y categorías económico-ocupacionales.

Un dato adicional es que esta tesis debe probarse en el contexto de una economía que se hallaba al iniciarse el proceso de reformas estructurales en una fase ascendente de la curva en “U” invertida del modelo de convergencia. De modo tal que si la tesis de la convergencia es correcta era de esperar que finalmente se acelerase dicha tendencia. Una falla en esta predicción, conlleva un proceso inverso de exclusión sin retorno para amplios sectores antes integrados a la modernidad, haciendo plausible la validez de la tesis estructuralista de la heterogeneidad estructural. Es decir, cuando según la teoría neoclásica el sistema debería avanzar hacia una mayor equidad, dadas las condiciones externas e internas bajo las cuales se rige el funcionamiento del nuevo patrón de acumulación, el crecimiento del sector moderno concentrado podría producir un efecto contrario al esperado.

Ahora bien, ¿de qué manera y en qué sentido deberían sucederse los mencionados desplazamientos? La tesis de la heterogeneidad estructural aplicada al contexto de globalización permite predecir este proceso:

- (i) Cabe esperar un fuerte retroceso en la demanda de empleo y de deterioro en los ingresos de los segmentos modernos e informales tradicionales por falta de capacidad competitiva; a la vez que en forma paralela ocurre un aumento de la productividad en el segmento económico más concentrado del capital que lidera la participación en los nuevos negocios de la globalización. Los componentes laborales de este sector no afectados por los procesos de reestructuración productiva lograrían apropiarse de una mayor parte de la renta y ampliar su escala de progreso económico-social.
- (ii) Los cambios en el mercado de trabajo tenderían a alterar la estructura ocupacional en un sentido regresivo: a) mayor concentración de empleos regulados en el sector formal; b) aumento sostenido de la tasa de desempleo abierto en el sector moderno rezagado; y c) aumento de las actividades de autoempleo de subsistencia y de negocios informales, cada vez más desvinculados de los sectores formales, concentrándose especialmente en ellos mujeres y jóvenes.
- (iii) Estos procesos generarían necesariamente una mayor producción de excedentes poblacionales de diferente origen, sumergidos estructuralmente en la pobreza, excluidos de la seguridad social y de los mecanismos de información, educación e integración ciudadana. Por lo mismo, la casi única oportunidad de subsistencia posible para estos excedentes de fuerza de trabajo es moverse al ritmo de las estrategias domésticas, generalmente

vinculadas a actividades “refugio” de muy baja productividad, altamente intensivas en fuerza de trabajo pero de muy baja remuneración.

Este conjunto de hipótesis ofrece una representación genérica del modo en que el patrón tecnológico de acumulación se traduciría en un aumento de la desigualdad y, eventualmente, de la pobreza. Así, la heterogeneidad estructural que presenta el modelo desarrollo dependiente bajo una “economía abierta” conduciría a que la desigualdad siga un comportamiento inverso al esperado en términos de “convergencia”, pasando a ser la distribución del ingreso una función directa del nuevo escenario socio-económico, más allá del comportamiento que presente el crecimiento económico o, incluso, el nivel de pobreza de la población.

Pero en un contexto de “economía abierta”, sin instrumentos que regulen las variables financieras, comerciales, de inversión y de ingresos, tales procesos también podrían estar afectados por las condiciones económicas externas:⁸ ¿cuán inestable, débil o regresivo resulta el crecimiento económico interno según los movimientos que experimenten los flujos de capital financiero internacional? Según el modo en que el sector más concentrado se vincule a los sectores modernos rezagados e informales en cada ciclo –incluyéndolos o excluyéndolos de las cadenas productivas–, tendrá un efecto adicional sobre el nivel de actividad, empleo y remuneraciones de tales sectores.

III.1.2. Efecto de las fases económicas sobre los mercados de trabajo y la desigualdad social

En el contexto de un régimen de acumulación sometido al modelo de “economía abierta” es posible diferenciar dos fases particulares del ciclo económico-financiero: a) una de reactivación y crecimiento respaldadas por precios de intercambio relativos favorables y flujos financieros y/o comerciales externos capaces de generar un ciclo expansivo de inversión y consumo; y b) otra de crisis recesiva y estancamiento con alta inestabilidad macroeconómica resultado de shocks externos por retracción de los precios relativos de intercambio y de los flujos financieros o comerciales, más allá de que esto no necesariamente afecte las actividades de los segmentos productivos concentrados, altamente vinculados con el mercado internacional y mercados de altos ingresos.

Desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural es de esperar que, en condiciones de apertura comercial y débiles mecanismos de regulación de

8. Esto es así dado que las economías “abiertas” a los flujos de capitales mundiales se hallan fuertemente atadas al comportamiento de los grandes agentes financieros internacionales.

los ciclos económicos, una u otra fase impacte de manera distinta sobre la dinámica de acumulación, los mercados de trabajo, el nivel de consumo y los ingresos de los hogares. Esto debido a que la dinámica macroeconómica condiciona la relación entre los sectores, a la vez que opera de manera diferente sobre la oferta y la demanda de empleo al interior de cada segmento o sector, así como sobre las remuneraciones, las rentas, las utilidades y las transferencias públicas y privadas no remunerativas. Sin embargo, tal como ha sido afirmado, es de esperar que, cualquiera sea la fase económica, funcione un mecanismo intrínseco de reproducción de las condiciones de concentración del progreso técnico y de producción de excedentes relativos de fuerza de trabajo.

Fase expansiva del ciclo de acumulación financiera

Dada la introducción previa de cambios tecnológicos u organizativos en los sectores productivos más dinámicos, durante la fase de reactivación el empleo crecería sólo debido a un aumento neto en la inversión y a una elasticidad menor que en condiciones de no apertura económica. En estas condiciones, la mayor productividad de los puestos y el cambio en la composición “capital humano intensivo” del factor trabajo, tendería a aumentar las remuneraciones de los directivos, obreros, empleados y profesionales del sector privado formal más concentrado o público modernizado. La mayor actividad productiva y la mayor capacidad de consumo de este segmento impactaría en un aumento de la demanda de bienes y servicios hacia los sectores modernos y cuasi-informales –industriales y comerciales–, los cuales, sin embargo, deberían competir en productividad y precios entre sí y con bienes y servicios importados dada la apertura comercial. Asimismo, si bien estas empresas tendrían menos acceso a créditos adecuados para introducir cambios tecnológicos, contarían con facilidad política –o, incluso, legal– para imprimir mayor flexibilidad en la organización del trabajo (mayor explotación extensiva de la fuerza de trabajo ocupada). La expansión generaría de todas maneras un aumento de empleos, pero sin aumento en las remuneraciones. Esto conduciría a una mayor homogeneización de la estructura de ingresos al interior de estas empresas, a la vez que se ampliaría la brecha con el sector de punta de la economía.

Dada la desregulación comercial, la menor capacidad competitiva del sector moderno o el cuasi-informal tradicional en las condiciones de precios y calidad fijada por los mercados, llevaría a una caída en los márgenes de ganancia de tales empresas en un contexto de reactivación. Este proceso dejaría necesariamente afuera del “reparto” a los modernos rezagados, a las empresas cuasi-informales y al trabajo informal tradicional desplazado por los procesos de reconversión o

crisis, dada su muy baja o nula productividad marginal. De todos modos, a nivel agregado, este proceso favorecería la inversión y concentración en los sectores líderes, todo lo cual generaría un fuerte crecimiento económico y una mejora en las demandas de consumo para los estratos medios.

El mayor consumo de estos sectores haría posible una mayor oferta de actividades independientes de subsistencia concentrada en mercados informales de los sectores modernos rezagados y cuasi-informales tradicionales, absorbiendo así parte del desempleo y el subempleo. Estas actividades serían intensivas en fuerza de trabajo no calificada, generando una productividad marginal muy baja o nula, sin que por lo tanto tenga lugar un aumento en los ingresos, lo cual presionaría hacia la baja la remuneración en los sectores modernos rezagados y cuasi-informales tradicionales.

El resultado final que cabe esperar de estas tendencias es una mayor desigualdad económica expresada, en primer lugar, en una distribución del ingreso más concentrada en los sectores modernos que participan directamente de la economía globalizada; y, en segundo lugar, en un aumento del ingreso medio a partir del “seudo-derrame” de demanda agregada de bienes y servicios sobre algunos sectores intermedios, a pesar de lo cual la pobreza extrema puede no ceder posiciones, o, incluso, puede aumentar como resultado de la marginalidad en la que quedan los sectores informales de subsistencia.

Fase recesiva del ciclo de acumulación financiera

Según la extensión de las crisis recesivas generadas por los choques económicos externos –del tipo “*go and crush*”–⁹ que golpean el nivel de actividad local –por crisis en el nivel financiero– pero no el mercado mundial de bienes y servicios, cabría esperar que el sector más concentrado vinculado al mercado interno deba realizar fuertes ajustes en el empleo y en la demanda de servicios tercerizadas a nivel local, con una fuerte reducción de puestos de trabajo menos calificados, pero sin necesariamente afectar las remuneraciones de los trabajadores que mantienen su empleo. En situación de solvencia financiera, la implementación de estos ajustes permitiría a las empresas involucradas emprender o continuar los cambios tecnológicos u organizativos en función de elevar la productividad tanto del capital como del factor trabajo. Dada la existencia de mercados de trabajo internos altamente regulados, las remuneraciones reales en el sector moderno concentrado y en el sector público

9. Sobre el significado y tratamiento dado a esta noción, véase Capítulo 1.2, y más particularmente el Apéndice 2.

reformado tenderían a mantenerse, si bien puede ocurrir que tenga lugar un ajuste en la masa de ingresos por reducción de puestos. Las grandes empresas vinculadas al sector externo, menos o nada afectadas por la crisis, se verían favorecidas por estas condiciones debido a los menores costos laborales y a las oportunidades para absorber empresas en crisis y lograr un mayor control sobre los mercados.

La reducción en el nivel de actividad del sector concentrado tendría un impacto especialmente recesivo sobre el sector moderno y cuasi-informales subordinados, en donde sí la crisis tendría mayor impacto sobre el nivel de empleo y las remuneraciones dada la mayor flexibilidad de estos mercados de trabajo. La situación de desempleo y caída de remuneraciones generaría a su vez una caída en el nivel de consumo de los sectores medios, lo cual afecta la oferta de bienes y servicios cuasi-informales e informales tradicionales o de subsistencia. Esto ocurriría sin que ello implique para los trabajadores desocupados de estos segmentos modernos intermedios –hasta tanto resista el salario de reserva– pasar al sector informal o de subsistencia. Sin embargo, cabe sí esperar que tenga lugar un aumento de la oferta de trabajadores secundarios hacia dichas actividades, aumentando la presión del desempleo. En igual sentido opera la quiebra o caída de las actividades informales o cuasi-informales tradicionales orientadas al mercado interno. La situación en general tendería a producir caídas en los ingresos empresarios y en las remuneraciones laborales de los distintos estratos informales y cuasi-informales.

La destrucción de puestos de trabajo en los sectores modernos subordinados, modernos rezagados y cuasi-informales impactaría de manera directa en el desempleo. Esto también se traduciría en una mayor oferta de trabajadores dedicados a actividades de subsistencia en bienes y servicios no transables de origen variado. Las condiciones de alta concurrencia y la productividad nula o negativa de estas actividades presionarían a una caída de los ingresos, presionando también a la baja las remuneraciones de los sectores informales y cuasi-informales tradicionales, produciendo aumento en el nivel de pobreza.

El resultado final que cabe esperar es un aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso por incremento del desempleo, el subempleo y la pobreza en los sectores formales e informales, a la vez que ocurriría una mayor concentración relativa de ingresos en los empleos calificados de los sectores formales y público de la estructura económico-ocupacional, todo lo cual arrastraría cambios radicales en las condiciones de reproducción social al interior de los sectores medios en descenso y más pobres, aumentando la marginalidad y la polarización económica al interior de la estructura social.

III.2. Conceptos y categorías de análisis. Un examen de la heterogeneidad estructural a través de los hogares

Si bien el bienestar, la pobreza y la desigualdad constituyen fenómenos sociales de amplio interés económico, político y académico, su medición —centrada en los ingresos— no es una operación sencilla ni está ajena a controversias teóricas y metodológicas. Los diferentes enfoques, las distintas fuentes de información, la falta de registros comparables en el tiempo, la representación incompleta de la población objeto de estudio, la subdeclaración de información, los diferentes métodos que se aplican para su corrección, entre otras dificultades, son algunos de los factores que ocasionan la existencia de una amplia gama de medidas alrededor de los mismos fenómenos. En igual sentido, no escapa al problema de la validez de los resultados de investigación, el hecho de que una parte importante de las definiciones operativas deba ajustarse a las características y calidad de la información disponible. Por lo tanto, antes de avanzar sobre una revisión operativa de las decisiones tomadas en materia de recorte del dominio de estudio, elaboración de los datos y ajuste necesarios a los mismos, cabe hacer explícitas las definiciones a través de las cuales las hipótesis se constituyeron en dimensiones, indicadores y observables.

La idea central presentada en los argumentos desarrollados es que la orientación de los procesos sociales desencadenados por las políticas de apertura y reformas económicas no sólo habría alterado de manera regresiva la distribución del ingreso, sino que esta última habría sido el resultado de modos más heterogéneos de funcionamiento del proceso de acumulación y reproducción social, expresado esto en el comportamiento de los diferentes sectores y categorías económico-ocupacionales. Un componente importante de este argumento es que las condiciones macro-estructurales, las reformas estructurales y el programa económico de estabilización monetaria y cambiaria habrían impactado sobre las capacidades de consumo y la desigualdad distributiva en el interior de la estructura social a través del modo en que los hogares se ligan a determinados sectores productivos y categorías de inserción económico-ocupacional.

En este sentido, el ingreso no es sólo un indicador del “bienestar” económico de la población sino sobre todo una medida de la “participación” de los hogares particulares en la estructura económico-social y, por lo tanto, en la producción y distribución de la renta nacional. En este sentido, el estudio de los ingresos de los hogares cumple un doble papel teórico-metodológico: por una parte, se trata de describir cuál fue el sentido de los cambios ocurridos en la pobreza y la desigualdad económica a lo largo del tiempo entre distribuciones con niveles de ingreso variables; y, por otro, corroborar la existencia y el sentido

de alteraciones fundamentales en la heterogeneidad estructural, la inserción de la fuerza de trabajo en el mercado laboral y en las condiciones de reproducción social. Dicho de otro modo, el interés de este trabajo por los niveles de ingreso de los hogares y su fuente de origen está puesto en evaluar y explicar los cambios en la participación socioeconómica en la distribución del ingreso de los sectores productivos y categorías de inserción, más que en acercarse a una evaluación precisa de los “óptimos sociales” de bienestar basada en las preferencias o utilidades individuales.¹⁰

En este aspecto, importa señalar de qué manera el ingreso monetario funciona como el principal objeto de estudio de la relación entre crecimiento económico y distribución del ingreso entre hogares, personas o agregados económico-ocupacionales. En este sentido, la determinación de los hogares o grupos domésticos como unidad de análisis requiere destacar sus características —ya no sólo teóricas, sino también operativas— para evaluar el modo en que su consideración orienta el análisis de los ingresos con el objetivo de no sesgar la medición del mismo, la pobreza y la desigualdad económica. En segundo lugar, cabe precisar el modo en que se han convertido en indicadores directamente observables las categorías “mercados y fuentes” de ingreso, “sectores económico-ocupacionales” y “segmentos del mercado laboral”, en tanto matrices de descripción y clasificación de agregados sociales, a partir de las cuales inferir tanto el impacto generado por los cambios estructurales como los comportamientos desplegados por la fuerza de trabajo dependiendo del tipo de inserción económica y sus condiciones reproductivas de los hogares.

III.2.1. Ingreso distribuido, fuentes de origen y economía de los hogares

La medida del ingreso es interpretada en este estudio como la suma de las formas en que distintos sectores sociales participan de la distribución del producto generado en el proceso económico, lo cual remite en primera instancia a las diferencias que surgen de las relaciones sociales de producción y a los mecanismos que reproducen sus condiciones de existencia. Por lo tanto, cabe evaluar el problema del desarrollo desde un campo más amplio de preocupaciones: ¿cómo los hogares, los diferentes sectores económicos y estratos sociales participan de la riqueza producida y de su distribución al interior del sistema

10. De esta manera, se coincide con Sen en que la moderna economía utilitarista del bienestar poco puede aportar al análisis de los problemas de la desigualdad social y la pobreza, en la medida en que dicha teoría tiende a centrarse en la suma del bienestar individual y a eludir juicios distributivos que impliquen suponer algún conflicto entre individuos, grupos o clases (Sen, 1973).

social? Esta forma de significar el valor del ingreso nos aleja de la concepción de bienestar como agregado funcional de las utilidades individuales, propia de la teoría económica neoclásica.¹¹

Siguiendo esta perspectiva, el concepto de ingreso constituye en el marco de los temas abordados un indicador de la forma en que se estructura la participación y la distribución social asociado al mismo. De modo tal que la distinción en el interior de la estructura social de las diversas maneras de participar del ingreso, permiten evaluar la forma en que participan del ingreso distribuido diferentes sectores económico-ocupacionales, así como también las pautas cambiantes del patrón distributivo. Esto es, se adopta el concepto de ingreso como un nexo entre el sistema económico-productivo y la reproducción del sistema social. En el mismo sentido, el análisis de la distribución del ingreso es objeto de interés en tanto ella permita considerar el origen económico-productivo de las mismas.

Según esto, debería poder establecerse un vínculo estrecho entre los niveles de ingresos, la pobreza y los recursos sociales de bienestar de la población —así como la forma en que ellos se distribuyen—, con los condicionantes en materia de crecimiento productivo y distribución de la riqueza en términos sectoriales y económico-ocupacionales. En lo fundamental, estos condicionantes estarán dados por el modo de funcionamiento de un régimen social de acumulación sometido a determinadas condiciones macroeconómicas y micro-sociales de organización. Ahora bien, tanto la evolución del nivel de ingreso participado como de los cambios en la distribución social del ingreso, tienen al menos dos instancias fundamentales de mediación. Al respecto, cabe ponderar el papel que, según el enfoque aquí planteado, cumplen sobre la dinámica de acumulación y reproducción social: a) los grupos domésticos, dado su carácter de agentes estratégicos productores, consumidores y reproductores primarios de las condiciones de vida y del sistema social; y b) los tipos de fuentes, sectores y categorías económico-ocupacionales de ingreso, en tanto expresión de condiciones productivas y reproductivas más estructurales del sistema económico, a través de las cuales los hogares participan del proceso de reproducción.

11. Según la teoría de Pareto el óptimo social se alcanza si mejora la posición de una persona sin empeorar la de nadie. Este concepto tiene justamente como finalidad eliminar la necesidad de juicios sobre las distribuciones. Una situación es óptima, en el sentido de Pareto, si no hay ninguna otra situación alcanzable tal que un desplazamiento hacia ella lleve a un mejoramiento. Las funciones de bienestar social de Bergson (1938) recogen las distintas combinaciones de utilidades para las diferentes personas que proporcionan el mismo nivel de bienestar social. Es decir, el bienestar social depende de los índices de utilidad de las personas que integran esa sociedad que, a su vez, dependen de las cantidades consumidas o dotaciones disponibles de bienes públicos o privados. Cuanto mayor sean las cantidades consumidas o las dotaciones de bienes disponibles, mayor será el bienestar social (Sen, 1973; 2001).

En el marco de esta investigación adquiere particular protagonismo preguntarse: ¿qué factores y por medio de qué mecanismos sociales tienen lugar los cambios en la distribución del ingreso y la desigualdad estructural en una sociedad?¹² En este sentido, hemos hecho alusión crítica a la hipótesis sobre la relación histórica entre crecimiento y desigualdad bajo un modelo de economía “abierta”, según la cual en las etapas iniciales del crecimiento la desigualdad es creciente y luego empieza a descender.

En este contexto, se complejiza la relación entre crecimiento y desigualdad económica como medidas del bienestar social, en la medida en que la misma no presenta una dirección causal ni unívoca clara ni sigue un comportamiento lineal. Pero la complejidad no está dada sólo en términos históricos, sino que la propia imbricación entre los significados y los alcances de estos conceptos hace compleja su evaluación. Es decir, una parte importante del problema remite al sentido teórico de los términos que constituyen la relación. En esta investigación acotaremos el campo de análisis a problemas que pueden ser medidos a través de los conceptos más operativos de ingreso, fuentes de ingresos y distribución del ingreso a nivel de los hogares, en tanto que se trata de términos definidos de manera precisa según el contexto de problemas para los cuales se los emplea.¹³ Ahora bien, no por ello la relación deja de ser compleja de desentrañar, y, mucho menos, posible de ser explicada por sí misma. Para lograr este resultado no basta la “experiencia”, sino que es necesario adicionar cuestiones teóricas al asunto.

Una más progresiva distribución del ingreso entre las familias puede contribuir a una mayor capacidad de consumo, ahorro y movilidad social, pero ello no constituye una condición suficiente, dado que tal resultado dependerá en realidad del nivel de ingreso producido y del modo en que los sectores económicos, laborales y sociales participan del proceso y se distribuyen el ingreso generado. Por el contrario, puede aumentar o disminuir la concentración del ingreso al mismo tiempo que aumenta la riqueza: sea esto porque algún sector cambie su participación social, haya sido especialmente beneficiado o perjudicado, o, incluso, en el caso extremo en que todos los sectores logren mejorar sus ingresos

12. En nuestro caso, esta pregunta no escapa al contexto histórico en donde se formula, esto es, el despliegue económico y político-institucional de una serie de cambios estructurales que llevaron a la consolidación de un modelo de crecimiento basado en la retirada económica del Estado, la apertura económica y la liberalización financiera, los cuales fueron instrumentados en el caso argentino desde fines de la década del ochenta hasta principios de la primera del nuevo siglo.

13. A pesar de esto, el ingreso y la distribución del mismo referidos a un sistema social constituyen conceptos cuyo significado se encuentran determinados en el marco de teorías que tienen como sujetos a agentes económicos, sean sectores, familias o personas (en tanto, consumidores y productores de ingresos). Es decir, el ingreso y su distribución son conceptos cuyos significados están claramente determinados en el marco de las teorías que dotan de sentido a los enunciados donde dichos conceptos se aplican (Cortés, 2002).

pero en diferente proporción o experimenten cambios de participación. En este último caso, puede también ser mayor la capacidad de consumo agregada de la sociedad y de los sectores que participan de la reproducción social, a pesar de contener una mayor desigualdad.

Por otra parte, las formas de evaluar el ingreso, las fuentes del ingreso y la distribución del ingreso no son independientes del objeto de estudio ni del marco conceptual que los define. En este sentido, es frecuente encontrar que la distribución del ingreso –a nivel de individuos o de hogares– está asociada a medidas que se elaboran en función de evaluar el bienestar social con base en una restricción relacionada a principios de utilidad individual, justicia o equidad. Este tipo de análisis evalúa por lo general la manera en que el producto no capitalizado ni retirado de la circulación por las empresas o por el Estado, se distribuye entre los grupos sociales, los hogares y las personas. En el caso de los estudios que abordan el análisis de la distribución funcional del ingreso se hace caso omiso a este tipo de problemas para concentrar el interés en el modo en que diferentes sectores económicos o factores de la producción –o clases sociales– participan de la distribución de la producción económica. En general, se evalúa el modo en que se reparte el producto entre los factores de la producción (capital, trabajo, renta). En este caso, no sólo tiene importancia qué y cuánto se distribuye, sino también quiénes participan del proceso y cómo se distribuye el ingreso.¹⁴

Si bien es evidente que se trata de distribuciones con diferentes unidades de medida y campos de referencia, ambas presentan una misma matriz de significado: la forma en que un sistema social distribuye entre sus unidades el ingreso corriente producido por la actividad económica. En este sentido, nada impide que un enfoque teórico basado en supuestos acerca de la existencia de agregados económico-sociales –como es nuestro caso–, pueda emplear la distribución del ingreso como medida de los cambios en la estructura distributiva, en la medida en que dicha distribución permita describir las diferencias y variaciones en la concentración del ingreso por tipo de sector económico en el cual se origina, entre otras medidas de interés. Esta perspectiva resulta de especial importancia para la presente investigación, por lo que el diseño de análisis que se propone trata de responder a esta preocupación.

Ahora bien, ¿qué es lo que más exactamente es objeto de producción, asignación y distribución entre los sectores y los agentes económicos? La res-

14. Tanto en sus aspectos positivos como normativos, la distribución funcional fue la más estudiada por la economía en sus inicios. Un incremento de la participación de los salarios en el producto era interpretado como una mejora de la distribución personal del ingreso. En la actualidad, se afirma que la relación entre distribución funcional y social se ha vuelto más difusa, en parte debido –se argumenta– a que muchos individuos en la cima de la distribución son asalariados o, asimismo, existen patrones y empleadores en la base de la pirámide.

puesta parece fácil: el ingreso. Sin embargo, no lo es, al menos, sin que otras consideraciones teóricas y metodológicas intervengan. En general, cuando se examinan estudios sobre la manera en que se distribuye la renta nacional entre los grupos sociales, la medida utilizada es el ingreso corriente, aunque hay investigaciones que emplean el ingreso permanente (aproximado por los gastos en el consumo suponiendo que la gente opta por un sendero de consumo estable), o, incluso, indicadores directos de consumo.

En cuanto al ingreso permanente, si bien algunos autores priorizan su uso, existen algunas críticas que llevan a desaconsejar su aplicación. Al respecto, se señala que no es posible medir directamente este tipo de ingreso sino tan sólo aproximar una medida resumen de ingresos que puede llegar a diferir notablemente en el tiempo (Féliz y Panigo, 2000). Otra alternativa consistiría en tomar como *proxy* del ingreso permanente al gasto corriente, pero esta alternativa presenta limitaciones para evaluar diferentes condiciones sociales. Por una parte, algunos hogares no siempre suavizan el gasto porque existan restricciones de liquidez. Esto es así debido a que se cuenta con fondos de ahorro o líneas de crédito capaces de impedir la caída. Por otra parte, en el mundo real existen severas restricciones de liquidez para quienes no poseen los colaterales requeridos por el sistema financiero o no cuentan con redes sociales de asistencia económica. En tales circunstancias, el gasto de los hogares no puede ser suavizado en el tiempo y por lo tanto el ingreso corriente (y no el permanente) es el principal indicador de las condiciones de vida.¹⁵

Por otra parte, el uso de la métrica del ingreso resulta en cualquier caso difícil de establecer cuando una parte del ingreso corriente deriva de un bien o servicio producido que es consumido de manera directa, sin mediación del sistema de precios que establecen los mercados y agentes reguladores. Este aspecto resulta por lo general insalvable para este tipo de estudios, obligando a restringir el concepto de ingreso al ingreso monetario, adicionando aquellos ingresos no monetarios posibles de ser valorizados en estos términos. Más allá de los problemas teóricos involucrados, también la posibilidad de esta transformación depende de los sistemas y métodos de medición disponibles.

15. Algunos analistas argumentan que si se dispone de información detallada sobre el gasto obtenida a través de encuestas de hogares, la variable consumo es un mejor indicador de la participación social en la renta que el ingreso. Primero, porque el consumo está más directamente vinculado con el bienestar real de una persona u hogar. En segundo lugar, el consumo puede reflejar mejor el nivel de vida presente que lo que surge de su ingreso corriente, dado que una familia o individuo puede recurrir al mercado de crédito o ahorros cuando el ingreso corriente baja (Coudouel, Hentschel y Wodon, 2002). Lamentablemente, el principal problema es que por lo general no se cuenta con este tipo de información.

A partir de estas consideraciones, dado que no se evaluaron ventajas teóricas ni metodológicas con respecto al ingreso permanente se optó por utilizar el ingreso corriente. En función de ello se introdujo el concepto de ingreso retomando la definición de Haig (1921) y Simons (1938), según la cual el ingreso es el valor monetario de la capacidad de consumir de un individuo u hogar durante un período determinado. En nuestro caso, la forma operativa de traducir esta definición en una medida directa estuvo fuertemente determinada por la disponibilidad de información en la EPH del INDEC, la cual constituye la fuente de información del estudio empírico.

El concepto de ingresos corrientes que mide esta encuesta refiere a los ingresos monetarios mensuales “de bolsillo” generados tanto en fuentes laborales como no laborales. Los primeros están conformados por remuneraciones al trabajo asalariado, ganancias empresarias y utilidades derivadas de actividades cuenta propia. Las segundas están formadas por rentas y transferencias que reciben los hogares de otros agentes económicos, como las rentas financieras o inmobiliarias, las jubilaciones y pensiones, las indemnizaciones, becas, donaciones, asistencia social, etc. Esta información no contempla los ingresos no monetarios y las ganancias de capital devengadas y no realizadas, así como la renta imputable de la propia vivienda y otros bienes durables.¹⁶ Asimismo, los ingresos computados representan valores netos sin considerar obligaciones fiscales ni valores imputados del alquiler de la vivienda propia.

III.2.2. Fuentes de ingreso, sectores económico-ocupacionales y segmentos del mercado de trabajo

La estrategia elegida para evaluar la incidencia de la heterogeneidad estructural sobre la estructura económico-ocupacional, el mercado de trabajo y el patrón distributivo es examinar el comportamiento económico de los principales mercados, fuentes de ingreso, sectores económicos y segmentos socio-ocupacionales a partir de los cuales los hogares procuran su subsistencia, reproducción y oportunidades de movilidad social. En este sentido, cabe retomar los conceptos de ingreso, perceptor y unidad doméstica utilizados en esta investigación. Por otra parte, la clasificación de la estructura sectorial del empleo tiene significado teórico en los postulados analíticos del concepto de heterogeneidad estructural, en los términos que fueron definidos tanto en las hipótesis como en el marco teórico.

16. En este trabajo no se considera la renta originada en los bienes durables propios (principalmente la vivienda), debido a que esos valores no son medidos en la EPH y su imputación origina otros sesgos de difícil determinación. Puede consultarse un ejercicio de estimación en Gasparini y Sosa Escudero (2004), el cual no escapa al problema planteado.

Una forma aproximada de medir las condiciones de heterogeneidad estructural parte de considerar las diferentes fuentes de ingresos clasificadas según el origen sectorial y/o económico-ocupacional de tales ingresos. Así, como forma de aproximarse a esta clasificación se ha optado aquí por una perspectiva que toma en cuenta la fuente laboral o no laboral, pública o privada, formal o no formal, de las unidades económicas generadoras de los ingresos que reciben los hogares. En el caso de los ingresos laborales (formales y no formales) se ha adoptado una clasificación del tipo propuesto por PREALC-OIT (1978), es decir, considerando para su construcción el sector de actividad, la categoría ocupacional, el tamaño del establecimiento y la calificación de la tarea de los ocupados.

Desde esta perspectiva, el análisis de los cambios en el patrón de distribución no sólo refiere a la forma y nivel en que los hogares participan en la renta general, sino también a los mecanismos a través de los cuales las condiciones económicas generales, los factores de la producción y la heterogeneidad de la estructura económica-ocupacional inciden en el proceso de generación, asignación y distribución de ingresos por perceptor y, finalmente, en las capacidades de consumo de los hogares y su posición en la estratificación social. Para un adecuado abordaje de esta temática resulta necesario precisar el modo en que esta investigación clasificó a los tipos de ingresos en función de reconstruir el nivel de ingreso familiar por fuente y sector económico-ocupacional, así como también el número de perceptores (o percepciones) y el ingreso por perceptor (o percepción).

Cabe tener en cuenta que algunos hogares cuentan con un solo perceptor de ingresos, mientras que otros con dos o más; a la vez que cada perceptor puede aportar uno o más ingresos de una o de diferente fuente. Como resultado, cada hogar puede nutrirse de una sola fuente de ingreso o combinar dos o más, de uno o más perceptores. En cada caso, el nivel de ingreso dependerá del número de perceptores por fuente y del modo en que la fuente remunera o transfiere ingreso a cada uno. De tal modo que no todas las fuentes contribuyen con la misma intensidad al presupuesto familiar. Esta idea permite abordar el estudio de los cambios en la estructura económico-sectorial y en la desigualdad a nivel sistémico, no desvinculado de las estrategias de los hogares para la obtención de recursos. Según la perspectiva teórica que sigue esta investigación, aun cuando los ingresos de fuentes laborales son en los hechos el principal determinante del producto económico y de la reproducción social, es el ingreso total el que da cuenta con adecuada extensión de la capacidad de satisfacer las necesidades de consumo de los integrantes del grupo doméstico, mostrando al mismo tiempo la diversidad de estrategias desplegadas por el grupo para tal fin. Es a partir de

este ingreso que se calculan tanto los ingresos per cápita familiares como los ingresos por perceptor a nivel general, por tipo de mercado, fuente y categoría económico-ocupacional. Las tablas III.2.1 y III.2.2 esquematizan el desglose y agregación de las variables de ingreso consideradas en la investigación. La primera exhibe la apertura de los mercados por tipo de fuente; y, la segunda, el desglose del ingreso familiar o personal por sector y categoría económico-ocupacional.

Tabla III.2.1. Desglose y agregación de los mercados de fuentes de ingreso laborales y no laborales. Primera Apertura

<p style="text-align: center;">Mercado de ingresos laborales</p> <ul style="list-style-type: none">- Salarios como obrero o empleado asalariado- Utilidades como cuenta propia (no experimentó cambios)- Ganancias empresariales (comprende también salario asignado) <p style="text-align: center;">Mercado de ingresos no laborales</p> <ul style="list-style-type: none">- Rentas y utilidades (comprende alquileres, rentas, intereses y dividendos)- Jubilación o pensión (no experimentó cambios)- Otros ingresos por transferencias públicas o privadas (beca de estudio, seguro de desempleo, cuota de alimentos, aportes de otros miembros fuera del hogar, y otros ingresos)
--

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

Tabla III.2.2. Desglose y agregación de las variables de ingreso laboral según sector económico-ocupacional de la ocupación principal.^() Segunda Apertura*

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 / segmento	Tipo de ingreso
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 de hasta cinco empleados con calificación no profesional.
Ingresos como trabajador que presta servicios domésticos en hogares particulares.		
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 (a partir de 1998).
		Diferencia que surge entre el ingreso total laboral y el ingreso del módulo de ocupación principal. Incluye también los errores de registro y los sesgos originados por la diferencia entre las ventanas temporales de observación.
Ingresos de ocupación no principal		
Actividades laborales secundarias ^{***}	Asalariados y No Asalariados ^{***}	

* La información requerida para el desglose presentado en el siguiente cuadro está disponible tanto en el histórico (1972-1994 o 1991 en GBA) como en el nuevo cuestionario (1995-2003 / desde 1992 en el GBA). Los datos provienen del módulo de ocupación principal y no principal del cuestionario individual.

** Las ocupaciones secundarias son aquellas que insumen al individuo habitualmente menos horas.

*** La categoría está conformada por ingresos remanentes de forma tal que no es posible distinguir el sector ni categoría económica de inserción.

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

En este sentido, el ingreso monetario corriente que percibe un hogar puede estar formado por ingresos que pueden devenir tanto de percepciones laborales como no laborales.¹⁷ Las primeras se constituyen de remuneraciones al trabajo asalariado, ganancias empresarias y remuneraciones o utilidades brutas derivadas de una actividad por cuenta propia. Las segundas están formadas por rentas y transferencias que reciben los hogares de otros agentes económicos o sociales, como las rentas financieras o inmobiliarias, las jubilaciones y pensiones, las indemnizaciones, becas, donaciones, asistencia social, etc. Si bien todas son de interés y serán objeto de análisis, nuestra mayor atención estará puesta en las inserciones y percepciones que los hogares reciben de las fuentes laborales de ingreso.

Un aspecto importante a señalar es que si bien la forma de agregar la información de ingreso monetario corriente según tipo de fuente e inserción económico-ocupacional de los perceptores de los hogares busca aproximarse a los criterios teóricos arriba formulados, en buena medida esto ha debido ajustarse a la información disponible y comparable de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC) a través del instrumento de relevamiento y las definiciones operativas de codificación utilizadas por esta fuente de información.¹⁸ Al respecto, es también importante destacar que por las conocidas limitaciones de registro que tienen las encuestas de hogares, los sectores económicos y categorías ocupacionales de más altos ingresos no están representados adecuadamente en la muestra. De tal modo que las categorías de ingresos originadas en ganancias y rentas tienden, en realidad, a representar los ingresos de pequeños y medianos inversores, y no de los señores del capital y sus directores y gerentes. Asimismo, están fuera de la medida de ingresos tanto las fuentes no monetarias como el trabajo doméstico.

Asimismo, al interior de las fuentes de ingresos laborales es posible diferenciar aquellos que devienen de ocupaciones principales desarrolladas en el sector formal-estructurado de la economía: patrones medianos o grandes o profesionales independientes y asalariados de establecimientos de mayor composición de capital y más compleja organización productiva; y los que se desarrollan en el sector informal y menos productivo de la economía: pequeños patrones y cuenta propia no profesionales, asalariados de microemprendimientos y trabajadores de servicios domésticos. Se debe agregar a esta clasificación una categoría residual formada por los ingresos de ocupaciones secundarias cuya fuente no puede ser

17. Las fuentes laborales y no laborales de ingresos de los hogares se registraron a partir de la información del módulo de ingresos del cuestionario individual, mientras que las fuentes de ingresos laborales por tipo de inserción económico-ocupacional del individuo se registraron con base en la información del módulo de ocupación del mismo cuestionario.

18. Las fuentes clasificadas y analizadas, si bien engloban la mayor parte de las formas de participación económicas de los hogares en la reproducción social, están en realidad limitadas por la disponibilidad de información brindada por el instrumento de medición y la codificación de datos que ofrece la EPH del INDEC.

asignada de manera precisa,¹⁹ pero que sin duda responde en buena medida a la necesidad de los hogares de obtener recursos complementarios en función de su balance reproductivo.

Por otra parte, con el objetivo de evaluar esta particular relación entre estructura sectorial y segmentación del mercado laboral, se ha elaborado una tipología de indicadores ocupacionales que remiten de manera operativa al grado de cumplimiento de dos normas –una explícita y otra latente– que tienden a regular la calidad de los empleos ofertados y demandados en las relaciones laborales y mercantiles: (i) por una parte, la legalidad o precariedad del empleo –o, incluso, del desempleo– en tanto afiliación o no del empleo al sistema de la seguridad social (sea asalariado o no asalariado); y (ii) por otra parte, la característica del trabajo en tanto que el mismo pueda ser catalogado como “empleo de mercado”, en la medida que brinde una remuneración horaria igual o superior a un ingreso de subsistencia (línea de pobreza) para un adulto promedio en condición de actividad laboral. A partir de aplicar estos criterios se distinguen tres segmentos de empleo, según diferentes tipos de regulaciones y calidad de empleos creados: 1) Empleos regulados; 2) Empleos extralegales; y 3) Empleos de indigencia. La siguiente tabla brinda la definición operativa de estas categorías (tabla III.2.3).

Tabla III.2.3. Desglose de los segmentos del mercado de trabajo

Segmento primario del mercado de trabajo	Segmento secundario del mercado de trabajo	Segmento terciario del mercado de trabajo
<p>Empleo Regulado</p> <p>Empleos en relación de dependencia o independientes registrados en el sistema de seguridad social y con ingreso horario extendido a una jornada completa, igual o superior al valor diario de la canasta básica (línea de indigencia) de un adulto equivalente*.</p>	<p>Empleo Extralegal</p> <p>Empleos en relación de dependencia o independientes no contributivos al sistema de seguridad social, o trabajadores en relación de dependencia sin contrato laboral, pero con un ingreso horario extendido a una jornada completa, igual o superior al valor diario de la canasta básica (línea de indigencia) de un adulto equivalente*.</p>	<p>Empleo de Indigencia</p> <p>Empleos independientes o en relación de dependencia no registrados en el sistema de seguridad social ni ingreso horario extendido a una jornada completa, igual o superior al valor diario de la canasta básica (línea de indigencia) de un adulto equivalente*.</p>

* La canasta básica se definió como los ingresos necesarios para cubrir las necesidades alimenticias y otras de subsistencia de un adulto tipo en situación de actividad, según estimación hecha por el INDEC, correspondiente a áreas del Gran Buenos Aires y para cada uno de los años considerados en el estudio.

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

19. Cabe aclarar que los ingresos de esta categoría residual no provienen sólo de ocupaciones secundarias sino que funcionan como categoría de ajuste, dado que la información de los montos de ingresos tiene origen en bloques distintos del cuestionario que no refieren a la misma ventana de observación.

De esta manera, se retoman aquí argumentos desarrollados por el 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 se apoyan y reproducen formas ocupacionales en donde se hacen efectivas distintas formas de inserción, relaciones laborales y calidad de los puestos de trabajo: el sector primario con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, estabilidad, cierta regulación de la carrera profesional mediante procedimientos establecidos; en oposición a un sector secundario con salarios peor pagados, condiciones de trabajo poco óptimas, relaciones jerárquicas informales, inestabilidad del empleo y elevada rotación con consecuencias de caídas reiteradas en el desempleo (Piore, 1975).

Si la dinámica económico-ocupacional durante el período estudiado cumple con las hipótesis planteadas (tanto debido a factores macroeconómicos generados por el curso de la economía, como micro-sociales impulsados desde los hogares), no sólo cabría esperar una mayor concentración de la fuerza de trabajo ocupada en el segmento secundario del mercado laboral (como efecto de las políticas de flexibilización laboral), sino también una mayor concentración en el segmento terciario (como efecto del aumento de los excedentes relativos de fuerza de trabajo) y, sobre todo, una mayor capacidad de discriminación de los sectores y categorías económico-ocupacionales sobre estas distribuciones. Esta última relación estaría dando cuenta de una intensificación de la segmentación del mercado laboral como efecto de la heterogeneidad estructural; y, por lo tanto, la incapacidad del modelo introducido por las reformas y la apertura económica para lograr, al menos, “homogeneizar” las condiciones de funcionamiento del mercado laboral, aunque fuese bajo criterios más flexibles de relaciones laborales.

III.2.3. Fases del proceso económico y efectos socio-ocupacionales. Las etapas macroeconómicas

Estas hipótesis serán abordadas en los capítulos empíricos a través de un análisis en estática comparada, considerando, para una serie de ventanas temporales del período 1990-2003, un conjunto de indicadores económicos, laborales y sociales descriptores de los cambios ocurridos en el nivel de participación económica de los hogares, la inserción por sector, segmento y categoría de inserción económico ocupacional de la fuerza de trabajo, la distribución de hogares, perceptores e ingresos por fuente y sector productivo, el nivel de desigualdad distributiva de los ingresos familiares por tipo de fuente, entre otras medidas.

Como se destacó al comienzo de este capítulo, los años considerados relevantes para el análisis empírico fueron: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003. Cada uno de ellos representa un hito histórico conceptualmente relevante en el marco del proceso político-económico objeto de estudio. A continuación se ofrece una apretada representación literaria del valor que tiene para el análisis cada uno de estos años:

- El año 1992 representa la salida de la crisis recesiva e hiperinflacionaria del período 1989-1991 a través del establecimiento de un estricto programa de estabilización monetaria y cambiaria (régimen de convertibilidad) y el primer año de un ciclo de rápida reactivación fomentado por la apertura económica, el ingreso de capitales externos y la puesta en escena de radicales reformas estructurales.
- El año 1994 (y en parte 1995) representa el fin del primer “período de oro” del programa económico, tanto en materia de crecimiento como en cuanto al ritmo de implementación que tuvieron las reformas estructurales. Los efectos económico-financieros generados por la crisis del Tequila señalan un punto crítico. Sin embargo, el crecimiento es retomado rápidamente a partir de ponerse en marcha las inversiones productivas efectuadas con anterioridad.
- El año 1998 representa el fin del segundo “período de oro” del programa de reformas y fijación cambiaria, haciéndose presente una serie de dificultades en materia de déficit fiscal y comercial, así como en cuanto a necesidades de financiamiento externo. Todo lo cual llevó a un proceso recesivo y a una acentuación de los desequilibrios internos, en particular, sobre el mercado de trabajo.
- El año 2001 expresa el momento más crítico del programa de convertibilidad monetaria, después de tres años de estancamiento y fallidos intentos de sostenimiento financiero por parte de los organismos internacionales de crédito. El año finaliza con la emergencia de la crisis económica y social más profunda de la historia contemporánea argentina (e.g. default, devaluación y ajustes bruscos sobre el sistema de precios).
- Por último, el año 2003 significa –en paralelo con el año 1992– el fin de una crisis y el inicio de un acelerado proceso de reactivación y crecimiento económico, pero en este caso bajo nuevas reglas macroeconómicas, un tipo de cambio devaluado y un escenario internacional altamente favorable para la economía argentina.

Estos años considerados como “bisagras” temporales permitieron organizar las transformaciones estructurales, laborales y sociales que tuvieron lugar entre

1990 y 2003 en cuatro etapas macro-político-económicas: a) 1992-1994, b) 1994-1998, c) 1998-2001 y d) 2001-2003. Cada una expresa una serie de rasgos particulares en cuanto a la dinámica del ciclo económico, tanto productivo como financiero, así como también comportamientos específicos en materia de política económica, funcionamiento del mercado de trabajo y condiciones generales de acumulación y reproducción social.²⁰ Los rasgos sobresalientes de cada etapa se presentan en la Tabla III.2.4.²¹

Tabla III.2.4. Características principales de las etapas político-económicas

Etapas	Principales hechos
1990 - 1994 Primer ciclo de oro: convertibilidad, estabilización, reactivación	Instauración de reformas estructurales
	Primera ola de privatizaciones
	Establecimiento de la Ley de Convertibilidad
	Apertura financiera
	Estabilización
	Aumento de la inversión externa
	Recuperación de las remuneraciones
1994 - 1998 Segundo ciclo de oro: inversión y cambio técnico	Flexibilización y desregulación del mercado laboral
	Reestructuración productiva
	Aumento del endeudamiento público
	Segunda ola de privatizaciones
	Extranjerización de la banca privada nacional
	Crisis externas demuestran vulnerabilidad del modelo
	Incremento del desempleo a niveles por sobre los dos dígitos
Agudización de pobreza y desigualdad	
Segunda oleada de expansión comercial	

(continúa en página siguiente)

20. Las dos primeras etapas se inscriben en la fase más reformista y expansiva del modelo económico de acumulación hacia "afuera"; mientras que las dos últimas, se inscriben en la fase recesiva y de agotamiento del ciclo financiero (o ciclo de la deuda), constituyendo el último año de la serie –tal como hemos señalado– un momento de inflexión en términos de política económica, sin un necesario cambio de modelo de acumulación.

21. La información que se emplea para tal descripción se apoya en los datos seleccionados en el Cuadro III.1, así como en las series estadísticas compiladas en el Apéndice 1. Este cuadro descriptivo se complementa además con referencia a estudios y otras fuentes secundarias, las cuales son citadas en el desarrollo del análisis.

	Efectos de las crisis financieras mundiales
	No disponibilidad de crédito externo
1998 - 2001	Déficit y abultada deuda externa
Recesión: endeudamiento y efectos del modelo	Aplicación de mayores medidas de ajuste fiscal
	Caída del precio internacional de las exportaciones primarias
	Empeoramiento de indicadores sociales y laborales
	Colapso económico y social
	Crisis social y político-institucional
	Devaluación de la moneda
2001 - 2003	Recomposición del tipo de cambio
Crisis y reactivación: devaluación y cambio en ciclo económico	Superávit comercial
	Recuperación de la demanda de empleo
	Reactivación del consumo y la construcción
	Re-sustitución de importaciones industriales
	Persistencia de desigualdades sociales

Sin pretender ser exhaustivo, se describen a continuación de manera sintética las características principales de las etapas que estructuran el período estudiado. Es en el Capítulo IV.1 donde se ofrece un análisis más pormenorizado de los procesos político-económicos que caracterizan a cada una de ellas.

Etapa_1990-1994: la salida de un escenario de un régimen de profundos desequilibrios estructurales, a principios de los años noventa, se logró mediante una caja de conversión en paridad con el dólar y un paquete de reformas estructurales que alteraron el sistema de precios y las reglas de funcionamiento de la economía. Las reformas estuvieron orientadas a la apertura económica, la liberalización financiera, la desregulación de los mercados y el traspaso de los monopolios públicos al sector privado. Este cambio de estilo se tradujo en transformaciones productivas ahorradoras de mano de obra y en la supresión de actividades poco competitivas, lo cual generó una crisis de microempresas tradicionales, un aumento de la precariedad laboral en sectores rezagados y un aumento de los excedentes laborales a nivel general.

Etapa 1994-1998: el nuevo régimen de acumulación entró en un proceso de cambio técnico más sostenible basado en mayores inversiones y demanda de mano de obra calificada (sostenidas por un mayor endeudamiento tanto público como privado), generalizándose un cambio en la composición de capital y/o la organización empresarial en empresas y actividades de enclave y competitivos a nivel del mercado mundial. Sin embargo, fue en esta fase que los efectos de la “crisis del Tequila” –y la creciente inestabilidad financiera internacional–

pusieron en evidencia la vulnerabilidad del modelo de crecimiento y de la convertibilidad frente al inestable comportamiento de los mercados globales.

Etapa 1998-2001: las ondas expansivas provocadas por la crisis que afectaron a Tailandia y luego a Rusia y, fundamentalmente, la que en 1998 golpeó a Brasil (principal socio comercial argentino) afectaron las finanzas públicas e impusieron una prolongada recesión. El déficit fiscal y la abultada deuda externa acumulada emergieron una vez más como una seria restricción a las posibilidades de crecimiento de la economía. En este contexto, a partir de 1999, se pusieron en marcha medidas de ajuste fiscal y de refinanciamiento de la deuda externa, todo lo cual terminó agravando la recesión y produciendo un enorme colapso económico, social y político-institucional, lo cual condujo a la salida del sistema de convertibilidad.

Etapa 2001-2003: la devaluación y el *default* internacional que ocasionó la salida de la convertibilidad modificaron radicalmente el sistema de precios y el comportamiento macroeconómico, generando un incremento sustantivo del tipo de cambio real, lo cual permitió lograr un rápido e importante superávit comercial y fiscal. Llegado a este escenario, y bajo un contexto internacional favorable, se inició una fase de crecimiento de la actividad, del mercado interior y de las finanzas públicas apoyada por el impulso de las exportaciones y de una parcial re-sustitución de importaciones manufactureras, todo lo cual generó una recuperación de la demanda agregada de empleo, aunque con remuneraciones reales muy por debajo de la pre-crisis.

III.3. Información necesaria e información disponible. Problemas de validez y fiabilidad

El esperar resultados fiables cuando se aborda el estudio de los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso enfrenta no sólo con un desafío teórico sino también técnico en materia de disponibilidad de datos de registros. Tal como se ha indicado, en la Argentina la única fuente de información disponible para tal efecto es la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos (EPH-INDEC). Pero al igual que en cualquier estudio que utilice fuentes secundarias, las definiciones teórico-metodológicas involucradas, así como los cambios que experimente su diseño a lo largo del tiempo, constituyen las condiciones de posibilidad para el estudio de los temas de interés. Todo estudio que tome como fuente las series de datos de esta encuesta debe tener presente la introducción a lo largo del tiempo de una serie de cambios metodológicos que pueden afectar la validez de las

medidas y/o comparaciones que se hagan con base en dicha información. Por motivos vinculados a dificultades de esta naturaleza, el dominio empírico de esta investigación debió acotarse al área metropolitana del Gran Buenos Aires y a una ventana histórica formada por varios años del período objeto de interés. Si bien el estudio de este particular sistema socio-económico constituye una muestra representativa importante, no por ello es posible inferir de ella procesos económicos y sociales de alcance nacional o urbano-nacional.

Sin duda hubiese sido preferible alcanzar una mayor representatividad geográfica, así como también haber extendido el período de estudio sobre una ventana temporal más amplia. Sin embargo, esto no fue posible debido a las limitaciones de la información disponible a través de la Encuesta Permanente de Hogares y que a continuación describiremos. En el primer punto de este apartado, se presentan a grandes rasgos las características de la EPH-INDEC, detallando los motivos que obligaron a recortar el dominio temporal y espacial del estudio, así como también las decisiones teórico-metodológicas que debieron ser adoptadas para garantizar consistencia en los datos analizados y la fiabilidad de las comparaciones. En el segundo punto, se enfatizan las principales limitaciones asociadas a la utilización de esta encuesta en función de los resguardos necesarios que deben ser tomados en cuenta al momento de evaluar los resultados. Esto no sólo en lo que respecta a los sesgos de representatividad poblacional por efecto del recorte muestral, sino también en lo referente a la subdeclaración, no respuesta intencional o falta de información en materia de ingresos. El apartado finaliza describiendo brevemente la estrategia de análisis y los problemas de interés que serán abordados de manera sustantiva.

III.3.1. Características, alteraciones y acceso a la fuente de información

La Encuesta Permanente de Hogares (EPH) ha funcionado como un programa nacional de producción permanente de indicadores sociales, a cargo del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), que permite conocer las características socio-demográficas y socioeconómicas de la población. En su modalidad original –que llamaremos EPH “puntual”–, se fue aplicando regularmente dos veces al año –mayo y octubre–, desde 1974 hasta mayo de 2003, ampliando su cobertura de 11 a 31 grandes aglomerados urbanos y dos áreas urbano-rurales provinciales. La encuesta se constituye a partir de un conjunto de muestras independientes, lo cual significa que no representa un dominio nacional ni urbano nacional (INDEC, 1984).

En rasgos generales, el marco teórico-metodológico de esta encuesta resulta coincidente con la propuesta de esta investigación, permitiendo el estudio de las viviendas, de los hogares y de los individuos por separado. Las definiciones teórico-metodológicas refieren a dos líneas analíticas centrales: la estructura social y las estrategias de vida; ambas incluidas en su eje conceptual básico, es decir, la inserción de la población en la producción de bienes y servicios. A partir de esta premisa, se delimitan dos campos de fenómenos: el mercado de trabajo y los circuitos de satisfacción de necesidades económicas. Así, mientras que en relación al mercado de trabajo la temática es la situación laboral, en relación a la satisfacción de necesidades, las temáticas son la educación, la vivienda y los ingresos.

Sin embargo, la pretensión de emplear esta fuente de datos para el estudio socio-económico de una determinada área urbana, cuando se comparan series históricas, obliga a tomar en cuenta una serie de dificultades muy pocas veces consideradas. Un hecho paradójico es que estas limitaciones estuvieron generalmente asociadas al desarrollo y mejoramiento que experimentó esta encuesta a partir de los años noventa y hasta principios del nuevo siglo, afectando de esta manera el estudio de procesos ocurridos en la economía y en la sociedad argentina durante las últimas dos décadas. Durante ese tiempo, si bien el marco teórico-metodológico de la EPH se mantuvo sin cambios, la encuesta experimentó de manera periódica ampliaciones, desarrollos temáticos y mejoras instrumentales, todos ellos con algún impacto sobre comparaciones de series históricas.²² El último cambio importante del programa implicó completa reformulación, lo cual fue instrumentado en el segundo semestre de 2003, siendo reemplazada por la denominada EPH “continua”.²³

La importancia de estos cambios –sumado a la falta de un plan adecuado de solapamiento y empalme– han tendido a invalidar toda comparación con mediciones anteriores, estableciendo un techo temporal a esta investigación en mayo de 2003 (última onda de la EPH “puntual”).²⁴ Por otra parte, si bien esta transformación estableció un techo a la serie histórica de esta investigación, una no menos importante dificultad devino de las modificaciones no

22. En general, estos cambios implicaron extender las áreas de relevamiento, agregar o modificar preguntas y mejorar los procedimientos de relevamiento (INDEC, 1984; 1998a).

23. Esta reformulación introdujo: 1) cambios en aspectos teóricos y temáticos; 2) un nuevo diseño muestral; y 3) ajustes organizativos e informáticos.

24. Si bien se han ensayado, con diferente éxito, una serie de ejercicios de solapamiento y empalme (Lindenboim, Graña y Kennedy, 2005; Gasparini, 2004; Beccaria, Mauricio y Esquivel, 2005; Salvia y otros, 2008), las diferencias en las definiciones teóricas, operativas y en el diseño muestral, señalan que salvo para una serie de indicadores básicos sobre el mercado laboral y las características demográficas de la población, resultan todavía controvertidos tanto los resultados como las interpretaciones alcanzados por dichos procedimientos.

sistemáticas que experimentaron los formatos de presentación de micro-datos. En efecto, durante la vigencia de la EPH “puntual”, el INDEC fue desarrollando, de manera irregular y sin actualización, diferentes formatos de bases de datos provenientes de la encuesta, generando esto graves impedimentos para realizar comparaciones históricas o agregar áreas urbanas.²⁵

A fines de 2004 –momento en que se inició esta investigación–, la posibilidad de estudiar los cambios en la estructura económico-ocupacional y en la desigualdad social en la década del noventa en la Argentina estaba fuertemente limitada por la falta de información. Sobre todo en cuanto a la necesidad de contar con series temporales de microdatos comparables, a partir de los cuales fuese posible desglosar los ingresos corrientes según fuente y tipo de inserción económico-ocupacional. Frente a esto, un examen minucioso de las bases históricas existentes demostró que las únicas bases utilizables (con separación entre unidades de análisis –familia e individuo– y con información de todas las preguntas del cuestionario, en especial, las fuentes de ingreso personal), sólo podían partir de los primeros años de la década del noventa y sólo abarcar el área metropolitana del Gran Buenos Aires.²⁶

Si bien todavía hasta hoy estas bases “recortadas” constituyen la fuente más completa y confiable de información sobre las características de las personas, los hogares y las viviendas con las que cuenta el país, las comparaciones interanuales no dejan de presentar dificultades en términos de validez y fiabilidad. En tal sentido, cabe hacer referencia a algunos de estos problemas, en particular los relacionados con los cambios operados sobre el marco muestral aplicado al área metropolitana del Gran Buenos Aires y el cuestionario de la

25. A lo largo del período de vida de la EPH puntual, el INDEC ofreció tres formatos diferentes de bases de datos: R2 (base provisoria), BU (Base Usuaría) y BUA (Base Usuaría Ampliada) (INDEC, 1995; INDEC 1998a; INDEC 1999). El irregular avance en el desarrollo de estos formatos condiciona en los hechos la capacidad de agregación de bases, construcción de series históricas y análisis temporal de la información por parte de los usuarios. Por otra parte, fue recién a partir de 1998 que se comenzó a disponer y entregar a los usuarios las bases “BUA” (base usuario ampliada) para el total de los centros urbanos relevados hasta ese momento, con un plan de reconstrucción de las mediciones anteriores a partir de la primera onda de 1995 en adelante. Ahora bien, esta investigación logró contar con microdatos anteriores a mayo de 1995 para el Gran Buenos Aires, debido a que pudo disponer de las bases “crudas” de datos de la encuesta, correspondientes a ese aglomerado, desde la onda de octubre de 1991 hasta la onda de octubre de 1994, tanto para personas como para hogares. A partir de esta información fue factible construir bases de datos compatibles con las bases oficiales (BUA) disponibles a partir de 1995.

26. Es conocido que los relevamientos realizados sobre el Gran Buenos Aires por equipos del organismo nacional proveen información mucho más confiable que el resto de los operativos a cargo de las Direcciones Provinciales de Estadística. Entre otras características, cabe destacar: un marco muestral estable, procedimientos de medición controlados, ajustes sistemáticos de información por supervisión, mayor control de calidad sobre la carga y la elaboración de las bases de datos, así como la existencia de un ponderador ajustado según las proyecciones intercensales de población (1991-2001).

encuesta, así como sobre las decisiones teórico-metodológicas adoptadas para poder superar estos problemas:

- (a) La actualización de la muestra de la EPH correspondiente al GBA en 1992, a partir de la información censal de 1991, implicó una ampliación del área de cobertura de la encuesta, así como un cambio en los ponderadores poblacionales. De esta manera, cualquier comparación con ondas anteriores arrastra un efecto de diseño muestral. Dado que esta modificación no fue debidamente controlada por el INDEC, esto obligó a tomar como onda/año de base para este estudio, la onda correspondiente al GBA de mayo de 1992.
- (b) La ampliación del dominio urbano correspondiente al GBA (“área nueva”), introducida en mayo de 1998 por el INDEC con el objetivo de incluir al área de relevamiento los efectos de la urbanización, siguiendo los criterios aplicados por el Censo de 2001, fue excluida debido a que introducirla implicaba una alteración del área urbana que podría afectar los resultados de nuestro estudio.
- (c) La ampliación del cuestionario de personas de la EPH, ocurrida en mayo de 1995, mejoró la medición de las características ocupacionales y de los tipos de ingreso monetarios, según fuentes laborales y no laborales, e, incluso, amplió la medición de fuentes no monetarias. Por lo tanto, estos cambios no pudieron ser considerados en la investigación dado que afectan las comparaciones con años anteriores.²⁷
- (d) También en mayo de 1998, el INDEC introdujo ampliaciones al cuestionario con el objetivo de identificar a los beneficiarios de programas sociales de empleo. Posteriormente, en las ondas de mayo-octubre de 2002, en el marco de la ejecución del “Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados” (PJJHD), iniciado a principios de ese año, se agregó un módulo específico para identificar a los beneficiarios del mismo y a sus ingresos.²⁸

27. Ante estos cambios se tomó la decisión –en especial para las variables de ingresos y ocupación– de construir los indicadores de interés con el nivel de agregación de la información contenida en las mediciones anteriores a los cambios de cuestionario. Esto obligó a sacrificar información desagregada por el INDEC, pero hizo posible contar con indicadores comparables para distintas fuentes y segmentos de ingreso.

28. A partir de este módulo fue posible distinguir tres categorías de perceptores de ingresos de esta fuente: beneficiarios cuya ocupación principal se realiza en el marco de tales programas, beneficiarios cuya prestación laboral no es la ocupación principal, y beneficiarios inactivos o desocupados que no desarrollan contraprestación laboral pero que sí perciben una transferencia monetaria. Dada la escasa existencia de beneficiarios de estos programas sociales antes de 2002, el sesgo de subestimación por ausencia de identificación no es significativo.

De esta manera, tomado como espacio residencial de estudio el área metropolitana del Gran Buenos Aires, se seleccionaron una serie de mediciones aplicadas por la EPH “puntual”, correspondientes a diferentes momentos transitados durante la etapa de apertura económica y reformas estructurales que atravesó el país. Los años considerados fueron 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003, tomándose en todos los casos la primera onda de cada año (mayo) con el objeto de evitar introducir sesgos por estacionalidad.

III.3.2. Truncamiento de la muestra y subdeclaración de ingresos

Especificadas las características principales de la EPH y los cambios que la misma exhibió a lo largo del tiempo, resta destacar algunos de los problemas que caracterizan a la medición del ingreso a través de las encuestas de hogares. En este sentido, es conocido que la medición de los flujos de ingresos personales y familiares corrientes constituye un aspecto crítico que enfrentan las investigaciones basadas en encuestas de hogares (CONADE-CEPAL, 1965; Altimir, 1986, 1987; CEPAL, 1991). En general, los problemas están asociados con: a) el sesgo de representatividad poblacional por efecto del recorte muestral (Cortés, 2001), b) la subdeclaración, no respuesta intencional o la falta de información del respondente (Altimir; 1987); y c) la ausencia de ciertas medidas de ingreso en los cuestionarios y los cambios que tienden a experimentar las definiciones aplicadas. Todo lo cual lleva muchas veces a adoptar ajustes o correcciones a los datos originales, los cuales a su vez pueden introducir sesgos adicionales (Salvia y Donza, 1999; Cortés, 2000a).

En cuanto al primer aspecto mencionado, un sesgo bastante generalizado de las encuestas de hogares es la dificultad de encuestar a los sectores ubicados en la cúspide de la pirámide social.²⁹ En este sentido, cabe reconocer problemas de subestimación derivados de la falta de información sobre salarios altos, ganancias corporativas, rentas de grandes propietarios, entre otros ingresos pertenecientes a los sectores más ricos del país. En cuanto a este último aspecto, dado que esta investigación no ha buscado estimar estos ingresos, los análisis que aquí se presentan subestiman en este aspecto el nivel de desigualdad existente, pero más importante aún, no se representa de manera realista a los sectores económico-ocupacionales que perciben tales ingresos. Si bien este hecho subestima el

29. En efecto, un problema generalizado de las encuestas de hogares es su limitación para representar y registrar adecuadamente a los sectores ubicados en el vértice de la pirámide social, así como a los grupos extremadamente pobres de la misma. De tal modo que las categorías económico-laborales de empleador o ingresos por ganancias tienden sólo a representar a sectores empresariales pequeños y medianos, y no así a los grandes inversores ni miembros de grupos corporativos y sociedades anónimas.

ingreso a nivel agregado, cabe sin embargo suponer relativamente constante esta omisión en el tiempo. Al respecto, ejercicios realizados recientemente para el período de referencia apoyan este supuesto.³⁰ En tal sentido, resulta crucial para todo analista tomar conciencia de que el dominio de estudio representado en la EPH-INDEC no incluye ni a los hogares ni a los ingresos de los sectores más ricos de la sociedad argentina.

En cuanto al segundo tema, cabe destacar que la medición de los ingresos se ve afectada por la subdeclaración o declaración incompleta de ingresos por parte de los hogares de la muestra. En general, tal subdeclaración está asociada a ingresos relacionados con altos salarios, ganancias corporativas, rentas de grandes propietarios y utilidades por trabajos cuenta propia. Sin embargo, el problema también afecta la captación de ingresos eventuales y en especies, especialmente relevante en el caso de los sectores más pobres de la estructura social. El problema se presenta cuando el “respondente” (persona adulta del hogar que responde la encuesta), sea porque desconoce o prefiere no revelar información del hogar, no declara o declara en forma parcial los ingresos que perciben alguno o todos los perceptores del mismo. Esta situación afecta más directamente a la medición de la pobreza, pero además sesga las estimaciones de desigualdad cuando la no respuesta depende del ingreso y de su variación a lo largo del tiempo. Para el caso de la Encuesta Permanente de Hogares correspondiente al área del Gran Buenos Aires, la ocurrencia de ambas condiciones ha sido ampliamente documentada.³¹ Según estos estudios, el problema alcanza un peso significativo y a la vez variable durante la década del noventa (tendencia descendente), produciendo efectos dispares: sobreestimación de las tasas de pobreza y subestimación en los indicadores de desigualdad económica (Salvia y Donza, 1999).

30. En trabajos recientes sobre la evolución de la desigualdad distributiva durante la última década para áreas urbanas de la Argentina, Gasparini (1999a; 1999b) recalculó las series de ingresos de la EPH a partir de información de Cuentas Nacionales de 1993 (sobre todo, ingresos de capital). De los resultados se desprende que la subdeclaración de ingresos genera una subestimación de la desigualdad, pero que no afecta a la evaluación de la misma, la cual casi no se ve alterada.

31. En particular se ha comprobado que durante la década del noventa la negativa o dificultad por parte de los hogares para contestar el ingreso de algún perceptor o tipo de fuente implica perder un 7% y un 19% de los perceptores (entre un 9% y un 25% de los hogares de la muestra). En general, los perfiles más afectados por no respuesta son los patrones y cuenta propia, pertenecientes a estratos superiores de la distribución. Avanzada la década, los esfuerzos efectuados por la EPH-INDEC para mejorar la medición de los ingresos tuvieron parcial éxito. Sin embargo, este resultado adicionó paradójicamente un efecto no constante al problema de subdeclaración. Una vez estimado este efecto –para cada año, tipo de fuente y a nivel agregado para cada hogar–, se comprueba en todo el período –pero sobre todo en los primeros años de la década– una caída de la pobreza y un aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso (Salvia y Donza, 1999).

Por último, obviamente, la omisión en los instrumentos de medición de determinadas fuentes de ingreso tiene como efecto la subestimación de los ingresos reales de los hogares; pero, a la vez, cualquier ampliación en las definiciones operativas introducidas en los cuestionarios para resolver tal problema origina un mayor registro de ingresos. Sin embargo, cuando esto último sucede, los análisis relacionados con los cambios en los ingresos se ven seriamente afectados. Si las modificaciones constituyen una ampliación de fuentes relevadas, el problema se reduce a acotar el espacio de las comparaciones. En cambio, si el problema involucra a la definición o método mismo de medición de ingresos, el problema suele ser más grave dado que estos cambios quitan validez a las comparaciones. En el peor de los casos, queda clausurada la posibilidad objetiva de investigación de determinadas fuentes. En el menos negativo de los escenarios, es necesario restar confiabilidad a las comparaciones procurando delicados ajustes a la información para reducir al máximo tales efectos.

En función de corregir estos problemas es usual aplicar diferentes procedimientos de ajuste, en general, basados en la conciliación del ingreso de las encuestas con los derivados de cuentas nacionales (CONADE-CEPAL, 1965; Altimir, 1986, 1987; CEPAL, 1991; Llach y Montoya, 1999). La mayoría de estos ejercicios han generado como resultado niveles mayores tanto de ingresos como de desigualdad que los obtenidos con los datos originales.³² Al respecto, se ha comprobado que la subestimación, si bien es variable por tipo de fuente, tiende a ser mayor en los hogares de más altos ingresos. ¿En qué medida utilizar este parámetro permite efectivamente corregir la subdeclaración de ingresos y los problemas de cobertura que presentan las encuestas de hogares? Quienes avalan el uso de este procedimiento sostienen que trabajar directamente con los ingresos generados por las encuestas de hogares conlleva omisiones y sesgos cruciales, tanto mayor en los ingresos por rentas y dividendos. A favor de ellos, se afirma que dado que las discrepancias vinculadas a los ingresos agregados con respecto a diferentes encuestas pueden ser de distinta magnitud, el ajuste de éstos no sólo vuelve más realista la medición sino que además torna los resultados más consistentes y comparables entre sí. Sin embargo, también hay quienes afirman que el acople de los datos de ingresos de las encuestas a partir

32. Por ejemplo, Altimir (1987) diseñó un método de ajuste de los resultados de encuestas, consistente en asignar las discrepancias entre los ingresos medios de las encuestas y las correspondientes medias de Cuentas Nacionales para cada tipo de ingreso suponiendo que tales discrepancias miden la subestimación y que ellas son constantes para cada tipo de ingreso (excepto para los ingresos de la propiedad, cuya discrepancia se asigna enteramente al quintil superior). La CEPAL ha venido ajustando las distribuciones obtenidas de la EPH siguiendo este mismo método, como parte del procedimiento que aplica para estimar la incidencia de la pobreza en los países de la región (CEPAL, 1991).

de las estimaciones derivadas de cuentas nacionales agrega sesgos a las mediciones sin necesariamente corregir los problemas que se buscan solucionar. En el caso de la Argentina una dificultad evidente al respecto es que la muestra de la EPH-INDEC no sólo omite el vértice superior de la pirámide social, sino que también deja afuera a importantes áreas rurales y a centros urbanos y suburbanos del país en donde se genera una parte importante de la renta nacional, a la vez que su estimación no permite identificar esas áreas geográficas.³³ Este problema, entre otros, hace claramente no recomendable la utilización de este método (Altimir y Beccaria, 1999b).

Diferente es el problema de subestimación de ingresos generados por la no declaración de los de uno o más perceptores integrantes del hogar. Si bien la no declaración de ingresos monetarios en las encuestas de hogares es un sesgo que puede conocerse, son raras las ocasiones en que se toman medidas para corregirla. Por lo general, las investigaciones están obligadas a excluir los registros correspondientes a perceptores y a hogares no declarantes o que responden en forma incompleta sobre sus ingresos. Este procedimiento afecta la representatividad de la muestra, a la vez que impone un sesgo involuntario a las distribuciones cuando los perceptores u hogares excluidos no presenten características similares a las unidades con declaración completa de ingresos. Por otra parte, el perfil social de quienes no declaran ingresos varía con el tiempo debido tanto a factores contextuales como a cambios metodológicos en los procedimientos de medición (Salvia y Donza, 1999).

En el caso de esta investigación, la magnitud del problema que genera la no declaración de los ingresos monetarios, claramente diferenciable según fuente, categoría económico-ocupacional y posición socio-económica, junto con la

33. Este problema ocurre siempre que la representatividad de la muestra en las encuestas es incompleta o parcial con respecto al universo representado por el producto bruto interno, sea en términos de sectores sociales (Cortés, 2000a; 2000b) o de la cobertura geográfica de la muestra (Félez y Pánigo, 2000). El problema resulta de mayor gravedad cuanto más desigual y numerosa sea la población que queda fuera de la muestra con respecto a la representada. Los problemas de sesgo involucrados por aplicar un procedimiento de ajuste basado en cuentas nacionales se complican cuando la información que surge de las mismas no es completa o la metodología de medición varía en el tiempo, aspectos muy habituales en las estadísticas nacionales. También se cuestiona que el producto interno sea una medida conceptualmente válida para reflejar el flujo de ingresos que obtienen los hogares. Al respecto, se señala la no estricta correspondencia conceptual entre la información de ingresos corrientes que miden las encuestas de hogares y la información de cuentas nacionales sobre el PBI. Por otra parte, en el PBI está incluida la porción de valor agregado generado por el capital extranjero, cuyas ganancias no reinvertidas nunca llegan a los hogares y de ninguna manera generan ingresos corrientes, pero incluso si se descontaran los dividendos y utilidades remitidos al exterior (netos de los ingresos de capitales), el indicador no sería exacto. Esto debido a que de manera periódica una porción de la riqueza generada se reinvierte en concepto de amortización de capital a los efectos de mantener las fuentes de ganancia (Félez y Panigo, 2000).

importante cantidad de casos involucrados (personas y hogares), obligó a llevar a cabo en esta investigación un tratamiento especial de los datos faltantes de ingreso. Por lo tanto, con el objetivo de disminuir la pérdida de información y de no sesgar la estructura económico-ocupacional, se tomó la decisión de estimar por tipo de fuente y ocupación los ingresos personales no declarados. Para tal efecto se utilizó un modelo de regresión para la determinación de los ingresos por receptor y tipo de fuente, probadamente más eficiente y menos sesgado que el procedimiento de eliminación de registros con ingresos no declarados o declaración incompleta. Los datos faltantes estimados fueron computados a los individuos y posteriormente agregados a los hogares.³⁴

III.3.3. Tipo de análisis y medidas derivadas de los ingresos de los hogares

Según el enfoque propuesto, la capacidad de los hogares de proveerse de ingresos monetarios corrientes para cubrir las necesidades de subsistencia puede ser el resultado de factores diversos, en donde intervienen tanto factores de contexto (desenvolvimiento de la heterogeneidad estructural o intervenciones político-institucionales) como factores reproductivos (recursos disponibles, estrategias domésticas y de movilización de recursos). Desde un esquema general, la participación económica de un hogar en la renta total depende del número de perceptores de ingreso del hogar y de los ingresos por receptor según tipo de fuente. A nivel agregado, el peso económico y social de cada fuente, sector o categoría en el proceso producción, acumulación y distribución del ingreso, así como la presión sobre los segmentos de empleo y las remuneraciones laborales, estarán mediadas por esta participación.

Las dimensiones de participación económica constitutivas del proceso de producción y reproducción social quedaron en este estudio recortadas para su examen en una serie de diferentes fuentes de ingresos monetarios corrientes accesibles a los hogares a través de sus perceptores individuales. El estudio de los cambios en las fuentes de ingresos de los hogares y de los factores que alteraron la masa de ingresos (cantidad de perceptores por hogar, cantidad de hogares perceptores e ingreso medio por receptor) sirve de base para inferir sobre la forma en que la diversificación de la estructura productiva tendió a aumentar la heterogeneidad estructural, lo cual quedó reflejado, entre otros

34. En el Apéndice 3 se detalla el procedimiento implementado para la imputación de ingresos corrientes.

hechos relevantes, en los cambios ocurridos en la organización del mercado de trabajo y en la distribución del ingreso.

Por lo tanto, en función de explorar tanto los cambios ocurridos en la heterogeneidad estructural, la organización social del mercado de trabajo (segmentación), las condiciones de vida y la distribución del ingreso a nivel de la estructura social, se utilizarán en el análisis medidas referidas a los perceptores de ingreso por hogar, el ingreso monetario corriente mensual por perceptor y el número de hogares perceptores según igual criterio, en todos los casos según fuentes laborales y no laborales siguiendo las aperturas definidas anteriormente. Asimismo, dichos indicadores se estimarán –adicionalmente– según sectores y categorías de inserción económica-ocupacional. La suma de los ingresos obtenidos de las distintas fuentes por los diferentes perceptores de cada hogar reconstruye el ingreso total familiar del grupo doméstico. A su vez, la puesta en consideración del tamaño del hogar y la composición por edad y sexo de sus miembros permite estimar el ingreso per cápita y per cápita por adulto equivalente de cada hogar. Finalmente, dado el avance logrado por la estadística social, será también posible descomponer el coeficiente de Gini según fuentes, sectores y categorías de inserción; ejercicio que sirve para seguir las variaciones observadas en los niveles de desigualdad.

Ayudados en estas medidas estadísticas, los capítulos que presentan la evidencia empírica elaborada examinarán el comportamiento económico de las principales fuentes, sectores productivos y categorías económico-ocupacionales generadores de ingresos, su relación con algunos determinantes macro-económicos y micro-sociales asociados a tales comportamientos, el papel de los mismos sobre la producción y reproducción de la heterogeneidad estructural, su incidencia en la desigualdad económica y la correspondencia de la acentuación de la segmentación con el deterioro del mercado de trabajo y el incremento sostenido de los excedentes de fuerza laboral. En este sentido, las tres series de preguntas siguientes organizan la información empírica y orientan su examen teórico. De esta forma, cada grupo de interrogantes refiere a los contenidos de los Capítulos IV, V y VI, respectivamente:

- 1) ¿Se verifica un aumento de la heterogeneidad estructural durante el período de reformas? ¿Con qué ritmo y con qué diferencias en cada fase del ciclo económico? ¿De qué manera esto se expresó en formas más segmentadas de organización del mercado de trabajo y en un aumento del empleo precario y el desempleo? ¿Aumentó la disparidad salarial como un rasgo estructural del funcionamiento del mercado laboral? ¿Cuáles son las implicancias de estos procesos con respecto a la generación de excedentes absolutos de fuerza de trabajo en clave de marginalidad económica?

- 2) ¿Se verifican cambios relevantes en la distribución sectorial del ingreso asociados a la heterogeneidad estructural? ¿Cómo afectó el aumento de la heterogeneidad estructural a la distribución funcional de los ingresos familiares? ¿Qué papel tuvieron los factores económico-ocupacionales y los socio-demográficos en los cambios ocurridos en la concentración de los ingresos? ¿Quiénes fueron los sectores económico-ocupacionales y segmentos socio-laborales más beneficiados y más perjudicados por los cambios? ¿Quiénes y cómo respondieron en los hogares frente a las variaciones ocurridas en los ingresos percibidos por los perceptores?
- 3) En caso de contar con evidencias fehacientes de un proceso de profundización de la heterogeneidad de la estructura productiva, ¿cuál fue su impacto sobre la distribución del ingreso y la polarización social? ¿Qué componente de los ingresos determinó el cambio en la desigualdad económica? ¿En qué medida la concentración, la desigualdad o la correlación al interior de cada fuente o sector explican los cambios observados en los niveles de desigualdad en cada fase económica? ¿Fue la heterogeneidad estructural un determinante central en el incremento de la desigualdad económica a lo largo del tiempo?

A partir de aquí, los Capítulos que siguen –IV, V y VI–, ofrecen un conjunto de evidencias empíricas que habrán de permitirnos examinar la tesis central de esta investigación. Al respecto, cabe recordar que por medio de la misma se ha postulado que el cambio de las condiciones de reproducción socioeconómica, generado por la apertura comercial, la liberalización financiera y las reformas estructurales, bajo una nueva oleada de expansión capitalista mundial, habría arrastrado –al menos para el caso argentino– una profundización de la heterogeneidad estructural. Esta mayor heterogeneidad del sistema económico-ocupacional y la mayor segmentación del mercado laboral, surgido en ambos casos de lo anterior, habrían ocasionado, en primer lugar, una distribución del ingreso más concentrada a favor de los sectores modernos que participan directa o indirectamente de la expansión capitalista mundial –o bloque dominante–; y, en segundo lugar, un aumento del excedente relativo y absoluto de fuerza de trabajo –en carácter de masa marginal– y de la pobreza extrema, tanto en contexto de recesión como de expansión del crecimiento.

Cambios en el régimen económico, la composición socio-demográfica de los hogares y el mercado de trabajo durante el proceso de apertura y reformas

“El análisis del proceso de penetración y desarrollo capitalista en situaciones de dependencia, tales como la de América Latina, muestra cómo esta penetración se produce vinculando con el sistema capitalista mundial, a vastos sectores de la mano de obra, que no llegan a convertirse en obreros libres con ocupación asalariada dotada de cierto grado de estabilidad, o sea, sin ser ‘absorbidos’ en la forma típica que el capitalismo moderno tendería a generalizar”.

Miguel Murmis, en *Tipos de Marginalidad y Posición en el Proceso Productivo*, 1969

“No hay duda de que la superpoblación relativa hace mucho ha dejado de ser un mero sinónimo de ejército industrial de reserva”.

José Nun, en *El Futuro del Empleo y la Tesis de la Masa Marginal*, 1999

Presentación

Resulta difícil sustraerse a la representación de que el aumento del desempleo, la pobreza y la desigualdad económica ocurrido en la Argentina durante la última década haya sido independiente de las transformaciones experimentadas por el sistema productivo y el estilo de desarrollo. Pero lograr establecer cuál ha sido el efecto de los cambios estructurales en un contexto de aplicación de políticas de liberalización económica sobre las condiciones de vida y la distribución del ingreso requiere tomar en cuenta un nexo fundamental

en la determinación de esta relación: el modo en que los ciclos económicos y las transformaciones productivas afectaron el funcionamiento del Estado, la organización y composición del mercado de trabajo y las condiciones generales de reproducción social, incluyendo en ellas el activo papel que despliegan las unidades domésticas sobre las relaciones económicas y sociales.

En capítulos anteriores se ha argumentado que en una formación social dependiente con excedentes de fuerza de trabajo, ventajas competitivas internacionales en capital humano o recursos naturales primarios y sometida a un modelo de economía “abierta” –tal como fue el caso argentino durante la década del noventa–, surgen como plausibles dos escenarios históricos de desarrollo: (1) la reasignación de capitales y de mano de obra hacia los sectores más dinámicos, lo cual estimularía el desarrollo económico con progresiva “convergencia” hacia una más equitativa distribución del ingreso a nivel laboral y social; y (2) que este sendero se vea interrumpido –o nunca pueda iniciarse– debido a que la dinámica de acumulación conlleve una creciente concentración de recursos en tecnología y capital humano calificado, con insuficiente o nula difusión al resto del sistema, lo cual alimenta una economía de subsistencia de baja productividad, en un marco de pobreza y elevadas brechas de desigualdad.

Según la hipótesis propuesta, la apertura económica y las reformas estructurales llevadas adelante durante los años noventa por las políticas neoliberales habrían alterado –en un contexto de globalización–, las condiciones necesarias bajo las cuales sería esperable un crecimiento económico con “derrame” distributivo (véase Capítulo II). En este sentido, el incumplimiento de tales condiciones –y no una supuesta “mala praxis”– serían la verdadera causa de que la “divergencia estructural” se constituyera en una consecuencia necesaria del crecimiento. El predominio de la valorización financiera por sobre las actividades productivas como eje del patrón de acumulación, la concentración de los avances técnicos y del poder económico en grandes firmas financieras (nacionales e internacionales) vinculadas al mercado externo o a mercados internos de control oligopólico, el rezago tecnológico y competitivo de amplios sectores modernos o informales tradicionales refugiados en economías de subsistencia, así como también, la negación del Estado a cumplir funciones de control económico, regulación y distribución, habrían impedido la “convergencia”, y, por lo tanto, el prometido “derrame”.

Ahora bien, la presunción en cuanto al predominio de un escenario de “divergencia” por sobre uno de “convergencia” requiere hacer observable una serie de hechos: (a) ¿cómo impactaron sobre la dinámica de acumulación y el crecimiento las condiciones político-económicas –internas e internacionales–

impuestas por el programa económico de estabilización, apertura y reformas introducido en los años noventa?; (b) ¿qué tipo de alteraciones experimentó la composición y el funcionamiento del mercado de trabajo, considerando aquí las demandas sectoriales de empleo, el desplazamiento de mano de obra entre segmentos laborales, el nivel y disparidad de las remuneraciones y la formación de excedentes de fuerza de trabajo?; y, por último, c) ¿cómo se trasladaron estos procesos a nivel del bienestar económico, la polarización social y de la desigualdad distributiva en el interior de la estructura social?

El objetivo de este capítulo es analizar los dos primeros interrogantes, mientras que el último será abordado en los capítulos V y VI. Responder a estas preguntas permitirá desentrañar el problema mostrando la debilidad de la tesis dualista sobre la “convergencia”. ¿En qué medida el deterioro observado en la situación laboral encuentra una más ajustada explicación en el marco de la heterogeneidad estructural? El objetivo específico en este caso es dar cuenta del modo en que este proceso tuvo lugar en un espacio de relaciones sociales donde se define de manera crucial el estilo de desarrollo: el funcionamiento del mercado de trabajo.

Dado un régimen de acumulación altamente concentrado que se abre a la competencia internacional, es de esperar que el mercado de trabajo se encuentre sujeto a considerables tensiones que afecten su operación, estructura y funcionamiento, tanto desde el punto de vista de la oferta laboral fuertemente afectada por los procesos demográficos y las estrategias familiares, como por los agentes productivos que determinan el nivel y el perfil de la demanda de empleo. Ambos componentes condicionarán la calidad productiva de los empleos y el nivel de desocupación, a la vez que tenderán a fijar las remuneraciones reales en los diversos sectores de la economía según el nivel de productividad marginal de cada actividad. Según la hipótesis postulada, cabe esperar que la intensificación de la heterogeneidad estructural se ponga de manifiesto tanto a través de indicadores de concentración económica y cambio técnico como a través de una serie de consecuencias económico-laborales en materia de distribución sectorial del empleo, segmentación del mercado de trabajo, disparidad de las remuneraciones e incremento de los excedentes de fuerza de trabajo.

Para cumplir con el objetivo propuesto, este capítulo se divide en tres apartados. En el primero se reseña el proceso económico clasificado según las diferentes etapas macroeconómicas ocurridas en el período 1990-2003. Este análisis se presenta con el objetivo de ubicar al lector en el modo en que los ciclos económicos, las políticas públicas y la dinámica de acumulación resultante fueron modificando el funcionamiento del sistema económico en general y del mercado de trabajo en particular. El apartado continúa por lo tanto con un

análisis de las diferentes estrategias implementadas por los sectores productivos y sus efectos sobre el mercado laboral en términos de elasticidad empleo/producto. Por último, se cierra presentando una serie de evidencias a nivel general sobre el aumento de la heterogeneidad estructural en la industria durante la década del noventa. El examen empírico de estos temas se hace hasta aquí recurriendo a datos agregados a nivel nacional, sea a través de un análisis propio de la información secundaria disponible como a partir de datos elaborados por otras investigaciones.

El segundo apartado presenta evidencia en torno a cómo la dinámica de acumulación –de manera independiente de los ciclos económicos– fue alterando la estructura y el funcionamiento del mercado de trabajo generando una mayor segmentación del mismo y una creciente formación de excedentes relativos y absolutos de fuerza de trabajo. Este análisis se hace a partir de indicadores sectoriales y del mercado de trabajo del Gran Buenos Aires (1992-2003), con base en datos de la EPH-INDEC. En particular, la evolución del empleo, así como el nivel y la dispersión de las remuneraciones horarias, en ambos casos según sector productivo y segmento del mercado de trabajo.

El tercer apartado examina el modo en que determinados procesos socio-demográficos y las estrategias de subsistencia de los hogares condicionaron el comportamiento de la oferta laboral, sirviendo de este modo tanto a la generación de nuevas formas de informalidad laboral como a la constitución de crecientes excedentes absolutos de fuerza de trabajo. Esta aproximación permite acercarnos a la medición de la composición y evolución seguida por la mano de obra excedente definida como “masa marginal”; es decir, como fuerza de trabajo “sobrante” al modelo concentrado y periférico de acumulación capitalista que lidera la dinámica del crecimiento económico.

El capítulo finaliza con un inventario resumen de los principales hallazgos que describen los cambios ocurridos en la estructura económico-ocupacional y en los segmentos que conforman el mercado laboral. Esto con el objetivo de mostrar el papel dominante que adquiere la heterogeneidad estructural cuando la dinámica del crecimiento se desarrolla bajo un patrón de apertura al mercado mundial de capitales, al comercio internacional y a la desregulación de las relaciones laborales y mercantiles a nivel interno. A partir de lo cual se abrirá el desafío –en los Capítulos V y VI– de demostrar el vínculo entre las consecuencias de este proceso sobre la evolución de la pobreza y la desigualdad económica, a la vez de estudiar sus determinantes.

IV.1. Fases del ciclo económico, políticas públicas y cambios en el nivel de actividad y empleo. Período 1990-2003

A pesar de los reiterados episodios de estancamiento e inestabilidad que experimentó la economía argentina durante las últimas décadas –sobre todo a partir de los años setenta, en el marco la crisis del modelo ISI–, el país logró durante los años noventa y la primeros años de este siglo un crecimiento relativamente importante, incluso si consideramos la crisis de 2001-2002. Frente a lo cual cabe al menos preguntarse ¿qué papel jugaron en este proceso –e, incluso, en la propia crisis del modelo– las condiciones político-económicas impuestas bajo el programa de estabilización, apertura y reformas estructurales?

Esta relación resulta al menos difícil de establecer a partir de considerar por separado cada una de las medidas económicas aplicadas, a la vez que probablemente al hacerlo de ese modo el resultado que puede obtenerse no sea del todo relevante al problema planteado. Esto es así debido, por una parte, a que no se cuenta con información suficientemente discriminada para poder evaluar el papel y el impacto de cada una de las medidas de reforma según el tipo de resultado que puede esperarse de ellas. Por otra parte, es seguro que el impacto de tales medidas no haya operado de manera directa sino en forma articulada y mediada por una serie compleja de otros factores que incluso habrían alterado los resultados esperados, siendo igualmente difíciles de discriminar los efectos aleatorios del contexto. Por último, lo realmente importante –al menos para el tipo de problema formulado– es poder establecer el impacto de los procesos estructurales subyacentes a la dinámica económica sobre las condiciones de reproducción social, la desigualdad distributiva y los procesos de movilidad ocupacional, sin perder de vista la controversia teórica que hemos venido planteando.

En función de examinar este proceso, cabe retomar los datos del cuadro II.1, el cual trazó la evolución del desempeño económico del país entre 1990 y 2003 a través del Producto Bruto Interno (PBI) per cápita. De acuerdo con este indicador, el país registró desde principio de la década hasta el año 2001 una tasa de crecimiento promedio anual del 3,1%. En el transcurso de este ciclo tuvo lugar la crisis del “Tequila”, y al final del mismo la recesión de los años 1999, 2000 y 2001, hasta la devaluación de 2002, y la rápida reactivación de 2003. Si en la estimación se considera la caída registrada por la crisis 2001-2002 y se toma 2003 como último año del ciclo, de todas maneras la tasa de crecimiento del PBI per cápita real sigue siendo positiva con un crecimiento del 2,5% anual. Ahora bien, tal como hemos señalado, este crecimiento no tuvo el impacto esperado por los enfoques dualistas de la “convergencia” en materia de empleo,

pobreza y distribución del ingreso. En igual período, se multiplicó la indigencia, se duplicaron el desempleo, la pobreza y la brecha de polarización social, y se incrementó en más de un 20% el índice de concentración de Gini (de 0,43 a 0,53). Es evidente que la simple medida del crecimiento económico per cápita no alcanza a representar de manera válida lo ocurrido en materia social. Por lo tanto, la explicación requiere de otras mediciones, en donde el comportamiento macroeconómico y la economía política subyacentes constituyan componentes a ser considerados por el análisis.

En este sentido, cabe esperar que el modelo establecido haya jugado un papel crucial sobre el cambio tecnológico, el ritmo del crecimiento, el funcionamiento del mercado de trabajo, el desempeño del Estado, la transferencia de ingresos y la distribución social del mismo. En todos los casos no cabe esperar un impacto directo de cada medida sino efectos de conjunto, sin perder de vista que tales procesos tuvieron como marco una nueva ola de globalización centrada en la expansión del capitalismo financiero mundial, frente a la cual el país quedó subordinado. En este marco, tal como se mencionó, la relación entre estos procesos y el funcionamiento del mercado de trabajo constituye una pieza clave para entender el modo en que la heterogeneidad estructural se impuso a la “convergencia”. De ahí nuestro particular interés sobre su comportamiento a la luz de la dinámica de acumulación, los cambios productivos y los ciclos económicos.

De acuerdo con esto, registrar la presencia de este nexo –o, al menos, encuadrar su existencia– obliga a examinar con mayor detalle el efecto de tales intervenciones sobre las condiciones de acumulación y reproducción social. En función de ello, la primera parte de este apartado se centra en describir el comportamiento macroeconómico y político-económico de cada una de las etapas en que fue dividido el período de estudio 1990-2003.¹ A manera de adelanto sobre los alcances y las consecuencias de este proceso de heterogeneidad estructural, el apartado se cierra presentando evidencias basadas en investigaciones secundarias sobre los cambios ocurridos en la productividad del trabajo a nivel de la industria y sus efectos sobre la demanda sectorial de empleo durante la década del noventa.

Dado este panorama podremos en los siguientes apartados examinar con mayor profundidad las marcas dejadas por la heterogeneidad estructural sobre la distribución sectorial del empleo, la segmentación del mercado de trabajo y la creciente generación de excedentes absolutos de mano de obra, centrándonos ahora en los datos correspondientes al área metropolitana del Gran Buenos Aires.

¹ La información utilizada se presenta en el contenido del apartado o puede ser consultada en el Apéndice 1.

IV.1.1. Fases del ciclo económico y el marco de políticas públicas. Período 1990-2003

Una adecuada comprensión del efecto de las medidas de apertura, liberalización y de reformas estructurales sobre las variables macro-micro económicas y sociales –en clave de heterogeneidad estructural– debe necesariamente partir del contexto histórico particular en donde tales hechos tuvieron lugar, así como del funcionamiento del mercado laboral, las estrategias de los hogares y las políticas sociales a cargo del Estado. De ahí que antes de avanzar con el análisis de las consecuencias observables dejadas por la heterogeneidad estructural sea necesario indagar qué tipo de comportamientos político-económicos acompañaron la dinámica de acumulación, la demanda de empleo y las condiciones de reproducción social.

Tanto de manera más general en el Capítulo I, así como en el Capítulo III (véase tabla III.2.4), se ha señalado que ni la dinámica del proceso de acumulación ni las políticas públicas, así como tampoco sus efectos sobre las condiciones de vida de la población, siguieron durante la década de los noventa un derrotero lineal, razón por la cual el período 1990-2003 fue ordenado en diferentes etapas político-económicas a partir tomar una serie de años testigos: 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003. El período transcurrido entre años sucesivos determinó la formación de cuatro períodos. Los dos primeros insertos en la fase reformista y expansiva del modelo económico de acumulación hacia “afuera” (1992-1994 y 1994-1998); y los dos últimos, insertos en la fase recesiva y de agotamiento del ciclo financiero de la deuda, constituyendo el último año de la serie un momento de inflexión macroeconómica y reactivación productiva (1998-2001 y 2001-2003). El análisis que se hace a continuación del proceso económico sigue esta periodización.

Primer “ciclo de oro” del programa de reformas: 1990-1994

El primer “ciclo de oro” del programa de estabilización y reformas se caracterizó por el control de la inflación y el crecimiento de la actividad económica. La reactivación y la salida del régimen de alta inflación en el que se encontraba el sistema económico al inicio de la década se logró mediante el establecimiento de un tipo de cambio fijo en paridad con el dólar –el régimen de convertibilidad– y la inmediata puesta en marcha de un radicalizado paquete de reformas estructurales (desregulaciones y privatizaciones incluidas).² Según

2. Hacia 1994 se había implementado casi la totalidad de las reformas estructurales del programa económico. Sobre este proceso, véase Nochteff (1999) y Schwarzer (1997).

los analistas, medidas como la liberalización financiera y del comercio exterior, la desregulación de los mercados y el traspaso de los monopolios públicos al sector privado tuvieron un efecto positivo sobre la atracción de capitales. De esta manera, el programa económico logró conciliar durante esta etapa crecimiento y estabilidad.³

Según el sistema de caja de conversión, la emisión monetaria estaba sujeta a la disponibilidad de divisas del Banco Central y, por lo tanto, al saldo externo de la economía. Es decir, este régimen monetario-cambiarío implicaba una dependencia de la economía al sector externo, de tal modo que el grado de liquidez interna no dependía sólo de la cuenta comercial sino del saldo de la balanza de pagos. Si el saldo era positivo, el país acumulaba reservas internacionales y, consecuentemente, aumentaba el crédito de la economía con su efecto multiplicador sobre el nivel de demanda agregada.⁴ Asimismo, el régimen de convertibilidad también obligaba a que los bienes de producción local de carácter “transables” debían ajustar sus precios a los de EE.UU. para no ser desplazados por los bienes importados y por otros exportadores en el mercado externo. De esta manera, la estabilización monetaria se lograba utilizando el tipo de cambio como ancla nominal de los precios internos. Al mismo tiempo, dada la apreciación real que experimentó el peso por el arrastre inflacionario, el tipo de cambio se convirtió –junto con la política de apertura comercial– en un factor que potenció aún más las importaciones.

Por otra parte, dada la elevada liquidez internacional los capitales financieros eran también atraídos por los rendimientos que el país ofrecía. La diferencia entre la tasa de interés local y la internacional proveía la oportunidad de obtener amplias ganancias a quienes colocaban dólares en plazos mayores en el sistema financiero local. En este marco, las bajas tasas de interés internacionales permitían al gobierno y a las grandes empresas recurrir al crédito internacional para solventar gastos e inversiones, mientras que los sectores modernos intermedios tenían un acceso mucho más restringido dado que las tasas internas eran mucho más elevadas. Esta abundancia de financiamiento se combinó con la recuperación relativa del salario real (por disminución de la inflación), lo cual dinamizó el consumo interno y la inversión. Estas condiciones obligaron a las empresas a hacer más eficiente la organización del trabajo, por medio de reducción de personal y tercerización de actividades.

3. A partir del año 1991 el crecimiento anual del PBI real fue positivo y se mantuvo entre el 5% y el 10% hasta el año 1994. Por otro lado, el porcentaje de hogares bajo la línea de pobreza pasó en el mismo lapso de un 21,9% a un 11,9%.

4. Sin embargo, tal como hemos analizado, el régimen generaba una relación perversa entre ciclo económico y endeudamiento externo, lo cual potenciaba aún más la crisis del “ciclo de deuda”. Véase también Apéndice 2.

En el caso de las grandes firmas o, incluso, a nivel de la propia administración pública, esta etapa de crecimiento fue rápidamente acompañada por un proceso de cambio técnico y en la organización del trabajo, introduciendo los paquetes tecnológicos de punta a nivel internacional. Este proceso fue liderado por inversiones internacionales corporativas a nivel financiero, agropecuario, minero e industrial asociado a actividades primarias, en general portadores de ventajas comparativas o de tecnologías competitivas a nivel internacional. Adicionalmente, el proceso de introducción de cambio técnico tuvo también lugar a través de las extendidas cadenas comerciales, las cuales controlaban y regulaban buena parte de la actividad comercial; y, finalmente, a través de grandes corporaciones adjudicatarias en forma monopólica de los servicios públicos privatizados (transporte, comunicaciones, electricidad, gas, agua, etc.). Mientras la mayor parte de las pequeñas y medianas empresas locales no pudieron encarar este proceso debido a limitaciones financieras y comerciales como efecto de la fuerte competencia de las importaciones, para muchas pequeñas y medianas empresas, la reactivación del consumo interno permitió retrasar la crisis.

Segundo "ciclo de oro" del programa económico: 1994-1998

El flujo de capitales externos que alimentaba el crecimiento continuó hasta 1994, momento en el cual la Reserva Federal de EE.UU. elevó las tasas de interés afectando negativamente a los llamados países endeudados. Esto comenzó a gravitar negativamente sobre la entrada de capitales y, debido al déficit cada vez mayor de la cuenta corriente, el ingreso de divisas cayó. Tal como era de esperar, el nuevo escenario generó una disminución de las reservas, lo cual implicó una contracción de la moneda, el crédito y la demanda.⁵ En ese mismo momento, México se encontraba –al igual que la Argentina– con posiciones externas muy frágiles. Esto se debía a la elevada acumulación de deuda y a la imposibilidad de elevar la participación de las exportaciones en el producto interno. Es así como hacia fines de 1994 ese país experimentó una fuerte corrida contra su moneda que culminó en una devaluación (la crisis del "Tequila"). Como parte de un efecto contagio, así como por las analogías entre ambas economías, a comienzos de 1995 la Argentina experimentó una masiva fuga de capitales generando una recesión.

5. Se suponía que bajo el plan de convertibilidad el ajuste del balance de pagos sería automático: una caída en el nivel de reservas implicaría una contracción monetaria y por la vía recesiva y/o de caída de los precios nominales, se restablecería el equilibrio en el sector externo. Sin embargo, este diagnóstico se reveló como incorrecto por no tomar en cuenta los factores inerciales que impedían en el corto plazo un ajuste de este tipo.

La situación tuvo repercusión directa sobre la inversión y el consumo, lo cual generó una caída de la recaudación impositiva y el consecuente agravamiento del déficit fiscal. Como parte de este proceso cayeron fuertemente las importaciones; a pesar de lo cual las exportaciones continuaron creciendo generando superávit en la balanza comercial. En contraste, el desempleo subió en forma extraordinaria, alcanzando un pico a principio de 1995 con una tasa del 18,4%. Esto fue así debido a dos factores. Por una parte, la crisis golpeó fundamentalmente en el sector de bienes de consumo transables e intensivos en fuerza de trabajo orientados al mercado interno, que debió ajustar su estructura de costos laborales reduciendo horas extras, cesanteando personal, disminuyendo remuneraciones e incrementando el trabajo no registrado en la seguridad social, entre otras consecuencias. Por otra parte, en ese contexto continuó profundizándose a pesar de la crisis –o, más bien, apoyándose en ella– la reconversión productiva de empresas más intensivas en capital en el marco de una estrategia que apuntaba a ampliar las exportaciones y a tener un mayor control sobre los mercados internos de alto consumo. En efecto, este escenario le permitió a las empresas líderes vencer las resistencias sindicales, abriendo paso a un proceso más radical de reestructuración, introduciendo no sólo nuevas inversiones sino también cambios en la organización del trabajo y agresivas estrategias de rotación de mano de obra más calificada.⁶

Pero la recesión generada por la crisis del “Tequila” fue breve. Luego de tres trimestres de declinación, la economía volvió a reactivarse. A partir de 1996 comenzó una nueva fase de expansión de la demanda interna, la inversión y el producto que duraría hasta 1998. El PBI creció a una tasa del 6% anual y el desempleo cayó a niveles cercanos al 13% (aunque en niveles todavía superiores a los vigentes durante el primer ciclo de crecimiento). La salida de la crisis estuvo facilitada por un significativo paquete de ayuda externa articulado por el FMI que cambió rápidamente el estado de las expectativas y frenó la caída de la actividad interna. A ello se sumó el crecimiento de los precios de los productos de exportación, la reactivación de la economía brasileña, la mayor concentración y confianza bancaria (extranjerización de la banca privada nacional) y algunas medidas transitorias que se llevaron a cabo con el objetivo de auxiliar al sistema financiero y evitar una profundización de los desequilibrios.

En este marco, una vez recuperada la estabilidad, el país volvió a contar con capitales, generando un segundo “ciclo de oro” de crecimiento, el cual se tradujo en una expansión de las importaciones, gracias al incremento en el valor

6. Un proceso de “reestructuración ofensiva” (Bernat, 2006). Tal como se examinará en el apartado IV.1.3 de este capítulo, esto generó aumentos en la productividad multifactorial pero sin que ello implicara una modernización integral.

de las exportaciones y a la renovada entrada de capitales de inversión y créditos al Estado. En este contexto, la puesta en funcionamiento de las inversiones realizadas en el período anterior y la reactivación de los sectores de punta vinculados a los mercados globales, estimularon el aumento del consumo interno y de las actividades vinculadas a esos mercados. La etapa se vio apuntalada por las empresas líderes, los enclaves exportadores y la demanda de consumo de los sectores medios, en un contexto de aumento del empleo.⁷

Ahora bien, las pequeñas y medianas empresas rezagadas no siguieron igual suerte. Dada la fuerte presión sobre los precios que generaban los bienes importados y los elevados excedentes de fuerza de trabajo a pesar de la mayor demanda de empleo, las empresas locales orientadas al mercado interno continuaron sosteniendo como estrategia para bajar costos la reducción de planteles y la “extralegalidad” laboral. En igual sentido, el mayor consumo interno trajo consigo una nueva avalancha de importaciones, volviendo a generar déficit en la balanza comercial, así como una mayor destrucción de puestos de trabajo en los sectores intermedios. Todo lo cual explica por qué si bien creció el empleo no caía al mismo ritmo el desempleo.

De la crisis financiera al colapso del régimen de convertibilidad: 1998-2001

Este segundo ciclo de crecimiento económico fue interrumpido por el reflujo financiero internacional y la caída de los precios de bienes primarios exportados por el país.⁸ Este giro que experimentó la situación económica internacional encontró a la Argentina con un déficit de cuenta corriente alto y creciente, una moneda apreciada y una perceptible carencia de instrumentos de política para hacer frente a este conjunto de problemas, dada la rigidez del esquema macroeconómico adoptado.⁹ El escenario generó una abrupta caída de los ingresos por exportación y clausuró el flujo externo de capitales, afectando

7. La reactivación 1996-1998 fue la fase más activa en materia de generación bruta de empleos de la década.

8. Nos referimos a las ondas expansivas provocadas por la crisis financieras que afectaron a Tailandia y luego a Rusia y, fundamentalmente, la que golpeó a Brasil (principal socio comercial argentino), mostrando la inestabilidad del sistema financiero internacional sostenido en las políticas de endeudamiento.

9. Desde 1997, además del deterioro en la situación financiera internacional, la Argentina sufrió una serie de *shocks* reales, que incluyeron una fuerte caída en el precio medio de las exportaciones, una contracción de la demanda externa de bienes producidos localmente, y una apreciación real adicional del peso causada por la revalorización del dólar estadounidense y la devaluación brasilera de 1999. Los ingresos de fondos privados declinaron y la acumulación de reservas se desaceleró.

el financiamiento del Estado y el crecimiento interno. En este contexto, entre mediados de 1998 y el último trimestre de 2001, el nivel de actividad se contrajo en un 15,6%. Del mismo modo, cayó la inversión, aumentó el desempleo y se redujo el consumo.¹⁰

En el escenario internacional descrito, el déficit de cuenta corriente aumentaba rápidamente acumulando el Estado un stock de deuda a un ritmo insostenible.¹¹ No sorprende que en esas condiciones el acceso a fondos del exterior se haya tornado más problemático. El subsiguiente aumento de la carga de intereses de la deuda tuvo un impacto negativo sobre todos los deudores, incluyendo al sector público. A partir de ese momento, los diferentes intentos llevados adelante por el gobierno con el objetivo de estimular el saneamiento de las finanzas públicas y mejorar el perfil de la deuda fracasaron de manera sistemática. Las crecientes dificultades financieras, sumadas a un contexto internacional crecientemente desfavorable, hicieron insostenible la situación. La clara exposición del país no sólo no atraía divisas sino que alejaba a las propias reservas e inversiones de capital, generando un vaciamiento de las capacidades de ahorro interno. Por otra parte, la revaluación del dólar (y por ende del peso) afectó fuertemente la competitividad de la producción local.¹²

En función de disminuir el riesgo de no cumplimiento de los compromisos externos del país, se realizaron durante el año 2001 varias operaciones de canje de deuda con el apoyo del FMI, pero que sólo consiguieron contener por un breve lapso de tiempo la corrida cambiaria contra el peso que se había hecho intensa ya desde principios de ese año. Ello, a su vez, generó una importante caída en los depósitos bancarios y en las reservas internacionales del país. La presión sobre la moneda doméstica se acrecentó a partir de noviembre de 2001 por lo cual se establecieron restricciones a los retiros de efectivo de los bancos y a los movimientos de capitales.¹³ No obstante, las medidas constituyeron, en los hechos, el fin del régimen. La recesión económica, el malestar social, el creciente déficit público y la falta de confianza de los operadores corporativos locales e internacionales, llevó a una estrepitosa crisis financiera, social y político-institucional a fines de 2001. Ese año culminó con la indisponibilidad

10. Por primera vez el sector moderno más concentrado efectuó ajustes no sólo en personal sino también en las remuneraciones.

11. En 1998 la deuda externa pública constituía el 27,8% del PBI, en el 2001 el 32,7% y en el 2002 el 89,4%.

12. Esto explica por qué la fuerte disminución en los volúmenes importados de esos años no se reflejó en un saldo positivo de la balanza de comercio. En este punto este período crítico se diferencia claramente respecto del efecto "Tequila", durante el cual los precios de las exportaciones eran muy superiores, así como también en lo que respecta al crecimiento de su volumen.

13. El propósito de estas medidas fue evitar tanto la quiebra del sistema financiero como la violación de la regla monetaria establecida por la caja de conversión.

de los fondos en divisas, la renuncia del gobierno, el anuncio oficial de incumplimiento de pago de la deuda pública y el fin del régimen de convertibilidad.¹⁴ La situación social del país, que no era buena en 2001, empeoró drásticamente en 2002 a partir de la devaluación y la estampida inflacionaria.¹⁵

Crisis y reactivación post-devaluación. Cambio de ciclo económico: 2001-2003

La masiva huida hacia activos externos continuó inmediatamente después de la declaración del *default*. En ese marco, en los primeros meses de 2002, el gobierno transitorio tomó la decisión de salir del régimen de conversión para pasar a un régimen de tipo de cambio devaluado, manteniendo los controles de cambio y de los depósitos. La devaluación impulsó un fuerte crecimiento de los precios pero la intensidad del proceso inflacionario fue menor que la de la depreciación de la moneda, registrándose un fuerte incremento del tipo de cambio real. El derrumbe económico de ese año fue crítico, representó por su profundidad y alcance la más grave crisis política, social y económica que experimentó el país.¹⁶ La crisis económica y financiera agregó a la problemática laboral una caída nominal de las remuneraciones y una mayor pérdida neta de empleos, lo cual junto a las restricciones de liquidez generadas por el control sobre los depósitos, y el alto nivel de incertidumbre sobre los valores futuros de las principales variables financieras, imponía significativas limitaciones a la recuperación del gasto privado. Sin embargo, a fines de 2002 la economía comenzó a recuperarse, junto a condiciones internacionales e internas más favorables.

Por una parte, la salida del régimen de convertibilidad modificó el sistema de precios y el comportamiento macroeconómico, generando un incremento sustantivo del tipo de cambio real.¹⁷ Este incremento redujo fuertemente el

14. Mientras el stock de deuda externa total equivalía a alrededor del 30% del PBI a comienzos de los noventa, en 2001 dicha relación se había elevado a cerca del 70%. Luego de la devaluación de la moneda, los compromisos externos superaban al nivel de producción doméstica.

15. Para un tratamiento detallado de la dinámica macroeconómica del período 1990-2002 y de la crisis 2001-2002, véase Damill y Frenkel (2006) o, también, Schvarzer y Tavonanska (2008).

16. Durante el año 2002, posterior a la maxi-devaluación, el PBI cayó un 16%; la tasa de desempleo abierto saltó a un 21% y el salario real promedio cayó un 24%. Según las cifras oficiales, el porcentaje de hogares pobres pasó de 26,2% en mayo de 2001 a 41,4% en mayo de 2002. En ese momento, alrededor del 53% de la población era pobre, en comparación con el 35,9% de un año antes. En igual sentido, la proporción de hogares que vivía en la pobreza extrema subió del 8,3% en mayo de 2001 al 18% en mayo de 2002. En cuanto a los individuos, la tasa de indigencia se elevó del 11,6% al 24,8% en el mismo lapso.

17. Si bien la fuerte devaluación inicial generó un proceso inflacionario, éste fue controlado rápidamente, dejando como resultado un tipo de cambio devaluado. En principio, el deprimido mercado interno constituyó una de las razones para que los productores de bienes y servicios

costo laboral en dólares, alentó las exportaciones y puso un control cambiario a las importaciones, lo cual permitió lograr un rápido e importante superávit comercial y fiscal. En ese contexto, la reactivación del PBI descansó inicialmente en el efecto de la depreciación del peso sobre las variables de comercio internacional. Las exportaciones y la sustitución de importaciones pasaron a constituirse en factores expansivos. Favorecida por el cambio en los precios relativos, la demanda comenzó a ser abastecida en mayor medida por la producción local. Una vez recuperada la estabilidad fiscal la obra pública también pasó a tener un rol destacado en el crecimiento. La normalización de las variables financieras ayudó a crear un panorama más estable que permitió que el sector privado pudiera aprovechar las oportunidades creadas por la devaluación (véase Damill, Frenkel y Maurizio, 2007).

Por otra parte, si bien hay varios factores detrás de la evolución del consumo, un aspecto importante a tomar en cuenta fue el lanzamiento en año de 2002 de un amplio programa social de transferencia de ingresos dirigido a los hogares más afectados por el desempleo (“Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados”).¹⁸ En segundo lugar, los salarios reales comenzaron a recuperarse como consecuencia tanto de la desaceleración de la inflación como de los aumentos de los valores nominales.¹⁹ En este marco, las tasas de desempleo y subempleo, así como de pobreza e indigencia, fueron lentamente retrocediendo a partir de principios de 2003.

Al mismo tiempo, el escenario económico internacional también estaba cambiando. Un nuevo ciclo de expansión del capitalismo financiero a escala mundial volvió a bajar las tasas de interés, generando un alza de la inversión, el consumo y del comercio internacional. Asimismo, el crecimiento vertiginoso de las economías de China y la India generó un alza en los precios de los bienes primarios de exportación, favoreciendo especialmente a la producción argentina.

no transables no trasladaran a los precios los aumentos en los costos de los bienes intermedios. El exceso de oferta de bienes y de mano de obra, el mantenimiento de las remuneraciones nominales y el congelamiento impuesto sobre las tarifas públicas presionaron en igual sentido. La falta de liquidez que provocaba el mantenimiento de las restricciones al uso de los depósitos de los bancos fue otro factor que contribuyó al mismo resultado.

18. Este programa suministró transferencias monetarias a alrededor de 1,8 millones de hogares, en cabeza de los jefes de hogar, los cuales llegaron a representar más del 10% de la población económicamente activa a nivel nacional. A esta iniciativa se sumaron los programas sociales de empleo preexistentes, tanto nacionales como de carácter provincial o municipal, llegando en su conjunto a contar con 2,2 millones de familias beneficiarias.

19. La mejora de los salarios nominales estuvo asociada a la rápida caída del desempleo y también fue estimulada por una política oficial consistente en aumentos de suma fija al sector privado determinados por decreto durante el período 2002-2004 (Frenkel, 2004). La caída de la tasa de desempleo respondió a la significativa recuperación del empleo a tiempo completo favorecida no sólo por la expansión económica sino también por la depreciación real.

La participación del país en este movimiento expansivo se vio favorecida por el mantenimiento de un tipo de cambio depreciado, la estabilización política y los acuerdos con el FMI que redujeron significativamente la incertidumbre e impulsaron la inversión interna, lo que influyó positivamente el nivel de actividad y la demanda de trabajo. A igual que en los años noventa, esta vuelta al ciclo expansivo exportador fue liderada por los grupos económicos locales y los consorcios internacionales vinculados a la agro-industria, la industria automotriz y la actividad minero-industrial de exportación.

Debido al aumento de los precios internacionales de bienes primarios, las exportaciones de estos productos comenzaron a financiar buena parte del gasto público y el sostenimiento del consumo interno. A fines de 2002 y principios de 2003 la economía crecía a una tasa del 9% anual, representando la inversión más del 20% del PBI. Este comportamiento fue en parte resultado de la normalización gradual del panorama financiero. La inversión estuvo en gran parte financiada por mayores ganancias retenidas por las firmas, o, también, a partir del “efecto riqueza” proveniente de las importantes tenencias de activos externos por parte del sector privado residente.

IV.1.2. Estrategias de reconversión productiva y sus efectos sobre la demanda de empleo

Más allá de los cambios que fue teniendo el proceso económico entre 1990 y 2001, el crecimiento que experimentó la demanda global en la Argentina durante la década tuvo como principal factor la inversión bruta de capital físico financiado a través de préstamos e inversiones externas, y, en segundo lugar, el consumo privado y las exportaciones. Esto hizo posible que el consumo público pudiese también crecer. Por el lado de la oferta, fueron dos las variables determinantes para hacer frente a los requerimientos planteados por la demanda: la cuantía de las importaciones y la evolución de la producción interna representada por el PBI, fuertemente liderada por los sectores exportadores y de servicios. Estas dos situaciones dan cuenta de un hecho significativo: el régimen social de acumulación surgido de la apertura económica y las reformas estructurales hizo depender el crecimiento económico general de los capitales financieros y de los sectores productivos más concentrados, directa o indirectamente vinculados al comercio exterior, los servicios públicos privatizados y el mercado interno de los sectores de altos ingresos.²⁰

20. Estos sectores fueron, en primer lugar, los exportadores de bienes primarios, así como también la agroindustria de punta, las actividades siderúrgica y petroquímica de enclave y la industria automotriz. En segundo lugar, una serie de actividades no transables, vinculadas al sector

¿Qué impacto tuvo sobre la demanda agregada de empleo este régimen de acumulación más concentrado y abierto al mercado mundial surgido en el contexto de las reformas estructurales a lo largo de las diferentes fases económicas y etapas del período objeto de estudio? La tesis propuesta es que los cambios introducidos por la política de estabilización cambiaria, liberalización y reformas estructurales alteraron la composición técnica en forma dispar –en clave de heterogeneidad estructural– en el interior de la estructura productiva, con efectos igualmente regresivos en materia de empleo. Tal como veremos, la alteración introducida en los precios relativos del trabajo y el capital, así como el modo en que los sectores económicos aprovecharon sus ventajas o sortearon los problemas, no fueron factores ajenos a este proceso.²¹ Ahora bien, dada la importancia del tema, cabe detenerse un momento en la evidencia empírica disponible a nivel agregado antes de introducir una primera explicación al respecto.

El cuadro IV.1.1 da cuenta de las consecuencias de dinámica económico-ocupacional en términos de evolución de las tasas de crecimiento del PBI no agropecuario, el empleo total, el empleo a tiempo completo (más de 35 horas semanales) y la ocupación a tiempo parcial (subocupación horaria) –correspondiente al total urbano– y sus respectivas elasticidades. Según la información, el balance a nivel agregado entre puntas de período –1992-2003– fue una disminución del empleo a tiempo completo –muy por debajo del crecimiento del PBI no agropecuario– y un aumento del subempleo horario –muy por arriba de ese mismo crecimiento–. Sin embargo, un análisis más detallado de esta dinámica permite inferir algunos hallazgos relevantes en función de la tesis propuesta.

productivo más concentrado, tales como los servicios financieros, las comunicaciones, la distribución eléctrica, el transporte, las cadenas comerciales y algunos otros servicios especializados. En general, muchas de estas actividades resultaron favorecidas a partir de las desregulaciones y privatizaciones de empresas y servicios públicos desplegadas durante la primera parte de la década de los noventa.

21. En este contexto, la política de un tipo de cambio fijo “apreciado” ocupa un lugar especial si se la concibe como parte de una estrategia de apertura comercial y reconversión productiva.

Cuadro IV.1.1: Tasas promedio de variación interanual del crecimiento del PBI no agropecuario, de los ocupados, de los ocupados plenos, subocupados horarios y sus respectivas elasticidades - Total del país/área urbana: 1990-2004

	PBI no agropecuario	Empleo Total		Empleo Tiempo Completo		Empleo Tiempo Parcial	
	Variación	Variación	Elasticidad	Variación	Elasticidad	Variación	Elasticidad
1983-1991	0,95	1,96	2,07	1,71	1,81	7,32	7,73
1991-1994	7,63	0,69	0,09	-1,50	-0,20	24,77	3,25
1994-1998	3,98	1,60	0,40	1,36	0,34	8,62	2,17
1998-2002	-4,53	-0,88	0,19	-3,78	0,84	12,35	-2,73
2002-2004	9,75	7,56	0,78	9,54	0,98	1,56	0,15
1991-2002	1,88	0,45	0,24	-1,29	-0,69	14,38	7,64
1991-2003	2,53	1,04	0,41	-0,39	-0,15	13,31	5,26

Nota: elasticidades calculadas como la división de las tasas de variación interanual promedio de cada período.

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Dirección de Cuentas Nacionales - Secretaría de Política Económica - MECON y EPH-INDEC.

- (i) La sustitución de capital por trabajo –o el aumento de la explotación del trabajo– en procura de lograr aumentos de productividad y competitividad, habrían determinado que el empleo a tiempo completo –típico de sectores más dinámicos de la economía– tuviera una variación muy baja –entre 1994 y 1998– o negativa –en el resto de los períodos, salvo la etapa 2002-2004.
- (ii) Al mismo tiempo, el empleo a tiempo parcial o subempleo horario –típico de los sectores de menor productividad y de economías de subsistencia– creció durante todo el período, cualquiera fuese el signo del nivel de actividad, destacándose como un empleo refugio frente a los procesos de reconversión, expansión o crisis –aunque su crecimiento fue más bajo con la fase de post-crisis 2002-2004.

Si bien aún no resulta de todo evidente el nexo entre los cambios sectoriales y los cambios en la demanda de empleo, al menos sí la existencia de una fuerte “divergencia” en el interior de la estructura económico-ocupacional. Un análisis más detallado de cada período o etapa da cuenta a continuación –con mayor precisión– de este proceso y de su relativa independencia respecto a los ciclos económicos:

- (a) La alta elasticidad empleo / producto a nivel urbano agregado que presentó la década del ochenta –etapa 1983-1991– tuvo como fuente tanto el débil crecimiento económico del período como el particular incremento del empleo parcial –subempleo horario– (una categoría por lo general vinculada a empleos en el sector informal urbano o al empleo público de baja calificación provincial o municipal). Si bien el empleo creció a una tasa promedio anual del 2%, al considerar al subempleo horario esta tasa fue del 7%. En contraposición, el PBI no agropecuario creció apenas a un ritmo del 1% anual.
- (b) En sentido inverso, durante el primer período de estabilización, reconversión productiva y reformas estructurales de la década del noventa –1991-1994–, el PBI no agropecuario alcanzó un crecimiento promedio de 7,6% anual. Sin embargo, el empleo horario a tiempo completo cayó a una tasa de 1,5% generándose una elasticidad “negativa”. En cambio, el empleo parcial creció en su reemplazo a una tasa extraordinaria promedio del 24%. La elasticidad positiva de la etapa se explica por esta dualidad.
- (c) Durante el segundo “ciclo de oro” del programa económico –1994-1998–, dada una mayor oferta agregada en materia de actividad económica y creciendo el PBI a una tasa promedio de casi 4% interanual, el empleo a tiempo completo creció en esta etapa un 1,4% –generando una elasticidad positiva del 0,34–; si bien, al mismo tiempo, el subempleo horario mantuvo supremacía con una tasa anual del 8,7% –con 2,17 de elasticidad empleo/producto.
- (d) En la fase económica recesiva y de crisis –1998-2002– el PBI no agropecuario cayó a una tasa interanual promedio de 4,5%, mientras que el empleo a tiempo completo lo hizo a una tasa algo menor del 3,8%, a la vez que el subempleo siguió creciendo a una tasa anual del 12,5%. Ahora bien, este fuerte deterioro del empleo pleno tiende a revertirse con la recuperación económica (2002-2004), en donde el crecimiento promedio del PBI no agropecuario superó el 9% anual y el empleo a tiempo completo el 7,5%, contra sólo un 1,6% del empleo a tiempo parcial.
- (e) El balance del período de reformas (1991-2002) presenta una moderada elasticidad respecto al empleo total. Pero esta tendencia oculta la tendencia a una fuerte destrucción de empleos plenos y una muy elevada generación de subempleo horario, a manera de ocupaciones refugio. La destrucción neta de empleo horario pleno se observa tanto en la fase recesiva y de crisis (1998-2002), como durante la primera etapa de crecimiento y de aceleradas reformas estructurales (1991-1994). Por el contrario, el período de reformas fue un activo y permanente generador de empleos a tiempo parcial, tanto en la fase de expansión como recesiva y de crisis.

* * *

Según la información disponible, el precio relativo del capital²² *vis à vis* con el costo laboral cayó durante la década del noventa. Su elevado precio en los años ochenta se habría debido al tipo de cambio alto y a los elevados aranceles. Por el contrario, durante los años noventa, la apertura comercial, el tipo de cambio sobrevaluado y la abundancia de crédito implicaron una reducción del mismo. De manera inversa, el precio relativo del trabajo –medido por el salario real en dólares– resultó considerablemente más alto durante el período de convertibilidad que en los años ochenta.²³ Finalmente, uno y otro valor se invirtieron a partir de la devaluación de 2002, lo cual explicaría la fuerte reactivación que experimentó la creación de empleo entre 2002 y 2004.

De acuerdo a esto, es esperable que la respuesta más inmediata dada por las empresas al alza en el precio del trabajo en dólares durante la década del noventa –en situación de plena apertura a la competencia internacional– haya sido la aplicación de una política de reducción de personal. Esto habría implicado el cierre de líneas de producción, la tercerización y la racionalización de estructuras administrativas y comerciales. Un dato adicional es que en igual sentido operó el sector público con sus empresas. La mayor parte de las veces antes de su privatización o concesión, o, en su defecto, facilitando ampliamente este proceso a las grandes firmas adjudicatarias.²⁴ Sin embargo, una vez reactivada la economía bajo un horizonte de estabilidad, las empresas comenzaron a desarrollar respuestas divergentes dependiendo de la capacidad financiera, posición en los mercados y composición del capital.²⁵

En el caso de los sectores más concentrados y dinámicos, los cambios organizacionales y la incorporación de tecnologías de última generación –lo

22. Se trata del precio de los bienes de capital representados por el índice de precios mayoristas de bienes de capital del INDEC descontados los incentivos fiscales.

23. Durante la primera parte de los años noventa, después de su crecimiento inicial generado por la valuación del peso, el salario en dólares se mantuvo estable. Fue pasada la crisis del “Tequila” que el salario, medido en estos términos, experimentó una leve retracción, seguida luego de una brusca caída a raíz de la recesión y del efecto de la devaluación de 2002.

24. La dotación de puestos de trabajo en las empresas privatizadas se redujo en no menos de 150 mil puestos. Se trata de un ajuste considerable si se tiene en cuenta que la mayor parte de esta destrucción de empleo se concentró en los primeros años. La mayor parte de estos despidos fueron de trabajadores de mayor edad. Véase Alexander (2000) para una descripción del proceso privatizador y una cuantificación parcial de los puestos de trabajo destruidos en sus inicios.

25. Si bien no es muy extensa la literatura que ha investigado este proceso a nivel de las unidades económicas, cabe remitir a unos pocos trabajos que sí lo hacen; véase Kosacoff (1998); Castellani (2002) y Beltrán (2007). Asimismo, para mayores detalles acerca de los cambios ocurridos en la propiedad del capital, el origen de los mismos y la intensificación de la concentración del progreso técnico, véase también Bisang y Gómez (2006); entre otros.

que se ha denominado estrategia de “reestructuración ofensiva”²⁶ permitieron introducir mejoras sustantivas en la productividad, acercando su desempeño a las “mejores prácticas” internacionales.²⁷ Esto implicó una mayor demanda de capital humano y un fuerte impacto depurador de puestos de trabajo poco productivos. En este sentido, durante los años de crecimiento y reconversión productiva estas empresas no sólo fueron generadoras de desempleo, sino también de una fuerte rotación laboral con un sesgo hacia una mayor demanda de trabajo calificado.²⁸

Por el contrario, los sectores vinculados al mercado interno enfrentaron en general serias dificultades para asumir con relativo éxito un proceso de reconversión con una base productiva más intensiva en capital físico o humano: por una parte, el alto costo financiero que imponían los créditos locales; por otra parte, el mayor costo laboral que debían enfrentar; y, por último, la imposibilidad de trasladar dichos costos a los precios, tanto a nivel del mercado interno como del mercado externo. De todos modos, la reacción del sector moderno intermedio y de los segmentos cuasi-informales tradicionales no fue homogénea, potenciando aún más las asimetrías generadas por las estrategias “ofensivas” seguidas por las grandes empresas. En el mejor de los casos, las empresas subordinadas a los sectores más dinámicos buscaron encarar estrategias de reconversión parcial caracterizadas por la incorporación de nuevos equipos de manera selectiva, con predominio de cambios organizacionales que redundaban en reducción de personal y mayor flexibilidad interna de los puestos disponibles. En el caso de las empresas modernas rezagadas y cuasi-informales tradicionales, muchas de ellas habrían debido cerrar, o, en su defecto, profundizar políticas de ajuste en cantidad de trabajadores y remuneraciones aceptando una fuerte caída en los niveles de ingreso.

26. Las estrategias “ofensivas” se caracterizan por procesos de inversión no sólo en equipamiento y capital humano sino también en investigación y desarrollo (Bernat, 2006).

27. Estas transformaciones se lograron en parte a través de una fuerte articulación a las corrientes internacionales, particularmente a través de la construcción de redes de proveedores y compradores, socios y propietarios fuera del país, o directamente a través de la inversión extranjera directa.

28. Las inversiones en nuevas tecnologías que se aplicaron bajo estas condiciones habrían contribuido a sesgar la demanda de empleo hacia trabajos más calificados. Así, profundizaron la desigualdad mediante el establecimiento de incentivos contrarios al empleo de trabajadores no calificados (Becker, 2000; Altimir y Beccaria, 1999a; o, Altimir, Beccaria y González Rozada, 2002). Sin embargo, este argumento no toma en cuenta –tal como se verá más adelante– que los diferenciales de remuneración laboral se explican en mayor proporción por el sector productivo de inserción y no tanto por el nivel de calificación formal de la fuerza de trabajo (véase Capítulo IV.2.4).

IV.1.3. La productividad laboral en la industria como fuente del crecimiento económico

En ese contexto, mientras que a lo largo del período las importaciones crecieron fuertemente, la participación de la industria manufacturera en el PBI fue evidentemente regresiva. Es decir, la conjunción de apreciación cambiaria y apertura comercial habrían agudizado el proceso de reestructuración del sector manufacturero, perdiendo la industria su papel de líder sobre el resto de las actividades económicas, tanto en términos productivos como en lo que respecta a la creación de puestos de trabajo.²⁹

Pero si bien éste parece ser el resultado neto de esta gran rama, no habría sido homogéneo a su interior. Al menos, una parte del sector industrial se habría visto favorecida por las condiciones de apertura de la economía a través de la introducción selectiva de paquetes tecnológicos de uso intensivo de capital humano calificado y con alta densidad de insumos importados. De acuerdo con nuestra hipótesis, este fenómeno pone de manifiesto el aumento que experimentó la heterogeneidad estructural bajo las condiciones político-económicas nacionales e internacionales descritas en los capítulos anteriores.

Con base en una descripción relevante del papel de los componentes de la demanda y de la oferta sobre el nivel de actividad –en el contexto de los cambios que operaron sobre los precios relativos del capital y del trabajo– resulta pertinente desentrañar cuál fue la relación del comportamiento de los diferentes sectores productivos sobre el nivel de demanda, la composición y la movilidad de la fuerza de trabajo. Al respecto, una pregunta resulta particularmente relevante a la discusión teórica: ¿en qué medida el empleo se movilizó acompañando a los cambios ocurridos en los niveles de productividad sectorial? Si bien la dilucidación de estos temas requiere de una investigación más amplia sobre la relación entre crecimiento y productividad, algo puede responderse acudiendo a los resultados ofrecidos por un trabajo de Holland y Porcile (2005), en el cual se aborda el problema de la brecha tecnológica y el crecimiento en la región presentando información sobre el caso argentino.³⁰ Si bien el estudio

29. En 1990 la participación de la industria manufacturera en el PBI total era del 25,1%; al final de la década, en el año 2000, esta participación había caído al 20,8%. De cualquier modo, esta caída es mucho más significativa si consideramos que en el año 1974 la participación de la industria manufacturera era del 30,8%. El cuadro A-1.3 muestra claramente cómo la industria manufacturera perdió participación en el PBI en casi toda la década de 1990. Véase Apéndice 1. Este proceso ha sido ampliamente expuesto en Kosacoff (2000).

30. El trabajo analiza los resultados obtenidos a través de aplicar la metodología diferencial-estructural (“*shift-share*”), usada para el análisis de las fuentes del aumento de la productividad en las industrias de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay entre 1970-2002 (último año para el cual se dispone de información). En el Apéndice 4 puede consultarse la tabla de resultados

sólo se refiere a la industria, sus resultados son demostrativos del cambio ocurrido en el modelo de crecimiento durante la década del noventa en el país. Los siguientes apartados ofrecerán evidencias en igual sentido a partir de los datos propios de esta investigación.

En función de entender qué factores explican el crecimiento de la productividad para el caso de la industria, los autores recurren al método de división de fuentes de crecimiento propuesta por Fagerberg (2000). Siguiendo este modelo, el incremento en una unidad de tiempo en la productividad del trabajo de un país puede descomponerse en tres factores (Holland y Porcile, 2005):

- (i) El primer término del lado izquierdo de la ecuación (I) indica la contribución al aumento de la productividad que puede atribuirse a cambios en la asignación de trabajadores entre sectores de la economía. Este valor será positivo (negativo) si el empleo crece (decrece) en las actividades de alta productividad y decrece (crece) en las de baja productividad. Este componente permitiría medir la habilidad de un país para movilizar sus capacidades de trabajo hacia las actividades de mayor productividad. Si este término es positivo, puede decirse que se está frente a un proceso virtuoso, en que la productividad crece de forma inclusiva, esto es, incorpora una parte creciente de la población a los beneficios del progreso técnico.
- (ii) El segundo término (II) es de interacción e indica en qué medida los sectores que aumentan su participación en el empleo son los mismos en los que se observa una variación positiva de la productividad del trabajo. Se trata ahora de una mirada sobre la asignación de recursos desde una perspectiva dinámica. Si ese término es positivo, quiere decir que la economía está moviendo sus recursos hacia sectores más dinámicos en términos del cambio de la productividad en el tiempo.
- (iii) El último término del lado derecho de la ecuación (III) proporciona la contribución de los aumentos de productividad en cada sector, ponderados por la participación del sector en el empleo total. Se trata de una contribución asociada a los cambios de productividad en los sectores individualmente considerados, que no depende de transformaciones generales ni de la reasignación de mano de obra en el mercado de trabajo, sino del progreso técnico logrado por cada rama o sector en forma aislada.

Las informaciones obtenidas mediante el análisis diferencial-estructural sobre las fuentes del aumento de la productividad para el caso argentino

presentada por los autores para el conjunto de los países analizados. A su vez, el trabajo de Cimoli, Porcile, Primi y Vergara (2005) aporta elementos adicionales al análisis allí efectuado.

aparecen detalladas en el cuadro IV.1.2 (en el Apéndice 4 se presenta la tabla completa de resultados presentada por los autores). Adicionalmente, se incluye en el cuadro el comportamiento del empleo industrial en términos agregados (Ge) con el objeto de considerarlo en el análisis.

Cuadro IV.1.2. Las fuentes del aumento de productividad en América Latina: resultados de un análisis diferencial-estructural. Argentina 1970 - 2003

Período	I	II	III	DP	Ge
1970-1980	4,79	-0,86	29,20	33,12	-1,25
1980-1990	3,98	0,59	9,55	14,12	-3,34
1990-1999	-6,32	-18,24	122,10	97,55	-3,03
1999-2003	4,62	-0,66	10,21	14,17	-4,30

Término I: efecto asociado a la reasignación de trabajadores hacia sectores de más alta productividad en el momento inicial.

Término II: efecto de interacción, asociado a la reasignación de trabajadores hacia sectores donde la productividad está creciendo.

Término III: contribución del aumento de productividad dentro de cada sector, dada la estructura del empleo.

Dp: variación total de la productividad.

Ge: tasa de crecimiento del empleo industrial agregado.

Fuente: Holland y Porcile (2005), con base en datos del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial.

Algunas enseñanzas pueden extraerse del caso argentino a partir de la observación del cuadro IV.1.2:

- (1) Dada una caída incremental en la tasa del empleo industrial durante todos los períodos (2,9% promedio), el aumento de la productividad en el interior de cada sector fue el principal responsable de los aumentos en la productividad del trabajo. Ahora bien, la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo no fue uniforme a lo largo de los últimos treinta años, presentando la misma un particular aumento en los años noventa (97,5%), significativamente mayor al de los dos decenios anteriores (33,1% y 14,1% respectivamente), y a la última fase de crisis y reactivación 1999-2003 (14,2%).
- (2) La diferencia no fue sólo de magnitud, sino también en las fuentes de los aumentos de productividad. El primer término (I) fue particularmente negativo durante la fase de crecimiento económico de los años noventa

(declinación del 6,3%), habiendo sido positivo en los otros tres períodos. Al mismo tiempo, la variación correspondiente al segundo término (II) fue especialmente negativa durante los años de reforma y apertura (-18,2%), habiendo sido casi nulo su efecto en los otros tramos temporales. Cabe recordar que un valor negativo del factor II se obtiene cuando el empleo aumenta en los sectores cuya productividad está en declive, lo que indica un proceso de reestructuración productiva no suficientemente integrado. Así, parece existir un patrón poco favorable de transformación de la industria, desde el punto de vista de la calidad de los nuevos empleos que se generan.

- (3) De manera inversa, el tercer término (III) pasó de una tasa positiva de 29,2% y de 9,5%, en los años setenta y ochenta, respectivamente, a una tasa de 122,1% en los años noventa, para luego volver a descender en los años subsiguientes al 10,2%. Un hecho a destacar es que durante los años de apertura y reformas con crecimiento económico, el término III fue el único factor que contribuyó positivamente a la productividad del trabajo, y que si no hubiesen sido tan negativos los otros términos, el crecimiento hubiese sido mucho mayor. En igual sentido, la pronunciada caída de la tasa de productividad del trabajo en los primeros años del 2000 (a 14,2%) se explica por la drástica declinación del término III, así como por el hecho de que no se registraron cambios importantes en los otros componentes.
- (4) Por último, los resultados anteriores muestran que los comportamientos descritos tuvieron implicaciones importantes desde el punto de vista del empleo. Los aumentos de productividad derivados del término III en cada período –centrados en los sectores más dinámicos– muestran una correlación claramente negativa con la tasa de variación del empleo industrial (-15%). Es decir, en la medida que fue aumentando la tasa de participación de esta fuente en la productividad general, el empleo industrial fue cayendo, teniendo los otros dos factores una relación a lo largo del tiempo poco definida con respecto a este indicador. Como resultado de ello, la caída del empleo industrial se relacionó de manera claramente inversa con la productividad del trabajo (-20%) a lo largo de las series consideradas.
- (5) Si se combinan los aspectos (2) y (3), es posible concluir que el patrón de crecimiento de la industria argentina fue tal que llevó a un aumento de la heterogeneidad intersectorial en el largo plazo, especialmente en el período 1990-1999.

Según este cuadro de situación, los significativos aumentos de productividad durante los años noventa se deberían casi exclusivamente al aumento

de la productividad en el interior de cada sector y no por una reasignación de recursos en fuerza de trabajo hacia los sectores más dinámicos en el momento de origen de cada serie histórica. Esto se explicaría porque la combinación de apreciación cambiaria y apertura comercial habría aumentado la presión competitiva externa sobre los bienes transables de producción local, obligando a las empresas a una modernización de sus estructuras y procesos productivos, o, en su defecto, a una reducción de la escala de actividad y de la mano obra ocupada con el objeto de reducir costos laborales. De esta manera, la información ofrecida tiende a confirmar que la estrategia de reconversión productiva sólo estuvo al alcance de un grupo selecto de empresas en el interior de los sectores dinámicos.

Estas evidencias sobre la rama industrial surgidas de datos agregados invitan a profundizar el análisis de la heterogeneidad estructural para el conjunto de las actividades económicas, abordando en este caso el análisis de la participación económico-ocupacional de la fuerza de trabajo en el mercado de trabajo del área metropolitana del Gran Buenos Aires. El valor de esta estrategia de análisis reside en que la misma es por el momento el único camino de que disponemos para identificar el comportamiento de la heterogeneidad estructural y de sus efectos sobre las condiciones de reproducción social, la pobreza y la distribución del ingreso.

IV.2. Informalidad, segmentación laboral y excedentes de fuerza de trabajo en un contexto de heterogeneidad estructural

De acuerdo con el análisis precedente, el patrón de acumulación propiciado en el marco de las reformas estructurales y la apertura económica se habría comportado durante la década de los años noventa intensificando la heterogeneidad estructural en materia de concentración productiva y, por lo tanto, deteriorando la actividad de los sectores intermedios y reduciendo la capacidad de generación de empleo del sistema económico. Según la tesis postulada, la concentración económica y el progreso técnico en actividades vinculadas a sectores globalizados habrían alterado –en forma relativamente independiente de los ciclos económicos– el funcionamiento del mercado de trabajo en el sentido de una mayor segmentación de los empleos,³¹ modificando la composición del

31. Con el objetivo de evaluar la particular relación entre la profundización de la heterogeneidad estructural y el aumento de la segmentación laboral se retoman perspectivas teóricas empleadas en otros contextos pero que resultan útiles –tal como se planteó en el Capítulo II– en el marco de la tesis de la heterogeneidad estructural. Véase al respecto, Kerr (1954); Doeringer y Piore (1983); Piore (1975) y Capítulo II.3.

sector moderno e informal urbano, haciendo más dispares las remuneraciones y generando una creciente formación de excedentes relativos o absolutos de fuerza de trabajo. Cabe entonces preguntarse: ¿en qué medida se verifican estos procesos en el caso de los indicadores sectoriales y socio-laborales del mercado de trabajo del Gran Buenos Aires?, y en tal caso, ¿cuál es la trama de nexos que da cuenta del denominador común que explica estos hechos?

Una importante característica de una economía sometida a condiciones de heterogeneidad estructural es que la demanda sectorial de fuerza de trabajo presenta modalidades distintas de funcionamiento: 1) la demanda de trabajo asalariado o de servicios técnico-profesionales asociada directa o indirectamente al sector moderno más concentrado, 2) la demanda de trabajo asalariado o de servicios a las empresas en el sector moderno intermedio o de servicios técnicos independientes, y 3) la demanda residual que quedaría determinada por la magnitud de la población que se emplea en el sector de subsistencia.

Las dos primeras demandas de empleo dependen de la tasa de acumulación de capital en general, es decir, de la tasa de crecimiento económico, pero también del grado de introducción de cambios técnicos y de la composición de capital resultante. En tanto que la magnitud del sector de subsistencia tiene carácter residual y resulta de restar a la oferta laboral –neta de migración exterior– la cuantía del empleo en el sector capitalista moderno, dado su carácter segmentado y residual.

La apertura comercial y financiera, junto a la alteración del precio relativo del trabajo y del capital, habría tenido una serie de efectos específicos sobre la modalidad de acumulación de capital y su asignación sectorial, en sentido diferente al esperado por los enfoques dualistas. De tal manera que el crecimiento de la productividad multifactorial habría sido elevado en unas pocas empresas líderes orientadas, directa o indirectamente, a la exportación o a mercados internos de altos ingresos. Por su parte, para la mayoría de los sectores intermedios el aumento en la productividad habría tenido como principal componente la explotación más intensiva de la fuerza de trabajo sin un incremento en la planta de personal (por cambios organizacionales), y en menor medida a través de un cambio en la composición técnica del capital.

La relevancia de esta discusión se centra en el hecho de que en la medida que el crecimiento en la oferta laboral se acelere en relación con la capacidad de generación de empleos de la economía, el excedente de fuerza de trabajo crecerá tanto en términos relativos como absolutos. Este comportamiento tenderá a precarizar las relaciones laborales y a mantener las remuneraciones en el sector de subsistencias a niveles muy bajos –en el modelo de Lewis (1954) en el nivel de subsistencia–, lo que lleva a flexibilizar “de hecho” las condiciones laborales

y a mantener deprimidas las remuneraciones de los puestos no calificados de los sectores informales, intermedios y concentrados de la economía. Las remuneraciones sólo se mantendrían elevadas en los puestos calificados, técnicos y profesionales de las empresas más concentradas, las cuales –tal como hemos destacado– conforman mercados internos de trabajo que por regla resultan –en términos ocupacionales– más estables (sea por factores asociados a los costos laborales de despido o por mayor regulación sindical).

Dos procesos adicionales pueden acentuar este resultado. Por una parte, el excedente absoluto de fuerza de trabajo puede aumentar en condiciones en donde se incremente la inmigración laboral no calificada de países limítrofes o de otros lugares del mundo. Por otra parte, el fenómeno puede acentuarse si la economía expulsa fuerza de trabajo calificada, encareciendo la oferta de fuerza de trabajo con mayores niveles de educación, lo cual acrecienta las diferencias en el abanico salarial. Una eventual rigidez de la oferta de estos trabajadores puede generar incrementos en las remuneraciones medias que se pagan en el sector formal más concentrado a partir de acuerdos más flexibles en materia de productividad laboral; lo cual a su vez tiende a debilitar la capacidad de intervención de los sindicatos en el interior de este sector.

El resultado de lo anterior se puede expresar en consecuencias observables con relación a la tesis de la heterogeneidad estructural. En este sentido es de esperar que: (a) el peso relativo del trabajo en el sector informal se mantenga o, incluso, aumente como efecto de la heterogeneidad estructural, y que, en este marco, como efecto de los menores márgenes de beneficio de las unidades económicas informales o modernas rezagadas, dichos empleos se deterioren; b) las remuneraciones en los segmentos secundarios y terciarios del mercado laboral tiendan a disminuir, pero sin necesariamente influir sobre las remuneraciones del trabajo calificado en el segmento primario; c) como consecuencia de todo lo anterior, puede acrecentarse la brecha en las remuneraciones entre sectores productivos y segmentos del mercado laboral; y, por último, d) la generación de excedentes de fuerza de trabajo debería crecer de manera independiente a los ciclos y fases del proceso económico, así como de su modalidad de expresión (desempleo abierto o subempleo de subsistencia).

IV.2.1. Heterogeneidad estructural: distribución sectorial del empleo

En un mercado laboral afectado por la heterogeneidad estructural y la presencia de excedentes absolutos de fuerza de trabajo, los agentes demandantes de empleos enfrentan diferentes alternativas: a) se mantienen en la desocupación hasta que acceden a un empleo bajo relación de dependencia conveniente; b)

procuran auto-emplearse en actividades por cuenta propia o a través de microempresas; y c) si estas opciones no son posibles o sostenibles, los agentes pueden optar por la migración individual o familiar. Esto sin descartar que también constituye una alternativa posible combinar estas opciones de manera variable e intermitente a través de diferentes formas de subempleo. La estrategia que adopten finalmente los agentes –tanto empresariales como domésticos– habrá de determinar el comportamiento de las tasas de empleo, desempleo y subocupación laboral bajo una economía estructuralmente heterogénea.

En el caso del mercado de trabajo del área metropolitana del Gran Buenos Aires, durante el período objeto de estudio, los comportamientos indicados se expresaron, tal como se ha señalado en el apartado anterior –e, incluso, en el Capítulo I–, en niveles crecientes de subutilización de la fuerza de trabajo al tiempo que crecía la actividad económica (véase cuadro IV.1.1).³² En igual sentido, los datos que presenta el cuadro IV.2.1 para los años seleccionados de la serie histórica vuelven a poner en evidencia esta misma tendencia a través del promedio de personas por hogar según situación ocupacional y de las tasas de empleo, desempleo y subocupación horaria. Al mismo tiempo que cae el empleo –cualquiera sea el año de la serie que se considere– crecen las tasas de empleo parcial y el desempleo abierto (con la sola excepción de una leve disminución del desempleo entre 2001-2003).

32. Cabe mencionar que la intensificación que experimentaron durante el período de apertura y reformas las emigraciones laborales internacionales en muchos países de América Latina (amortiguando los efectos recesivos o regresivos de la demanda de empleo), casi no tuvo relevancia en el caso argentino, y cuando sucedió la mayor parte eran trabajadores calificados varones y con edades jóvenes (INDEC/CEPAL/CELADE, 2004).

Cuadro IV.2.1. Indicadores de empleo en el Gran Buenos Aires. Población de 18 años y más. Período 1992-2003. En tasas y promedio de personas por hogar

	1992	1994	1998	2001	2003
Población con empleo	1,33	1,29	1,28	1,26	1,24
Tasa de empleo (sobre total de la población de 18 años y más)	52,6	51,7	51,6	49,7	50,2
Población con empleo a tiempo parcial	0,11	0,15	0,20	0,22	0,30
Tasa de subempleo horario (sobre total PEA 18 años y más)	7,5	10,2	13,3	14,7	20,0
Población desocupada	0,10	0,16	0,21	0,27	0,25
Tasa de desocupación (sobre total PEA 18 años y más)	6,7	11,0	14,2	17,4	16,5

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Este comportamiento del mercado laboral no sólo constituye la expresión visible de las consecuencias generadas sobre la demanda agregada de empleo y el desempleo por una serie de medidas económicas (privatizaciones de empresas públicas, desregulación de las relaciones laborales, apertura comercial, cambios en los precios relativos del capital y el trabajo, entre otros factores),³³ sino que más profundamente estaría dando cuenta de cambios estructurales importantes a nivel productivo y en la organización del mercado de trabajo.

¿Cuál fue la efectiva capacidad de los sectores productivos modernos más dinámicos para absorber fuerza de trabajo excedente en un contexto de crecimiento económico? Es aquí el momento de examinar este interrogante para lo cual se hace necesario abordar la composición y la evolución de la estructura sectorial del empleo en el Gran Buenos Aires entre 1992 y 2003. Para cumplir dicho objetivo se toman en cuenta las definiciones teóricas y operativas presentada en el Capítulo III.2, a partir de las cuales se diferenciaron tipo de fuentes, sectores económicos y categorías ocupacionales.

Con base en tales definiciones, los cuadros IV.2.2 (a, b y c) proporcionan información sobre la evolución y composición de la fuerza de trabajo ocupada según sector y categoría de inserción a lo largo de los años considerados en el estudio.

33. El efecto negativo por parte de estas medidas sobre la demanda de empleo ha sido ampliamente abordado por la literatura. Véase Altimir y Beccaria (1999a); Becker (2000); Altimir, Beccaria y González Rozada (2002); Coriat (2004); Salvia (2002a; 2002b); entre otros.

Cuadro IV.2.2a. Participación de los sectores y categorías económico-ocupacionales en el total del empleo. Período 1992-2003. En porcentajes con respecto al total de ocupados

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	45,8	44,3	45,7	45,4	39,2
Asalariados	42,0	40,7	41,5	41,4	35,4
No asalariados	3,7	3,6	4,2	4,0	3,8
Patrones formales	1,9	1,8	2,0	2,0	1,8
Cuenta propia profesionales	1,8	1,8	2,2	2,0	2,1
Sector Público (excl. programas sociales)	11,6	9,8	11,6	11,1	11,5
Programas sociales de empleo	0,1	0,1	0,8	0,7	5,8
Sector Informal	42,5	45,8	42,4	42,8	43,4
Asalariados	14,3	15,3	14,7	15,3	14,7
No asalariados	28,2	30,6	27,7	27,5	28,7
Patrones informales	2,8	3,5	3,0	2,7	2,1
Cuenta propia informales	18,5	20,1	18,2	18,5	19,6
Servicio doméstico	7,0	6,9	6,5	7,2	7,1
Total de empleos	100%	100%	100%	100%	100%
Tasa de Ocupación sobre PEA	92,9	88,5	84,2	81,4	81,9

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.2.2b. Evolución del empleo por sector y categorías económico-ocupacionales. Período 1992-2003. En millones de personas

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	2,0	1,9	2,1	2,0	1,8
Asalariados	1,9	1,8	1,9	1,9	1,6
No asalariados	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Patrones formales	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Cuenta propia profesionales	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sector Público (excl. programas sociales)	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5
Beneficiarios de programas sociales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
Sector Informal	1,9	2,0	1,9	1,9	2,0
Asalariados	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7
No asalariados	1,2	1,3	1,2	1,2	1,3
Patrones informales	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Cuenta propia informales	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9
Servicio doméstico	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Total de ocupados	4,4	4,3	4,6	4,5	4,7
Total población económicamente activa	4,8	4,9	5,5	5,5	5,7

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.2.2c. Evolución del empleo por sector y categorías económico-ocupacionales. Período 1992-2003. En millones de personas. Base 100 = 1992

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	100	95	105	101	90
Asalariados	100	95	103	100	89
No asalariados	100	93	121	107	107
Patrones formales	100	91	104	103	96
Cuenta propia profesionales	100	95	139	111	119
Sector Público (excl. Programas sociales)	100	83	104	97	104
Beneficiarios de programas sociales	100	60	724	641	5476
Sector Informal	100	105	102	103	107
Asalariados	100	104	107	109	108
No asalariados	100	106	103	102	107
Patrones informales	100	124	113	98	78
Cuenta propia informales	100	107	103	103	112
Servicio doméstico	100	97	96	104	106
Total de ocupados	100	98	104	102	105
Total población económicamente activa	100	102	114	116	119

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Pero si bien la información de los cuadros hace evidente que la estructura sectorial del empleo experimentó variaciones a lo largo del período 1992-2003, es fácil percibir que en ningún caso tales alteraciones representan un cambio cualitativo en el sentido propuesto por los enfoques dualistas. En tal sentido, una revisión general del cuadro VI.2.2a permite dejar asentado que la participación relativa en el total del empleo del empleo en el sector privado formal estuvo siempre por debajo –tanto en fase de crisis como de expansión– del 45,8% registrado en 1992; mientras que por el contrario, el empleo en el sector informal urbano tendió a superar –aunque en forma variable según el ciclo– el 42,5% de participación registrada al inicio de la serie. Ahora bien, en el marco de esta tendencia general, las distintas fases (expansión-recesión-crisis-reactivación) del ciclo económico dan cuenta de diferentes comportamientos sectoriales por parte de la demanda de empleo en el mercado de trabajo del Gran Buenos

Aires, siendo relevante su examen tanto en términos de evolución como de composición.

Fase expansiva 1992-1998

Después de la inicial destrucción de empleos de menor productividad (1992-1994) experimentada tanto por el sector formal privado como el sector público, ocurrida en el contexto del choque de la apertura económica y las reformas estructurales, la demanda de ocupación en estos sectores creció en términos absolutos –con más de 350 mil puestos– durante la etapa de reactivación post “Tequila” (1994-1998). A pesar de ello, la participación relativa del sector moderno privado y público (excluyendo los programas sociales) no logró recuperar el peso relativo que tenían en 1992, pasando dicha participación de 45,8% a 45,7%, en el primer caso, y de 11,6% a un valor similar, en el segundo caso (véase cuadro IV.2.2a). Ahora bien, este balance encubre un cambio de composición a favor del trabajo no asalariado –sobre todo por parte del trabajo autónomo profesional– y en desmedro del empleo asalariado regular –sobre todo en el sector privado formal–, así como un aumento muy importante en los programas sociales de empleo, aunque todavía con muy bajo peso relativo (menos del 1% del empleo total).

Por otra parte, respondiendo a un comportamiento contracíclico, el nivel de empleo en el sector informal creció durante la primera etapa del período en casi todas las categorías –salvo servicio doméstico–, para luego caer en la etapa de reactivación del empleo en el sector formal, generando ello que el peso relativo del sector se mantenga casi sin cambios (de 42,5% en 1992 a 42,4% en 1998). En este caso, tanto la principal alza en el primer momento como la más importante caída en el segundo tuvieron como protagonistas a los patrones de microempresas y a los trabajadores cuenta propia. Como resultado de este proceso tuvo lugar una leve caída de la participación de estas categorías, las cuales constituyen indiscutidamente el segmento que hemos denominado “cuasi-informal” tradicional. En sentido inverso, aumentaron tanto su participación como su nivel los asalariados de microempresas, y, aunque todavía no se haga visible, seguramente también el empleo informal de subsistencia.

De esta manera, al finalizar esta fase más activa en materia de reformas, apertura y expansión económica, junto a un incremento de 4% en el nivel de ocupados (véase cuadro IV.2.2c), la estructura sectorial de empleo presentaba el siguiente estado: a) 5% más de empleo en el sector formal (21% más en la categoría de patrones y profesionales, sobre todo en este último caso); b) 2% más de ocupados en el sector informal (con 7% de incremento entre los

asalariados de microempresas de baja productividad); c) 4% más de asalariados en el sector público, además de un importante incremento de beneficiarios de programas sociales de empleo (744%).

Fase recesiva-post-crisis 1998-2003

Durante las fases de recesión, crisis y recuperación post-devaluación (1998-2001 y 2001-2003), más allá de aspectos que ya hemos analizado, el nivel de empleo en el sector privado formal se retrajo en términos absolutos (más de 400 mil puestos de trabajo), generando esto una importante caída en el peso relativo (de 45,7% a 39,3%). Este balance se explica fundamentalmente por lo ocurrido durante la segunda etapa más crítica (2001-2003), antes que por la etapa recesiva inicial (1998-2001). En cambio, en el caso del sector público (excluyendo los programas sociales), si bien en términos de balance al final del período su participación casi no había variado (pasando de 11,6% en 1998 a 11,5% en 2003), este resultado se explica por una muy fuerte caída inicial ocurrida en la etapa recesiva sometida a la aplicación de políticas de ajuste, para luego registrar una importante recuperación durante la fase de crisis, en donde el sector público en su conjunto parece haber actuado como sector “refugio” contracíclico frente a la emergente crisis social.

Es relevante observar que durante la primera etapa recesiva (1998-2001), aunque sin grandes cambios agregados, fueron los trabajadores profesionales independientes los que más cayeron, mientras que los asalariados del sector formal y los empleadores de medianos y grandes establecimientos casi no experimentaron cambios. Este comportamiento se invierte durante la etapa crítica (2001-2003), siendo la categoría asalariada del sector formal la que experimenta una mayor pérdida absoluta y relativa de empleo. Como efecto de este deterioro, el empleo en el sector informal –salvo los patrones de microempresas– y los empleos generados por los programas sociales crecieron en casi todas las categorías, durante ambas etapas, tanto en términos absolutos como relativos. En el caso del sector informal su participación en el mercado de trabajo pasó de 42,4% en 1998 a 42,8% en 2001 y, finalmente, a 43,4% en 2003.

Haciendo un balance de la evolución sectorial del empleo entre 1992 y 2003 (véase cuadro IV.2.2c), encontramos que la dinámica económica –sea a través de un proceso de acumulación/reconversión en la fase expansiva como de un proceso de concentración/centralización en la fase recesiva– habría generado una reducción de la participación absoluta y relativa del empleo en el sector formal privado. El sector informal y los programas asistenciales fueron los principales creadores de empleo. Así su participación creció tanto en forma

absoluta (casi el 20% sumando uno y otro) como relativa (más de 7 puntos porcentuales). Pero este crecimiento, así como incluso el 4% de incremento que registró el empleo asalariado en el sector público, estuvieron por debajo del aumento de la oferta laboral (19%), lo cual explica que el desempleo abierto haya crecido más de un 250%.

De tal modo que en 2003, con un 19% más de población económicamente activa y sólo un 5% más de empleos que en 1992, el sector formal privado tenía un 10% menos de ocupados, el sector público (excluidos los programas) un 4% más y el sector informal un 7% más (tanto en el caso de asalariados como no asalariados). Esta evolución redujo la participación del sector formal a menos de un 40% de los ocupados, dejó al sector informal con un peso por encima del de 1992 (43,5%) y al sector público casi sin cambios (11,4%), e hizo que los programas sociales pasaran a representar más del 5% del empleo.

El análisis del comportamiento sectorial del empleo a lo largo del período permite confirmar la existencia entre 1992 y 1998 de un proceso de movilidad ocupacional de nuevos contingentes de fuerza de trabajo hacia los sectores formales y públicos más dinámicos en términos de empleo, pero sin que ello haya significado un retroceso de los excedentes de fuerza de trabajo generados tanto por la reestructuración productiva en la etapa anterior como por el crecimiento demográfico y las estrategias de subsistencia de los hogares pobres. Al mismo tiempo que durante la fase de recesión-post crisis (1998-2003), el comportamiento del sector informal y de los empleos asistenciales fue claramente reactivo a la caída tanto del empleo en el sector formal como en el sector público y al aumento del desempleo.

IV.2.2. Composición de la fuerza laboral por segmento del mercado de trabajo

En un contexto productivo dominado por la heterogeneidad estructural y la presencia de elevados excedentes absolutos de fuerza de trabajo es de esperar que la demanda laboral tienda a quedar estratificada en tres grandes segmentos de empleo en el interior del mercado laboral: a) *segmento primario / empleos regulados*: se trata del sector privado formal de mediana o alta productividad y con mayor estabilidad en el empleo. En particular, la demanda que caracteriza a este sector es la de trabajo asalariado y de servicios profesionales regulados por normas laborales y de la seguridad social –contengan o no pautas flexibles–, los controles sindicales, los mercados internos de las grandes empresas y las reglas formales o de hecho que organizan a grupos profesionales. También conforman este segmento el sector público de productividad variable, a la vez que intensivo en trabajo calificado; b) *segmento secundario / empleos extralegales*: específicamente

es el sector privado informal de baja productividad, con una mayor rotación laboral y que eventualmente actúa como sector refugio frente al desempleo. Se caracteriza por la demanda de trabajo asalariado y de servicios a empresas o particulares que se encuentran en mercados de libre concurrencia y cuyas reglas son fijadas por normas sociales “de hecho” con un alto grado de “extralegalidad laboral”, 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, etc.); y c) *segmento terciario / empleos de indigencia*: oferta y demanda residual de trabajo inestable, bajo relaciones laborales o mercantiles difusas, sin normas sociales ni laborales regulatorias, en donde incluso el salario de referencia del segmento secundario no opera, estando el ingreso horario de referencia por debajo de una remuneración de subsistencia.³⁴

Si bien es probable que las formas de organización del mercado de trabajo estén asociadas con el modo en que los sectores económico-productivos segmentan la demanda de empleo —dada su participación en diferentes tipos de mercados, tanto laborales como mercantiles—, su vinculación no tiene por qué estar predeterminada *a priori*. Justamente, el grado de vinculación entre los sectores productivos y la “calidad” de los empleos ofrecidos o autogenerados en cada caso constituye un indicador muy sensible al funcionamiento segmentado del mercado laboral. La presencia de una relación estrecha ocurrirá en la medida en que la heterogeneidad productiva tienda a segmentar las relaciones sociales, tanto de producción como de intercambio, así como a crear formas particulares de regulación para cada campo de relaciones. Según la teoría, la generación de excedentes absolutos de fuerza de trabajo participa de este proceso, pero no lo determina, sino que éste se encuentra determinado por los cambios productivos, tecnológicos y regulatorios que experimenta la dinámica de acumulación y concentración capitalista bajo un contexto de un modelo de desarrollo desigual y subordinado abierto a la economía mundial.

Pero antes de abordar empíricamente estas consideraciones, cabe examinar más descriptivamente la evolución que experimentó la participación de los diferentes segmentos de empleo a la luz de los cambios ocurridos durante el período en las condiciones político-económicas de orden estructural presentadas en el primer apartado de este capítulo.

- (a) Por una parte, debe tenerse en cuenta que si bien una creciente concentración de la fuerza de trabajo en empleos no regulados —extralegales o indigentes— debilita el supuesto de convergencia propuesto por el enfoque

34. La justificación de esta clasificación teórica, así como la definición precisa de las categorías que la componen, pueden consultarse en el Capítulo III.2, tabla III.2.3.

dualista, no necesariamente lo refuta, dado que tales puestos podrían ser más productivos al mismo tiempo que las relaciones laborales encontrarse más precarizadas en un marco de mayor flexibilidad contractual y elevados excedentes absolutos de fuerza de trabajo. En cambio, la tesis de la heterogeneidad estructural tenderá a fortalecerse si tales empleos tienden a concentrarse en los sectores menos productivos, ocasionando esto un aumento en la brecha de productividad, y, por lo tanto, en las remuneraciones de los empleos disponibles en los segmentos no regulados del mercado con respecto a los empleos disponibles en el mercado regulado.

- (b) Por otra parte, debe también considerarse que un aumento del desempleo abierto en un contexto de crecimiento, sea éste de corta duración –debido a la inestabilidad de los empleos a los cuales se accede–, o, incluso, de más larga duración, es decir, de tipo estructural o tecnológico –como efecto de una reducción de la demanda para las capacidades de trabajo ofertadas–, puede interpretarse como la expresión de un proceso de convergencia si no existente sí al menos suspendido o aplazado en el tiempo.

En los cuadros IV.2.3 (a, b y c) se ofrecen diferentes maneras de representar los cambios ocurridos en los segmentos de empleo y en la evolución del desempleo durante el período de estudio (1992-2003). En ellos se muestra el modo en que los procesos de concentración económica y las cambiantes fases político-económicas se expresaron –para los años considerados en este estudio– en una reducción de las oportunidades de inserción laboral en el mercado de trabajo primario o regulado en el Gran Buenos Aires, al tiempo que el empleo creció tanto en términos relativos como absolutos en los segmentos no regulados del mercado laboral.

Cuadro IV.2.3a. Evolución de la inserción laboral y segmento de empleo de la fuerza de trabajo. Período 1992-2003. En millones de personas y base 100=1992

	1992	1994	1998	2001	2003
Empleo regulado	2,5	2,3	2,1	1,9	1,7
	100	94	85	77	66
Empleo extralegal	1,6	1,6	1,9	1,7	1,5
	100	103	121	108	94
Empleo indigente	0,3	0,3	0,5	0,8	1,5
	100	103	158	249	443
Total de empleos	4,4	4,3	4,6	4,5	4,7
	100	98	104	102	105
Desocupados de corto tiempo (< 6 meses)	0,3	0,5	0,6	0,8	0,7
	100	158	205	255	218
Desocupados tecnológicos (6 o + meses)	0,0	0,1	0,2	0,3	0,4
	100	233	646	697	983
Población Económicamente Activa	4,8	4,9	5,5	5,5	5,7
	100	102	114	116	119

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.2.3b. Composición de la fuerza laboral disponible según condición de actividad y tipo de empleo por segmento del mercado de trabajo. Período 1992-2003. En porcentaje de la PEA

	1992	1994	1998	2001	2003
Empleo regulado	52,4	47,8	38,9	34,8	29,2
Empleo extralegal	33,4	33,5	35,4	31,3	26,4
Empleo indigente	7,1	7,2	9,8	15,3	26,3
Total de empleo	92,9	88,5	84,2	81,4	81,9
Desocupados de corto tiempo (< 6 meses)	6,3	9,7	11,4	13,8	11,5
Desocupados tecnológicos (6 o + meses)	0,8	1,8	4,6	4,8	6,6
Población Económicamente Activa	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.2.3c. Evolución del tipo de empleo en los hogares por segmento del mercado de trabajo. Período 1992-2003. En número de personas cada 100 hogares

	1992	1994	1998	2001	2003
Empleo regulado	76	70	60	54	44
Empleo extralegal	49	49	54	49	40
Empleo indigente	10	11	15	24	40
Total del empleo	135	130	129	127	125
Desocupados de corto tiempo (< 6 meses)	9	14	17	21	18
Desocupados tecnológicos (6 o + meses)	1	3	7	8	10
Población Económicamente Activa	146	147	153	156	153

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

En principio, el resultado comparativo entre 1992 y 2003 es regresivo en cuanto al mantenimiento o creación de empleos regulados. Al mismo tiempo que el PBI no agropecuario creció a un promedio 2,5% anual, el empleo en el mercado primario se redujo de manera tanto absoluta –en más de un 30%– como en términos relativos –de una participación del 52% en la estructura ocupacional pasó a representar menos del 30%–. Un dato adicional surge del hecho de que esta tendencia tuvo lugar tanto en la fase de restructuración y expansión (1992-1998), con un caída del 15%, como durante la fase recesiva y post-crisis (1998-2003), la cual sumó un 34% más de caída con respecto al punto de partida de la serie.

En simultáneo, el empleo extralegal en el segmento secundario creció tanto en forma absoluta (se incrementó un 21%) como relativa (su participación subió de 33% al 35%) en la fase de expansión (1992-1998). A su vez fue el segmento de empleo más fuertemente afectado durante la etapa recesiva y de post-crisis (1998-2003) –en términos absolutos cayó lo que había crecido y su participación se redujo al 26% de la oferta laboral–. En este contexto, la participación de los empleos de subsistencia del mercado terciario casi se cuadruplicó entre puntas de la serie (de 7% a 26%), creciendo un 58% en las dos primeras etapas, y más de un 350% durante la etapa de recesión y de reactivación post-crisis.

Por último, cabe observar que entre 1992 y 1998 la desocupación de corta duración (intermitente) creció más de un 200% en términos absolutos, ascendiendo su peso relativo en el total de la fuerza de trabajo de un 6% en 1992 a

un 11% en 1998. En la fase siguiente, la participación siguió creciendo, aunque más lentamente, llegando al 14% en 2001, para luego volver a caer en el inicio de la fase de reactivación post-crisis a un 11%. En el caso de la desocupación de larga duración,³⁵ su crecimiento fue exponencial (más de 1000% entre 1992 y 2003), pasando de niveles insignificantes de participación a participar con casi un 7% en el total de la fuerza de trabajo.³⁶

El resultado salta a la vista: durante el período de apertura económica y reformas estructurales tuvo lugar a nivel general un proceso de deterioro en la “legalidad” de los empleos, acompañado esto de un aumento de los “excedentes” de fuerza de trabajo transformados en subempleos de subsistencia. Ambos procesos, aunque asociados, registraron diferente ritmo según la fase económica. En las etapas de expansión cayó el empleo regulado, al mismo tiempo que creció tanto el empleo en segmento secundario como en el terciario. En cambio, en la etapa recesiva-post crisis, mientras los segmentos superiores perdían posiciones, siguieron aumentando el subempleo de subsistencia y el desempleo abierto.

IV.2.3. Inserción laboral sectorial y segmentos del mercado de trabajo

¿En qué medida se verifica una correspondencia entre los sectores económico-ocupacionales y los segmentos del mercado de trabajo?, y, en tal caso, ¿cuál fue el sentido en que evolucionó esta relación a partir de los cambios productivos-sectoriales y las variaciones de los ciclos económicos? Es decir, ¿en qué medida se verifica una mayor heterogeneidad estructural a través de una mayor segmentación de los empleos según el tipo de inserción sectorial y categoría ocupacional de la fuerza de trabajo? Una primera respuesta a estos interrogantes se alcanza a partir de la información del cuadro IV.2.4,³⁷ el cual pone en correspondencia la inserción sectorial de la fuerza de trabajo y el segmento del mercado de trabajo del que participa la misma a lo largo de la serie de años considerados.³⁸

35. En los mercados de trabajo urbanos que presentan alta concentración de pobreza, la desocupación estructural está asociada a prácticas laborales de subsistencia, las cuales no son reconocidas como un trabajo o empleo por las encuestas de hogares (prostitución, mendicidad, servicios personales eventuales, etc.). Al respecto, véase Salvia y Chávez Molina (2007) y Graziano y Molina Derteano (2005).

36. Sin duda, un dato relevante es el cambio de composición que experimentó el desempleo: a) en 1992, el 10% de los desocupados lo estaban bajo un desempleo estructural de 10 personas desocupadas cada 100 hogares, mientras que en 2003 casi el 30% de los desocupados enfrentaban riesgos de desempleo estructural.

37. Un mayor nivel de desglose de esta distribución incluyendo el segmento de empleo terciario o indigente y las categorías ocupacionales se presenta en el Apéndice 5 (cuadro A.5.1).

38. En el caso del sector público quedaron fuera de análisis los ocupados en programas sociales de empleo dado su carácter extralegal por definición. Tómese en cuenta que tal relación

Cuadro IV.2.4. Participación del empleo por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico-ocupacionales. Período 1992-2003. En porcentaje del total de ocupados de cada sector o categoría económico-ocupacional

		1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	Regulado	61,9	63,2	57,2	54,3	50,6
	No regulado	38,1	36,8	42,8	45,7	49,4
Asalariados	Regulado	60,2	62,0	55,5	52,1	48,3
	No regulado	39,8	38,0	44,5	47,9	51,6
No Asalariados	Regulado	81,3	77,0	73,3	77,9	72,2
	No regulado	18,6	23,0	26,7	22,1	27,8
Sector Público¹	Regulado	64,1	61,7	56,6	55,7	55,6
	No regulado	35,9	38,3	43,4	44,4	44,4
Sector Informal	Regulado	48,5	43,6	32,7	26,9	21,5
	No regulado	51,5	56,3	67,3	73,1	78,5
Asalariados	Regulado	29,2	30,8	22,2	20,1	16,1
	No regulado	70,8	69,2	77,8	79,9	83,9
No Asalariados	Regulado	58,2	50,0	38,4	30,1	24,2
	No regulado	41,8	50,1	61,6	69,9	75,8

(1) No incluye el empleo público de asistencia o de programas sociales de empleo.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

El análisis del cuadro ofrece información relevante en cuanto al escenario de heterogeneidad estructural que presentó el mercado de trabajo del Gran Buenos Aires durante el período 1992-2003:

- (i) Si bien cayó el empleo no regulado, a lo largo del período se evidencia una asociación estrecha y creciente entre el tipo de empleo o segmento de mercado de trabajo y el sector económico-productivo y la categoría laboral. La mayor concentración de empleos en el segmento primario se focalizó a lo largo de la década en las categorías de los profesionales y empresarios (no asalariados) del sector formal, y, en segundo lugar, entre los asalariados tanto del sector público como privado formal.

laboral no es contemplada por el marco regulatorio y que los ingresos percibidos por los beneficiarios constituyen para la norma una "ayuda económica" y no una remuneración.

- (ii) A pesar de que el sector informal registra una menor y decreciente participación en el segmento primario del mercado laboral, se destaca el hecho de que al inicio de la serie la asociación entre ambas dimensiones era menos marcada dada una composición interna más heterogénea. Una prueba de esto es que los empleos regulados del empleo del sector informal representaban en 1992 el 48,5%. Por una parte, los empleos del segmento primario en los puestos “no asalariados” del sector informal (cuenta propia no profesionales y micro-emprendedores “cuasi-informales”) representaban el 58%; mientras que entre los asalariados de las microempresas los empleos regulados no alcanzaban el 30%.
- (iii) Durante el período descendió de manera dispar la proporción de empleos en el segmento primario siendo especialmente marcada esta caída en el caso del sector informal, el cual en 2003 pasó a concentrar menos de un 22% de empleo primario, es decir, más de un 78% de empleo precario o indigente –76% en el caso de los “no asalariados”–. Este vuelco a una mayor homogeneidad del sector informal contrasta, a su vez, con una distribución mucho más heterogénea en el caso de los empleos ubicados en los sectores público y formal privado, sobre todo debido a la mayor precarización de los puestos asalariados (de 40% a 52%) y, en menor medida, de los no asalariados (de 19% a 28%).

En función de comparar e interpretar con mayor fiabilidad las diferencias y los cambios ocurridos en la estructura sectorial del empleo, el cuadro IV.2.5 describe en términos de “riesgo relativo” dicha distribución sectorial según segmento del mercado de trabajo.

Cuadro IV.2.5. Riesgo relativo de cada sector o segmento económico-ocupacional de participar de un segmento no regulado del mercado laboral con respecto a participar del segmento regulado. Período 1992-2003. En razones de probabilidades

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal					
Empleo no regulado/regulado	0,80	0,69	0,65	0,63	0,54
Sector Formal- Asalariados					
Empleo no regulado/regulado	0,86	0,72	0,69	0,69	0,59
Sector Formal- No Asalariados					
Empleo no regulado/regulado	0,30	0,35	0,31	0,21	0,21
Sector Público¹					
Empleo no regulado/regulado	0,72	0,73	0,72	0,59	0,44
Sector Informal					
Empleo no regulado/regulado	1,37	1,52	1,78	1,93	2,02
Sector Informal- Asalariados					
Empleo no regulado/regulado	2,73	2,64	2,82	2,63	2,88
Sector Informal- No Asalariados					
Empleo no regulado/regulado	0,93	1,18	1,38	1,65	1,73

(1) No incluye beneficiarios de programas sociales de empleo.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

El coeficiente de riesgo mide las posibilidades o “chances” de que los empleos de un determinado segmento del mercado de trabajo pertenezcan a un determinado sector/categoría económico-ocupacional en comparación (por eso “relativo”) con el riesgo que presenta otro segmento tomado como punto de comparación.³⁹ En este caso, el segmento de comparación adoptado fue el *empleo regulado*. De tal forma que un valor mayor/menor a uno está indicando una mayor/menor concentración de empleos “no regulados” que de empleos

39. A modo de ejemplo, el *riesgo relativo* del empleo no regulado sobre el empleo regulado del sector formal se calcula dividiendo la proporción de empleo no regulado que se concentra en el sector formal sobre la proporción de empleo regulado en ese mismo sector. De esta forma, se compara la diferente propensión que tienen de pertenecer al sector formal uno y otro tipo de empleo, de manera independiente a los cambios relativos que hayan tenido lugar los mismos a lo largo del tiempo.

regulados sobre un determinado sector o categoría (un valor igual a uno refiere igual concentración de ambos segmentos).⁴⁰

Los resultados surgidos de este indicador son particularmente útiles para corroborar el aumento de la heterogeneidad estructural asociado a la segmentación del mercado de trabajo como un dato robusto de la realidad del período objeto de estudio.⁴¹ Según esto, de manera independiente del deterioro que fue experimentando el mercado de trabajo del Gran Buenos Aires entre 1992 y 2003, se comprueba que los sectores económico-ocupacionales ampliaron de manera sistemática sus diferencias en términos de acceso diferenciado a los distintos segmentos de empleo. Este dato confirma que los procesos de apertura comercial, desregulación y reconversión fueron asimilados en forma disímil según el tipo de inserción productiva de las unidades económicas y de la fuerza de trabajo en ellas. Al mismo tiempo, los ciclos económicos –fases expansiva o recesiva–, si bien parecen haber influido en el ritmo de los cambios estructurales, en ningún caso alteraron el sentido de la tendencia.

De una situación original en donde la mayor parte de los sectores-categorías económico-ocupacionales presentaban riesgos relativos ligeramente menores a uno (el mayor riesgo relativo estaba asociado al proceso de precarización laboral de los asalariados de microempresas y pequeñas empresas familiares del sector informal, a la vez que el menor correspondía a los no asalariados del sector formal), la expansión económica de los períodos 1992-1994 y 1994-1998 dejó como resultado un incremento de la brecha entre sectores. Este aumento tuvo como fuente: a) una caída en el riesgo por parte de los asalariados del sector formal (menor precarización relativa del empleo), y b) un aumento en el riesgo por parte de la categoría de no asalariados del sector informal. Durante este período, tanto el sector asalariado formal como el asalariado informal mantuvieron sus razones de probabilidad casi sin cambios.

La fase de recesión - post-crisis (1998-2003) logra extender y profundizar la brecha sectorial: a) al mismo tiempo que el sector formal pierde participación en el total del empleo, se reduce aún más el riesgo de concentrar empleos no regulados –en ambas categorías– en comparación con concentrar empleos regulados; b) en sentido inverso continúa aumentando este riesgo en los cuenta propia y empleadores del sector informal, “emparejándose” negativamente de manera llamativa su situación con la categoría de trabajadores asalariados del

40. El Apéndice 5 –cuadros A.5.2 y A.5.3– proporciona las distribuciones que sirven de fuente de información para el cálculo de los indicadores mencionados, las cuales a su vez resultan de utilidad para el análisis.

41. Esto es así debido a que dada la forma en que se analiza el riesgo relativo, el indicador controla (mantiene constante) los cambios de composición ocurridos a lo largo del tiempo entre los diferentes segmentos de empleo.

sector; y c) al igual que lo ocurrido con el sector formal asalariado, el empleo asalariado en el sector público –sin considerar los programas sociales de empleo– también redujo el riesgo relativo en igual sentido que el sector privado formal.

*Al menos en términos de participación de la fuerza de trabajo según sector productivo y segmento de empleo, los hechos tienden a confirmar la tesis de una profundización de la heterogeneidad estructural. Por una parte, la mayor movilización de fuerza de trabajo hacia el sector informal de baja productividad estuvo acompañada de una creciente precarización de las relaciones laborales y mercantiles allí generadas; en particular, debido a una mutación de las categorías “no asalariadas” (cuasi-informales tradicionales). Por otra parte, si bien los datos revelan que los segmentos no regulados del empleo también ganaron peso en las inserciones laborales del sector formal más concentrado, su incremento fue menor a cualquiera de las inserciones sectoriales del sector informal. En sentido contrario a lo ocurrido en el sector informal, las categorías menos afectadas fueron los “no asalariados”. Por último, parece evidente que el Estado fue rotando empleo estable tradicional por tipos más flexibles de contratación. Esto revela un comportamiento del sector público similar al sector privado formal, en lo que refiere a la promoción de una mayor flexibilización legal o de hecho en las relaciones salariales.*⁴²

IV.2.4. Disparidades sectoriales en las remuneraciones al trabajo

Hasta aquí se han reunido evidencias que avalan la idea de que la estructura económico-ocupacional del Gran Buenos Aires experimentó una mayor heterogeneidad productiva y una mayor segmentación del mercado de trabajo. La formación de excedentes absolutos y relativos de fuerza de trabajo, así como la estratificación y evolución regresiva que experimentó el mercado de trabajo, constituyen consecuencias observables predecibles bajo tales condiciones. Ahora bien, no debemos perder de vista que la heterogeneidad estructural es función de una desigual concentración del progreso técnico, lo cual debería implicar una creciente “divergencia” en las remuneraciones dependiendo de la inserción sectorial. El proceso hasta aquí descrito debería expresarse en términos de brechas de productividad y de las remuneraciones entre los sectores económico-ocupacionales.⁴³

42. Salvo el último período en donde la política social se hizo cargo de millones de desocupados, trabajadores informales de indigencia y pobres sin ingresos, el Estado procuró la contratación de profesionales y técnicos (capital humano intensivo) de altos ingresos en condiciones de extralegalidad (sin afiliación a la seguridad social), apoyado en métodos flexibles de contratación. Véase Zeller y Rvkin (2003), y Lindenboim y Graña (2006).

43. Tal como se señaló en el Capítulo III, los ingresos por sector y segmento económico-ocupacional se toman en esta investigación como expresión de condiciones productivas más

El tipo de cambio apreciado –en un contexto de apertura comercial y financiera– tuvo un papel importante en la determinación del costo de los factores y, en particular, del costo laboral. Se ha indicado que los sectores más dinámicos de la economía lograron reducir el costo unitario del mismo. En cambio, en los sectores menos concentrados, incluso con inserción en el sector moderno, la imposibilidad de acceder a fuentes de financiamiento a costos accesibles, la concurrencia a mercados competitivos, la invasión de importaciones, la subordinación contractual impuesta por las grandes empresas, entre otros factores, obligaron al sector formal intermedio y a las nuevas empresas cuasi-informales a intentar mejorar la competitividad –con variada suerte–. Esto se realizó a través de una reducción de costos laborales por incremento en explotación absoluta de la fuerza de trabajo, precarización legal o de hecho de las relaciones laborales y ajuste sobre las remuneraciones.

En este marco de respuestas estructurales, los aumentos de productividad logrados en el sector formal más concentrado estuvieron acompañados de una mayor demanda de capital humano calificado. Asimismo, las respuestas estructurales “divergentes” se tradujeron en una evolución diferenciada de las remuneraciones entre los sectores productivos. Mientras que en el sector formal más concentrado, incluyendo los servicios profesionales, se evidencian las alteraciones más favorables –en términos relativos– de los ingresos laborales; en las actividades menos dinámicas, la mayor presión sobre los costos finales de producción habría obligado a mantener o incluso bajar las remuneraciones; fomentando para ello una mayor rotación y una creciente “extralegalidad” de los empleos. Sobre este segundo escenario habrían intervenido en igual sentido dos factores adicionales: a) el grado de cumplimiento de las prescripciones laborales y mercantiles; y b) la presión sobre los mercados de los excedentes de fuerza de trabajo.

En el primer caso, cabe recordar que el período 1992-2003 estuvo dominado por una tendencia generalizada para flexibilizar las prácticas mercantiles y laborales, por medio de cambios en la legislación o en términos de una flexibilización de hecho. Esto, y la paulatina pérdida de poder sindical en el interior del sector moderno (público y privado), no sólo habrían ampliado el mercado de trabajo “extralegal” (no regulado) de ambos sectores, sino que todo ello habría tenido efectos directos regresivos sobre los salarios reales. Por otra parte, la creciente presión de los excedentes de fuerza de trabajo sobre los diferentes segmentos

estructurales. Según esto, los ingresos horarios de determinado sector o segmento sirven como variable *proxy* del nivel de productividad y las brechas de ingresos entre sectores-segmentos estarían dando cuenta de la forma en que la productividad de los mismos convergen o divergen (Salvia, Comas, Ageitos, Quartulli y Stefani, 2008; Salvia, Comas y Stefani, 2007).

de empleo habría también operado en el interior de este sector inhibiendo aumentos en las remuneraciones (sobre todo en los mercados no regulados del sector moderno o en situaciones de recesión prolongada, como 1998-2001).

En el caso de los sectores modernos e intermedios rezagados (incluyendo empresas cuasi-informales intensivas en fuerza de trabajo, microempresas familiares y cuenta propias informales), la dificultad para reducir costos laborales, el rezago productivo-tecnológico y la mayor presión impuesta por la apreciación cambiaria, la apertura comercial y la desregulación de los mercados habrían llevado a una fuerte caída de las remuneraciones. Si sumamos a esto el desempleo y la flexibilización de las relaciones laborales, puede ocurrir –tal como veremos que ocurrió– que las remuneraciones tiendan a descender al nivel de subsistencia; o, incluso, por debajo de la misma. Obviamente, en una fase económica expansiva es posible que la disparidad sea algo menor, dado el efecto –aunque reducido– en parte retroalimentador de la expansión de las demandas internas generadas por el crecimiento de los sectores líderes oligopólicos o de exportación. En cambio, en un contexto recesivo o de crisis, la situación será marcadamente más grave para los empleos demandados o autoempleos generados en el sector informal que participan en mercados de libre competencia.

La devaluación del peso de 2002 y su efecto inflacionario –menor a la variación del tipo de cambio– significó una alteración en el sistema de precios. Esto afectó sobre todo a las remuneraciones, reduciendo el costo laboral de las empresas tanto formales como informales. Sin embargo, también aquí, dadas las diferentes regulaciones presentes en el mercado de trabajo, el comportamiento de las remuneraciones en el sector asalariado formal o público regulado debería haber sido incluso menos regresivo que el sufrido por el sector informal. En igual sentido debería haber operado la dinámica de reactivación productiva asociada a la exportación del período 2002-2003.

Como resultado general de este proceso debemos esperar –tanto en fases expansivas como en fases recesivas– que la existencia de una estructura tecnológico-productiva más heterogénea se traduzca en crecientes brechas de productividad entre los sectores, lo cual debería expresarse en términos de ingresos laborales. En este escenario, los empleos “no regulados” generados en el sector informal –sobre todo si trata de grupos informales de subsistencia– tenderán a convertirse en las posiciones más desventajosas de la estructura social del empleo.

Los procesos descritos se verifican de manera casi calcada a través de los datos de los cuadros IV.2.6 (a, b y c). Luego de una recuperación general de las remuneraciones durante la etapa de estabilización monetaria (1992-1994), tuvo lugar un comportamiento sectorial claramente dispar tanto durante el segundo “ciclo de oro” post-Tequila como durante la etapa recesiva (1998-2001).

Por último, la devaluación de 2002 retrajo la remuneración real de todos los sectores, categorías económico-ocupacionales y segmentos del mercado laboral por debajo de los de 1992. A partir de las variadas dimensiones y medidas consideradas en los cuadros, cabe hacer un análisis más detallado de la dispar evolución sectorial observada en los ingresos:

Cuadro IV.2.6a. Evolución de la remuneración horaria real por segmento según sectores y categorías económico-ocupacionales. Período 1992-2003. Promedios en pesos de 2003

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	5,9	7,5	7,3	7,0	5,4
Regulado	6,6	8,4	8,7	8,7	6,6
No regulado	4,7	6,1	5,5	5,1	4,2
Sector Formal - Asalariados	5,1	6,8	6,1	6,1	4,7
Regulado	5,6	7,5	7,1	7,4	5,7
No regulado	4,4	5,6	4,8	4,7	3,7
Sector Formal - No Asalariados	14,3	16,5	19,1	16,9	12,4
Regulado	14,7	16,7	20,3	17,6	12,4
No regulado	12,4	15,9	15,7	14,2	12,3
Sector Informal	5,3	6,0	5,3	4,9	3,5
Regulado	5,9	7,1	6,7	6,0	5,1
No regulado	4,7	5,1	4,7	4,5	3,1
Sector Informal - Asalariados	4,1	5,0	3,9	4,0	2,7
Regulado	4,7	5,5	4,9	5,0	4,1
No regulado	3,9	4,8	3,6	3,7	2,4
Sector Informal - No Asalariados	5,8	6,5	6,1	5,4	4,0
Regulado	6,2	7,6	7,2	6,3	5,4
No regulado	5,3	5,3	5,4	4,9	3,5
Sector Público*	5,5	7,5	8,3	8,4	6,1
Regulado	5,9	8,3	9,0	8,7	6,8
No regulado	5,0	6,3	7,5	8,0	5,1
Sector Público de asistencia	2,8	4,6	2,7	2,6	2,1
Regulado
No regulado	2,8	3,9	2,7	2,6	2,1

* No incluye beneficiarios de programas de empleo.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.2.6b. Evolución de la remuneración horaria real por segmento según sectores y categorías económico-ocupacionales. Período 1992-2003. En pesos de 2003. Base 100= 1992

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	100	128	124	120	92
Regulado	100	127	132	132	100
No regulado	100	129	116	108	88
Sector Formal - Asalariados	100	131	118	119	91
Regulado	100	133	126	132	101
No regulado	100	127	110	106	84
Sector Formal - No Asalariados	100	116	134	118	87
Regulado	100	114	138	120	84
No regulado	100	128	127	114	99
Sector Informal	100	114	101	93	67
Regulado	100	121	113	100	86
No regulado	100	110	100	96	67
Sector Informal - Asalariados	100	122	95	97	65
Regulado	100	117	105	106	88
No regulado	100	123	93	96	61
Sector Informal - No Asalariados	100	111	104	92	68
Regulado	100	123	116	102	87
No regulado	100	100	101	93	66
Sector Público*	100	135	150	151	109
Regulado	100	141	154	148	117
No regulado	100	125	151	160	102
Sector Público de asistencia	100	139	95	93	73

* No incluye beneficiarios de programas sociales.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.2.6c. Evolución de la brecha de remuneración real horaria por sectores y categorías económico-ocupacionales en el total del empleo. 1992-2003. Ingreso sector informal = 1

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	1,12	1,26	1,37	1,44	1,53
Regulado	1,25	1,40	1,63	1,78	1,87
No regulado	0,89	1,02	1,03	1,04	1,17
Sector Formal - Asalariados	0,97	1,13	1,14	1,25	1,31
Regulado	1,07	1,25	1,33	1,52	1,61
No regulado	0,83	0,93	0,91	0,96	1,04
Sector Formal - No Asalariados	2,71	2,76	3,59	3,46	3,49
Regulado	2,79	2,79	3,82	3,61	3,50
No regulado	2,36	2,65	2,96	2,91	3,47
Sector Informal	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Regulado	1,12	1,19	1,26	1,22	1,44
No regulado	0,88	0,85	0,87	0,91	0,88
Sector Informal - Asalariados	0,79	0,84	0,74	0,82	0,76
Regulado	0,89	0,92	0,92	1,02	1,17
No regulado	0,74	0,80	0,68	0,77	0,68
Sector Informal - No Asalariados	1,11	1,08	1,15	1,10	1,12
Regulado	1,18	1,28	1,36	1,30	1,54
No regulado	1,00	0,88	1,01	1,01	0,99
Sector Público*	1,05	1,25	1,57	1,71	1,71
Regulado	1,11	1,38	1,70	1,78	1,93
No regulado	0,95	1,04	1,41	1,63	1,44
Sector Público de asistencia	0,54	0,65	0,51	0,54	0,58

* No incluye beneficiarios de programas sociales.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

- (i) *La información describe una evolución variable de las remuneraciones horarias, a la vez que “divergente” entre sectores, categorías y segmentos de empleo a lo largo del período de análisis. Al respecto, corresponde al menos evaluar esta tendencia para cada una de las dos principales fases del ciclo económico: el ciclo de expansión (1992-1998) y el ciclo recesivo - post-crisis (1998-2003):*

- a) Durante el período de expansión, las remuneraciones en el sector moderno (privado formal y público) crecieron tanto en las categorías asalariadas como no asalariadas, pero debido fundamentalmente al crecimiento de las remuneraciones en los mercados regulados de ambas categorías y sectores. A la vez que en el sector informal, o incluso entre los asalariados del sector moderno rezagado, obligados a vincularse a mercados extralegales, la tendencia fue claramente regresiva con respecto a la recuperación lograda durante el primer “ciclo de oro”, e, incluso, en algunos casos sin ninguna mejora o por debajo del punto partida de 1992 (asalariados y no asalariados del sector cuasi-informal tradicional con empleos no regulados, así como también beneficiarios de programas sociales de empleo público).
 - b) En el período recesivo y de post-crisis la evolución general de las remuneraciones fue regresiva, pero lo fue realmente sólo para los trabajos asalariados y no asalariados informales y los empleos no regulados de los sectores público y formal. En realidad, para los ingresos regulados cualquiera sea el sector, los ingresos horarios no se alteraron negativamente en el contexto recesivo de 1998-2001, recién lo hicieron a partir de la devaluación de 2002. Fueron los sectores modernos sometidos a mercados regulados los únicos que comenzaron un proceso de recuperación en 2003, en igual nivel o por sobre los niveles de las remuneraciones que se tenían en 1992. Por el contrario, las remuneraciones horarias del sector informal no regulado –empresas familiares, cuasi-informales, cuenta propia de subsistencia y asalariados de microempresas –, así como también las de los programas sociales de empleo público eran en 2003, un 30% inferior a las de 2002.⁴⁴
- (ii) La evolución diferenciada según sector de inserción económica-ocupacional se refleja también al evaluar las brechas de ingresos entre los mismos (tomando como comparación el ingreso medio horario del sector informal) –véase cuadro IV.2.6c–. La información muestra una creciente divergencia entre los ingresos del sector moderno –formal y público– en comparación a aquellos percibidos en el sector informal, los cuales, tal como corroboramos, tendieron a caer. Sin embargo, esta tendencia no

44. Es de destacar que las remuneraciones alcanzadas por los beneficiarios de los programas sociales de empleo a cargo del Estado tendieron a acercarse, al final del período, a las abonadas en los empleos informales de subsistencia “no regulados”. En este sentido, lejos de funcionar como “reales” programas de asistencia, diversos autores le imputan a los mismos una función asociada al “control social” (véase al respecto Belmartino, Levín y Repetto, 2002; entre otros).

fue homogénea en el interior de cada sector, sea por el tipo de categoría laboral o segmento de empleo:⁴⁵

- a) Las categorías asalariadas quedaron sistemáticamente por debajo de las categorías no asalariadas –cualquiera sea el sector, excepto en el empleo público–. En cuanto a las diferencias entre sectores, es marcado el crecimiento de las remuneraciones asalariadas en el sector formal con respecto al asalariado del sector informal, el cual pierde valor incluso con respecto a la media de su sector. De la misma manera –incluso con más fuerza– creció la brecha a favor del trabajo asalariado en el sector público.
- b) Estas diferencias se hacen aún más marcadas al considerar la segmentación del mercado de trabajo, pero sin que ello anule las diferencias arriba mencionadas. Los mercados regulados presentaron remuneraciones más altas y crecientes que los mercados no regulados, cualquiera sea el sector o categoría de análisis. En general, tanto en el sector público como privado formal, tal condición duplica la brecha de ingresos con respecto a las remuneraciones no reguladas. En el caso del sector informal –en donde recordemos que cayó aún más el peso del mercado no regulado– la brecha no supera el 50%.

En resumen, el conjunto de aspectos que han sido abordados en este apartado contradice la idea de que el crecimiento económico haya sido un proceso gradual de convergencia entre sectores con diferente productividad funcional. Muy lejos de ese resultado, tanto en la fase más madura de la expansión del modelo económico, como en el contexto de recesión y crisis, se han sumado pruebas acerca del proceso de intensificación de la heterogeneidad estructural, centrándose el análisis en el impacto de este proceso sobre la estratificación sectorial del empleo, la segmentación del mercado de trabajo y la disparidad remunerativa. En este marco, se registra, asimismo, una formación creciente de excedentes absolutos de fuerza de trabajo en situación de desempleo, extralegalidad laboral o, incluso, que despliega prácticas laborales por debajo de condiciones de subsistencia (constituyendo esto último un nuevo sector informal urbano). En este sentido, cabe esperar que las relaciones sociales de producción interpuestas en estos procesos hayan incidido de manera directa en el patrón de distribución de los ingresos.

45. Obviamente, los cambios de composición influyen también aquí en el resultado real; sin embargo la media de ingreso horario aquí utilizada no permite discriminar este efecto. Por lo tanto, los valores presentados deben ser ponderados a la luz de los cuadros IV.2.4 y IV.2.5.

IV.3. Estrategias de los hogares, excedentes de fuerza de trabajo y masa marginal durante el período 1992-2003

De acuerdo con el análisis precedente, el proceso de acumulación en condiciones de economía “abierta” se habría comportado durante la década del noventa según lo predicho por la tesis de la heterogeneidad estructural. En tales condiciones –corroboradas a nivel del estudio de caso del Gran Buenos Aires–, las fases de crecimiento económico resultaron compatibles con el deterioro no sólo de las capacidades de utilización de la fuerza de trabajo sino también de la productividad y calidad de la mayor parte de los empleos generados. En este marco, siguiendo con la tesis de esta investigación, cabe mostrar que las estrategias defensivas de los hogares no fueron ajenas al modo en que tales procesos determinaron la creciente formación de excedentes de fuerza de trabajo ni a la manera en que fue cambiando la composición interna y la función socioeconómica del sector informal urbano.

Una importante característica de una economía sometida a pautas de heterogeneidad estructural es la existencia de mano de obra excedente, concentrada en un sector de subsistencia, cuya remuneración es mayor a su productividad marginal. Esta remuneración se determina por mecanismos no estrictamente económicos, en los que las instituciones familiares y sociales desempeñan un papel determinante. En tales condiciones, la oferta de mano de obra es completamente elástica al ingreso de subsistencia, está determinada en primera instancia por factores socio-demográficos, en donde las estrategias domésticas juegan un rol clave (véase Capítulo II.3).⁴⁶

Por lo tanto, la tasa de participación laboral de la población –y, más ampliamente, de tipo económico– no sólo dependerá de la dinámica demográfica sino sobre todo de las estrategias de sobrevivencia de los hogares, los cuales se comportan como agentes económicos productores de ingresos en procura de satisfacer las necesidades de consumo y expectativas de movilidad social del grupo.⁴⁷ Siguiendo esta perspectiva, cabe poner en correspondencia las

46. La función “reguladora” de los grupos domésticos en el proceso de reproducción social ha sido objeto de numerosas investigaciones siguiendo diferentes preocupaciones y enfoques (Jelín y Feijoó, 1980; Torrado y Rofman, 1988; González de la Rocha, 1986, 1994; Oliveira y Salles, 1989b; Cortés y Cuellar, 1990; Escobar y De la Rocha, 1995; Cortés, 1995; Cortés y Rubalcava, 1991; Hintze, 2004). Algunos, de estos estudios ofrecen para el caso argentino un reconocimiento específico de estas estrategias y de sus efectos sobre procesos sociales generales (Isla, Lacarrieu y Selby, 1999; Jelín, 1998; Feijoó, 2001; Salvia y otros, 2000; Salvia y Donza, 2001; Donza *et al.*, 2004; Mallimaci y Salvia, 2005).

47. Las condiciones económicas y político-institucionales proveen el contexto a partir del cual los hogares definen y orientan estrategias de supervivencia y logran acceder a diferentes fuentes de ingresos. Véase Capítulo II.3.

cambiantes condiciones en el contexto económico-político, la profundización de la heterogeneidad en la estructura productiva y el comportamiento estratégico-reproductivo de los hogares y sus efectos sobre los excedentes de fuerza de trabajo.

Sobre este último aspecto cabe retomar aquí lo que fuera señalado más ampliamente en el marco teórico del Capítulo II.3. Los grupos domésticos pueden responder con acciones de diversa y variada índole ante la caída del bienestar económico, no existiendo al respecto una regla, más que la necesidad de recuperar el balance reproductivo perdido y procurar la posibilidad de una mayor movilidad social. Esto puede llevarse a cabo mediante dos tipos fundamentales –y no excluyentes– de estrategias domésticas:⁴⁸

- (a) Introduciendo cambios socio-demográficos a través de la formación, reestructuración o disolución de los hogares, el tamaño, la composición interna y la organización familiar.
Este tipo de estrategia apunta a modificar las capacidades productivas potenciales o las demandas de consumo reales del grupo. La salida o ingreso –voluntaria o involuntaria– de miembros al hogar, dependiendo de su edad, sexo, capacidad productiva y tipo de inserción económica, habrá de alterar el balance reproductivo en diferente dirección. El ciclo vital del hogar habrá de influir en forma importante sobre estos procesos; así como también el contexto económico-ocupacional.
- (b) *Invirtiendo recursos monetarios en actividades independientes, accediendo a transferencias e ingresos públicos o privados, o, por último, expandiendo o intensificando la utilización económica de la fuerza de trabajo disponible.*
Este tipo de estrategias tienen por lo general como función balancear los efectos negativos de las condiciones económicas generales por medio de una intensificación de las capacidades de trabajo familiar a través de relaciones de mercado, a costa de tareas doméstico-reproductivas o una mayor “auto-explotación forzada” de otros recursos (por lo general, mujeres, niñas y niños). Si bien también pueden constituir parte de una estrategia de movilidad social ascendente para alguno o todos los miembros del grupo.

48. Esta tipología no es exhaustiva de las estrategias de subsistencia de los hogares. De hecho, han quedado excluidas (dado que no serán objeto de análisis) las estrategias de acción colectiva y otras vinculadas a la constitución de redes sociales.

A través de estas acciones los hogares no sólo condicionan sus posibilidades y capacidades de reproducción biológica y social sino que también influyen en la determinación de los niveles, composición y características de la oferta laboral que opera sobre el mercado de trabajo.

IV.3.1. Estrategias familiares en contexto de cambio estructural: cambios socio-demográficos y en la oferta de fuerza de trabajo

El análisis de los excedentes de fuerza de trabajo en tanto efecto de la heterogeneidad estructural exige examinar el comportamiento de la oferta laboral de los hogares en función de poder evaluar su participación en la determinación de los cambios ocurridos en el mercado laboral. Al respecto, es sabido que factores demográficos y sociales desempeñan un papel relevante. La investigación en materia de población reconoce la existencia de una serie de transformaciones a nivel del comportamiento demográfico que inciden sobre la tasa de crecimiento poblacional, y, por este medio, sobre la oferta de fuerza de trabajo y la reproducción social. En la actualidad, la demografía reconoce que junto con el más o menos rezagado fin de la “primera transición demográfica”⁴⁹ (expresada en el descenso de la fecundidad, el aumento de la esperanza de vida y el mayor envejecimiento de la población), emergen en los grandes centros urbanos cambios socio-culturales con efectos socio-demográficos de amplio alcance. La postergación de la unión conyugal, el control de la reproducción biológica, el aumento de las uniones consensuadas y las separaciones, la extensión del tiempo de dependencia económica de los jóvenes, la mayor participación social de la mujer, entre otras expresiones, forman parte de lo que la literatura especializada denomina “segunda transición demográfica”.⁵⁰ A partir de ella se destacan una serie de efectos sociales relevantes tales como la emergencia de

49. Una serie de fenómenos ampliamente documentados describen en el caso argentino una transición demográfica temprana, realizada a mediados del siglo XX, en el marco de la rápida expansión de la urbanización, el crecimiento industrial, la cobertura escolar y el sistema de seguridad social, entre otros procesos de cambio social (Otero, 2004; Torrado, 2007a). Son expresiones de ese proceso la caída en la tasa natalidad y de mortalidad, el aumento de la esperanza de vida, la consolidación del modelo familiar con núcleo completo con uno o dos hijos, entre otros fenómenos socio-demográficos. Sin embargo, existirían evidencias para afirmar que la transición no sólo no se ha completado en su totalidad, sino también para sospechar que la continuidad de este proceso en el marco de lo que se denomina “la segunda transición demográfica” habría sufrido una particular afectación durante las últimas décadas como efecto del aumento de la pobreza (Torrado, 2003; 2007a; Otero, 2007; Redondo, 2007).

50. En general se concibe a la “segunda transición demográfica” como la culminación del proceso de modernización del sistema familiar (véase Van de Kaa, 1987; CEPAL, 1994, 1995; Lesthaeghe, 1998; Quilodrán, 2000; Ariza y Oliveira, 1999, 2003; Ariño, 2007; Torrado, 2007a, 2007b).

diferentes tipos de familia, la menor estabilidad de los arreglos familiares, la disminución en el tamaño de los hogares y el aumento de las jefaturas femeninas, entre otras consecuencias.⁵¹ Pero si bien estas consideraciones sirven para enmarcar algunos de los cambios socio-ocupacionales ocurridos, no agotan la explicación del aumento de la oferta laboral de los hogares durante el proceso de apertura y transformaciones estructurales en la economía argentina.

Si bien el objetivo aquí no es desarrollar de manera exhaustiva el tema, sí al menos corresponde ilustrar algunos de sus efectos a partir de los datos que se tienen del área metropolitana del Gran Buenos Aires. Los fenómenos arriba mencionados constituyen un marco obligado de referencia frente a los cambios ocurridos en la oferta de fuerza de trabajo y en el mercado laboral.⁵² En este sentido, la información del cuadro IV.3.1 muestra que si bien el incremento estimado durante el período 1992-2003 para la población del área urbana estudiada respondió al crecimiento vegetativo esperado –alrededor del 8%–, de manera simultánea tuvo lugar un aumento del 14% en la cantidad de hogares.⁵³ Este aumento en la tasa de formación de unidades domésticas se tradujo en un ligero pero objetivo “achicamiento” en el tamaño medio de los hogares (véase cuadros IV.3.2 y IV.3.3), sea que ese cambio se represente en términos de cantidad de miembros (de 3,5 a 3,3) o en unidades adulto equivalente del hogar (2,8 a 2,6).

51. Sin embargo, cabe ser cuidadoso al examinar el alcance del fenómeno –al menos para América Latina–, teniendo en cuenta las inestables condiciones macro-económicas y las profundas desigualdades sociales existentes en la región. Al punto que resulta plausible que las nuevas tendencias modernizadoras a las que hace referencia no sólo resultan incompletas o parciales, sino que además, tengan motivaciones y consecuencias muy diferentes sobre la vida social. A diferencia de los países desarrollados, estos cambios tienen lugar en la región en un contexto de empobrecimiento y desigualdad crecientes, con una parte importante de población excluida del mercado de trabajo, o ingresando a éste de manera precaria o informal (Ariza y Oliveira, 1999, 2001, 2003; Torrado, 2007a, 2007b).

52. Sin duda, abordar la interfaz crecimiento económico - cambio demográfico - estructura social nos enfrenta a problemas adicionales, pues se trata de fenómenos divisibles en múltiples dimensiones. Asimismo, somos también conscientes de las limitaciones de analizar los cambios socio-demográficos a partir de una encuesta de hogares y de una serie temporal relativamente corta. No obstante, las tendencias que muestran los datos, si bien no pueden ser consideradas concluyentes, aportan hechos sugerentes sobre un proceso complejo en cuanto a su naturaleza e interpretación.

53. La información censal para el área del Gran Buenos Aires –aunque no es exactamente la misma que la utilizada por la EPH– converge con los datos presentados: la variación intercensal 1991-2001 para la región indica un incremento poblacional de 9,4% y un crecimiento de 12,6% en la cantidad de hogares particulares. Por otra parte, no hay evidencia de cambios bruscos en la tasa de crecimiento vegetativo, pautas reproductivas o migraciones que expliquen el resultado.

Cuadro IV.3.1. Hogares y personas. Período: 1992-2003. En miles y base 100 = 1992

		1992	1994	1998	2001	2003
Hogares	Cantidad	3.269	3.368	3.557	3.629	3.722
	Evolución	100	103	109	111	114
Personas	Cantidad	11.375	11.456	11.702	12.067	12.247
	Evolución	100	101	103	105	108

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.3.2. Evolución de componentes y equivalentes adultos de los hogares. Período: 1992-2003. Promedios por hogar

Cantidad	1992	1994	1998	2001	2003
Tamaño medio de los hogares	3,5	3,4	3,3	3,4	3,3
Tamaño ajustado por adulto equivalente	2,8	2,7	2,6	2,7	2,6

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.3.3. Variación de tamaño medio del hogar y equivalentes adultos. Período: 1992-2003. Porcentaje de variación durante el período de referencia

Variación porcentual	1992-1994	1994-1998	1998-2001	2001-2003	1992-2003
Tamaño medio de los hogares	-2,9%	-2,9%	3,0%	-2,9%	-5,7%
Tamaño ajustado por adulto equivalente	-3,6%	-3,7%	3,8%	-3,7%	-7,1%

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Ahora bien, ¿en qué medida estos cambios de tamaño implicaron alteraciones en las capacidades económicas de los hogares medida a través de los recursos en fuerza de trabajo disponibles? Una primera respuesta a esta pregunta surge de los cuadros IV.3.4 y IV.3.5, los cuales muestran los cambios operados en la cantidad promedio de miembros por hogar para diferentes grupos etarios, así como su efecto sobre tasas generales y específicas de dependencia “poblacional”: la población de menores de 18 años y de mayores de 64 años dividido por el total de la población de entre 18 y 64 años. Se agrega a esa información el número promedio de perceptores efectivos por hogar y una tasa de dependencia “económica” que considera el número total de consumidores (total de miembros del grupo ajustados por el valor de adulto equivalente) a cargo de cada perceptor de ingreso.⁵⁴

54. La tasa de dependencia que aquí llamamos “demográfica” se define como una razón entre la cantidad de población potencialmente no perceptora de ingreso y la cantidad de población potencialmente productora de ingreso correspondiente a cada hogar. En cambio, la tasa de dependencia que llamamos “económica” se define como la razón entre la cantidad de miembros a escala adulto equivalente que forman un hogar y la cantidad de perceptores de ese mismo hogar. En este caso, ambas tasas se presentan como atributo agregado de los hogares, es decir, como un promedio simple de las tasas de dependencia registradas por los hogares que se consideren para el análisis.

Cuadro IV.3.4: Evolución del número de miembros por hogar por grupos etarios, tasa de dependencia y relación consumidores / productores de ingreso. Período: 1992-2003. En promedio y razones de promedios

	1992	1994	1998	2001	2003
0 a 17 años (1)	0,97	0,94	0,90	0,93	0,90
18 a 99 años (2)	2,53	2,50	2,48	2,47	2,48
18 a 29 años (3)	0,80	0,81	0,83	0,83	0,82
30 a 64 años (4)	1,35	1,33	1,31	1,30	1,31
65 a 99 años (5)	0,38	0,35	0,35	0,33	0,35
Tasa de dependencia (1) + (5) / (3) + (4)	0,62	0,60	0,58	0,59	0,59
Perceptores por hogar	1,75	1,71	1,68	1,64	1,68
Componentes adulto equivalente	2,8	2,7	2,6	2,7	2,6
Adultos equivalentes / perceptores	1,64	1,64	1,65	1,66	1,65

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.3.5: Variación de los grupos etarios, tasa de dependencia demográfica y tasa de dependencia económica. Período: 1992-2003. En porcentaje de variación durante el período de referencia

Variación porcentual	1992-1994	1994-1998	1998-2001	2001-2003	1992-2003
0 a 17 años (1)	-2,6%	-4,7%	3,9%	-3,4%	-6,8%
18 a 99 años (2)	-1,6%	-0,4%	-0,6%	0,5%	-2,1%
18 a 29 años (3)	-4,2%	7,3%	2,1%	-4,0%	0,7%
30 a 64 años (4)	-1,9%	-2,2%	-1,6%	2,8%	-3,0%
65 a 99 años (5)	-3,9%	-0,7%	-2,5%	2,8%	-4,2%
Tasa de dependencia (1) + (5) / (3) + (4)	-1,0%	-4,3%	4,5%	-3,9%	-4,8%
Perceptores por hogar	-2,3%	-1,8%	-2,4%	2,4%	-4,0%
Componentes adulto equivalente	-3,6%	-3,7%	3,8%	-3,7%	-7,1%
Adultos equivalentes / perceptores	0,0%	0,3%	0,8%	-0,6%	0,6%

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

En ningún caso la relación planteada es trivial, un mayor/menor número de miembros por hogar no implica necesariamente un mayor/menor número de recursos productores de ingreso. Entre otros factores —que podemos suponer constantes— según el ciclo vital y la composición por edad, quedarán condicionadas tanto las demandas de consumo del grupo como su capacidad de disponer de posibles perceptores para atender esas demandas. En un contexto de caída en el tamaño de los hogares —tal es el caso—, una pérdida relativa en el número de menores o de personas mayores habrá de incrementar el potencial productivo del hogar, a la vez que un incremento en ambos o en algunos de los extremos etarios, tenderá a producir un efecto inverso sobre las capacidades de emplear miembros activos en el mercado de trabajo o como fuente de otros ingresos.⁵⁵ Por lo tanto, una caída absoluta mayor en el número de miembros consumidores que de perceptores dará cuenta de una más intensiva utilización de los recursos productivos del hogar, mientras que el proceso contrario será indicador de una mayor demanda de consumo doméstico sobre los perceptores del hogar.

La información de los cuadros permite destacar que si bien el menor tamaño medio de los hogares estuvo acompañado de un balance positivo en la tasa de dependencia “poblacional” (menor cantidad de población en edad no activa por cada miembro en edad activa), el número de consumidores por productor de ingreso no registró cambios durante el período. A pesar de que los arreglos socio-demográficos de los hogares habrían “optimizado” la posibilidad de disponer de un mayor número de miembros productores de ingreso en el mercado de trabajo, esto no se materializó en un aumento en el número de perceptores con relación a los consumidores.

Los motivos para que esta reducción no haya tenido lugar pueden ser variados; tanto factores socio-demográficos como económicos pueden explicar el fenómeno. Al respecto, cabe plantear algunas hipótesis plausibles a la luz de la evidencia empírica disponible en el caso que nos ocupa.

- (a) En términos socio-demográficos, dada una mayor presencia absoluta de miembros de 18 a 29 años por hogar, es factible esperar por el efecto composición una mayor inactividad económica como resultado de dos comportamientos. Por una parte, para amplios sectores medios de la estructura social estas edades todavía constituyen una etapa de formación en el sistema educativo; por otra parte, para una proporción importante

55. En algunos casos, tal como veremos, contar con personas menores o mayores alienta la posibilidad de recibir transferencias de ingresos públicos a través de jubilaciones, pensiones o programas asistenciales, pero si bien tales percepciones son consideradas en el variable número de perceptores, no son en este caso objeto de desagregación.

de mujeres ubicadas en estas edades, este período constituye una etapa en donde se asume la tarea de reproducción biológica y de crianza, motivos que inhiben la participación económica de los sectores más jóvenes de la poblacional potencialmente activa.

- (b) En cuanto a los factores de orden económico que podrían intervenir sobre las oportunidades de acceso a un ingreso por parte de los hogares, cabe destacar al menos dos elementos: el débil crecimiento que experimentó la demanda de empleo en general y, de manera particular, durante la etapa inicial y los momentos recesivos del período de reformas; y, la menor capacidad que tuvo el Estado, así como también de la economía social en general, para ampliar las oportunidades de transferencia e intercambio en los mercados no laborales.

Por último, los cuadros IV.3.6 (a, b y c) hacen extensible el análisis de los cambios en la oferta de fuerza de trabajo, acceso a un empleo y condición de desempleo para la población de 18 años y más por hogar según sexo y grupo de edad. Para facilitar la lectura de los promedios de población por hogar se presentan ponderados cada 100 hogares.⁵⁶

Cuadro IV.3.6a. Población activa cada 100 hogares según sexo y edad. Período: 1992-2003. Promedio cada 100 hogares

	1992	1994	1998	2001	2003
Varones 18-99	91	90	90	91	85
Mujeres 18-99	52	55	60	61	64
Jóvenes 18-29 años	48	49	50	51	46
Adultos 30-64 años	86	88	88	89	91
Mayores 65 y más años	9	8	12	12	12
Población activa (18-99)	143	145	149	152	149

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

56. Las tasas específicas de actividad, empleo y desocupación correspondientes a estos mismos indicadores se presentan en el Apéndice 6.

Cuadro IV.3.6b. Población con empleo cada 100 hogares según sexo y edad. Período 1992-2003. Promedio cada 100 hogares

	1992	1994	1998	2001	2003
Varones 18-99	85	81	78	76	70
Mujeres 18-99	48	48	50	50	54
Jóvenes 18-29 años	43	40	39	39	34
Adultos 30- 64 años	82	83	80	78	82
Mayores 65 y más años	8	6	8	9	8
Población ocupada (18-99)	133	129	128	126	124

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.3.6c. Población desocupada cada 100 hogares según sexo y edad. Período 1992-2003. Promedio cada 100 hogares

	1992	1994	1998	2001	2003
Varones 18-99	5	9	12	16	15
Mujeres 18-99	5	7	9	11	10
Jóvenes 18-29 años	5	8	10	12	12
Adultos 30-64 años	4	6	8	11	9
Mayores 65 y más años	1	2	3	3	3
Población desocupada (18-99)	10	16	21	27	25

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

El análisis de estos datos ofrece información adicional relevante para entender la incidencia del comportamiento de la oferta laboral en el desempeño del mercado de trabajo:

- (1) El incremento general de la participación económica de los hogares se debió fundamentalmente al aumento de la oferta laboral femenina. Los varones, en cambio, mantuvieron casi sin cambios su participación en el mercado laboral, reduciéndola incluso de manera importante durante el último período de crisis 2001-2002, debido sobre todo a un efecto de desaliento que elevó su tasa de inactividad, particularmente en la población

de jóvenes.⁵⁷ Este incremento de la participación femenina se hizo presente en todos los tramos de edad, incluyendo el tramo de jóvenes, debiéndose por lo tanto descartar el supuesto de un mayor refugio en la inactividad por razones reproductivas o, incluso, por motivos de retención escolar, al menos para las mujeres jóvenes.

- (2) En cuanto a la caída del nivel de empleo y sus consecuencias sobre el desempleo, es evidente que durante el período el número de ocupados por hogar fue concentrándose en mayor medida entre las mujeres, al mismo tiempo que caía entre los varones. Para estos últimos la situación fue particularmente más grave durante la primera etapa de reestructuración (1992-1994) y la última de crisis y post-crisis (2001-2003). En el caso de las mujeres, su ocupación creció una vez pasado el primer período del programa económico (a partir de la crisis del “Tequila”), sobre todo en la fase expansiva del ciclo, y, por último, durante la etapa de reactivación post-crisis 2001-2002. Los jóvenes de ambos sexos fueron los que experimentaron una mayor retracción en la demanda de empleo, por mucho que creciera tanto en términos absolutos como relativos su oferta laboral. De esta manera se duplicó el número de desocupados por hogar, llevando la tasa de desempleo general de 6,7% a 16,5% entre 1992 y 2003.

En un contexto en donde se redujo el tamaño medio de los hogares, alterándose en parte la estructura etaria de los mismos –y, seguramente, también su organización–, la mayor dificultad de los hogares para disponer de un mayor número de perceptores –al menos de tipo laboral– parece encontrar directa explicación en los factores vinculados con la demanda de empleo. Si bien, al mismo tiempo, cabe esperar que el excedente de mano de obra por hogar –por mayor oferta absoluta y relativa de fuerza de trabajo– haya tenido incidencia sobre el nivel de actividad y de empleo. En primer lugar, debido al incremento de las actividades de subsistencia en el sector informal, las cuales movilizan recursos humanos inactivos o desocupados que generan “su propia demanda”. En segundo lugar, a partir de que tales estrategias –desplegadas en mercados de libre competencia– presionan hacia la baja las remuneraciones de subsistencia, así como también las del resto de los sectores productivos y segmentos secundarios y terciarios de empleo.

57. Durante la etapa 2001-2003 el comportamiento de la oferta laboral de los jóvenes varones sufrió una fuerte retracción fundamentalmente por una fuerte caída durante la crisis en el nivel de ocupación de actividades comerciales, industriales y de construcción, en donde tienen especial participación. Resulta relevante que al parecer tal situación no se tradujo en un aumento de la tasa de desempleo sino en una mayor inactividad forzada.

IV.3.2. Excedentes relativos y absolutos de masa marginal

Hasta aquí se ha dejado constancia de la segmentación y precarización del mercado trabajo del Gran Buenos Aires durante el período 1992-2003 como expresión de una serie de factores determinantes en materia de patrón de acumulación y organización económico-ocupacional. En este sentido, se presentaron evidencias acerca de cómo la intensificación de la heterogeneidad estructural durante el período tuvo efectos cruciales sobre la dinámica socio-ocupacional. Según la tesis de investigación propuesta, es de esperar que este proceso haya estado acompañado de un crecimiento de los excedentes de fuerza de trabajo –sobre todo en el sector informal– encapsulados en el desempleo, la fragilidad laboral y las actividades de subsistencia.

El desigual modo en que se distribuyó la inversión de capital y el progreso técnico en el sistema productivo tuvo un papel crucial en la formación de excedentes de población, cuya funcionalidad para el crecimiento no parece haber sido la esperada según las tesis dualistas (véase Capítulo II.3).

Resulta aquí pertinente retomar un aspecto discutido en términos teóricos y formulado en términos de hipótesis pero no examinado de manera empírica: la emergencia de una creciente “masa marginal” –no necesariamente funcional a la dinámica de acumulación– surgida en el marco de los excedentes absolutos de fuerza de trabajo generados por los procesos de apertura, reestructuración y desregulación económica. Al respecto, recordemos que la teoría de marginalidad económica ha denominado “masa marginal” (Nun, 1969; 1978; 1999) a la parte de la superpoblación relativa que, bajo un contexto de capitalismo periférico abierto al mercado mundial y sometido a un patrón de heterogeneidad estructural, no se constituye “necesariamente” en ejército de reserva para el sector más concentrado (monopólico) que lidera la dinámica de acumulación, ni cumple funciones de “abaratamiento” del precio del trabajo en tales sectores (véase Capítulo II.3).⁵⁸

En términos operativos, la masa marginal no se restringe a aquella población que no teniendo trabajo busca un empleo remunerado. Dadas las características del proceso de acumulación y la segmentación bajo la cual funciona el mercado de trabajo del Gran Buenos Aires, tal como hemos venido analizando, cabe esperar que la misma esté constituida por fuerza de trabajo ocupada

58. La demanda de trabajo en los sectores capitalistas más concentrados o intermedios depende de la tasa de acumulación de capital en general, en tanto que la magnitud del sector de subsistencia tiene carácter residual y resulta de restar a la oferta laboral –dado el carácter segmentado del mercado de trabajo– el empleo en el sector capitalista formal e intermedio, incluyendo la parte de la oferta no ocupada que funciona como ejército industrial de reserva para los sectores capitalistas.

en empleos indigentes, autoempleos y relaciones mercantiles muy inestables y de productividad nula o negativa (empleos de subsistencia).⁵⁹ Ahora bien, dada la complejidad del concepto involucrado y la información secundaria deficiente, la identificación empírica de esta población no puede hacerse sino en términos aproximados, utilizando para ello una serie de indicadores proxy que manteniéndose constantes en el tiempo puedan dar cuenta de su evolución de manera estimada.

En función de ensayar diferentes alternativas que nos ofrezcan medidas consistentes sobre la importancia, composición y evolución seguida por la masa marginal, se aplican aquí dos métodos de estimación. En una primera aproximación –método 1– se incorpora como excedente de fuerza de trabajo a todo trabajador desocupado –cualquiera sea su origen–, así como también a aquella parte de la fuerza de trabajo que desarrolla actividades económicas de subsistencia –con ingresos laborales por debajo de una canasta básica de indigencia– (de manera independiente del sector en donde está inserta) o que son beneficiarios de programas sociales de empleo.

Como segunda estrategia –método 2–, dado que bien puede ocurrir que el sector formal de medianas y grandes empresas contenga segmentos capitalistas rezagados o cuasi-informales cuya estrategia de acumulación sea la sobreexplotación intensiva de fuerza de trabajo, se aplicó una definición operativa más restrictiva del excedente de fuerza de trabajo. De tal manera que en esta definición sólo se incluyó –entre los ocupados– a aquellos trabajadores indigentes del sector informal y a los beneficiarios de programas de empleo. Asimismo, se excluyó el desempleo de corta duración o “friccional” (temporario) que involucra generalmente a los trabajadores de mayor calificación, bajo el supuesto de que tal fuerza de trabajo estaría en mejores condiciones de presionar por un empleo en el segmento primario del mercado de trabajo.⁶⁰ Las distribuciones que surgen de aplicar una y otra definición, considerando los diferentes componentes, se presentan en los cuadros IV.3.7 (a y b) (correspondientes al método 1) y en los cuadros IV.3.8 (a y b) (correspondiente al método 2).

Además del crecimiento extraordinario que tuvieron ambos indicadores, es relevante observar que tales incrementos no estuvieron asociados sólo a la fase de recesión y crisis del modelo sino también a la fase de reconversión, apertura

59. Desde la tesis estructuralista de la marginalidad económica se afirma que forman parte de la masa marginal tanto los desocupados que actúan como ejército industrial de reserva en el mercado secundario (donde tiende a operar el sector competitivo) como la mano de obra redundante que no necesariamente carece de empleo dado que debe estar ocupada en subsistir en situaciones de gran atraso (Nun, 2001 [1999], 264-265).

60. El conjunto de los desocupados con niveles superiores a secundaria completa con menos de un año de desempleo.

y crecimiento económico del programa de reformas. Al respecto, algunas observaciones resultan relevantes:

- (i) En los cuadros que presentan la aplicación del método 1 se confirma que el excedente de fuerza de trabajo casi se triplicó en términos absolutos entre 1992 y 2003 (280%). En términos relativos, su participación en el total de la oferta laboral pasó de un 14% en 1992, a un 26% en 1998 y a un 45% en 2003. En la fase de expansión (1992-1998), el proceso estuvo motorizado por el aumento del desempleo. En la segunda fase de recesión y post-crisis (1998-2003), la dinámica de su crecimiento quedó más asociada al aumento de los trabajos de indigencia y de los programas sociales de empleo.
- (ii) En los cuadros correspondientes a la aplicación del método 2 se verifica que el excedente de masa marginal (en su definición más restrictiva) creció entre puntas más de un 300%, aumentando su participación de 10% en 1992, a 19% en 1998 y a 35% en 2003. Junto a un crecimiento casi constante de este indicador, se destaca como principal motor del mismo el aumento de los subempleos de indigencia en el sector informal, y, en segundo lugar el aporte absoluto de desocupados tecnológicos de larga duración y de beneficiarios de programas sociales de empleo.

Cuadro IV.3.7a: Método 1: Incidencia de la masa marginal en la fuerza de trabajo (trabajadores de indigencia, beneficiarios de programas de empleo y desocupados). Período 1992-2003. En porcentaje de la PEA

	1992	1994	1998	2001	2003
Desocupados	7,1	11,5	16,0	18,6	18,1
Ocupados en empleos de indigencia	7,1	7,2	9,8	15,3	26,3
Trabajadores precarios del sector público de asistencia	0,1	0,1	0,5	0,3	1,1
Total masa marginal (método 1)	14,2	18,8	26,3	34,1	45,5

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.3.7b: Método 1: Evolución de la masa marginal en la fuerza de trabajo (trabajadores de indigencia, beneficiarios de programas de empleo en el sector público y desocupados). Período 1992-2003. Porcentaje de la PEA. En base 100 = 1992

	1992	1994	1998	2001	2003
Desocupados	100	166	266	314	304
Ocupados en empleos de indigencia	100	104	163	258	442
Trabajadores precarios del sector público de asistencia	100	100	590	359	1312
Total de masa marginal (método 1)	100	135	219	288	382

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.3.8a: Método 2: Incidencia de la masa marginal (trabajadores de indigencia en el sector informal, trabajadores indigentes beneficiarios en los programas de empleo del sector público y desocupados tecnológicos. Período 1992-2003. En porcentaje de la PEA

	1992	1994	1998	2001	2003
Desocupados tecnológicos	6,1	10,4	13,9	15,5	16,0
Ocupados en el sector informal indigente	3,4	4,8	5,7	8,8	14,1
Ocupados indigentes en el sector público de asistencia	0,1	0,1	0,7	0,6	4,8
Total de masa marginal (método 2)	9,6	15,3	19,3	24,9	34,9

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro IV.3.8b: Método 2: Evolución de la masa marginal (trabajadores de indigencia en el sector informal, trabajadores indigentes beneficiarios en los programas de empleo del sector público y desocupados tecnológicos. Período 1992-2003. Porcentaje de la PEA. Base 100 = 1992

	1992	1994	1998	2001	2003
Desocupados tecnológicos	100	175	269	304	313
Ocupados en el sector informal indigente	100	145	198	310	495
Ocupados indigentes en el sector público de asistencia	100	102	826	719	5726
Total de masa marginal (método 2)	100	164	268	311	410

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Los datos que exponen los cuadros confirman un hecho esperado: la oferta laboral de los hogares creció de manera sistemática por encima tanto de la demanda agregada de empleo como del desempleo friccional. En todo momento –sea en fase de expansión o de recesión –, las crecientes / decrecientes demandas de trabajo de los sectores capitalista formal y del sector público no asistencial resultaron insuficientes para absorber la siempre creciente oferta de mano de obra excedente generada por un modelo de concentración técnica y de capitales centrado en unos pocos grupos económicos, corporaciones o firmas internacionales.

Pero más allá de su categoría estadística, ¿qué es lo que cabe inferir sobre el origen socio-económico de estos excedentes de fuerza de trabajo? De acuerdo con lo expuesto en este capítulo, son tres al menos los procesos asociados a esta extraordinaria generación de excedentes relativos de fuerza de trabajo para la dinámica de acumulación y el crecimiento: (a) desocupados de baja calificación o con competencias anquilosadas cesanteados por el sector capitalista moderno sometido a reconversión o a necesidad de reducir costos laborales; (b) trabajadores calificados y no calificados desplazados por el cierre de actividades formales rezagadas, informales y cuasi informales, los cuales se vieron obligados a emprender formas alternativas de subsistencia de menor productividad; y (c) amplios segmentos de población desocupada o inactiva, pertenecientes a hogares pobres, afectados por la crisis y el desempleo, capaces de desarrollar estrategias económicas, acompañadas por una serie de reclamos político-comunitarios dirigidos a obtener recursos del Estado que hicieran po-

sible la sustentabilidad de prácticas de subsistencia de productividad marginal muy baja o, incluso, negativa.

Ante este proceso es evidente que la sola intensidad del crecimiento no pudo en ningún momento revertir el drenaje permanente de fuerza de trabajo excedente, ni mucho menos reinsertar a dichos grupos en empleos de mayor productividad, ni siquiera a través de remuneraciones de subsistencia. Incluso, el surgimiento de una renovada capa de nuevas actividades de servicio y de segmentos cuasi-informales de productividad media, estrechamente vinculados a los procesos de tercerización de las grandes empresas de exportación o de servicios públicos, no fueron suficientes para absorber los excedentes relativos de fuerza de trabajo expulsados del sector moderno y del sector informal.

La principal estrategia posible para los excedentes de fuerza de trabajo fue el desarrollo de un autoempleo de subsistencia, o cuando esto no fue posible la opción fue forzar un contexto de alta conflictividad social con el objetivo de acceder a una mayor asistencia pública a través de los programas de empleo u otras transferencias de ingresos, resultando así generadores de su “propia demanda”. En ambos casos, el nuevo escenario socio-laboral parece mostrar la existencia de un nuevo tipo “socio-político” de sector informal urbano, el cual resulta portador de un alto grado de “disfuncionalidad” para la estabilidad del sistema.

IV.4. Primer resumen de evidencias sobre la heterogeneidad estructural. Su impacto sobre el mercado laboral

El examen de la información da cuenta de la intensificación de la heterogeneidad estructural como un dato robusto y consistente. Un proceso que habría tenido lugar como resultado de las desiguales oportunidades estratégicas de los agentes de los diferentes sectores económicos en materia de reconversión productiva, incorporación de adelantos técnicos, vinculación al mercado mundial y utilización intensiva de la fuerza de trabajo. Pero también como efecto de la creciente movilización de fuerza de trabajo y otros recursos económicos por parte de los hogares con el objetivo de superar los efectos regresivos del desempleo y lograr ingresos mínimos de subsistencia.

El capítulo ha dado cuenta de la vigencia de una mayor heterogeneidad estructural a través de tres hechos concluyentes: (a) la incapacidad de la estructura productiva y del mercado de trabajo “moderno” para generar en cuantía suficiente los empleos demandados para la satisfacción de las necesidades de reproducción social de los hogares (obligando a estrategias de subsistencia por

fuera del sector moderno); (b) el aumento de las brechas de productividad, la segmentación del empleo y las remuneraciones en el interior de la estructura productiva y el mercado de trabajo; y (c) la creciente formación de excedentes absolutos de fuerza de trabajo en condición de “masa marginal” y constitutiva de una nueva economía informal de subsistencia.

Estos hechos describen un cambio cualitativo en la estructura productiva sectorial y entre los segmentos que conforman el mercado laboral; en particular, tanto al interior del sector más concentrado del sistema económico y del mercado de trabajo primario, como al interior del segmento no regulado en donde predominan las actividades del sector informal. Este escenario económico-ocupacional permite anticipar un sistema social más desigual, polarizado y fragmentado. En ese marco, cabe adelantar aquí una serie de inferencias relevantes sobre esta mutación y sus consecuencias sobre la estructura social, surgida de los hechos analizados:

- (i) Durante el régimen de “economía abierta”, relacionada con un período de reactivación y expansión del modelo financiero, habría tenido lugar una recuperación de la inversión, el producto y la productividad en el sector más dinámico y concentrado de la economía, sin que ello generara un aumento en la demanda agregada de empleo sino que ocurriera –en cambio– una rotación de perfiles ocupacionales. Adicionalmente, esta dinámica promovió un parcial aumento del empleo en algunos sectores formales e informales subsidiados de grandes empresas, circuitos comerciales o de servicios conexos o, incluso, en el sector público reformado. En la fase de recesión del patrón económico-financiero y del programa de liberalización económica, si bien no dejaron de suceder procesos de rotación laboral, se hicieron evidentes caídas netas en la inversión, el producto y el empleo, sobre todo en el sector asalariado formal moderno y cuasi-informal subordinado. Esto incrementó las estrategias económico-ocupacionales de autoempleo y de subsistencia familiar por parte de los hogares. A pesar de esto, o por lo mismo, el empleo en el sector informal casi no cedió posiciones.
- (ii) El tipo de vínculo establecido entre los sectores económico-ocupacionales se habría constituido en un factor clave para orientar la distribución selectiva de capitales y beneficios según los momentos de expansión o recesión económica, pero sin que cambie la tendencia hacia una mayor polarización económico-ocupacional. A su vez, la mayor diferenciación en la estructura productiva también se refleja en mayores contrastes en las remuneraciones al trabajo dependiendo del sector económico-ocupacional.

- La mayor flexibilización laboral de “hecho” o por “norma”, propiciada por la política gubernamental, habría favorecido a esta dispersión. Así, el capítulo ha aportado evidencias a favor de que una estructura productiva de las características expuestas encuentra un correlato necesario en el funcionamiento y composición del mercado de trabajo. Los hallazgos corroboran que la segmentación laboral no descansa en distorsiones introducidas exógenamente a las relaciones sociales de producción, sino que se funda en características endógenas al sistema de producción, modelo de desarrollo dominante y las condiciones generales de reproducción social.
- (iii) En cualquiera de ambos escenarios del ciclo económico, el comportamiento del mercado laboral estuvo acompañado de un retroceso o una sistemática destrucción de sectores modernos rezagados y cuasi-informales. Este proceso, sumado a la escasa demanda de empleo en el sector dinámico, tuvo como resultado una acumulación de varias capas de excedentes relativos de fuerza de trabajo. Así, el tradicional sector informal urbano de pequeñas empresas exitosas, satisfacer con estándares de vida similares o superiores a los obreros y empleados de grandes empresas, fue desapareciendo, siendo reemplazados por un nuevo tipo de empresas familiares y actividades informales de subsistencia, más precarias, de menor productividad, generando cambios en las brechas de ingreso intersectoriales.
 - (iv) Así, se mostraron evidencias de cómo el fenómeno de precarización y marginalidad de las ocupaciones, con especial crecimiento del segmento secundario del mercado laboral, no afectó con la misma intensidad a todos los sectores productivos. Al evaluar los cambios en la estructura ocupacional de los distintos tipos de empleo (por tipo de relación laboral y segmento de mercado), se observa que a lo largo del período el sector informal de los pequeños y medianos emprendimientos perdió capacidad para la captación de empleos regulados en el mercado primario, mientras que los sectores privado formal y público ganaron mayor presencia relativa respecto a este tipo de empleos. En contraposición, al centrarnos en las transformaciones de la estructura sectorial del empleo extralegal o, más específicamente, de los trabajos con ingresos menores a los de subsistencia, se evidencia que fue en el sector informal en donde se registró el mayor crecimiento de este tipo.
 - (v) Así, si bien el sector privado moderno y el sector público reformado, incrementaron sus empleos extralegales y desplazaron fuerza de trabajo al mercado secundario, mantuvieron un núcleo amplio de fuerza de trabajo en el mercado primario con sueldos y condiciones de trabajo privilegiadas. Adicionalmente, la evidencia reflejó la incapacidad del sistema económico-

productivo para crear empleo y absorber la totalidad de la oferta de trabajo. La generación creciente de un excedente relativo de fuerza de trabajo se expresa tanto en términos de aumentos sistemáticos en la cantidad de desocupados, como en un incremento de la cantidad de población que, excluida del sector más concentrado de la economía, procura en el sector informal obtener los ingresos necesarios para la subsistencia del hogar. En este marco se exhibió un aumento significativo de la “masa marginal”, ya sea considerando las variaciones de las cantidades absolutas del excedente de fuerza de trabajo, como el incremento de su incidencia relativa en el total de población económicamente activa.

- (vi) Se comprueba que la sola intensificación del crecimiento en las actuales condiciones de desarrollo no es capaz de ofrecer una resolución, siquiera gradual, a los problemas de desempleo y marginación que genera el proceso de expansión capitalista mundial. Incluso, el surgimiento de una renovada capa de actividades de servicio y de sectores cuasi-informales de productividad media, vinculados a los procesos de tercerización de las grandes empresas, no parecen resultar suficientes para absorber a los excedentes supernumerarios. Por otro lado, tampoco se vislumbran posibilidades de revertir los cambios regresivos a través del empleo en empresas familiares o cuasi-informales tradicionales, en la medida en que ellas experimentaron un profundo deterioro laboral y caída de ingresos. En este contexto, el peso relativo del empleo en el sector informal tendió a subir; a la vez que es evidente que su composición fue mutando en sentido regresivo.

Este capítulo ha mostrado que la intensificación de la heterogeneidad se expresó en forma sistemática, a la vez que con una magnitud significativa: reducción absoluta y relativa del empleo en los sectores más productivos; mayor segmentación del mercado laboral y aumento de la precariedad; dispersión en las remuneraciones entre sectores y segmentos del mercado de trabajo; y creciente generación de excedentes de fuerza de trabajo sumergidos en actividades económicas informales con productividades inferiores a las de subsistencia. En su conjunto, este escenario describe un proceso que contradice la posibilidad de que los sectores más dinámicos “derramen” hacia una integración intersectorial del sistema productivo y sus mercados, con efectos positivos de equidad distributiva.

Impacto de la heterogeneidad estructural sobre la evolución de los ingresos familiares según fuente y sector económico-ocupacional

“Las preguntas a plantearse acerca del desarrollo de un país son: ¿Qué ha sucedido con la pobreza? ¿Qué ha estado sucediendo con el desempleo? ¿Qué ha estado sucediendo con la desigualdad? [...] Si el conjunto o alguno de estos tres problemas ha empeorado, sería extraño llamar ‘desarrollo’ al resultado aunque el ingreso per cápita se haya duplicado”

Dudley Seers, 1972

Presentación

Las pautas de producción, asignación y distribución de excedentes que impone un determinado modelo de desarrollo –según las relaciones de producción y reproducción sociales imperantes– determinan en gran medida la forma en que las unidades domésticas participan del producto generado. Si acordamos con esta proposición, es de esperar que el modo en que las fuentes de ingresos –laborales y no laborales– incidan en la totalidad del producto generado experimente a lo largo del tiempo cambios como resultado de los procesos político-económicos que intervienen tanto en la dinámica de acumulación como de reproducción social. Ubicados en el caso argentino, puede sospecharse que las políticas de estabilización, apertura y de reformas estructurales, mediadas por las mutaciones ocurridas en el mercado de trabajo, hayan propiciado alteraciones sustantivas tanto en el funcionamiento como en la necesaria relación entre ambos procesos.

Sin duda, sobre los procesos mencionados confluyen diferentes tipos de factores: las condiciones generales de funcionamiento de la economía; el desigual poder de los agentes para determinar precios, cantidades o beneficios; las estrategias de los hogares para mejorar sus presupuestos regulando activos; el

grado en que las políticas distributivas del Estado dan respuesta a las demandas sociales a través de políticas fiscales, crediticias, asistenciales o de transferencia de ingresos; e, incluso, los cambios socio-demográficos y socio-culturales de orden más general. Pero todos estos factores se conjugan de manera histórica a través de ciertos patrones de construcción social. Según la tesis central de esta investigación, bajo un modelo de economía “abierta” sometida a condiciones de heterogeneidad estructural –esto es, con amplios diferenciales de productividad laboral–, las capacidades de generación de ingresos familiares por mercados, fuentes de ingresos y sectores de inserción no sólo dependen de la dinámica de acumulación sino también de las estrategias de los hogares, así como también de la intervención directa o indirecta del Estado –sea en su carácter de empleador o de agente “regulador” de la seguridad y la asistencia social–. En cualquier caso, la política económica cumple un papel importante en la determinación del sentido y de las capacidades que tienen tales condiciones de incidir sobre la reproducción social y el propio bienestar económico.

Descifrar las consecuencias sociales de los cambios estructurales requiere al menos dos operaciones complejas relacionadas: a) se hace necesario evaluar la evolución de las capacidades económicas de los hogares según el grado y tipo de inserción de la fuerza de trabajo familiar en la estructura económico-ocupacional; y b) deben poder descomponerse los cambios ocurridos en la distribución del ingreso familiar, según la participación de los hogares en dicha estructura, dando cuenta de los factores que explican tales variaciones en cada caso. Siguiendo este esquema, el presente capítulo se centra en la primera de las labores mencionadas, es decir, en examinar los cambios ocurridos en la masa de ingresos familiares según el tipo de inserción económica de los perceptores, los factores de contexto y reproductivos que explican tales variaciones en el tiempo, así como el papel más general desempeñado por la dinámica de acumulación, las estrategias familiares y la acción estatal sobre las capacidades de consumo de los hogares según sean sus fuentes de ingreso.

En capítulos anteriores se ha dejado constancia a través indicadores agregados (véase en particular cuadro III.1) del desbalance suscitado entre el comportamiento macro-económico y el aumento que experimentaron el desempleo, la pobreza y la desigualdad a nivel agregado.

Los datos exhibidos (véase Capítulo III) han evidenciado que el progreso económico de la sociedad durante el período 1992-2003 (medido a través del ingreso real medio total familiar y del ingreso real per cápita adulto equivalente) transitó por un ciclo primero de recuperación, luego de estancamiento y, finalmente, de caída. Durante este ciclo económico, luego de una primera retracción, la pobreza por ingresos y la pobreza extrema aumentaron tanto en los hogares como en la población de manera casi sistemática. Tal como se

mencionó anteriormente, estos hechos no dejan de ser paradójicos a la luz del crecimiento neto real que experimentó el PBI per cápita durante el período.

De esta manera, se recuerda una vez más que bajo el avance secuencial de las políticas de estabilización, apertura y reformas estructurales, acompañadas por una dinámica de crecimiento y de crisis económico-financiera, con posterior reactivación productiva, se hizo presente un deterioro sistemático en las capacidades de consumo de una parte importante de la población. Por lo tanto, queda claro que el problema no es demostrar lo que ya es evidente, sino explicar por qué y cómo tal dinámica tuvo lugar en condiciones de progreso económico. En la mayoría de los trabajos especializados la articulación entre los cambios macroeconómicos y el aumento de la pobreza y la desigualdad se explica por los fenómenos del desempleo, la precarización laboral o el desajuste entre la oferta y la demanda de calificaciones, ocurridos como efecto para algunos de un “exceso” y para otros de una “falta” de medidas reformistas. Sin embargo, aunque eventualmente ciertas más allá de sus contradicciones, tales explicaciones no resultan satisfactorias.

En el marco de este estudio, tal como se ha afirmado, las políticas reformistas del período constituyeron los “operadores” de un proceso más general de estructuración de desigualdades socio-económicas más profundas. Bajo el contexto de una economía periférica, abierta a la economía internacional, tales procesos habrían facilitado una dinámica de mayor concentración económica, fragmentación de la estructura productiva y segmentación del mercado de trabajo, en donde la heterogeneidad estructural constituye un componente central del sentido asumido por el cambio social, la pobreza y la desigualdad. Ahora bien, esta tesis resulta ociosa si no es posible determinar los mecanismos a través de los cuales los factores político-económicos se tradujeron en efectos regresivos sobre la reproducción social y la distribución del ingreso.

En procura de avanzar en la tarea de demostrar esta relación, en el Capítulo IV se examinó el modo en que las cambiantes condiciones macroeconómicas (agravada por los ciclos de recesión y crisis) generaron un funcionamiento segmentado del mercado de trabajo y una profundización de la heterogeneidad a nivel de la estructura social del empleo, es decir, una mayor brecha productiva entre sectores modernos dinámicos y sectores informales de subsistencia.¹ En ese contexto, el capítulo ofreció evidencias sobre la estrecha relación entre los procesos político-económicos, el comportamiento segmentado del mercado de trabajo, las estrategias socioeconómicas y socio-demográficas de los hogares y el

1. Esta mayor brecha de ingresos encuentra –según la literatura– directa relación con variaciones diferenciales de productividad intersectorial asociadas a cambios tecnológicos, acceso a créditos internacionales, volúmenes de inversión, acceso y control de los mercados, concentración de capital humano, entre otros factores; ver Capítulo IV.

incremento significativo que experimentaron los excedentes relativo y absoluto de fuerza de trabajo. Sin embargo, no por hacer observables tales hechos quedaron determinados sus vínculos causales, así como tampoco quedó demostrado el modo en que la dinámica de acumulación –en un contexto de heterogeneidad estructural– se tradujo en mayor pobreza y desigualdad económica.

Según esta investigación, corresponde esperar una desigual capacidad de los perceptores de participar en la generación de la renta según el tipo de mercado, fuente y sector de inserción económico-ocupacional. De ahí la relevancia de responder a la siguiente pregunta: ¿de qué manera los cambios estructurales y la dinámica político-económica durante el período alteraron el proceso de reproducción social como efecto de los cambios ocurridos en la participación económica de los hogares –a través de sus perceptores– en los diferentes mercados, fuentes de ingreso y sectores económico-ocupacionales?²

De esta manera, se busca en este capítulo aproximar una explicación sobre las condiciones que están detrás de los cambios en la evolución y distribución de los ingresos familiares del área metropolitana del Gran Buenos Aires.³ En este contexto se postula que la intensificación de la *heterogeneidad estructural* tuvo consecuencias directas tanto sobre la dinámica de acumulación como sobre los procesos de reproducción social, y, por lo tanto, sobre las capacidades de acumulación, subsistencia y movilidad social de los hogares según el tipo de inserción en la estructura económico-ocupacional. Desde la perspectiva adoptada, esto constituye un paso inicial para luego examinar las transformaciones ocurridas en la distribución del ingreso a nivel de la estructura social –aunque recortada– de los hogares.

Con el objeto de abordar estos temas se siguen dos estrategias metodológicas centrales. En primer lugar, se examinan los modos en que los diferentes mercados-fuentes-sectores participan en la producción de ingresos en cada una de las etapas político-económicas del período estudiado. En segundo lugar, se estudian las variaciones observadas en la masa de ingresos familiares a partir de

2. Si bien esta pregunta fue parcialmente abordada antes en términos de oferta y demanda de trabajo, en el presente capítulo se retoma el análisis pero haciendo referencia ahora a los cambios ocurrido en los mercados, las fuentes de ingreso, los sectores productivos y las categorías ocupacionales, con relación a sus efectos sobre la concentración y distribución funcional del ingreso familiar medio a través de encuestas de hogares.

3. La estrategia que aquí se sigue para abordar el estudio de los cambios ocurridos en el patrón de generación y distribución del ingreso familiar es examinar el comportamiento de los principales mercados, fuentes de ingreso y sectores productivos a partir de los cuales los hogares procuran su subsistencia, reproducción y movilidad social. En este sentido, cabe retomar los conceptos de ingreso familiar corriente, perceptor económico y unidad doméstica utilizados en esta investigación (véase Capítulo III.1). Por otra parte, la clasificación de la estructura sectorial del empleo tiene significado teórico en los postulados del concepto de heterogeneidad estructural, en los términos que fueron definidos en el marco teórico-metodológico (véase Capítulo III.2).

tres factores explicativos: (i) el ingreso promedio a través del cual el contexto macroeconómico remunera la participación económica de los perceptores familiares en cada mercado-fuente-sector de inserción; (ii) la cantidad de perceptores por hogar que participan de la reproducción socio-económica por tipo de inserción; y (iii) la cantidad de hogares que reciben ingresos de cada mercado-fuente-sector-categoría.

En sintonía con esta propuesta, el primer apartado presenta los modelos teórico-metodológicos a partir de los cuales se desglosan los mercados, las fuentes y sectores generadores de ingreso y se descomponen los cambios en los niveles de ingreso familiar. Los resultados estadísticos a que llevan los modelos de desglose y descomposición se analizan en el segundo y tercer apartado del presente capítulo. Por último, se destacan las principales conclusiones que arrojan los análisis precedentes. Al igual que en el capítulo anterior, los datos empleados fueron elaborados a partir de microdatos de la EPH-INDEC - Gran Buenos Aires correspondientes a los años 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003.

V.1. Modelo de análisis: desglose de mercados-fuentes-sectores y descomposición del cambio en los ingresos

El modo en que los hogares particulares participan de la renta distribuida se hace a través de la inserción de perceptores en los mercados-fuentes-sectores de inserción económico-ocupacionales generadores de ingresos en un sistema determinado. Ahora bien, el nivel total de “ingresos familiares” que pueden generar tales mercados-fuentes-sectores depende en principal medida del patrón y del ritmo del proceso de acumulación al que estén sometidos estos diferentes tipos de ingresos y sectores económicos; así como también de los efectos que este proceso genere sobre las condiciones más generales de reproducción social. A su vez, éstas quedan determinadas tanto por la dinámica de acumulación y el empleo productivo de fuerza de trabajo, como por los recursos y las prácticas que los hogares ponen en juego en las relaciones sociales de producción dominantes y en el sistema de acumulación que tales relaciones involucran (véase Jelín, 1980, 1984; Margulis, 1980, 1989; Barsotti, 1981; García, De Oliveira y Muñoz, 1982a, 1982b, 1983; Escobar, 1986; Cortés y Cuellar, 1990; Escobar y De la Rocha, 1995, entre otros).

En particular referencia al caso argentino se sabe que las políticas de estabilización monetaria, apertura y las reformas generaron una serie de alteraciones tanto en la composición como en el funcionamiento de los mercados –en particular el de trabajo–. Esto tuvo un impacto particular sobre la distribución

de ingresos según el modo en que los hogares participaron del proceso de reproducción social; es decir, según el tipo de vínculo entablado por éstos y cada uno de los mercados-fuentes-sectores que participan tanto del proceso de acumulación como de reproducción social. Según los postulados de esta investigación, las políticas “neoliberales” aplicadas durante dicho período constituyeron los “operadores” de la intensificación de un régimen de acumulación altamente concentrado, abierto a los mercados mundiales, en condiciones subordinadas, estructuralmente heterogéneo y, por lo tanto, desigual en su composición y capacidades de integración social.

Es bajo este régimen social de acumulación –en el contexto de la globalización– que las políticas aplicadas habrían derivado en procesos de empobrecimiento, polarización social y marginación económica. Tal como ha quedado planteado en los capítulos anteriores, estos procesos son interpretados en el marco de esta investigación como expresiones de la heterogeneidad estructural, en tanto un rasgo propio del modelo de crecimiento dual y combinado que caracteriza a las economías capitalistas dependientes en la actual fase de globalización económica.

El modo en que las estrategias de los hogares responden a los cambios en las pautas de producción, asignación y distribución de excedentes puede alterar tanto la dinámica de acumulación como de reproducción social. Si esto así ocurre, los cambios en la masa de ingresos generados por los hogares puede tener más de un determinante; siendo posible destacar al menos tres componentes claves: (a) la forma en que los decisores político-económicos del proceso de acumulación regulan los precios y las cantidades de los bienes y servicios producidos e intercambiados en mercados tanto nacionales como internacionales; (b) el modo en que las estrategias familiares administran la organización doméstica, las capacidades económicas y las demandas de consumo en función de optimizar su bienestar; y (c) el modo en que el Estado orienta políticas y acciones que implican una directa o indirecta redistribución del ingreso entre sectores y agentes socio-económicos.

En función de desentrañar los cambios operados en la evolución del ingreso familiar, este apartado desarrolla los siguientes temas: (1) en primer lugar, se desarrollan los modelos de análisis que serán utilizados para reconocer el grado y sentido en que los cambios en las condiciones económico-ocupacionales, las condiciones socio-demográficas familiares y las estrategias familiares habrían impactado sobre los ingresos de los hogares; (2) en segundo lugar, se evalúan los cambios ocurridos en la masa de ingreso familiar según diferentes desgloses del mismo por mercado-fuente-sector de inserción económico-ocupacional; y, (3), por último, se desarrolla un modelo de descomposición para explicar los cambios ocurridos en el ingreso familiar por tipo

de mercado-fuente-sector-categoría, poniendo para ello en consideración factores económicos, estratégicos familiares y socio-demográficos.

Estos análisis están orientados a determinar el modo en que los agentes microeconómicos –especialmente los hogares – participaron en la generación de los ingresos totales, laborales y no laborales del Gran Buenos Aires durante el período 1992 y 2003. Detrás de este interés subyace un problema primordial: ¿cuáles fueron los mercados-fuentes-sectores “ganadores” y cuáles los “perdedores” durante las políticas de estabilización, apertura y reformas económicas? Más específicamente, ¿en qué medida el aumento de la brecha productiva entre sectores modernos formales y dinámicos y sectores tradicionales informales y de subsistencia logra explicar el “empobrecimiento” verificado en los ingresos de los hogares durante dicho período?

V.1.1. Condiciones macroeconómicas, reproducción social y estrategias familiares

Durante el recorrido histórico hecho en el capítulo anterior se buscó destacar algunos de los procesos a través de los cuales las medidas de política económica tuvieron alto impacto en los mercados: aquellas orientadas a controlar el nivel de precios y elevar el tipo de cambio; las privatizaciones y reformas del Estado; las políticas dirigidas a orientar la oferta y la demanda de bienes y servicios hacia los mercados externos; las medidas que favorecieron la entrada de capitales y la concentración oligopólica de algunos mercados; la liberalización financiera y las desregulación de las relaciones económicas, incluidas las medidas de flexibilización laboral, fueron sin duda las más importantes. En este marco, dependiendo de que se atravesase una fase de expansión, de retracción o de crisis financiera, la política económica habría intervenido estructurando las posibilidades de acceso de la fuerza de trabajo y demás perceptores a los diferentes mercados, fuentes y sectores económicos, así como el nivel de ingresos percibidos en cada caso (véase Capítulo IV.3).

De tal modo que los cambios observados en el proceso de acumulación y en el ritmo de crecimiento tuvieron además un efecto directo sobre las condiciones de reproducción social; entre otras consecuencias, alterando las oportunidades de participación económica y las capacidades de consumo de los hogares.⁴ Por

4. Son variados los mecanismos a través de los cuales las medidas económicas en materia de salarios y precios, tipo de cambio, gasto e inversión pública, regulación de los mercados, privatizaciones, devaluación, etc., generaron efectos directos e indirectos sobre el nivel y la desigual distribución del ingreso entre los hogares. Por ejemplo, habiendo ajustado la política laboral un salario mínimo fijo a lo largo de la década –correspondiente a una canasta de indigencia para una familia tipo– en un contexto de aumento de la productividad del capital, esto significó poner

todo lo argumentado hasta aquí, tal impacto habría sido diferencial dependiendo no sólo de la inserción individual de la fuerza de trabajo sino también a partir del tipo de inserción de los hogares en la estructura socioeconómica, de la disponibilidad de recursos domésticos capaces de ser volcados a los mercados de ingresos y, asimismo, de las estrategias defensivas o de movilidad puestas en juego por las familias. De tal modo que las respuestas agenciadas por los hogares tampoco habrían sido uniformes dependiendo de factores socio-económicos y socio-demográficos de tipo estructural y estratégicos.

Es decir, sea por factores socio-económicos, microsociales o, incluso, socio-demográficos, no es fácil ligar las medidas de apertura y reforma estructural y el modo en que la distribución social de la renta agravó los niveles de pobreza de los hogares. En efecto, la compleja trama que involucra el proceso de reproducción social puede en ciertos casos generar incrementos en algunos ingresos laborales y caídas en otros; al mismo tiempo que puede ocasionar aumentos o descensos en las transferencias no laborales en igual o diferente sentido. De tal modo que el resultado agregado en términos de bienestar para las familias no tiene por qué ser lineal ni unívoco con respecto a lo ocurrido en los mercados, siendo que cada hogar puede acceder a niveles variables de ingresos según sea la cantidad de perceptores que disponga y de los mercados-fuentes-sectores-categorías en los cuales sus perceptores participen.

Así, el esclarecimiento de la relación compleja requiere fijar algunas consideraciones teórico-metodológicas previas, las que justifican la estrategia de análisis que se habrá de emplear en este capítulo:

- (1) Dada la diversidad de formas a través de las cuales las medidas de política económica pueden impactar sobre el balance reproductivo de los hogares, resulta poco ventajoso establecer de antemano reglas generales respecto a la relación entre dicha medidas, la pobreza, la distribución sectorial del ingreso y la distribución de las capacidades económicas entre los hogares. En este sentido, resulta más fructífero evaluar los cambios en el nivel de bienestar económico y la desigualdad distributiva a través del impacto que las condiciones económicas generadas por ellas habrían impuesto sobre las remuneraciones y transferencias dadas por los diferentes mercados-fuentes de ingreso-sectores y el peso relativo de cada una en el presupuesto de los hogares.
- (2) De todos modos, la situación se hace más compleja si se considera que los hogares reaccionan frente a las dificultades que imponen las condiciones de contexto o sus propios cambios internos. En general, las unidades

un piso salarial a las remuneraciones de los sectores formales dinámicos, así como un techo a las remuneraciones de los segmentos marginados del empleo y del sector informal de subsistencia.

domésticas buscan equilibrar sus balances reproductivos a partir de un uso eficiente de los activos humanos y de otros recursos de los cuales eventualmente disponen. Este esfuerzo es más o menos exitoso dependiendo de la capacidad productiva de esos recursos y de las condiciones y oportunidades que ofrezcan los mercados hacia donde se orienten los mismos. El éxito diferencial de estas estrategias provoca cambios tanto en las capacidades de consumo del hogar como en la masa de ingresos familiares según mercado-fuente-sector en el que los perceptores logran insertarse. Este proceso, salvo excepciones, introduce alteraciones en la distribución del bienestar y en la desigualdad tanto funcional como social del ingreso.⁵

- (3) Por último, las estrategias que emprenden los hogares y su efecto en materia de bienestar también están condicionadas por las demandas de consumo, dependientes del tamaño, composición y ciclo vital de los hogares. Al respecto, hemos destacado la presencia frecuente de al menos dos estrategias socio-demográficas entre los hogares afectados por las restricciones que impone el alto desempleo y la evolución de las remuneraciones en sectores modernos rezagados e informales: a) reducción absoluta o relativa en las demandas de consumo a través de ajustes en el tamaño y la composición de los hogares tendientes a bajar la tasa de dependencia real o potencial;⁶ y b) aumento de la oferta de fuerza de trabajo sobre el segmento marginal del empleo a través de nuevas actividades informales de subsistencia, incluyendo la oferta hacia los programas sociales con transferencia de ingresos.⁷

5. La explicación teórica sobre por qué y cómo los hogares movilizan recursos para enfrentar las consecuencias que imponen los cambiantes escenarios económicos se discuten en Capítulo II.3. El análisis de las alteraciones ocurridas en la distribución del ingreso entre los hogares es objeto del siguiente capítulo.

6. Este proceso se expresó fundamentalmente a través de la desagregación de hogares nucleares o compuestos y la consecutiva formación de hogares monoparentales o unipersonales. Esto permitió a nivel agregado llegar a tasas de dependencia cercanas a uno. Pero si bien, tal como se examinó en el Capítulo VI, la reducción del tamaño de los hogares fue la tendencia socio-demográfica generalizada durante el período, la estrategia de aglomerar núcleos domésticos bajo un mismo hogar con el objetivo de mejorar la economía de escala y contar con fuerza de trabajo de reserva para tareas domésticas, constituyó una acción obligada para muchos hogares pobres, sobre todo durante el período de recesión 1998-2001 (véase Salvia y Pla, 2008).

7. Al respecto, se ha señalado que fueron sobre todo las mujeres de los estratos más pobres y con baja calificación laboral las que en función de mejorar el presupuesto del hogar no sólo intensificaron las tareas reproductivas sino también extendieron sus actividades económicas de mercado (véase también Salvia y Pla, 2008).

V.1.2. El desglose de los ingresos según mercados, fuentes y sectores

Un aspecto central a explorar es el sentido en que las transformaciones en la estructura productiva, el mercado de trabajo y la dinámica económica –mediadas por los shocks externos, las políticas públicas, las agencias empresarias y estrategias de subsistencia de los hogares– impactaron sobre los ingresos de los hogares del Gran Buenos Aires. Para tal efecto, en función de determinar el papel de las cambiantes condiciones socio-económicas y productivas sobre la evolución del ingreso familiar, el análisis empírico se apoya en el desglose de los ingresos familiares según mercados laborales y no laborales, fuentes y sectores productivos que los generan.

En función de este análisis se utilizan aquí las clasificaciones de sectores-categorías de ingreso presentadas en las tablas III.2.1 y III.2.2: a) mercados de participación económica según fuentes de ingresos laborales y no laborales; y b) fuentes de ingreso laboral según sectores productivos y categorías ocupacionales. Ambas estrategias difieren en los observables según el nivel de desagregación que se aplica sobre la información y –adicionalmente– cabe destacar que detrás de ellas están presentes distintos objetos de interés teórico.⁸ Por otra parte, el análisis habrá de considerar tanto las variaciones absolutas como los cambios en la participación relativa de los distintos mercados-fuentes-sectores-categorías, en tanto que las diferentes fases-etapas político-económicas habrían ido introduciendo alteraciones distintas en la masa de ingresos familiares a lo largo de la dinámica de acumulación.⁹ En tal sentido, el tiempo histórico deberá ser considerado como un elemento necesario del modelo teórico de desglose de dichos ingresos.

8. Desde un punto de vista metodológico, ambos modelos resultan compatibles en cuanto a sus definiciones teórico-operativas, estando sus diferencias fundamentales asociadas a los niveles de agregación-desagregación implicados. Sin embargo, cabe señalar que tal consistencia es sólo aproximada en tanto que las preguntas del cuestionario que permiten su consistencia corresponden a referentes empíricos distintos. El modelo que desagrega los ingresos familiares por mercados-fuentes se basa en preguntas que buscan captar las diferentes fuentes de ingresos de cada perceptor; mientras que el modelo que desagrega por sectores-categorías se apoya en preguntas del cuestionario que sólo refieren a la ocupación principal de cada perceptor laboral (véase Capítulo III.2).

9. Tal como se expuso anteriormente, es de esperar que la intensificación de la heterogeneidad estructural impacte sobre la distribución de los ingresos laborales según mercados, fuentes y sectores, generando en particular una distribución del ingreso sectorial más concentrada en algunos casos y más empobrecida en otros.

Mercados, fuentes laborales y fuentes no laborales de ingresos familiares

Una primera aproximación al modo en que los diferentes mercados participan en la generación y distribución de los ingresos que perciben los hogares se logra a partir de descomponer en fuentes laborales (salarios, utilidades y ganancias) y no laborales (jubilaciones y pensiones, rentas y utilidades financieras y otras) dichos ingresos –véase tabla III.2.1–. Debido a que dicha participación puede alterarse como efecto de la política económica, de los cambios ocurridos en la reproducción social y de los propios cambios ocurridos en la participación económica de los hogares, el modelo debe necesariamente considerar el tiempo histórico como una variable. De esta manera, en términos desagregados, el ingreso Y de un determinado hogar h , en el tiempo t , puede estar compuesto de una o más fuentes de origen laboral (*fuentes laborales*), de una o más fuentes de origen no laboral (*fuentes no laborales*), o, incluso, de una combinación de una o más fuentes laborales y no laborales, pudiendo –cualquiera sea esta composición de los ingresos– variar en el tiempo:

$$Y_t = S_t + U_t + G_t + J_t + R_t + O_t G_p, \quad (1)$$

$(t = 1992, 1994, \dots, 2003)$

En donde, S_t simboliza el ingreso del hogar originado en sueldos y salarios; U_t , el generado por utilidades derivadas de actividades cuenta propia; y G_t , el ingreso que deviene de utilidades o ganancias empresariales. Por su parte, J_t , R_t y O_t corresponden a los ingresos familiares no laborales provenientes de haberes jubilatorios o pensiones; por rentas, utilidades y alquileres y por otros ingresos no laborales por transferencias públicas o privadas, respectivamente. En todos los casos, los términos de la ecuación (1) se refieren a un hogar específico h y t simboliza un momento determinado del tiempo. Es muy poco probable que un hogar reciba ingresos de todas las fuentes, pero sí puede ocurrir que perciba ingresos de más de una, a través de un mismo o de diferentes perceptores. Es decir, en este caso, un mismo perceptor puede aportar ingresos al hogar desde más de una fuente. Este mismo modelo puede extenderse al conjunto de la masa de ingreso familiares que perciben la totalidad de los hogares de un sistema económico, en un tiempo t (YH_t), adicionando los ingresos familiares percibidos por cada fuente, siendo que los hogares pueden percibir ingresos de distintas fuentes o tener ingreso cero en algunas o en todas las fuentes consideradas. En este caso, el modelo puede escribirse del siguiente modo:

$$YH_t = \sum_{h=1}^H Y_{h,t} = \sum_{h=1}^H (S_{h,t} + U_{h,t} + G_{h,t} + J_{h,t} + R_{h,t} + O_{h,t}) \quad (2)$$

(h = 1, 2, ..., H)
(t = 1992, 1994, ..., 2003)

En donde, S_t , U_t y G_t simbolizan respectivamente los ingresos laborales por salarios, utilidades y ganancias que recibe, en un tiempo t , un determinado hogar y que se extiende a todas las unidades domésticas del sistema económico para obtener la totalidad de los salarios, utilidades y ganancias de la economía. Por su parte –de manera análoga– J_t , R_t y O_t corresponden a los ingresos no laborales de un hogar, en un tiempo t , provenientes de haberes jubilatorios o pensiones; por rentas, utilidades y alquileres y por otros ingresos originados en transferencias públicas o privadas, respectivamente, los cuales se extienden, a su vez, al conjunto de hogares de la economía de modo de obtener los montos totales de las fuentes mencionadas.

Sectores formal privado, público modernizado e informal atrasado

Sin embargo, el desglose anterior nada informa sobre el impacto de los sectores productivos sobre la evolución de los ingresos laborales socialmente distribuidos entre los hogares durante el período de estudio. Tal como se ha señalado más arriba, el desglose por mercado-fuente-sector y categoría económico-ocupacional habrá de permitirnos examinar los cambios distributivos ocurridos durante el período en clave de heterogeneidad estructural, sin perder al mismo tiempo de vista el particular papel desempeñado por las estrategias económico-demográficas de los hogares.

En este caso, se parte de considerar que el ingreso laboral de un hogar h determinado, en el tiempo t , (YL_h) se forma de los ingresos asalariados y no asalariados aportados por la ocupación principal de los perceptores laborales del hogar, cuya fuente puede ser el sector privado formal, el sector privado informal o el sector público, así como también del aporte residual formado por los ingresos laborales de las ocupaciones secundarias del hogar, cuyo origen no puede ser identificado o que constituyen errores de medición –tabla III.2.2–. Excluido este último origen, un perceptor laboral sólo recibe ingresos de una determinada categoría-sector (ocupación principal); si bien el hogar puede

percibir ingresos de más de una categoría-sector en la medida que cuente con perceptores con diferente tipo de inserción laboral. Según esto, la ecuación de desglose por sector-categoría puede escribirse de siguiente modo:

$$YL_t = SF_t + UF_t + GF_t + SI_t + UI_t + GI_t + DI_t + SP_t + OR_t \dots\dots (3)$$

$(t = 1992, 1994, \dots, 2003)$

En donde, SF_t , UF_t y GF_t simbolizan respectivamente los sueldos y salarios, las utilidades por trabajos cuenta propia y las ganancias empresarias generados por un hogar a través de perceptores laborales insertos en unidades económicas del sector formal. Los elementos SI_t , UI_t , GI_t y DI_t corresponden al total de ingresos reunidos por un hogar específico en concepto de sueldos y salarios; utilidades por trabajos cuenta propia, ganancias microempresarias y remuneraciones a servicios domésticos, generados por perceptores laborales insertos en unidades económicas del sector informal u hogares particulares. El componente SP_t simboliza los ingresos laborales del hogar generados por sueldos y salarios obtenidos a partir de empleos en el sector público nacional, provincial o municipal. Por último, el elemento OR_t refiere a un componente residual formado por otras remuneraciones familiares, a cargo de los perceptores laborales, generadas por ocupaciones secundarias de fuentes no identificadas o errores de medición. El subíndice t simboliza el tiempo.

De la misma manera que en la ecuación (2), este modelo puede extenderse al conjunto de la masa de ingreso laboral que perciben la totalidad de los hogares de un sistema económico en un tiempo t (YLH_t), adicionando los ingresos percibidos por los hogares en cada sector-categoría. En este caso, el modelo puede escribirse del siguiente modo:

$$YLH_t = \sum_{h=1}^H YL_{h,t} = \sum_{h=1}^H (SF_{h,t} + UF_{h,t} + GF_{h,t} + SI_{h,t} + UI_{h,t} + GI_{h,t} + DI_{h,t} + SP_{h,t} + OR_{h,t}) (4)$$

$(h = 1, 2, \dots, H)$
 $(t = 1992, 1994, \dots, 2003)$

En donde, se adicionan SF_t , UF_t y GF_t de manera tal de simbolizar respectivamente la masa total de sueldos y salarios de medianos y grandes establecimientos, utilidades por trabajos profesionales y ganancias empresarias generada en unidades económicas formales. Por su parte, al extender los elementos SI_t , UI_t , GI_t y DI_t al conjunto de los hogares de la economía los mismos corresponden a la masa total de ingresos provenientes de sueldos y salarios generados

en pequeñas unidades económicas, utilidades por trabajos cuenta propia no profesionales, ganancias microempresarias y remuneraciones a servicios domésticos, en unidades económicas del sector informal, respectivamente. Asimismo, la extensión del componente SP_t al total de los hogares simboliza la masa de ingresos laborales generados en la economía por sueldos y salarios en el sector público nacional, provincial o municipal. Por último, el elemento OR_t extendido al conjunto de las unidades domésticas refiere a un componente residual formado por el total de ingresos generados a través de ocupaciones secundarias de fuentes no identificadas o derivados de errores de medición. El subíndice t simboliza el tiempo, lo cual resulta un factor decisivo para poder evaluar los cambios estructurales ocurridos en los mercados de ingresos y en la estructura productiva.

V.1.3. Cambios en la masa de ingresos familiares según origen. Descomposición de factores que los explican

Se ha insistido en que las medidas de política económica, así como las estrategias socio-demográficas de los grupos domésticos y la intervención estatal, bajo un contexto de crecimiento de la heterogeneidad de la estructura ocupacional habrían tenido efectos significativos sobre los niveles de ingreso y la distribución del mismo dependiendo de la participación de los perceptores familiares en los mercados laborales y no laborales, fuentes y sectores productivos. En este contexto, a) la heterogeneidad estructural y la segmentación del mercado de trabajo, b) el deterioro del sector informal urbano –sobre todo para las actividades no asalariadas– y c) la desregulación que experimentaron las transferencias –al interior de los mercados no laborales–, si bien no son los únicos, constituyen factores explicativos complementarios para entender el modo en que la mayor participación económica de los hogares se tradujo en una mayor pobreza relativa y desigualdad en la distribución de los ingresos familiares.

- (a) Tal como se pudo examinar en los Capítulos IV.1 y IV.2 la heterogeneidad estructural –medida a través de la clasificación de la estructura productiva según su tipo de organización y productividad en sectores formal, público e informal– jugó un papel central en la mayor concentración de empleos en segmentos secundarios y marginales del mercado laboral y en un aumento de las disparidades en las remuneraciones según tales sectores y sus respectivas categorías económico-ocupacionales. A pesar de que los sistemas socio-económicos son, por su propia naturaleza, formaciones intrincadas, la evidencia presentada confirmó una relación cada vez más estrecha –y

unívoca— entre el tipo de inserción sectorial, la estabilidad y regulación de los empleos y el nivel de remuneraciones de los mismos: el sector moderno —público o privado—, lejos de hacer posible un incremento neto del empleo, generó nuevos excedentes improductivos de fuerza de trabajo, al mismo tiempo que concentraba mayor productividad y remuneraciones para sus trabajadores.

- (b) En cuanto al papel del sector informal sobre la reproducción social y la distribución del ingreso, no deja de llamar la atención que las unidades económicas menos productivas hayan experimentado —aunque de manera no generalizada—, un incremento de la actividad en etapas de expansión y reducción en las fases recesivas (contrariando la supuesta función contracíclica del sector informal). Al mismo tiempo, sea en uno o en otro momento del tiempo, el sector fue abandonando el segmento primario del empleo y reduciendo en términos absolutos y relativos las remuneraciones. Al respecto, la evidencia permitió constatar una importante mutación del sector informal a lo largo del período. Esto sobre todo a partir de la sistemática destrucción del segmento cuasi-informal urbano tradicional —sobre todo en las fases recesivas— y la emergencia de un segmento informal constituido por múltiples microactividades de subsistencia de muy baja o nula productividad y alta inestabilidad —sobre todo en las fases de expansión del sector formal y de aumento de las transferencias de ingreso por vía de las políticas sociales—. ¹⁰ El resultado agregado fue el comportamiento arriba indicado: inestabilidad en la evolución del sector informal con clara tendencia a una mayor caída absoluta y relativa tanto de las utilidades como de los salarios.
- (c) Las reformas estructurales incidieron sobre las fuentes no laborales a través de dos formas, las cuales generaron efectos dispares sobre la distribución

10. En las fases recesivas la caída del empleo formal reduce la demanda de consumo u orienta la misma hacia bienes y servicios más baratos. Los trabajadores despedidos, en algunos casos, procuran iniciar actividades por cuenta propia a través de microempresas familiares. El menor nivel de demanda y el mayor número de oferentes hace que ninguno pueda determinar precios. Si a ello se suma la continua afluencia de productos importados mediados por un tipo de cambio sobrevaluado y la estrategia deflacionaria encarada por las grandes cadenas comerciales orientadas al mercado interno, los precios de los bienes y servicios generados en el sector informal tendieron agresivamente a la baja, reduciendo las ganancias, a la vez que bajando los costos laborales por vía de la desocupación, de la precarización del empleo y la disminución de los salarios reales. En contexto de reactivación, las empresas sobrevivientes, pero sobre todo los excedentes de fuerza de trabajo de variado origen, encuentran un mercado de consumo interno en expansión en donde si bien pueden no mejorar los precios, sí lo hace el nivel de actividad informal y, por lo tanto, la demanda de empleos de baja productividad, sin que esto necesariamente impacte en las remuneraciones (dada la segmentación del mercado de trabajo y los elevados excedentes de fuerza de trabajo).

del ingreso entre los hogares. Por una parte, la reforma del sistema de jubilaciones y pensiones constituyéndolo en un sistema mixto en el cual los trabajadores debían optar por pertenecer a un sistema de reparto, a cargo del Estado (más conveniente para trabajadores mayores o de bajas remuneraciones) o a un sistema privado de capitalización, a cargo de sectores financieros (más convenientes para trabajadores jóvenes o de altos ingresos), estableció un régimen dual tanto en la conveniencia del acceso como en los ingresos. El proceso, a pesar de la escasa cantidad de jubilados provenientes del sistema de capitalización, fue llevando a una creciente disparidad en los haberes de uno y otro sistema, al mismo tiempo que se reducía el acceso debido a la caída del empleo de trabajadores activos registrados y el aumento del empleo extralegal. Por otra parte, la liberalización y desregulación del mercado financiero e inmobiliario –lo cual implicó la expansión del mercado de capitales, el aumento de las tasas de interés y los alquileres, el incremento de la bancarización de las clases medias, la crisis de las mutuales sociales y sindicales, la introducción de nuevos negocios bancarios, entre otras consecuencias– incidió en un crecimiento de los ingresos derivados de estas fuentes en hogares con activos físicos o líquidos. Aunque de manera no unívoca, cuanto mayor capital, mayor rentabilidad y oportunidad de ampliar el acceso a otras rentas por parte de los hogares con tales recursos.

De esta manera, el impacto de las medidas de apertura comercial, liberalización económica, flexibilidad laboral y reformas estructurales sobre el nivel de pobreza y de desigualdad resulta imposible de ser desentrañado a partir de las correlaciones observadas y, se encuentra a su vez, fuera del objetivo central de la investigación. Las medidas concretas aplicadas en cada caso pueden llevar a efectos directos e indirectos muy dispares dependiendo del tipo de mercado, fuente, sector productivo y categoría económico-ocupacional de modo que no resulta fácil determinar el efecto neto sobre el ingreso por parte de la política económica. A esto se suma el problema de que los hogares pueden ajustar sus demandas de consumo o elevar o reducir el empleo de otros recursos, a la vez que obtener ingresos de diferentes fuentes y hasta transitar de una a otra, alterando así de manera socialmente indeterminada la capacidad de bienestar y, por lo tanto, su impacto sobre la distribución del ingreso. El problema es aún mayor si consideramos que por lo general tales comportamientos están condicionados por el ciclo vital, la posición en la estructura social, el acceso a la información, la tradición cultural y el área de residencia de los hogares, entre otros factores.

Análisis de los cambios en la masa de ingresos por mercado-fuente-sector

La tarea de esclarecer la fuerza y el sentido con que los procesos macroeconómicos incidieron sobre el nivel de ingresos requiere evaluar tanto los comportamientos socio-demográficos como los cambios ocurridos en los diferentes mercados, fuentes y sectores económicos. Así, no es un ejercicio simple ni trivial discriminar el efecto específico de las condiciones político-económicas, las estrategias micro-sociales y los factores socio-demográficos sobre el nivel de ingresos y su particular vinculación con los cambios ocurridos en los mercados-fuentes-sectores generadores de los mismos.

Siguiendo este modelo ideal, los cambios en el nivel de ingreso familiar pueden explicarse por: a) los cambios económico-productivos ocurridos al interior de cada mercado-fuente-sector expresados a través de las remuneraciones, b) la capacidad de cada mercado-fuente-sector de incrementar la demanda y permitir o restringir el acceso de perceptores de ingreso, y c) el comportamiento socio-demográfico expresado en las variaciones que experimentó el número de hogares a nivel general y la capacidad de los mismos de participar en uno o más mercados, fuentes o sectores del sistema económico. El primer factor depende exclusivamente del proceso económico, tanto con referencia al ritmo de crecimiento como en cuanto a las políticas de transferencia de ingresos que desarrollen en primera instancia las agencias estatales, y, en segunda instancia, agentes privados (hogares, instituciones sociales, etc.). Los otros dos factores están determinados por las estrategias económicas familiares y las tendencias socio-demográficas, las cuales si bien están condicionados por el primero, mantienen relativa autonomía.

Al respecto, debe tenerse en cuenta que un aumento o disminución en los ingresos familiares de un determinado tipo (mercado-fuente-sector-categoría) puede no deberse necesariamente a una mayor o menor remuneración por perceptor, sino también a un mayor o menor número de perceptores por hogar generadores de ingresos de un determinado tipo; o, incluso, como resultado de una combinación de ambos factores. A nivel agregado, los cambios en un determinado tipo de ingreso familiar pueden también ser afectados por variaciones en el número de hogares que a través de sus perceptores participan de cada mercado-fuente-sector-categoría. De tal modo que la distribución de los ingresos a nivel general, así como por mercado-fuente-sector-categoría está determinado no sólo por el ingreso por perceptor sino también por el número de perceptores por hogar, la cantidad de hogares que participan de la distribución y, por último, por el efecto de las interacciones de primer y segundo orden entre estos factores.

Si consideramos cualquiera de los dos modelos de desglose de ingresos (2) y (4) presentados más arriba, la masa de ingresos de los hogares YH_t para un genérico mercado-fuente-sector-categoría k , se puede expresar como producto del ingreso medio por perceptor, el promedio de perceptores por hogar y el total de hogares con ingresos de un determinado tipo, aceptando que un mismo hogar puede percibir ingresos de más de un origen, a través de diferentes perceptores o por percepciones originadas en diferente fuentes por un mismo perceptor –en el caso de la ecuación (2)–. Esta nueva ecuación puede escribirse de manera genérica de la siguiente manera:

$$YH_{k,t} = (YH_{k,t} / P_{k,t}) (P_{k,t} / H_{k,t}) H_{k,t} \quad (5)$$

$$(k = 1, 2, \dots, K)$$

$$(t = 1992, 1994, \dots, 2003)$$

Siendo en este caso YH el total de ingresos que reciben los hogares de un determinado mercado-fuente-sector k , P el número de perceptores por hogar que aportan ingreso, y H el total de los hogares con perceptores de ese mismo origen. Según esto, es de esperar que la masa de ingreso de un genérico mercado-fuente-sector-categoría varíe en el tiempo según la fuerza y el sentido con que los factores mencionados afectaron su comportamiento. Es decir, una variación absoluta Δ , entre el tiempo t_0 y el tiempo t , en la masa de ingreso familiar ΔYH en algún mercado-fuente-sector k , no sólo puede depender del cambio en el ingreso por perceptor sino también de un cambio en el número de perceptores por hogar y de hogares perceptores de tales ingresos.

Ahora bien, la forma más precisa para medir el impacto distributivo que tuvieron los ingresos por perceptor dependiendo del tipo de mercado, fuente, sector o categoría, así como la capacidad que tuvieron tales mercados para absorber los excedentes de fuerza de trabajo y, por último, el efecto de incrementar o reducir la formación de hogares y la capacidad de los mismos en acceder a fuentes de ingresos, requiere poder discriminar de manera precisa qué parte del cambio en el ingreso monetario de cada mercado-fuente-sector-categoría genérico k , se debe a los cambios ocurridos en el ingreso por perceptor, en el número de perceptores por hogar y en el número de hogares que contribuyen a formar la masa de ingresos. La ecuación que sigue permite descomponer este cambio en los ingresos:¹¹

11. Se hace aquí un aplicación diferente del modelo de descomposición aplicado a las variaciones en el ingreso total familiar por deciles de hogares por Cortés (1995, 2000c). El autor formuló este análisis con el objetivo de identificar el papel de los cambios en el número de ho-

$$\Delta YH_{k,t-to} = YH_{k,0} (r + p + h + rp + rh + ph + rph) \quad (6)$$

$$(k = 1, 2, \dots, S)$$

$$(t-to = 1994-92, 1996-94, \dots, 2003-01)$$

El término inicial simboliza la variación de la masa del ingreso familiar por mercado-fuente-sector-categoría k entre el año base 0 y el año t . $YH_{k,0}$ representa el ingreso del mercado-fuente-sector k en el año base; r , p y h , son las tasas de variación entre los años 0 y t del ingreso por perceptor, del número de perceptores por hogar y la cantidad de hogares perceptores, respectivamente. El resto de los términos muestra los efectos originados en la variación simultánea de estos factores tomados de a dos y de a tres. De esta manera, la ecuación de descomposición (6) representa la conjunción de factores económicos, sociales y demográficos, que deben ser evaluados en cuanto a su peso específico en la determinación de los cambios ocurridos. Dado que esta ecuación descompone linealmente los efectos considerados, las tasas de variaciones en el tiempo resultan aditivas. Esto puede ser representado de manera más precisa del siguiente modo:

$$TYH_{k,t-to} = \frac{\Delta YH_{k,t-to}}{YH_{k,0}} = r_{k,t-to} + p_{k,t-to} + h_{k,t-to} + r_{k,t-to} p_{k,t-to} + r_{k,t-to} h_{k,t-to} + p_{k,t-to} h_{k,t-to} + r_{k,t-to} p_{k,t-to} h_{k,t-to} \quad (7)$$

$$(k = 1, 2, \dots, K)$$

$$(t-to = 1994-92, 1996-94, \dots, 2003-01)$$

Donde $TYH_{k,t-to}$ es la tasa de variación media de la masa de ingreso de un mercado-fuente-sector k del año t con respecto al año base 0, y r , p y h , al igual que en (6), son las tasas de variación entre los años 0 y t del ingreso por perceptor, del número de perceptores por hogar y la cantidad de hogares de una determinado mercado-fuente-sector-categoría k ; y, por último, el resto de los sumandos muestra los efectos originados en la variación simultánea de estos factores tomados de a dos y de a tres.

En definitiva, según la ecuación (7), la masa de ingresos familiares generados en un determinado mercado-fuente-sector-categoría habrá de variar entre

gares, el número de perceptores y los ingresos por perceptor sobre la masa de ingresos familiares para cada decil. En este caso, el modelo ha sido adaptado en función de explicar los cambios en la masa de ingresos generada por cada mercado-fuente-sector.

dos momentos del tiempo debido a cambios en: a) el número de hogares que participan en cada uno de ellos (independiente del número de perceptores que contribuyen al mismo), b) la cantidad de perceptores por hogar generadores de tales ingresos, c) el ingreso medio obtenido por cada perceptor que participa de dicho mercado-fuente-sector-categoría, o d) las interacciones de primer y segundo orden entre estos factores.

Por último, cabe aclarar que no necesariamente un incremento/descenso en el número de hogares que perciben ingresos de un determinado tipo habrá de ocasionar un aumento/reducción en el número de perceptores totales, ni a la inversa. Ello debido a que los hogares pueden albergar a más de un perceptor de ingreso, e, incluso, a que un mismo perceptor puede obtener ingresos de más de un tipo determinado de fuente o por un trabajo secundario. De tal manera que si en un determinado año se adicionan o pierden perceptores familiares de una determinada fuente-categoría, manteniéndose constante el número de hogares que participan de ella, esto necesariamente habrá de generar un aumento o disminución en el número de perceptores por hogar en la fuente-categoría correspondiente y a nivel agregado (total de la estructura social, mercados laboral o no laboral y sector correspondiente), sin que ello implique un aumento o disminución en el número de hogares en ningún caso. Este último aumento o disminución sólo podría ocurrir cuando la entrada o salida de un perceptor se encuentre asociada a una nueva entrada o salida de un hogar de los mercados. En ese caso, y manteniéndose constante el resto de las participaciones, la cantidad de perceptores por hogar no experimentará cambios, aunque sí lo hará el número de hogares participantes, tanto en la fuente-categoría correspondiente como en el nivel agregado superior. Sin embargo, reiterando lo dicho más arriba, esto no habrá de ocurrir si el hogar dispone o agrega algún otro perceptor en la misma o en otra fuente-categoría de ingresos. Si es en la misma fuente-categoría, la participación de los hogares en ella y a nivel agregado no experimentará cambio alguno; pero esto sí habrá de ocurrir cuando la participación adicional del hogar tenga un origen diferente a la fuente-categoría afectada.

De estos argumentos se desprende que las variaciones que ocurran a nivel agregado en el número de hogares y de perceptores por mercados-sectores-total serán contabilizadas de manera independiente de cualquier eventual participación múltiple de los hogares o de sus perceptores en diferentes fuentes-categorías económico-ocupacionales.¹² En este sentido, la ecuación que sigue,

12. Dicho de otro modo, aquellas estrategias que impliquen generar/retirar de manera absoluta ingresos familiares en un nuevo mercado-fuente-sector-categoría habrán de generar un aumento/disminución en el número de hogares perceptores y de perceptores por hogar del

la (8), expresa en el modo preciso en que debe interpretarse la descomposición de los cambios observados en los ingresos familiares a nivel agregado (a nivel del mercado laboral y del mercado no laboral; los sectores formal, informal y público; y la masa total de ingresos familiares).

$$TYH_{a,t-to} = \frac{\Delta YH_{a,t-to}}{YH_{a,0}} = r_{a,t-to} + p_{a,t-to} + h_{a,t-to} + r_{a,t-to} p_{a,t-to} + r_{a,t-to} h_{a,t-to} + p_{a,t-to} h_{a,t-to} + r_{a,t-to} p_{a,t-to} h_{a,t-to} \quad (8)$$

(a = 1, 2, ..., A)

(t-to = 1994-92, 1996-94, ... 2003-01)

Donde $TYH_{a,t-to}$ es la tasa de variación media de la masa de ingreso a nivel de un agregado a en el año t con respecto al año base 0 , y r , p y h , son las tasas de variación entre los años 0 y t del ingreso por perceptor, del número de perceptores por hogar y la cantidad de hogares correspondiente a dicho agregado a (de manera no aditiva en cuanto al número de perceptores de ingreso por hogar); y, por último, al igual que la ecuación (7), el resto de los sumandos da cuenta de los efectos originados en la variación simultánea de estos factores tomados de a dos y de a tres.

Este sistema de ecuaciones permite formular que si entre las estrategias familiares prevalece la búsqueda de fuentes adicionales de ingreso, en el supuesto de que se mantenga sin cambios el ingreso medio por perceptor, el factor explicativo del cambio en la masa de ingresos a nivel particular o agregado dependerá de una variación en la cantidad de hogares perceptores, el número de perceptores por hogar o de un cambio conjunto en ambos factores. Por lo tanto, a través de la descomposición propuesta es posible evaluar el peso específico de los factores considerados sobre las variaciones ocurridas en los niveles de ingresos y en la distribución sectorial de los mismos, considerando no sólo el papel de los factores económico-estructurales (ingreso por perceptor según mercado-sector-fuente-categoría), sino también los cambios socio-demográficos y socio-económicos expresados en el número de hogares perceptores y de perceptores por hogar de cada mercado-fuente-sector-categoría.

tipo correspondiente en nivel agregado superior. Distinto es el caso de estrategias familiares que impliquen agregar/retirar ingresos en un determinado mercado-fuente-sector-categoría en donde se cuenta con perceptores adicionales. En este caso, el número de hogares no habrá de cambiar en los niveles superiores de agregación, aunque sí necesariamente lo hará el número de perceptores por hogar.

V.2. Evolución de los ingresos familiares según mercados laborales y no laborales. Factores que explican los cambios

Las preguntas que guían este apartado pueden formularse del siguiente modo: ¿cómo se comportaron los ingresos percibidos por las familias del Gran Buenos Aires, tanto en los mercados laborales como en los no laborales, a lo largo de la década de estabilización, apertura y reformas económicas? ¿En qué medida el nivel de ingreso por perceptor, las posibilidades de acceso de los hogares a fuentes laborales o no laborales alternativas y la cantidad de perceptores dispuesta por los hogares según mercado-fuente incrementaron o disminuyeron la masa de ingresos a lo largo del período de estudio?

Tal como fue planteado en el apartado anterior, para responder a estas preguntas se siguen dos estrategias complementarias. En primer lugar, el análisis de la composición y evolución de los ingresos familiares a partir del modelo de desglose de ingresos por fuentes laborales y no laborales presentado en la ecuación (2) habrá de ofrecer una primera aproximación a los cambios distributivos como función de las transformaciones ocurridas en la estructura socio-económica. En segundo lugar, se hace necesario examinar el modo en que la renta generada por los hogares según mercado-fuente de origen de la misma fue variando a lo largo del tiempo –período 1992-2003– como resultado no sólo de los cambios en la dinámica de acumulación capitalista sino también como efecto del comportamiento seguido por los agentes económicos que operan sobre la reproducción social.¹³

Para ello, cabe recordar que las ecuaciones (7) y (8) aplicadas sobre el desglose de fuentes-categorías o a nivel agregado permiten examinar el origen de los cambios en los ingresos familiares en cada caso –medidos en tasas de variación– dependiendo de: (i) los cambios en el ingreso promedio en que las condiciones económicas y los marcos regulatorios remuneran o asignan a los perceptores en cada mercado-fuente; (ii) la variación en el número de perceptores por hogar en cada uno de los mercados-fuentes; y (iii) los cambios en la cantidad de hogares que perciben cada fuente de ingreso. Los valores a cada año correspondientes al ingreso medio por perceptor, cantidad de perceptores por hogar (cada 100 hogares) y número de hogares perceptores de ingresos laborales y no laborales, que permiten calcular las masas de ingreso y sus variaciones por fuentes, se presentan en el Apéndice 7.

13. Esto es, el propio Estado –a través de las políticas sociales, transferencias de ingresos y como “regulador” de la seguridad social– y los hogares –mediante la generación de ingresos en el sector informal.

A partir de esta información, se calculó el cambio en la masa de ingresos de cada fuente entre 1992 y 2003 (en millones de pesos de mayo 2003), así como también la participación de cada factor en dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) –ecuación (6)–. Los resultados de estos cálculos se exponen en el Apéndice 8. La representación de estos valores, en términos de tasas de variación para cada período –ecuaciones (7) y (8)–, se analizan en el cuerpo del presente apartado.

De este análisis cabe esperar que la caída en los ingresos familiares y el aumento de la pobreza durante el período de estabilización, apertura y reformas estructurales estén asociados a los cambios de participación de los hogares del Gran Buenos Aires en cada mercado-fuente de ingreso. De esta manera, a través de esta estrategia se habrá de lograr una primera representación sobre los cambios ocurridos en las condiciones de acumulación y reproducción social en clave de los factores socio-económicos y socio-demográficos generadoras de empobrecimiento en las economías familiares. Será en el apartado siguiente cuando este proceso se examine a partir del modo en que la heterogeneidad estructural fue incidiendo sobre ese proceso.

V.2.1. Evolución de los ingresos familiares según mercados-fuentes laborales y no laborales de procedencia

Los cuadros V.2.1a y V.2.1b describen la evolución registrada a lo largo del período estudiado, tanto en términos absolutos como relativos, por la masa de ingresos familiares provenientes de fuentes laborales y no laborales, así como los cambios que experimentó la participación de cada una de las fuentes en el total de los ingresos.¹⁴ Asimismo, estos cuadros también informan sobre la evolución del ingreso medio familiar y las tasas de pobreza y pobreza extrema (indigencia).

14. Debido a que tanto un mismo hogar como un mismo perceptor pueden generar ingresos de diferentes mercados-fuentes, la información para el total de ingresos, ingresos laborales e ingresos no laborales considera a los miembros perceptores de ingreso por hogar, ingresos por perceptor y hogares perceptores, cuidando no hacer una doble contabilización. Por lo tanto, los valores que se exponen en los cuadros no serán equivalentes a la sumatoria de hogares, perceptores y de ingresos de cada tipo.

Cuadro V.2.1a. Masa absoluta, composición del ingreso monetario de los hogares según principales fuentes de ingreso laborales y no laborales, ingreso familiar medio y tasas de pobreza e indigencia. Gran Buenos Aires: 1992/2003. En valores absolutos y porcentajes

Fuentes de ingreso	1992		1994		1998		2001		2003	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Fuentes Laborales ¹	4.492	86,0	4.941	84,5	4.942	83,4	4.464	83,4	3.106	81,4
Salarios (obrero o empl.)	2.805	53,2	3.127	53,3	3.229	54,5	3.135	58,6	2.153	56,4
Utilidades (cuenta ropia)	1.127	21,6	1.207	20,6	1.118	18,9	858	16,0	643	16,9
Ganancias empresariales	560	11,3	607	10,6	595	10,0	472	8,8	311	8,1
Fuentes No laborales ¹	730	14,0	886	15,5	981	16,6	888	16,6	708	18,6
Jubilaciones o pensiones	521	9,9	605	10,5	697	11,8	594	11,1	487	12,8
Rentas y utilidades	55	1,1	81	1,5	113	1,9	76	1,4	57	1,5
Otros ingresos	155	3,0	200	3,5	170	2,9	218	4,1	164	4,3
Total de ingresos ¹	5.222	100%	5.827	100%	5.923	100%	5.352	100%	3.815	100%
Ingreso familiar medio	1.598		1.758		1.665		1.512		1.025	
Tasa de Pobreza										
Hogares	15,1		11,9		17,7		23,5		39,4	
Población	19,3		16,1		24,3		32,7		51,7	
Tasa de Indigencia										
Hogares	2,3		2,6		4,0		7,4		16,3	
Población	3,3		3,3		5,3		10,3		25,2	

¹ Los valores absolutos sobre los cuales se calculan las participaciones relativas de los totales de cada fuente y para el total general se obtienen por sumatoria de los ingresos de cada tipo de fuente.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro V.2.1b. Variaciones de la masa de ingresos según principales fuentes laborales y no laborales, variación del ingreso familiar medio y de las tasas de pobreza e indigencia. Gran Buenos Aires: 1992/2003. En variación porcentual por etapa o período

Fuentes de ingreso	1992-1994	1994-1998	1998-2001	2001-2003	1992-2003
Fuentes Laborales¹	10,0	0,0	-9,7	-30,4	-30,9
Salarios (obrero o empleado)	11,5	3,3	-2,9	-31,3	-23,2
Utilidades (cuenta propia)	7,1	-7,4	-23,3	-25,1	-42,9
Ganancias empresariales	8,4	-2,0	-20,7	-34,1	-44,5
Fuentes No laborales¹	21,4	10,7	-9,5	-20,3	-3,0
Jubilaciones o pensiones	16,1	15,2	-14,8	-18,0	-6,5
Rentas y utilidades	47,3	39,5	-32,7	-25,0	3,6
Otros ingresos	29,0	-15,0	28,2	-24,8	5,8
Total de ingresos¹	11,6	1,6	-9,6	-28,7	-26,9
Ingreso familiar medio	10,0	-5,3	-9,2	-32,2	-35,9
Tasa de Pobreza					
Hogares	-21,2	48,7	32,8	67,7	160,9
Población	-16,6	50,9	34,6	58,1	167,9
Tasa de Indigencia					
Hogares	13,0	53,8	85,0	120,3	608,7
Población	0,0	60,6	94,3	144,7	663,6

¹ Los valores absolutos sobre los cuales se calculan las variaciones de los totales de cada fuente y para el total general se obtienen por sumatoria de los ingresos de cada tipo de fuente.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

- (a) Entre 1992 y 1998 el nivel real de ingresos familiares creció durante las dos primeras etapas político-económicas a un promedio de 2,3% anual, lo cual representó una mejora en el ingreso medio de los hogares y de la población superior al crecimiento demográfico (de 0,6% anual en el caso

de la población y de 1,5% anual en el caso de los hogares –véase cuadro IV.3.1–). Esta tendencia se explica fundamentalmente por lo ocurrido durante la primera etapa o “ciclo de oro” del programa económico (1992-1994), dado que durante la segunda etapa (1994-1998) el crecimiento demográfico fue superior al crecimiento de la masa de ingresos familiares (la cual apenas creció un 0,4% anual). En este contexto, la tasa de pobreza cayó en la primera etapa, pero no así en la segunda; a la vez que la tasa de indigencia se mantuvo primero casi sin cambios, para luego aumentar de manera significativa. Ambos procesos ocurrieron tanto a nivel de los hogares como de la población.

- (b) Entre 1998 y 2003, en un contexto de recesión, crisis y reactivación, la tendencia seguida por la masa de ingresos familiares se revierte de manera marcada, cayendo la misma primero un 3,2% anual entre 1998 y 2001, para luego desplomarse entre 2001 y 2003 con una pérdida de ingresos familiares reales de más del 28,7%. En ambas etapas, el secular comportamiento demográfico agravó aún más la pérdida de bienestar en los hogares y la población. Esta evolución generó aumentos en la pobreza y la indigencia, a pesar de que los hogares –tal como hemos examinado en el Capítulo IV.2– procuraron paliar condiciones laborales desfavorables a través de estrategias alternativas.

La pérdida absoluta de ingresos familiares entre 1992 y 2003 estuvo asociada sobre todo a una caída en los ingresos laborales –30,9%–, siendo la pérdida de ingresos no laborales casi nula –3%–. Esta dispar tenencia se reflejó en un aumento en el peso relativo de las fuentes no laborales en la conformación del presupuesto familiar. En efecto, los ingresos no laborales pasaron de participar en un 14% en el año 1992 a alcanzar el 18,6% en 2003. Ahora bien, aún así, los ingresos del mercado laboral continuaron representando más del 80% de las entradas monetarias de los hogares durante todo el período, por lo que cabe esperar que lo ocurrido al interior de este mercado haya tenido una importancia preponderante sobre la evolución de los ingresos familiares, las capacidades de consumo y los niveles de pobreza de los hogares y de la población. Un más detallado examen de lo ocurrido al interior de cada mercado permite un mejor análisis de la relación entre los cambios ocurridos en las condiciones de acumulación y los ocurridos a nivel de la reproducción social:

- (i) En primer lugar, si bien la pérdida de ingresos laborales reales entre 1992 y 2003 encuentra explicación en las tres fuentes (salarios, utilidades y ganancias), el principal componente de este deterioro fueron los ingresos salariales, los cuales cayeron durante ese período un 23,2%. El elevado peso

relativo de esta fuente en el presupuesto familiar explica su fuerte incidencia en el deterioro del bienestar. Ahora bien, a pesar de esto la participación de los salarios en el presupuesto familiar aumentó de 53,2% a 56,4%, en desmedro de las utilidades por cuenta propia y las ganancias. Este hecho se explica dado que si bien la pérdida absoluta de los salarios fue superior a otras fuentes, el mayor deterioro relativo tuvo lugar en los ingresos generados en fuentes no asalariadas (con un descenso del 42,9% en el volumen de utilidades y de 44,5% en la masa de ganancias empresariales).

- (ii) En segundo lugar, si bien en el balance 1992-2003 los ingresos familiares originados en mercados no laborales tuvieron una escasa retracción, la evolución fue diferente según tipo de fuente. Mientras que los ingresos por jubilaciones y pensiones retrocedieron en términos absolutos, las rentas, alquileres, utilidades financieras y otras transferencias registraron un aumento. Por lo tanto, en este caso, habría sido la seguridad social a cargo en buena medida del propio Estado el principal agente de pérdida de ingresos de los hogares; a la vez que los intercambios entre hogares y entre empresas y particulares habrían tenido un papel compensatorio. Por lo que sabemos hasta aquí, ambos componentes del presupuesto familiar no quedaron al margen de las reformas estructurales y de los ciclos económicos que afectaron a los diferentes agentes protagonistas de estas transferencias (empresas financieras, hogares particulares, el propio Estado y el sector privado previsional).

El análisis de estos procesos para cada una de las grandes fases político-económicas constitutivas del período permite descomponer históricamente el resultado descrito: 1) durante las dos primeras etapas del programa económico (1992-1994-1998), la masa de ingresos familiares se vio incrementada por los componentes salariales y no laborales, mientras que la principal fuente de pérdida de ingresos se concentró en las actividades no asalariadas (sobre todo en las actividades cuenta propia); y 2) durante la dos siguientes etapas del período (1998-2001-2003), todas las fuentes cayeron de manera sistemática, aunque fueron las fuentes laborales las que registraron una caída más intensa (lo cual explica que este mercado continuara descendiendo su participación relativa en el presupuesto).

V.2.2. Factores que explican los cambios en la masa de ingresos laborales y no laborales por tipo de mercado-fuente de procedencia

Si bien los hechos descritos permiten reconocer las principales fuentes responsables de las variaciones registradas en los ingresos familiares durante la

etapa de apertura y reformas estructurales, ello no es suficiente para establecer el origen o motivo de dichos cambios. Para ello es necesario abordar también las causas que operaron sobre las variaciones observadas en cada caso. Al respecto, las ecuaciones de descomposición (7) y (8) indican que los cambios en la masa de ingresos familiares en cada mercado-fuente de ingreso y a nivel agregado son el reflejo de los cambios ocurridos en el nivel de ingreso medio de los perceptores, el número de perceptores por hogar y la cantidad de hogares perceptores. Tal como se señaló en el apartado anterior, el primero de estos componentes expresa las cambiantes condiciones político-económicas y de mercado. El segundo indica la magnitud del esfuerzo desplegado por los hogares, medido por el número de personas a cargo de generar los recursos monetarios necesarios para la reproducción social del grupo. Por último, el tercero considera los cambios generados a partir de la formación, disolución o agregación de hogares, sea por factores socio-económicos como socio-demográficos. Según lo indicado, esta información permite identificar los factores del cambio en el volumen de ingreso familiar originado en cada mercado-fuente entre dos momentos cualesquiera. La masa de ingresos habrá de variar según el comportamiento individual y conjunto de cada uno de los tres factores mencionados.

En lo que sigue evaluaremos el papel de cada uno de estos factores en las variaciones ocurridas en los ingresos familiares originados en el mercado de trabajo y por fuera del mismo, comparando sólo los años extremos del período: 1992 y 2003. En este sentido, el cuadro V.2.2 brinda los datos necesarios para un análisis detallado de los determinantes socio-estructurales asociados al proceso de empobrecimiento observado en los hogares del Gran Buenos Aires. La primera columna del cuadro ofrece información de la variación exhibida en la masa de los distintos ingresos. Las columnas restantes dan cuenta de los factores que explican esta variación. En primer lugar, se presentan los tres factores principales que intervienen: (a) el ingreso por perceptor (y), (b) el número de perceptores por hogares (p), y (c) el número de hogares con esos ingresos (h). Las restantes columnas muestran los efectos originados en la variación simultánea de dos o tres de estos factores.¹⁵

Como resultado de las variaciones registradas, el volumen de ingreso socialmente generado por los hogares disminuyó un 26,9% durante la década, generando esto una caída del ingreso medio familiar entre 1992 y 2003 (35,9%)

15. La ecuación del cambio en el volumen de ingreso entre el tiempo o y el tiempo t descompone linealmente los factores, y como tal, las variaciones de los distintos factores involucrados en el cambio de la masa de ingresos son aditivas. De este modo, la sumatoria de los factores y , p , h y las interacciones correspondientes debe indicar la variación ocurrida en la masa de ingresos respectiva (presentada en la primera columna de los cuadros de este ítem).

y un fuerte incremento en las tasas de hogares bajo las líneas de pobreza e indigencia. Este deterioro encuentra fundamentalmente explicación en las condiciones que llevaron al desplome del ingreso medio por perceptor, frente a lo cual el aumento en el número de hogares –y en la cantidad de perceptores– poco logró incidir para elevar el nivel de ingresos. Como efecto de una reducción en el tamaño medio de los hogares y de los límites para aumentar el número de perceptores, la tendencia estuvo acompañada de una caída en la cantidad de perceptores por hogar.¹⁶

Cuadro V.2.2. Descomposición de las variaciones en la masa de ingresos según fuentes y los factores que la explican. Gran Buenos Aires: 1992/2003. En variación porcentual

Mercado/Fuente	Masa de ingreso Var. %	Ingreso x perceptor (y)	Perceptor x hogar (p)	Hogar c/ ingresos (h)	yp	yh	ph	yph
Ingresos Laborales	-30,9	-35,2	-4,1	11,2	1,4	-4,0	-0,5	0,2
Salarios (obrero o empl.)	-23,2	-27,4	-4,3	10,5	1,2	-2,9	-0,5	0,1
Utilidades (cuenta propia)	-42,9	-50,4	1,2	13,7	-0,6	-6,9	0,2	-0,1
Ganancias empresariales	-44,5	-32,6	0,7	-18,1	-0,2	5,9	-0,1	0,0
Ingresos No Laborales	-3,0	-18,4	-1,0	20,1	0,2	-3,7	-0,2	0,0
Jubilaciones o pensiones	-6,5	4,7	-5,9	-5,3	-0,3	-0,2	0,3	0,0
Rentas y utilidades	3,6	-34,3	-6,7	69,6	2,3	-23,9	-4,7	1,6
Otros ingresos	5,8	-61,7	3,3	168,6	-2,0	-104,	5,6	-3,4
Total de ingresos	-26,9	-33,3	-3,9	13,8	1,3	-4,6	-0,5	0,2

Nota: los valores aquí presentados corresponden a la aplicación de las ecuaciones (7) y (8) desarrolladas en el apartado VI.1. La descomposición del cambio en el ingreso según sectores-categorías (en millones de pesos de mayo 2003) y el peso de los factores que explican dicho cambio se presentan en el Apéndice 8.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992 y 2003).

16. Teniendo lugar esta caída a una tasa inferior a la registrada por el tamaño medio de los hogares. Por otra parte, la interacción entre la caída del ingreso por perceptor y el aumento en el número de hogares con ingresos (yh), con un efecto regresivo del 4,6% sobre la variación total de los ingresos familiares, reafirma el papel del factor remuneración como fuente de empobrecimiento de los hogares del Gran Buenos Aires durante el período 1992-2003.

El cuadro V.2.2 confirma la mayor intensidad de la caída de la masa de ingresos laborales en comparación con los no laborales entre 1992 y 2003 (30,9% contra 3%). Cabe destacar que la mayor pérdida relativa de ingresos al interior del mercado laboral tuvo lugar en las fuentes no salariales (si bien el peso absoluto mayor de esta pérdida fue de ingresos salariales, dada su mayor relevancia). Si nos centramos en los cambios ocurridos por fuera del mercado de trabajo, el comportamiento de las jubilaciones fue determinante.¹⁷ Pero si consideramos los factores que explican estos cambios, a pesar de las divergencias en la intensidad de la caída de los ingresos laborales y no laborales, fue el factor ingreso por perceptor (35,2% y 18,4%, respectivamente) el que explica, en forma casi exclusiva, el desplome de la masa de ingresos. En forma adicional, el aumento en el número de hogares con inserción en el mercado de trabajo y por fuera del mismo ayudó a compensar la caída (11,2% y 20,1% respectivamente), pero sin que ello implicara un cambio en la tendencia. A saber:

- (a) Si centramos el interés en lo acontecido en el mercado laboral, la información expuesta revela que la caída de la masa de ingresos familiares fue más intensa entre las utilidades por trabajo cuenta propia y entre las ganancias empresariales; y, en segundo lugar, a nivel de los salarios. El descenso en la masa salarial –en comparación con los ingresos por trabajos no asalariados– se explica principalmente porque, si bien disminuyó el ingreso promedio por perceptor, en paralelo a este proceso se redujo el promedio de perceptores por hogar al mismo tiempo que la cantidad de hogares ingresos salariales aumentaba con una intensidad levemente menor al incremento de unidades domésticas con algún tipo de ingreso laboral (10,5% contra 11,2%). En el caso de las utilidades derivadas por trabajos por cuenta propia, la reducción del volumen de ingresos se debió exclusivamente a una mayor retracción en el ingreso medio por perceptor (-50,4%);¹⁸ mientras que en los ingresos originados por ganancias empresariales, si bien la caída del volumen de ingresos de esta fuente entre los años 1992 y 2003 también encuentra explicación en la disminución del ingreso por perceptor (-32,6%), se observa una pérdida en la cantidad de hogares con este tipo de ingresos (-18,1%).

17. Nótese que la disminución del volumen de ingresos por jubilaciones y pensiones entre 1992 y 2003 fue menor a la ocurrida entre los ingresos laborales (-6,5% contra -30,9%) –ver cuadro V.2.2–. Esto alteró la participación relativa de la fuente –así como también de la totalidad de los ingresos no laborales– en el total de los ingresos socialmente participados.

18. En contraposición, el ingreso por cuenta propia registró un aumento absoluto en el número de hogares con este tipo de percepciones (13,7%) y en la cantidad promedio de perceptores por hogar (1,2%).

- (b) En lo que respecta a los ingresos no laborales, las rentas, utilidades y otros ingresos fueron las fuentes que experimentaron un descenso más marcado en el ingreso por perceptor, lo cual sucedió de manera simultánea a un incremento en la cantidad de hogares perceptores. Sin embargo, algo distinto sucedió en los ingresos por jubilaciones y pensiones. Lejos en este caso de evidenciarse una caída en los ingresos medios de los perceptores de este tipo, se observa un aumento del mismo que convivió con una baja en la cantidad de hogares perceptores. De esta manera, los datos reflejan un proceso de mayor concentración del ingreso al interior de este mercado-fuente –en un contexto de empobrecimiento– con restricciones de acceso que la ubicarían como una fuente regresiva en términos de distribución social. Esto se evaluará con mayor detalle en el siguiente capítulo.

V.3. La distribución sectorial de los ingresos laborales y factores que explican los cambios

Es pertinente recordar que las preguntas centrales siguen siendo: a) ¿qué es lo que permite explicar el proceso de empobrecimiento de los hogares del Gran Buenos Aires durante los noventa?, y b) ¿qué tipo de relación social definió su evolución y cuál fue el papel de los factores económicos, sociales y demográficos en la determinación de tal comportamiento? De ahí que cabe preguntarse: ¿qué tanto el comportamiento de las fuentes de ingreso laboral descritas en el apartado anterior agotan la explicación de los cambios ocurridos en la evolución y concentración funcional de los ingresos de los hogares del Gran Buenos Aires durante el período histórico estudiado?

Cabe aquí retomar la conceptualización de *heterogeneidad estructural*, en tanto dimensión que no sólo permite identificar diferencias que el desglose por fuentes laborales salariales y no salariales tiende a ocultar, sino que incluso ofrece una explicación desagregada de los cambios ocurridos en los patrones de acumulación y reproducción social. En este sentido, el análisis de la estructura sectorial del empleo ofrece la posibilidad de examinar no sólo diferencias entre categorías ocupacionales sino entre sectores económicos con diferente nivel de productividad laboral asociada.

De acuerdo con la hipótesis postulada, el desarrollo de un sector moderno privado formal o público reformado, más dinámico e intensivo en recursos humanos calificados, en condiciones de liderar el proceso de acumulación a través de mejoras en la productividad, habría favorecido a que las economías domésticas vinculadas a estas actividades se apropien de una cada vez mayor parte absoluta o, al menos

relativa, de la renta generada. Como contracara del mismo proceso, también cabe esperar una reducción o, al menos, una disminución mayor de la masa de ingresos familiares de origen laboral generada en los sectores informales menos concentrados y dinámicos; esto como resultado de una ampliación en la brecha intersectorial de los ingresos laborales.

En función de probar esta trama socio-productiva, se habrán de examinar los cambios ocurridos en los ingresos laborales generados por los hogares en el marco del comportamiento que tuvieron durante el período los sectores y las categorías económico-ocupacionales, siguiendo para ello el modelo planteado en la ecuación (4). Una vez descrito el sentido de los cambios ocurridos en la concentración de los ingresos familiares según sector-categoría, siguiendo el mismo esquema desarrollado en el apartado anterior, será posible explicar dichos cambios como función de los factores considerados en las ecuaciones (7) y (8); es decir, por el aumento/reducción de la cantidad de hogares que aportan ingresos de un sector-categoría, el aumento/reducción de la cantidad de perceptores de cada sector-categoría por hogar, el aumento/reducción del ingreso medio por perceptor según sector-categoría, y, finalmente, por los efectos de segundo y tercer orden de interacción entre estos factores. En correspondencia con los cálculos elaborados para el análisis según mercado y fuente de ingreso, los valores para cada año correspondientes al ingreso medio por perceptor, cantidad de perceptores por hogar (cada 100 hogares) y número de hogares perceptores de ingresos por sector y categoría ocupacional, que permiten calcular las masas de ingreso y sus variaciones por sector-categoría, se presentan en el Apéndice 7. A partir de esta información, se calculó el cambio en la masa de ingresos de cada sector-categoría entre los años 1992 y 2003 (en millones de pesos de mayo 2003), así como también la participación de cada factor en dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) –ecuación (6)–. Los resultados de estos cálculos se exponen en el Apéndice 8. La expresión de estos valores, en términos de tasas de variación para cada etapa del período –ecuaciones (7) y (8)– se analizan en el cuerpo del presente apartado.

De esta manera, el apartado buscará responder a dos preguntas claves: a) ¿en qué medida la caída en la masa de los ingresos familiares originada en fuentes laborales encubre en realidad un proceso asociado a una mayor heterogeneidad estructural?; y b), de verificarse esta relación, ¿en qué medida los ciclos económico-financieros, las políticas sociales de empleo o las acciones estratégicas emprendidas por los hogares, incidieron sobre el sentido y alcance de dicho proceso? Dar respuesta a ambas preguntas permitirá avanzar sobre el impacto de la creciente heterogeneidad estructural

sobre la distribución del ingreso al interior de la estructura social del Gran Buenos Aires.¹⁹

V.3.1. Evolución de los ingresos laborales de los hogares según sector-categoría ocupacional

De acuerdo con el apartado anterior, la caída de los ingresos familiares en el Gran Buenos Aires durante el período 1992-2003 se comportó en estrecha correlación con el modo en que, en primer lugar, las condiciones de acumulación –incluyendo las políticas económicas y sociales– y, en segundo lugar, las propias estrategias familiares, incidieron sobre la generación de ingresos según mercado o fuente de participación económica de los hogares. Al respecto, quedó demostrado que el mercado de trabajo y, en segundo lugar, las políticas de la seguridad social, más allá del esfuerzo desplegado por los hogares, fueron factores claves que determinaron la caída en los niveles de ingreso familiar y en el bienestar económico de la población. Sin embargo, cabe ahora preguntarse ¿en qué medida buena parte de este deterioro ocurrido en las condiciones de bienestar económico de los hogares no encuentra una explicación más adecuada a partir de considerar la heterogeneidad estructural como un componente constitutivo de la estructura productiva y el mercado de trabajo?

Para dar respuesta a este interrogante, el análisis en este punto se centra de manera exclusiva en los cambios ocurridos en los ingresos laborales de los hogares del Gran Buenos Aires según la estructura sectorial de los mismos. En este sentido, el cuadro V.3.1 describe la evolución –desde el momento de la estabilización económica en 1992 y hasta la post-crisis de 2003– en términos de cambios tanto absolutos como relativos en los ingresos familiares surgidos de cada sector/categoría ocupacional.

La información del cuadro confirma la existencia de un proceso selectivo de concentración sectorial del ingreso familiar de origen laboral. En particular, se destacan durante el período dos tendencias:

- (a) Mayor concentración relativa de ingresos familiares laborales originados en los sectores modernos, tanto en el privado formal (de 46,7% a 50,8%) como en el público –excluyendo el de asistencia– (de 10,4% a 14,6%). Esta mayor participación de los ingresos surge como resultado de movimientos diferentes. Por una parte, a partir de mayores aumentos en la masa

19. El capítulo siguiente hará especial referencia a los cambios ocurridos en los niveles de desigualdad de ingresos entre los hogares, en concordancia con la evolución que habría experimentado la heterogeneidad de la estructura productiva durante el período de estudio.

de ingresos de origen “moderno” en fases de expansión (1992-1998); a partir de menores caídas absolutas en la fase de recesión (1998-2001); y, por último, a través de una mayor capacidad de absorción por parte del sector público del desempleo originado en el sector formal durante las fases críticas (2001-2003).

- (b) Menor concentración de ingresos laborales familiares en el sector informal (de 36,5% a 28%), sobre todo en las categorías de trabajadores cuenta propia –ex cuasi-informales tradicionales transformados en subsistencia–. Este proceso habría estado acompañado –para los hogares del sector informal– de un menor aumento absoluto de los ingresos en las fases de expansión económica; una mayor pérdida de ingresos familiares de este tipo en las fases recesivas; y una caída absoluta y relativa de ingresos en la fase crítica, sin otra contención que una parcial asistencia pública.

Así, ambas tendencias confirman el aumento que experimentó la heterogeneidad estructural en el mercado laboral –medida por la polaridad al interior de la estructura sectorial– y la forma en que logra explicar buena parte del deterioro ocurrido en las condiciones de bienestar de los hogares –medido a través de los cambios en la masa de ingresos familiares aportados por cada sector/categoría.

Cuadro V.3.1. Masa absoluta y composición del ingreso monetario de los hogares según sectores productivos/categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/2003. En millones de pesos de mayo 2003 y en porcentajes del total de ingresos laborales

Sectores/ Categorías	1992		1994		1998		2001		2003	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Sector Privado Formal	2.092	46,7	2.405	49,1	2.641	53,4	2.401	53,8	1.579	50,8
Asalariado	1.710	37,6	1.976	40,2	2.002	40,5	1.931	43,3	1.238	39,9
No asalariado	382	9,1	429	8,9	639	12,9	470	10,5	341	11,0
Patrón	238	5,6	245	5,1	337	6,8	262	5,9	180	5,8
Cuenta propia profesional	144	3,5	184	3,8	302	6,1	207	4,6	161	5,2
Sector Público (Asalariados)	466	10,4	461	9,1	618	12,5	576	12,9	500	16,1
Sector Público (exc. Prog. Soc.) ¹									463	14,6
Sector Privado Informal	1.656	36,5	1.837	36,7	1.469	29,7	1.268	28,4	871	28,0
Asalariado	475	10,4	526	10,4	435	8,8	431	9,7	281	9,0
No asalariado	1.181	26,1	1.312	26,3	1.033	20,9	837	18,8	590	19,0
Patrón	238	5,3	321	6,5	252	5,1	200	4,5	123	3,9
Cuenta propia no profesional	783	17,2	837	16,8	665	13,5	520	11,7	392	12,6
Servicio doméstico	160	3,5	153	3,0	116	2,3	117	2,6	76	2,5
Total de ingresos provenientes de ocupaciones principales	4.214	91,7	4.703	94,1	4.728	94,0	4.245	92,9	2.950	92,8
Ingresos de ocupación secundaria y errores de registro²	278	8,3	238	5,9	214	6,0	219	7,1	156	7,2
Total de ingresos de fuentes laborales	4.492	100	4.941	100	4.942	100	4.464	100	3.106	100

¹ El recálculo del Sector Público excluyendo los Programas Sociales de Empleo se realizó únicamente para el año 2003, considerándose irrelevante en los años anteriores dada la baja incidencia de los mismos antes de ese año.

² Incluye los errores de registro y los sesgos originados por la diferencia entre las ventanas temporales de observación. Los ingresos remanentes se calcularon como diferencia entre el total

de ingresos laborales obtenidos del módulo de ingresos y el ingreso de la ocupación principal, lo cual en primera instancia representa el ingreso derivado de ocupaciones secundarias, pero también errores de registro.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

V.3.2. Factores que explican los cambios en la masa de ingresos de origen laboral según sector-categoría de procedencia

Sin embargo, los hallazgos anteriores nada informan sobre los mecanismos económicos y sociales generadores de este proceso. Los cambios en los niveles de ingreso familiar generados por cada sector y categoría económico-ocupacional pueden tener diferentes causas, las cuales llevan a distintas interpretaciones según sea el caso. Tal como se planteó en las ecuaciones (7) y (8), la masa de ingresos familiares generados en un sector o categoría o nivel agregado puede variar en dos momentos del tiempo debido a cambios en: a) el número de hogares que participan en la distribución de los mismos, b) la cantidad de perceptores por hogar generadores de tales ingresos, o c) el ingreso medio obtenido por cada perceptor que participa de dicho sector-categoría.

En este punto examinaremos el papel de estos factores sobre las variaciones ocurridas en la masa de ingresos familiares originados en el mercado de trabajo a lo largo del período 1992-2003, distinguiendo entre ingresos generados en los sectores privado formal, público modernizado y privado informal –véase ecuación (4)–. Los cuadros V.3.2 (2a-2e) brindan los datos necesarios para un análisis de los determinantes asociados al proceso de caída en los ingresos de los hogares del Gran Buenos Aires. Ahora bien, dadas las diferencias que caracterizan a las fases político-económicas que conformaron el período 1992-2003, antes de llegar a un balance general es necesario examinar por separado cada etapa (1992-1994, 1994-1998, 1998-2001 y 2001-2003). Ello habrá de permitir una mejor interpretación de los cambios que tuvieron lugar en las condiciones de bienestar de los hogares, bajo el entendimiento de que las políticas públicas y sus efectos sobre la dinámica de acumulación y de reproducción social operaron de manera particular en cada etapa.

A igual que en el cuadro V.2.2, en todos los casos, la primera columna de los cuadros ofrece información de la variación exhibida en la masa de los distintos ingresos. Las columnas restantes dan cuenta de los factores subyacentes que explican esta variación. En primer lugar, se presentan los tres factores “puros” principales que intervienen en cada caso: (a) el ingreso por perceptor (y), (b) el número de perceptores por hogares (p), y (c) el número de hogares con esos ingresos (h). Las restantes columnas muestran los efectos originados

en la variación simultánea entre dos o tres de estos factores. Tal como se indicó en el marco teórico metodológico presentado, la información que surge de esta descomposición permite identificar los factores del cambio en el volumen de ingreso familiar originado en cada sector-categoría, entre dos momentos cualesquiera.

Primer "ciclo de oro" 1992-1994

Durante el primer ciclo de estabilización (1992-1994), la masa de ingresos generada por los hogares con inserción en el sector privado formal del mercado de trabajo creció un 15%, siendo los asalariados y los profesionales independientes las categorías más favorecidas (15,6% y 27,8%,), dado que las ganancias de los patrones representados en la muestra casi no aumentaron (2,9%). El volumen de ingresos familiares del sector informal aumentó un 10,9%; movido en este caso sobre todo por las remuneraciones de patrones y asalariados de microemprendimientos. Por último, en el contexto de las privatizaciones y las políticas de ajuste sobre el gasto público, los ingresos generados en este sector cayeron 1,1%. Como resultado de estos diferentes comportamientos –véase cuadro V.3.1–, creció durante este bienio la participación del sector formal en el ingreso total laboral de los hogares, se mantuvo sin cambios la del sector informal y se redujo la del sector público.

Cuadro V.3.2a. Descomposición de los cambios en la masa de ingresos familiares según sectores productivos/categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1992/1994. En variación porcentual

Sectores/Fuentes/ Categorías	Masa de in- greso Var. %	In- greso x per- ceptor (y)	Per- cep- tor x hog- ar (p)	Hogar c/ in- greso (h)	yp	yh	ph	yph
Sector Privado Formal	15,0	21,2	-1,2	-4,0	-0,3	-0,8	0,0	0,0
Asalariado	15,6	22,1	-1,2	-4,2	-0,3	-0,9	0,0	0,0
No asalariado	12,3	16,3	2,7	-6,1	0,4	-1,0	-0,2	0,0
Patrón	2,9	8,9	8,7	-12,7	0,8	-1,1	-1,1	-0,1
Cuenta propia prof.	27,8	29,3	-1,4	0,0	-0,4	0,0	0,0	0,0
Sector Público (Asalariados)	-1,1	18,0	-4,6	-12,0	-0,8	-2,2	0,6	0,1
Sector Privado Informal	10,9	5,1	3,4	1,6	0,2	0,1	0,1	0,0
Asalariado	10,7	4,8	0,7	4,8	0,0	0,2	0,0	0,0
No asalariado	11,1	5,3	3,4	2,0	0,2	0,1	0,1	0,0
Patrón	34,9	9,2	-0,7	24,5	-0,1	2,3	-0,2	0,0
Cuenta propia no prof.	6,9	1,0	2,7	3,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Servicio doméstico	-4,4	-1,9	2,8	-4,8	-0,1	0,1	-0,1	0,0
Total ingresos laborales	10,0	12,2	-0,4	-1,5	-0,1	-0,2	0,0	0,0

Nota: los valores aquí presentados corresponden a la aplicación de las ecuaciones (7) y (8) desarrolladas en el apartado VI.1. La descomposición del cambio en el ingreso (en millones de pesos de mayo 2003) y el peso de los factores que explican dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) se presentan en el Apéndice 8.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992 y 1994).

El cuadro V.3.2a ofrece una interpretación más precisa del comportamiento de los factores explicativos de los cambios en la masa de ingresos de los diferentes sectores y categorías económico-ocupacionales:

- (a) En forma similar a la evolución general, aunque con variaciones más marcadas, el incremento de los ingresos familiares generados en el sector formal del mercado de trabajo –15%– sólo se explica por el aumento ocurrido en

la remuneración por perceptor –del 21,2%–, dado que al mismo tiempo cayó el número de hogares –4%– y de perceptores por hogar –1,2%–. En términos generales, este comportamiento fue común en todas las categorías –asalariados y no asalariados– al interior del sector; incluso en el caso de los empleadores, para quienes la masa de ingreso casi no aumentó debido a una fuerte caída en el número de hogares, si bien mejoró el ingreso por perceptor. Un comportamiento equivalente acompañó la leve caída que experimentó la masa de ingresos salariales generada en el sector público –1,1%–. En realidad, esta retracción esconde un fuerte aumento en la remuneración –18%–, junto a una marcada reducción de hogares –12%– y de perceptores por hogar –4,6%–. En todos los casos, los procesos descritos denotan un proceso de reducción de fuerza de trabajo en los sectores modernos, pero acompañado de mejoras económicas reales para los hogares que lograron mantener o insertar perceptores laborales en el mercado de trabajo privado formal o público reformado.

- (b) Por el contrario, el menor aumento que tuvo lugar en la masa de ingresos familiares generada en el mercado de trabajo informal –10,9%– se explica a través de una conjugación de los factores considerados en el modelo. Por una parte, la mejora en el ingreso por perceptor sólo da cuenta de la mitad del aumento –5,1%–, al mismo tiempo que el incremento en la cantidad de hogares –1,6%– y de perceptores por hogar –3,4%– explican el resto. Ahora bien, tal como puede apreciarse en el cuadro de datos, esta tendencia no fue homogénea al interior del sector. Los ingresos patronales de pequeñas empresas crecieron principalmente debido al incremento en la cantidad de hogares, por más que al mismo tiempo tuviera lugar una fuerte mejora en los ingresos por perceptor. En el caso de los asalariados, la explicación del aumento se debió a ambos factores mencionados; y, por último, la leve mejora observada en las utilidades de los trabajadores cuenta propia tuvo como principal causa el incremento en la cantidad de hogares y de perceptores por hogar.²⁰ A diferencia de lo ocurrido en los sectores modernos, los procesos descritos denotan un aumento de fuerza de trabajo en el sector informal, con mejoras parciales o nulas en el nivel de bienestar de dichos hogares.

20. En el caso de los ingresos por servicio doméstico, aunque de impacto marginal, su caída absoluta se explica tanto por una pérdida de ingresos por perceptor como de hogares perceptores, sólo compensado por un leve aumento de perceptores por hogar.

Segunda "etapa de oro" del programa de reformas (1994-1998)

Durante el segundo ciclo de crecimiento (1994-1998) –con extensión de la reconversión productiva–, el sector privado formal y el sector público lograron incrementos en los ingresos familiares del 9,8% y del 34,1%, respectivamente. En el primer caso, se destaca sobre todo el aumento del 64,1% registrado en los cuenta propias profesionales. En cambio, los ingresos generados en el sector informal o moderno rezagado sufrieron un proceso de fuerte deterioro con un promedio de caída del 20% en el volumen de ingresos. Como resultado de esta disparidad, durante estos cuatro años no sólo resultó nulo el aumento a nivel agregado de los ingresos familiares generados en el mercado de trabajo, sino que la participación del sector formal en el ingreso laboral volvió a subir, al mismo tiempo que también lo hacía el sector público reformado y caía fuertemente –y de manera generalizada– la participación del sector informal –véase cuadro V.3.1–. Por otra parte, tal como se examinó en el apartado anterior, la nula variación de los ingresos familiares generados en el mercado de trabajo también tiene detrás determinantes que operaron en diferente dirección, de modo tal que tendieron a anularse mutuamente: en un sentido, una fuerte caída en los ingresos por perceptor $-5,7\%$ –, junto a una leve disminución en el número de perceptores por hogar $-1,4\%$ –; y, por otra parte, un aumento en la cantidad de hogares perceptores laborales $-7,6\%$.

Cuadro V.3.2b. Descomposición de los cambios en la masa de ingresos familiares según sectores productivos/categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1994/1998. En variación porcentual

Sectores/Fuentes/ Categorías	Masa de in- greso Var. %	In- greso x per- cep- tor (y)	Per- cep- tor x hogar (p)	Hog- ar c/ in- greso (h)	yp	yh	ph	yph
Sector Privado Formal	9,8	-1,0	2,1	8,8	0,0	-0,1	0,2	0,0
Asalariado	1,3	-7,3	1,3	7,9	-0,1	-0,6	0,1	0,0
No asalariado	49,0	14,0	4,8	24,6	0,7	3,5	1,2	0,2
Patrón	37,6	22,0	2,0	10,1	0,4	2,2	0,2	0,0
Cuenta propia prof.	64,1	10,5	8,2	37,5	0,9	3,9	3,1	0,3
Sector Público (Asalariados)	34,1	1,3	3,2	28,2	0,0	0,4	0,9	0,0
Sector Privado Informal	-20,0	-16,4	-2,6	-1,0	0,4	0,2	0,0	0,0
Asalariado	-17,3	-18,0	-3,1	4,4	0,6	-0,8	-0,1	0,0
No asalariado	-21,3	-14,9	-3,1	-4,4	0,5	0,7	0,1	0,0
Patrón	-21,5	-12,9	-0,8	-9,1	0,1	1,2	0,1	0,0
Cuenta propia no prof.	-20,5	-12,4	-2,6	-6,9	0,3	0,9	0,2	0,0
Servicio doméstico	-24,2	-23,3	-3,8	2,5	0,9	-0,6	-0,1	0,0
Total ingresos laborales	0,0	-5,7	-1,4	7,6	0,1	-0,4	-0,1	0,0

Nota: los valores aquí presentados corresponden a la aplicación de las ecuaciones (7) y (8) desarrolladas en el apartado VI.1. La descomposición del cambio en el ingreso (en millones de pesos de mayo 2003) y el peso de los factores que explican dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) se presentan en el Apéndice 8.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1994 y 1998).

Al respecto, el cuadro V.3.2b ofrece evidencia crucial para entender mejor estos procesos a partir de los factores de cambio asociados a las diferentes fuentes sectoriales de ingreso laboral:

- (a) El aumento registrado en la masa de ingresos familiares originados en el sector formal $-9,8\%$ se explica por una recuperación en el número de perceptores por hogar $-2,1\%$ y de hogares con inserción formal $-8,8\%$, al mismo tiempo que el ingreso medio por ocupado casi no presenta cambios. Sin embargo, esta tendencia general reconoce dos tendencias diferentes al interior del sector. Por una parte, mientras los ingresos medios salariales

tuvieron una caída del 7,3%, las remuneraciones no asalariadas crecieron en promedio un 14%. Por otra parte, si bien la cantidad de hogares y de perceptores asalariados por hogar tuvo un comportamiento positivo, el principal incremento correspondió a los no asalariados –24,6% contra 7,9% y de 4,8% contra 1,3%, respectivamente– (a partir sobre todo de las utilidades cuenta propia profesionales).²¹ Asimismo, el importante aumento que registró el ingreso familiar generado por el trabajo asalariado en el sector público modernizado –34,1%– se explica de manera similar: mientras el ingreso por perceptor se mantiene constante, crece el número de perceptores por hogar –3,2%– con este tipo de ingresos y, sobre todo, la cantidad de hogares que participan con al menos un perceptor en este sector –28,2%–. De tal manera que durante esta etapa los sectores modernos –público, formal y cuasi-informal privados– incrementaron la demanda de empleo, logrando no sólo una renovación de los planteles laborales sino también un aprovechamiento productivo de los excedentes relativos de fuerza de trabajo generados durante el primer bienio del programa económico. En este sentido, cabe hacer notar que todo este proceso estuvo acompañado de un estancamiento en los ingresos laborales de los hogares en un contexto en donde la productividad laboral continuó en alza.

- b) De manera opuesta a las tendencias que operaron sobre los sectores modernos, el volumen de ingresos familiares generados en el sector informal del empleo cayó –un 20% en promedio– como resultado sobre todo de una marcada caída de los ingresos por perceptor –16,4%–. Al mismo tiempo que, sea como efecto del marcado incremento que registró el desempleo estructural o de la mayor demanda de empleo que experimentó el sector moderno –sobre todo de trabajo profesional no asalariado–, la cantidad de hogares y el número promedio de perceptores por hogar con participación en el sector informal experimentaron una leve caída –1% y 2,6% respectivamente–. Si bien la caída del ingreso por perceptor fue generalizada, los asalariados de microempresas fueron los que experimentaron una mayor caída en las remuneraciones –18%–, a la vez que también tuvo lugar un aumento del número de hogares con participación en esta fuente –4,4%–.

21. Los ingresos familiares de esta categoría crecieron durante esta etapa un 64,1%, explicándose esta variación positiva por una combinación de factores: aumento real del ingreso por perceptor del 10,5%, incremento del número de perceptores por hogar del 8,2% y crecimiento en la cantidad de hogares participantes generadores de este tipo de ingreso del 37,5%. A esto cabe adicionar el aporte de los efectos de interacción de segundo y tercer grado, en donde el aumento del número de hogares jugó un papel relevante. Estos resultados tienden a confirmar la presencia de un comportamiento estratégico de tipo sociodemográfico a cargo de los hogares –en este caso por parte de los sectores medios– en procura de maximizar oportunidades de movilidad social o compensatoria frente a situaciones adversas.

Por otra parte, en el contexto de profundización de la política de desregulación y apertura comercial, a la caída de los ingresos laborales medios de los empleos no asalariados –14,9%– se agregó una reducción de unidades económicas, expresado esto en un leve pérdida absoluta de hogares y de perceptores por hogar vinculados a estas actividades –del 4,4% y 3,1%, respectivamente–. De esta manera, a diferencia del “primer ciclo de oro”, el sector informal tendió a perder participación, ya no sólo en términos de un mayor empobrecimiento absoluto y relativo, sino también a través de una menor participación en el mercado laboral –en términos de cantidades de perceptores por hogar y de hogares asociados al mismo–. Estas tendencias se expresaron fundamentalmente en un aumento de la fuerza de trabajo excedente, es decir, en un aumento de la desocupación abierta y de actividades informales de subsistencia (segmento marginal del empleo), las cuales ganaron participación al interior del sector informal (incluyendo el servicio doméstico).

La etapa de recesión con deflación 1998-2001

Pasada la fase más activa del programa económico, la retracción de los flujos financieros internacionales abrió una etapa recesiva (1998-2001), la cual se expresó en una serie de ajustes tanto públicos como privados, una retracción en el nivel de actividad interna –sobre todo a nivel de servicios– y una retracción en la demanda agregada de empleo. Todo lo cual redujo las capacidades de consumo y elevó los niveles absolutos y relativos de pobreza. En este contexto, la masa de ingresos familiares del Gran Buenos Aires cayó en el trienio un 9,7%, movido fundamentalmente por una caída similar de los ingresos por trabajador –8,5%–, siendo sólo el resto efecto de la merma en la cantidad de perceptores ocupados por hogar –antes que de hogares con participación en el mercado de trabajo–. Ahora bien, una vez más los comportamientos al interior de la estructura del empleo se mostraron dispares: los ingresos generados en los sectores modernos cayeron entre 6,8% y 9,1% (sector público y sector formal, respectivamente); mientras que en el sector informal la caída fue de 13,7%. El resultado de esta diferente evolución fue una mayor concentración de ingreso a favor de los sectores modernos y una correspondiente pérdida de participación por parte del sector informal en el total de ingresos familiares generados en el mercado laboral –véase cuadro V.3.1.

Por otra parte, cabe destacar que en ambos sectores la disminución del volumen de los ingresos fue mayor en el caso de las fuentes no asalariadas que

para las asalariadas. Sin embargo, tanto en uno como en otro caso, los factores que determinaron este comportamiento no fueron los mismos dependiendo del sector productivo afectado. Al respecto, la información del cuadro V.3.2c muestra que los factores que explican los cambios ocurridos en la masa de ingresos familiares operaron una vez más de manera desigual según sector y categoría económico-ocupacional:

Cuadro V.3.2c. Descomposición de los cambios en la masa de ingresos familiares según sectores productivos/categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 1998/2001. En variación porcentual

Sectores/Fuentes/ Categorías	Masa de in- greso Var. %	In- greso x per- ceptor (y)	Per- cep- tor x hogar (p)	Hogar c/ in- greso (h)	yp	yh	ph	yph
Sector Privado Formal	-9,1	-4,7	-3,5	-2,1	0,2	0,1	0,1	0,0
Asalariado	-3,5	-0,1	-3,2	-0,3	0,0	0,0	0,0	0,0
No asalariado	-26,4	-12,5	-4,7	-11,6	0,6	1,5	0,5	-0,1
Patrón	-22,3	-18,3	-0,4	-3,9	0,1	0,7	0,0	0,0
Cuenta propia prof.	-31,5	-8,9	-7,9	-18,2	0,7	1,6	1,4	-0,1
Sector Público (Asalariados)	-6,8	0,0	1,5	-8,3	0,0	0,0	-0,1	0,0
Sector Privado Informal	-13,7	-14,9	-0,2	1,6	0,0	-0,2	0,0	0,0
Asalariado	-0,9	-1,5	-0,1	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
No asalariado	-19,0	-20,6	0,6	1,3	-0,1	-0,3	0,0	0,0
Patrón	-20,6	-10,5	-4,9	-6,7	0,5	0,7	0,3	0,0
Cuenta propia no prof.	-20,5	-24,2	2,2	2,3	-0,4	-0,1	0,0	0,0
Servicio doméstico	0,9	-7,2	5,3	3,2	-0,4	-0,2	0,2	0,0
Total ingresos laborales	-9,7	-8,5	-1,4	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0

Nota: los valores aquí presentados corresponden a la aplicación de las ecuaciones (7) y (8) desarrolladas en el apartado VI.1. La descomposición del cambio en el ingreso (en millones de pesos de mayo 2003) y el peso de los factores que explican dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) se presentan en el Apéndice 8.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1998 y 2001).

- (a) En lo que respecta a la caída del ingreso familiar en el sector privado formal $-9,1\%$ se observa que el trabajo asalariado en medianas y grandes empresas sufrió en términos relativos menos la retracción económica que el no asalariado $-3,5\%$ contra $26,4\%$. Por otra parte, al evaluar los factores que explican esta tendencia, se observa que para los primeros la caída se debe casi en su totalidad por una reducción en el número de ocupados por hogar $-3,2\%$; mientras que para los segundos, la retracción estuvo asociado a fuertes reducciones de los ingresos por perceptor y en la cantidad de hogares perceptores de tales ingresos $-12,5\%$ y $11,6\%$, respectivamente. La diferencia entre empleadores y cuenta propia profesionales también fue marcada. Los patrones cuasi-informales experimentaron una mayor caída en los ingresos por perceptor; mientras que los segundos, no sólo redujeron sus ingresos sino que perdieron perceptores (habiendo sido una parte de los mismos muy probablemente absorbidos por el desempleo). Al mismo tiempo, la caída que registraron los ingresos salariales generados en el sector público modernizado $-6,8\%$ se explica principalmente por una disminución en la cantidad de hogares dependientes de esta fuente, siendo esta caída en parte compensada a través de un aumento en la cantidad de perceptores por hogar con participación en el sector. Por último, cabe destacar que la pérdida en la media de ingreso salarial por trabajador no fue muy elevada en los sectores modernos. La mayor reducción se registró a nivel de las ganancias de los patrones de medianos establecimientos y en las utilidades de los profesionales cuenta propia.
- (b) La mayor caída ocurrida durante en los ingresos familiares del sector informal $-13,7\%$ se explica fundamentalmente –al igual que en el sector formal– por las fuentes no asalariadas. Esto se pone de manifiesto al corroborar que el volumen de ingresos salariales del sector casi no tuvo alteración, al mismo tiempo que los no asalariados cayeron un 19% . Sin embargo, los factores que movieron una y otra tendencia no fueron los mismos. La caída poco significativa de los ingresos salariales del sector informal esconde dos tendencias opuestas: una leve caída de los ingresos por perceptor y un ligero aumento en la cantidad de hogares con estos perceptores. Es decir, dos comportamientos inversos a lo ocurrido en el sector formal. Diferente es el caso de los ingresos por ganancias patronales, las cuales cayeron como resultado tanto de una pérdida de ingresos por perceptor como por una reducción de hogares y ocupados con estos ingresos. No del todo ajeno a estos procesos, la pronunciada caída en el volumen de ingresos no asalariados fue más marcada en los trabajadores cuenta propia de subsistencia –incluido el servicio doméstico–, debido a la

caída en el ingreso por ocupado, y esto a pesar del aumento en el número de hogares y de perceptores de este tipo por hogar.

De la crisis a la reactivación post-devaluación 2001-2003

Durante la etapa de crisis del modelo de convertibilidad (2001-2003), en el marco del derrumbe financiero y del tipo de cambio que impactó fuertemente sobre la economía real (caída del 16% del PBI), y a pesar de la inmediata recuperación de la actividad, la masa de ingresos laborales de los hogares del Gran Buenos Aires cayó un 30,4%. Los hogares de todos los sectores perdieron capacidad de consumo, aunque no en todos los casos por los mismos motivos ni magnitud. La mayor pérdida de ingresos familiares tuvo lugar en el sector privado formal -34,2%-, sobre todo el trabajo asalariado y a los ingresos de los patrones (en su mayoría cuasi-informales) de medianas empresas.

Por otra parte, si bien la pérdida de masa de ingresos en los hogares del sector informal fue algo menor a la del sector formal -31,3%-, los microempresarios y los asalariados de estas empresas fueron los grandes perdedores (-38,5% y -34,8%). Por el contrario, el sector menos perjudicado fue el sector público, con una caída del 19,6% en la masa de ingreso (excluidos los programas sociales de empleo), y, luego, los ingresos del trabajo cuenta propia informal -24,6%-. Como resultado de este proceso, perdieron participación relativa los salarios, a la vez que sólo la aumentaron los ingresos del sector público modernizado. Por otra parte, las utilidades profesionales del sector privado formal experimentaron un ligero incremento en la participación, mientras que las categorías del sector informal tendieron a mantenerla -salvo en el caso de los microempresarios.

En su conjunto, el principal factor explicativo de esta evolución fue la caída del ingreso por perceptor -33,1%-, si bien este comportamiento, tal como veremos, no tuvo el mismo alcance al interior de los sectores y categorías económico-ocupacionales. El cuadro V.3.2d da cuenta de los factores que explican estas variaciones según el sector-categoría económico-ocupacional de ingresos:

Cuadro V.3.2d. Descomposición de los cambios en la masa de ingresos familiares según sectores productivos/categorías económico-ocupacionales. Gran Buenos Aires: 2001/2003. En variación porcentual

Sectores/Fuentes/ Categorías	Masa de in- greso Var. %	In- greso x per- ceptor (y)	Per- cep- tor x hogar (p)	Hogar c/ in- greso (h)	yp	yh	ph	yph
Sector Privado Formal	-34,2	-26,8	-2,4	-7,4	0,6	2,0	0,2	0,0
Asalariado	-35,9	-27,5	-2,6	-9,2	0,6	2,6	0,2	-0,1
No asalariado	-27,4	-31,3	-2,5	8,6	0,8	-2,7	-0,2	0,1
Patrón	-31,3	-29,8	-2,7	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0
Cuenta propia prof.	-22,2	-31,5	0,7	12,3	-0,2	-3,9	0,1	0,0
Sector Público (Asalariados)	-13,2	-43,3	0,0	53,0	0,0	-22,9	0,0	0,0
Sector Público (exc. Prog. Soc.)	-19,6	-24,7	3,4	3,3	-0,9	-0,8	0,1	0,0
Sector Privado Informal	-31,3	-34,7	0,5	4,6	-0,2	-1,6	0,0	0,0
Asalariado	-34,8	-33,9	-1,0	-0,7	0,3	0,2	0,0	0,0
No asalariado	-29,5	-35,4	1,5	7,6	-0,5	-2,7	0,1	0,0
Patrón	-38,5	-23,5	2,4	-21,4	-0,6	5,0	-0,5	0,1
Cuenta propia no prof.	-24,6	-35,6	-2,0	19,3	0,7	-6,9	-0,4	0,1
Servicio do- méstico	-35,0	-36,1	1,2	0,3	-0,4	-0,1	0,0	0,0
Total ingresos laborales	-30,4	-33,1	-1,0	4,9	0,3	-1,6	0,0	0,0

Nota: los valores aquí presentados corresponden a la aplicación de las ecuaciones (7) y (8) desarrolladas en el apartado VI.1. La descomposición del cambio en el ingreso (en millones de pesos de mayo 2003) y el peso de los factores que explican dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) se presentan en el Apéndice 8.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 2001 y 2003).

- (a) En términos comparativos, la mayor pérdida de masa de ingresos salariales del sector formal se explica por la caída que experimentaron el número de ocupados por hogar $-2,6\%$ y la cantidad de hogares perceptores asalariados $-9,2\%$, dado que la caída del ingreso medio por trabajador asalariado formal fue menor a la media $-27,5\%$ contra $33,1\%$. En contraposición,

el trabajo cuenta propia profesional funcionó como actividad refugio, a pesar de que redujo su ingreso medio por sobre la media de los asalariados formales $-31,5\%$, registró un importante aumento en la cantidad de hogares con este tipo de percepciones $-12,3\%$. La caída del volumen de ingresos en los patrones de medianas empresas se explica casi exclusivamente por la pérdida de ingresos por perceptor $-29,8\%$, a lo que se le sumó una pérdida de perceptores por hogar $-2,7\%$. A su vez, la evolución de los salarios del sector público tuvo un comportamiento diferente según se consideren o no a los beneficiarios de programas sociales. Si no se la considera, este sector fue el que experimentó mejor performance durante esta etapa, debiéndose esto a que el ingreso por perceptor experimentó una menor caída que otras categorías $-24,7\%$, así como también a que el empleo público logró aumentar la cantidad de ocupados por hogar y de hogares perceptores $-$ alrededor del 3% en ambos casos.

- (b) En el caso del sector informal, la pérdida registrada en la masa de ingresos estuvo asociada en casi todas las categorías $-$ a excepción de los microempresarios $-$ a una más pronunciada caída en el ingreso medio por trabajador que lo ocurrido en la media del sector privado formal $-34,7\%$ contra $26,8\%$. Ahora bien, tal como se mencionara más arriba, la disminución en la masa de ingresos fue similar o menor incluso a la que registrara el sector privado formal; lo cual se explica por el aumento que registró la cantidad de perceptores y de hogares perceptores en el sector. Cabe agregar $-$ al respecto $-$ que este comportamiento tuvo como principal y casi único protagonista al empleo cuenta propia de subsistencia, surgido como refugio precarizado ante la crisis del mercado laboral asalariado $-$ el mismo vio incrementada la cantidad de hogares perceptores en un $19,3\%$. En igual sentido, igual función parecen haber cumplido los ingresos familiares surgidos de los programas sociales de empleo en el sector público.²² El efecto del aumento de cobertura se observa al comparar los datos correspondientes al sector público con y sin programas sociales: la caída en la masa de estos ingresos se reduce de $19,6\%$ a $13,2\%$, explicándose en forma exclusiva esta disminución por el aumento de hogares perceptores beneficiarios de estos programas (dado que al mismo tiempo cayó aún más el ingreso por perceptor y bajó el número de perceptores por hogar).

22. A fines de 2002, más de 2,5 millones de personas eran beneficiarias de alguno de los planes sociales del Estado.

La década de reformas estructurales 1992-2003

A modo de balance cabe concluir con un examen de los factores determinantes de los cambios en la masa de ingresos familiares comparando los años extremos del período 1992 y 2003. De acuerdo con el cuadro V.3.1, los ingresos familiares reales generados en el mercado de trabajo cayeron durante el período un 30,9%, la participación de los sectores modernos –tanto del sector privado formal como del sector público reformado– ganaron participación relativa sobre el sector informal, cualquiera sea la categoría económico-ocupacional. Esto debido al mayor desplome del conjunto de las categorías de ingreso informal, como de la dispar evolución de los diferentes sectores productivos.²³

En este marco, al igual que en los análisis anteriores, cabe la siguiente pregunta: ¿qué papel jugaron la dinámica económica, las estrategias familiares socio-demográficas y las oportunidades socio-económicas en la particular orientación de estos procesos? En función de dar respuesta a este interrogante, de manera similar a los análisis efectuados hasta aquí, corresponde evaluar el aporte de los factores definidos en las ecuaciones (7) y (8) a los cambios ocurridos en la generación de ingresos para cada sector-categoría y a nivel agregado entre 1992 y 2003. Al igual que en los casos anteriores, los datos correspondientes a la descomposición se presentan en el cuadro V.3.2e.

23. Este comportamiento dejó como resultado una caída de ingresos familiares del 47,4% en el sector informal, contra un 24,5% en el sector privado formal y 0,6% en el público reformado (excluyendo los programas sociales de empleo).

Cuadro V.3.2e. Descomposición de los cambios en la masa de ingresos familiares según sectores productivos/categorías económico-ocupacionales. GBA: 1992/2003. En variación porcentual

Sectores/Fuentes/ Categorías	Masa de in- greso Var. %	In- greso x per- ceptor (y)	Per- cep- tor x hogar (p)	Hogar c/ in- greso (h)	yp	yh	ph	yph
Sector Privado Formal	-24,5	-16,3	-5,0	-5,3	0,8	0,9	0,3	0,0
Asalariado	-27,6	-18,0	-5,4	-6,7	1,0	1,2	0,4	-0,1
No asalariado	-10,7	-20,3	0,0	12,2	0,0	-2,5	0,0	0,0
Patrón	-24,4	-23,8	7,4	-7,6	-1,8	1,8	-0,6	0,1
Cuenta propia prof.	11,8	-10,9	-0,9	26,4	0,1	-2,9	-0,2	0,0
Sector Público (Asalariados)	7,3	-32,2	-0,1	58,2	0,0	-18,8	0,0	0,0
Sector Público (exc. Prog. Soc.)	-0,6	-9,9	3,3	6,8	-0,3	-0,7	0,2	0,0
Sector Privado Informal	-47,4	-51,2	0,9	6,9	-0,5	-3,5	0,1	0,0
Asalariado	-40,8	-44,1	-3,5	9,5	1,6	-4,2	-0,3	0,1
No asalariado	-50,0	-54,0	2,3	6,3	-1,3	-3,4	0,1	-0,1
Patrón	-48,3	-34,9	-4,1	-17,0	1,4	5,9	0,7	-0,2
Cuenta propia no prof.	-49,9	-56,2	-0,4	14,7	0,2	-8,2	-0,1	0,0
Servicio do- méstico	-52,5	-55,4	5,4	1,0	-3,0	-0,6	0,1	0,0
Total ingresos laborales	-30,9	-35,2	-4,1	11,2	1,4	-4,0	-0,5	0,2

Nota: los valores aquí presentados corresponden a la aplicación de las ecuaciones (7) y (8) desarrolladas en el apartado VI.1. La descomposición del cambio en el ingreso (en millones de pesos de mayo 2003) y el peso de los factores que explican dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) se presentan en el Apéndice 8.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992 y 2003).

- (1) Se observa que la menor pérdida en el volumen de ingresos del sector privado formal (24,5% contra 30,9% en promedio) se explica por una menor caída en el ingreso promedio por perceptor (16,3% contra 35,2%), simultáneo a una disminución en la cantidad de perceptores por hogar y de hogares perceptores -5% en ambos casos-, lo cual hizo menos grave la

pérdida monetaria unitaria de los hogares con inserción en el mismo. Sin embargo, cabe observar de todos modos que este comportamiento no fue homogéneo entre las categorías al interior del sector privado formal.

- (2) Los cambios a nivel agregado en el sector formal describen lo ocurrido en los ingresos salariales del mismo –18% de caída en el ingreso por perceptor, 5,4% y 6,7% en el caso de perceptores y hogares perceptores–. En el caso de las ganancias empresarias la caída del 24,4% se explica por una reducción en la ganancia promedio por perceptor –23,8%–, acompañada de un equilibrio entre perceptores por hogar y hogares perceptores –aumento y caída del 7,4% y 7,6%–. En cuanto a los profesionales cuenta propia, experimentaron un aumento absoluto del volumen, siendo éste el único en toda la estructura económico-ocupacional. Explica este hecho la menor caída que sufrieron las utilidades medias –10,9%– y el aumento de hogares perceptores de estos ingresos –26,4%.
- (3) El volumen de ingresos de los empleos en el sector público reformado –excluyendo los programas sociales– casi no registró cambios. Detrás de esto operaron dos procesos opuestos: un menor descenso del ingreso medio por ocupado al registrado en el total de los ingresos laborales –9,9% contra 35,2%–; y un sustantivo aumento en el número de perceptores por hogar y en la cantidad hogares perceptores de este tipo de ingresos –3,3% y 6,8% respectivamente.
- (4) En el otro extremo de la estructura productiva el desplome de la masa de ingresos del sector informal entre –47,4%– se explica por la caída del ingreso promedio de los ocupados –51,2%–. Esto fue así a pesar del incremento en la cantidad de hogares perceptores con ingresos informales –6,9%–. Este comportamiento advierte sobre la existencia de un proceso con alta incidencia sobre las condiciones de reproducción social. La fuerte caída en el peso económico del sector acompañada de un aumento en la cantidad de hogares perceptores de estos ingresos permite inferir sobre una alta exposición al empobrecimiento por parte de estas unidades domésticas.
- (5) Los cambios ocurridos en el sector informal a nivel agregado expresan el comportamiento similar que tuvieron los ingresos familiares generados en las categorías asalariadas y no asalariadas al interior del mismo. Si bien se evidencian algunas diferencias con los microempresarios cuasi-informales. Primero, se observa que la caída de la masa de ingresos familiares salariales y los derivados de actividades cuenta propia informal (del 40,8% y 49,9%), se explican por una caída de los ingresos por perceptores –del 44,1% y 56,2%–, sólo compensada en parte por un aumento en el número de hogares perceptores de tales ingresos –del 9,5% y del 14,7%–. Luego, en

lo que respecta a la pérdida de ganancias cuasi-informales –del 48,3%–, cabe señalar que la misma se generó como efecto de una menor caída del ingreso por perceptor –34,9%–, pero con una sustantiva reducción de la cantidad de perceptores por hogar y de hogares perceptores de estos ingresos –4,1% y 17%.

- (6) A pesar del aumento en la cantidad de hogares perceptores de ingresos en el sector informal, en el contexto de la recesión económica y la crisis social (2001-2002), no lograron constituirse en verdadero refugio frente a la pérdida de empleos e ingresos de amplios sectores sociales (sobre el aumento de los excedentes absolutos de fuerza de trabajo). Por ello, la autogeneración de empleo en el sector de subsistencia fue complementada –tal como se ha destacado en capítulos anteriores– por la intervención del Estado a través de los programas sociales de empleo. Si se considera a los ingresos laborales generados por esta fuente como parte del empleo público, la masa de ingresos del sector habría crecido entre 1992 y 2003 –un 7,3%–, al mismo tiempo que el ingreso por ocupado habría bajado un 32,2% y el número de hogares perceptores habría aumentado un 58,2%.

La evidencia examinada mostró que no sólo se generó menor volumen de ingresos en el sector informal, sino que esta menor masa se distribuyó entre un número creciente de hogares y de perceptores. Cuando esto no fue posible, el Estado buscó proveer ingresos a través de una política social asistencial. Estos hechos confirman a su vez el especial protagonismo que asumieron las estrategias familiares de subsistencia en los mercados terciarios o marginales, tanto a nivel del sector informal como al interior del propio sector público. Como resultado se hace robusta la explicación del mayor empobrecimiento relativo y absoluto que experimentaron –bajo un contexto de reforma, liberalización y apertura económica– los excedentes de población refugiados en el sector informal, confirmando de este modo la particular mutación que afectó a las actividades del sector al alejarse la posibilidad de convergencia y profundizarse la heterogeneidad estructural.

V.4. Segunda serie de evidencias sobre la heterogeneidad estructural. Efectos sobre los ingresos familiares

Los dos últimos apartados de este capítulo han ofrecido un examen del modo en que los diferentes mercados, fuentes de ingreso y formas de inserción económico-ocupacional cambiaron su peso absoluto y relativo a lo largo del período de estudio. Esto permitió describir el modo en que las cambiantes

condiciones de participación económica de los hogares se fueron correspondiendo con las fases del ciclo económico y etapas político-económicas que atravesó el programa de estabilización, liberalización económica y reformas estructurales.

Se abordaron dos cuestiones fundamentales: (a) los cambios ocurridos en la masa absoluta y en la participación relativa que tuvo cada mercado-fuente-sector-categoría generador/a de ingresos en el presupuesto de los hogares; y (b) en qué medida las variaciones en los ingresos familiares generados en cada mercado, fuente, sector o categoría estuvieron asociados a cambios en la cantidad de hogares y de perceptores por hogar o en los ingresos por perceptor. Esto permitió ampliar el reconocimiento de los factores político-económicos y socio-económicos intervinientes en la reproducción social. Los cambios en el número de hogares, la cantidad de perceptores por hogar y el nivel medio de ingreso permitió establecer un nexo entre las alteraciones en las condiciones macro-económicas, las estrategias socio-demográficas de los hogares y sus efectos en los cambios (de nivel y sentido) ocurridos en la evolución y concentración de los ingresos de los perceptores familiares. El capítulo logró dar cuenta de algunos de los mecanismos que hicieron posible que la modalidad dominante de desarrollo se tradujera en un mayor empobrecimiento.

Fue posible establecer que la mayor parte de las actividades desarrolladas en el sector moderno, incluyendo el empleo público no asistencial y las transferencias públicas y rentísticas, fueron las modalidades que más “concentraron” ingresos –en términos absolutos o relativos–, a partir de la desigual asignación de las oportunidades generadas por la dinámica de acumulación. Asimismo, fue posible establecer que fueron las actividades informales las que sufrieron mayor pérdida de ingresos, incluso a pesar de los esfuerzos desplegados por los hogares.

La desigual caída sectorial de ingresos familiares encuentra explicación en el hecho de que la heterogeneidad estructural habría impuesto una distribución más desigual en los recursos económicos familiares por tipo de mercado, fuente, sector y categoría económico-ocupacional. El sector informal habría logrado funcionar como un sector “refugio”, en parte “transitorio” y en parte “permanente”, frente a los vaivenes de los cambios estructurales y los ciclos económicos –sin embargo, apropiándose de ingresos insuficientes para la subsistencia–. Según los datos presentados, podría inferirse que es el sector no asalariado informal el que más sufrió los cambios en la “función” y composición del sector cuasi-informal tradicional. Al interior de la informalidad, fue el trabajo cuenta propia el que tuvo mayor relevancia, por lo que los cambios que se produjeron al interior del mismo alteraron fuertemente la composición y características del sector informal en su conjunto.

Dos situaciones parecen haber actuado como mediaciones entre el papel “disciplinador” impuesto por las medidas de estabilización, apertura y reforma –o, incluso, los propios ciclos económico-financieros– y la ampliación de las oportunidades de subsistencia de los sectores que iban quedando marginados de la dinámica de acumulación y reproducción dominante: (a) las unidades domésticas en tanto agentes que buscan mediar y resolver el conflicto entre las necesidades reproductivas de los hogares y las condiciones del contexto político-económico; y (b) el sector público, como responsable de la cohesión social en el marco de economías sometidas a un desarrollo capitalista periférico, y empleando para ello una serie de programas de transferencia de ingresos a niveles de indigencia.

Se ha postulado que el deterioro social y el aumento de la desigualdad durante las últimas décadas constituyeron la expresión de una serie de condiciones que tienen estrecha correspondencia con la heterogeneidad estructural. Ésta, a su vez, se vio particularmente intensificada a partir del modo en que las políticas públicas, incluyendo las políticas sociales, enfrentaron las demandas económicas de la globalización. Estos procesos se habrían articulado con una serie de estrategias socio-económicas y socio-demográficas de “tipo defensivo” por parte de los hogares, los cuales a través de ajustes en los balances reproductivos –por reducción de las demandas de consumo o por aumento de la auto-explotación forzada de su fuerza de trabajo– habrían procurado compensar pérdidas de bienestar.

Sabemos por diferentes fuentes que la dinámica de acumulación durante el período 1992-2003 no operó en el vacío social (sólo movido por las fuerzas anónimas del mercado), sino que logró ser capturada por los grupos domésticos u otros colectivos, los cuales a través de los propios recursos disponibles y de un accionar motivado fundamentalmente por la subsistencia, tendieron a alterar las condiciones generales de reproducción social. Sobre la mediación introducida por las estrategias de subsistencia de los grupos domésticos, es posible inferir –de los datos analizados– el protagonismo tenido por los sectores empobrecidos en la generación de actividades laborales de subsistencia más precarias a las labores informales tradicionales y cuasi-informales del modelo anterior.

Esta mutación del sector informal a través de las estrategias económicas de los hogares se observó sobre todo en el caso de actividades no asalariadas “cuenta propia” y de una parte de los “micro-emprendedores familiares” –unidades cuasi-informales tradicionales–. Tal como se hizo evidente, ambas categorías sufrieron durante la década una continua y sistemática caída del nivel de ingresos medios por perceptor, junto a la ampliación del número de hogares vinculados a estos ingresos. Pero dado el contexto restrictivo generado por la heterogeneidad estructural, el propio sector informal de subsistencia –a

través de las estrategias domésticas— no siempre fue eficaz para generar por sí mismo empleos de subsistencia de tipo “refugio” en el segmento marginal del mercado de trabajo. En este sentido, no pocas veces —sobre todo en las fases de recesión o crisis social— el propio Estado asistió a su formación de este tipo de empleos —por vía de los programas asistenciales de trabajo—, generando de esta manera “empleo de indigencia” sujetos a control político.

En cuanto a la función de las políticas sociales emprendidas por el Estado durante la década del noventa (sobre todo a fines de la misma y en la crisis de 2002), dichas iniciativas representaron un cambio importante en la estrategia de gestión política de los excedentes relativos y absolutos de fuerza de trabajo. De manera creciente fue quedando en evidencia la incapacidad del sistema de seguridad social para atender las crecientes oleadas de población pobre que se fueron sumando a la economía informal de subsistencia o al desempleo. En este sentido, los programas sociales, se constituyeron para las agencias del Estado en un mecanismo de “cohesión social”, sea como herramienta de apaciguamiento, cooptación política, negociación o concesión ante reivindicaciones colectivas.²⁴ Al mismo tiempo, para los propios actores —tanto domésticos como comunitarios—, la protesta social y el reclamo político pasaron a constituirse en la principal herramienta para acceder a una fuente alternativa de ingresos —ayudas económicas— por parte del Estado nacional o provincial, a través de la participación en “proyectos” de empleo, asistencia o inversión social. Tanto por su precariedad laboral, remuneración y productividad negativa, estas actividades se asemejaron a los “empleos de indigencia” surgidos en el sector informal, es decir, como una “oferta de trabajo” generadora de su propia “demanda” (la demanda pública de “cohesión social”).

A manera de balance final, cabe destacar que cualquiera sea el recorte que se tome del período estudiado, el resultado en materia de distribución funcional-sectorial de la renta familiar generada por las diferentes fuentes laborales y no laborales de ingresos resultó consistente con las hipótesis de esta investigación: (a) creciente concentración del ingreso en el sector privado más dinámico de la economía (sobre todo trabajo asalariado y actividades profesionales independientes), e, incluso, en el sector público reconvertido (no vinculado a programas sociales de empleo), acompañado esto, en ambos casos, de una menor presencia en la estructura social —evidenciada en mayores restricciones de acceso a los mismos—; y (b) creciente pérdida en la par-

24. Sobre este tema, son numerosos los estudios que dan cuenta de la proliferación de programas sociales de transferencia monetaria en el marco de la crisis del modelo asociado a las reformas y al plan de convertibilidad, así como su focalización sobre los sectores vinculados a los segmentos informales y más pobres (Galasso y Ravallion, 2003; Cortés, Groisman y Hoswoszki, 2003; Monza y Giacometti, 2003; Bogani et al., 2005; Svampa, 2005; Bertranou y Paz, 2007).

ticipación económica del sector informal, junto a una acentuada desvinculación de la dinámica general de acumulación; la cual estuvo a su vez acompañada de una mayor participación de la informalidad en la estructura social (mayor concentración de hogares dependientes de estas actividades).

De esta manera, la intensificación de la heterogeneidad estructural, con consecuencias significativas en la segmentación del mercado de trabajo (empleos productivos en los sectores modernos –público o privado– versus subempleos de subsistencia en el sector informal –públicos o privados–) habrían generado efectos diferenciales cruciales en materia de ingresos familiares dependiendo de la inserción de los hogares en el escenario montado por las políticas de liberalización económica y reformas estructurales. En este marco, el funcionamiento de la economía tampoco habría implicado una mayor reasignación general de fuerza de trabajo en dirección a los sectores más dinámicos de la economía sino todo lo contrario; es decir, una mayor concentración de fuerza de trabajo excedente en actividades informales de subsistencia.

En este sentido, la evidencia reunida reitera la validez de la tesis central de esta investigación: bajo un modelo de economía “abierta” la profundización de la heterogeneidad estructural cerró las puertas a la “convergencia” limitando las posibilidades de que el crecimiento económico se traduzca en una movilización de la fuerza de trabajo excedente hacia los sectores productivos más dinámicos y en un aumento genuino del bienestar. El efecto de esta misma dinámica sobre la distribución del ingreso se examina en el capítulo siguiente, el cual habrá de buscar dar respuesta al aumento de la desigualdad en clave de la creciente heterogeneidad estructural generada por el modelo político-económico.

Impacto de la heterogeneidad estructural sobre los cambios en la distribución del ingreso y su explicación

“Cabe considerar a la distribución del ingreso no como la particular configuración de una estructura económica, sino más bien como el resultado de una coalición distributiva formada por el distinto poder económico y político de las clases sociales [...]. Estos análisis contrastan con otros estudios sobre desigualdad, que la atribuyen a la carencia de algo, una imperfección del gobierno, las características de la fuerza de trabajo, la educación, independientemente de la estructura productiva y social.”

Celso Furtado, 1964

Presentación

Es éste el momento de preguntarse en qué sentido y de qué manera los cambios estructurales ocurridos en la participación y composición de los sectores y categorías económico-ocupacionales incidieron sobre el aumento de la desigualdad y la polarización al interior de la estructura social.

En el capítulo anterior se revisó el modo en que las condiciones de acumulación y de reproducción social distribuyeron los ingresos familiares según tipo de mercado-fuente-sector en el marco de un modelo de economía “abierta” sometida a un agresivo programa de estabilización, reformas estructurales y liberalización económica. En este sentido, se puso en evidencia que este proceso afectó de manera regresiva el bienestar de los hogares. Asimismo, quedó demostrado que este proceso estuvo asociado a una mayor concentración del ingreso familiar en los sectores modernos de la economía, lo cual estuvo acompañado de una mayor marginalidad económica y pobreza en perjuicio de los excedentes de población concentrados en el sector informal.

El cambio económico-social descrito se puso de manifiesto a través de la emergencia de una serie de hechos relevantes para el modelo teórico de análisis: (a) menor número absoluto y relativo de hogares y de perceptores por hogar insertos en el sector moderno –privado formal o público– concentrador de mayores niveles de ingresos; y (b) mayor número absoluto y relativo de hogares y de perceptores por hogar concentrados alrededor de actividades de subsistencia –laborales y no laborales– insertas en un sector informal afectado por una acelerada pérdida de ingresos.

La profundización de la heterogeneidad estructural durante el período de reformas estructurales, liberalización y apertura económica se hizo una vez más evidente en la medida en que dicho proceso impuso una distribución desigual de los ingresos económicos familiares según origen de los mismos. En otros términos, se destaca –a través de la evidencia que ha sido expuesta– que tuvieron lugar procesos de empobrecimiento y concentración de ingresos altamente diferenciados según mercado, fuente de ingreso y sector económico. Dichos procesos reflejan la intensificación de la heterogeneidad al interior de la estructura social del empleo, así como también al interior de los mercados no laborales. De este modo, los análisis del capítulo anterior son de utilidad para comprender los cambios ocurridos en el patrón de distribución de los ingresos y en el nivel de desigualdad, así como también los mecanismos que operaron por detrás de estas transformaciones.¹

Ahora bien, aunque se sabe que ha tenido lugar un mayor empobrecimiento tanto relativo como absoluto de las actividades económico-ocupacionales marginales al régimen social de acumulación dominante, así como un mayor “enriquecimiento” relativo –e, incluso, en ocasiones absoluto– en las formas de inserción de mayor dinamismo y regulación socioeconómica, el aumento observado en la desigualdad económica no es de antemano una consecuencia directa o necesaria de dicho proceso. En teoría puede ocurrir que los hogares combinen diferentes tipos de ingresos y formas de inserción económico-ocupacional, de modo tal que el efecto de tales procesos fuese neutro a nivel social, o, incluso, compensatorio del efecto regresivo. Es decir, los procesos ocurridos en cuanto a la intensificación de la desigualdad en la distribución “funcional” de los ingresos familiares no necesariamente obligan a una mayor desigualdad distributiva entre los hogares.

1. El supuesto acerca de la existencia de agregados económico-ocupacionales (mercado laboral, no laboral, fuentes de ingreso, sectores productivos y categorías de inserción) permite analizar la distribución del ingreso entre los hogares, pero teniendo en cuenta el origen de los recursos monetarios de las unidades domésticas, y por ende, las alteraciones ocurridas en los mercados (laboral/no laboral) y en el sistema productivo.

De acuerdo con la propuesta elaborada por esta investigación, el problema planteado ofrece una más exacta representación si se establece un nexo teórico-metodológico entre: a) las fuentes y sectores económicos generadores de ingreso presentes en la dinámica de acumulación y reproducción social –en tanto expresión de la heterogeneidad estructural–, b) la capacidad de concentrar ingresos de una o más fuentes por parte de los hogares dependiendo de la cantidad de perceptores y forma de inserción económico-ocupacional de los mismos –en tanto instancias de mediación entre las condiciones macro-sociales y el acceso al bienestar económico–, y, finalmente, c) el impacto de ambos factores sobre el nivel del ingresos de los hogares y la desigualdad distributiva a nivel social –medida a través del coeficiente de concentración de Gini.

Siguiendo este diseño, se busca en este capítulo una explicación sobre el aumento que experimentó la desigualdad económica en clave de las transformaciones ocurridas en la estructura socio-productiva. Para tal efecto, se aplica un método de descomposición por fuente de ingreso, sector productivo y categoría económico-ocupacional sobre el coeficiente de Gini.² De este modo, se elabora una serie de datos para evaluar en qué medida la profundización de la heterogeneidad estructural y la segmentación del mercado de trabajo explican la regresiva evolución de la distribución del ingreso familiar en el Gran Buenos Aires a lo largo del período 1992-2003. Bajo este objetivo, se retoma el método de descomposición del coeficiente de Gini desarrollado por Leibbrandt y Woolard (1996) para el estudio de la desigualdad en países sudafricanos. Siguiendo este modelo, Cortés (2000c) evalúa el papel de las diferentes fuentes de ingreso en la evolución de la desigualdad en México. El presente capítulo de esta investigación retoma dicha aplicación ampliándola y desagregando por sector con el objeto de evaluar el efecto de la heterogeneidad estructural sobre la distribución.

De esta manera, el capítulo examina según mercado-fuente-sector los factores que movieron el aumento de la desigualdad económica, y, en este marco, se busca reconocer la matriz socio-económica que definió su evolución y determinó tal comportamiento. El tipo de análisis a desarrollar busca establecer un nexo entre la intensificación del patrón regresivo de distribución y las transformaciones ocurridas en la estructura sectorial del trabajo, las estrategias desplegadas por los hogares y las políticas públicas implementadas –procesos abordados en los capítulos anteriores.

Desde la perspectiva abordada, la pregunta que guía el desarrollo de este capítulo es la siguiente: ¿en qué sentido y en qué medida los cambios ocurridos

2. Se utiliza como medida de desigualdad el coeficiente de Gini, dado que éste cuenta con propiedades particulares para su descomposición por fuentes de ingresos y factores que explican su variación (Wodon y Yitzhaki, 2002).

en la participación y composición de los mercados, fuentes y ocupaciones generadoras de ingreso incidieron sobre el aumento de la desigualdad distributiva y la polarización al interior de la estructura social? Para dar respuesta a esta pregunta, se sigue un modelo de descomposición aplicado sobre el coeficiente de desigualdad de Gini, tomando como base el desglose de los ingresos familiares por mercados, fuentes laborales - no laborales y sectores económico-ocupacionales, tal como se describió en el Capítulo III.2 –véase tablas III.2.1 y III.2.2– y quedó plasmado en las ecuaciones (2) y (4) en el Capítulo V.2 y V.3. Por otra parte, con el objetivo de evaluar el aporte de cada mercado-fuente-sector al nivel de desigualdad existente se consideran tres componentes constitutivos del mismo: (i) el peso relativo de cada mercado-fuente-sector en los ingresos totales de los hogares (S), (ii) la desigualdad interna por mercado-fuente-sector de ingreso familiar (G), y (iii) la correlación de la distribución del ingreso familiar de cada mercado-fuente-sector respecto al ingreso total (R). Siguiendo esta regla de descomposición es posible establecer la magnitud y el sentido en que cada componente y tipo de fuente aporta a los niveles del índice de Gini y a las variaciones registradas en la desigualdad.

Dado que el coeficiente de concentración de Gini es aditivo –en este caso a nivel de mercados, fuentes de ingreso y sectores de inserción–, el modelo teórico-metodológico empleado –la descomposición de dicho coeficiente– hace posible evaluar el impacto de las diversas fuentes de ingresos sobre la desigualdad económica. Asimismo, es factible medir el modo en que los componentes de dicha descomposición intervinieron en las variaciones que registró el coeficiente.

De tal modo que si se verifica que el incremento registrado en la desigualdad económica está asociado a: a) una mayor polarización en los niveles de concentración de los ingresos según mercado/fuente/sector económico, b) una mayor desigualdad al interior de los mercados/fuentes y una igual o menor desigualdad relativa al interior de los sectores productivos generadores de ingresos, c) una mayor correspondencia entre la posición de los hogares en la estratificación social y la distribución de los ingresos percibidos de una determinada fuente por dichos hogares, se demuestra el funcionamiento de un sistema social en donde los cambios en la desigualdad quedan determinados por la heterogeneidad estructural, antes que por la dinámica del crecimiento económico y la convergencia socio-ocupacional entre sectores productivos. En este sentido, el método aplicado constituye una herramienta capaz de establecer el modo en que los cambios en la distribución del ingreso se ligaron con las cambiantes condiciones macro-económicas y macro-sociales imperantes durante la década de los noventa en la Argentina.

El primer apartado del presente capítulo expone el modelo teórico-metodológico a partir del cual se desglosa el coeficiente de desigualdad de Gini

según mercados-fuentes-sectores generadores de ingreso. Adicionalmente, se evalúan los factores que inciden en los cambios que experimenta el mismo a lo largo de la década bajo estudio. Los resultados estadísticos generados por el modelo de descomposición se analizan en el segundo y tercer apartado del presente capítulo. En el primer caso, haciendo una evaluación de las fuentes laborales y no laborales de ingreso y centrando el análisis de manera exclusiva en los cambios ocurridos entre puntas del período (1992-2003). En el segundo caso, ya considerando los diferentes sectores y categorías ocupacionales que conforman los ingresos familiares de origen laboral, y haciendo un análisis tanto punta a punta del período bajo estudio como para cada etapa político-económica del proceso de reformas estructurales. Por último, se destacan las principales conclusiones que arrojan los análisis precedentes, dando por finalizado el análisis de la evidencia empírica elaborada por esta investigación. A igual que en el resto de la investigación, los datos empleados fueron elaborados a partir de microdatos de la EPH-INDEC - Gran Buenos Aires correspondientes a los años 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003.

VI.1. El modelo de análisis: descomposición del coeficiente de Gini y sus variaciones en el tiempo por fuentes/sectores/categorías

Tal como se expuso anteriormente, por mucho que se haya verificado la vigencia durante el período de estudio 1992-2003 de una mayor heterogeneidad estructural, una más marcada segmentación del empleo y un aumento en los excedentes absolutos de fuerza de trabajo –véase Capítulo IV–, o, incluso, un aumento sustantivo en la concentración “funcional del ingreso” según mercado/fuente/sector económico-ocupacional –véase Capítulo V–, esto no permite establecer que el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso se encuentre asociado a tales procesos. Para demostrar esta asociación se hace necesario determinar de qué manera los cambios ocurridos al interior de cada mercado, fuente y sector-categoría de inserción económica de los hogares aportaron a los cambios ocurridos en la distribución general del ingreso.

Al respecto, debe tenerse en cuenta que el aporte que un mercado-fuente-sector de inserción k , en un tiempo t , haga a la desigualdad general habrá de depender no sólo de cuánto concentre ese tipo de ingreso respecto del ingreso total ($S_{k,t}$), sino también de cuán heterogénea es la distribución del ingreso familiar de ese mercado-fuente-sector al interior de la misma ($G_{k,t}$), y, por último, cuánto el ingreso generado en dicho mercado, fuente o forma

de inserción se correlaciona positivamente con la posición relativa del hogar en la distribución general ($R_{k,t}$).³ En el primer componente, obviamente, una concentración más alta (baja) del ingreso en un mercado-fuente-sector habrá de favorecer una mayor (menor) desigualdad en la distribución.⁴ En el segundo componente, cuanto menos (más) democrática sea la distribución del ingreso al interior de cada tipo de ingreso, mayor (menor) aporte hará la fuente y la forma de inserción a la desigualdad general. Cuanta mayor correlación positiva (mayor correlación negativa) exista entre los ingresos por parte de una fuente y la distribución general, mucho más la fuente habrá de aportar de manera positiva (negativa) a la desigualdad.⁵

Si se dispone de la información de los componentes del ingreso monetario de los hogares a nivel de microdatos se demuestra que:

$$G_t = \sum_{k=1}^K (R_{k,t} S_{k,t} G_{k,t}) \quad (1)$$

$$(k = 1, 2, \dots, K)$$

$$(t = 1992, 1994, \dots, 2003)$$

En donde el efecto del mercado-fuente-sector k en la desigualdad distributiva medida a través del coeficiente de concentración del Gini (G_t) puede descomponerse en tres componentes:

- 1) La correlación entre el ingreso del mercado-fuente-sector k y el ingreso total ($R_{k,t}$). Esta correlación mide el grado de coincidencia o discrepancia entre la distribución de órdenes de los hogares según el ingreso total monetario y

3. El último aspecto mencionado refiere a la correlación entre la posición de un hogar en el ordenamiento según ingresos totales y la posición del mismo en el ordenamiento según un ingreso determinado. Podría encontrarse más o menos asociación entre el lugar que ocupa una unidad doméstica en la estructura distributiva y la posición que adquiera dicho hogar respecto a su capacidad de generar ingresos por jubilaciones, provenientes del sector formal, informal, etc.

4. Se denomina aquí concentración del ingreso familiar en un determinado mercado-fuente-sector a la participación relativa que tenga el mismo en los ingresos familiares totales.

5. Es decir, si los hogares mejor ubicados en la distribución general son aquellos que más reciben ingresos de un determinado mercado-fuente o tipo de inserción, entonces el mercado-fuente-sector correspondiente tiene una correlación significativa con la distribución general y, por ende, es de esperar que el mismo aporte dé forma relevante a los niveles de desigualdad existentes.

el de cada una de las fuentes y sectores productivos generadores de recursos monetarios de los hogares.⁶

- 2) La participación del mercado-fuente-sector k en el total de ingresos ($S_{k,t}$), es decir, el peso relativo de cada fuente, sector o categoría en la masa total de ingresos monetarios producida y distribuida entre los hogares de un determinado sistema social en un momento determinado del tiempo.
- 3) La intradesigualdad del ingreso del mercado-fuente-sector k ($G_{k,t}$), o, dicho en otros términos, la desigualdad interna, lo cual también contribuye a la desigualdad general. Para su evaluación se consideran todos los ingresos, incluyendo los ingresos cero.

Cuanto mayor sea el producto de estos tres componentes, mayor será la contribución del ingreso del mercado-fuente-sector k a la desigualdad total, en un tiempo t . Mientras que $S_{k,t}$ y $G_{k,t}$ son siempre positivos y menores a uno, $R_{k,t}$ puede tomar valores dentro del intervalo $(-1,1)$. En este caso, la correlación será alta si la ordenación de los hogares según un tipo de ingreso y forma de inserción coincide con la ordenación según el ingreso total. Por el contrario, será baja si los hogares que tienen rango alto en el mercado-fuente-sector bajo análisis no son los mismos que los de rango alto según el ingreso total; y, por último, tomará valores negativos si los órdenes en ambos casos son inversos.

Así, a través del ejercicio de descomposición, el índice puede reescribirse pudiendo capturar la “contribución a la desigualdad” de cada mercado, fuente de ingreso monetario y sector económico.

Retomando la apertura por mercados y fuentes de ingresos monetarios descrita en el Capítulo III.2 –véase tabla III.2.1–, se obtiene la siguiente descomposición del coeficiente de Gini:

$$G_t = Ds_t + Du_t + D_{G_t} + Dj_t + Dr_t + Do_t \quad (2)$$

$(t = 1992, 1994, \dots, 2003)$

En donde, D_s simboliza la desigualdad proveniente de los ingresos de empleados asalariados, D_u la generada por utilidades de trabajo cuenta propia, D_G la desigualdad que deviene de ganancias empresariales. Por su parte, D_j , D_r y D_o

6. Los coeficientes R de la fórmula de descomposición pueden ser interpretados “como coeficientes de correlación por rangos que miden el grado de coincidencia o discrepancia entre la distribución de órdenes de los hogares según el ingreso monetario y el de cada una de las fuentes [...] También pueden entenderse, respectivamente, como una medida de la capacidad que tiene la estratificación de cada fuente-sector para pronosticar la jerarquía de los hogares con base en el ingreso monetario” (Cortés, 2000c, 277-279).

corresponden –respectivamente– a las desigualdades provenientes de ingresos por jubilaciones y pensiones, por rentas y utilidades y de otros ingresos no laborales por transferencias públicas o privadas, respectivamente. El subíndice t simboliza el tiempo.

Asimismo, aplicada esta misma descomposición a los sectores y categorías económico-ocupacionales que conforman los ingresos laborales según el Capítulo III.2 –véase tabla III.2.2–, el valor del coeficiente de Gini de ingresos laborales puede ser descompuesto de la siguiente forma:

$$GL_t = D_{SPt} + D_{Sft} + D_{UPt} + D_{Gft} + D_{Slt} + D_{Ult} + D_{Glt} + D_{Dlt} + D_{Ost} \quad (3)$$

$(t = 1992, 1994, \dots, 2003)$

En donde GL representa el coeficiente de desigualdad de Gini que deviene de los ingresos monetarios percibidos en el mercado de trabajo por ocupaciones tanto principales como secundarias.⁷ D_{SP} simboliza la desigualdad generada por salarios obtenidos por perceptores cuya ocupación principal tiene como fuente el sector público moderno. A su vez, D_{SP} , D_{UP} y D_{GF} representan –respectivamente– la desigualdad generada por los salarios pagados del sector privado formal, las utilidades por trabajo cuenta propia profesional y las ganancias empresariales en empresas medianas y grandes, tratándose siempre de ingresos laborales derivados de ocupaciones principales. Por otra parte, D_{SP} , D_{UP} , D_{GI} y D_{DI} corresponden a la desigualdad que se deriva de los salarios generados en el sector privado informal, las utilidades brutas por trabajo cuenta propia no profesional, las ganancias empresariales en microempresas familiares y los ingresos percibidos por trabajo doméstico en hogares, respectivamente. Por último, D_{OS} representa la desigualdad generada por los ingresos obtenidos de ocupaciones secundarias, los cuales también incluyen los errores de registro y sesgos de estimación. Tal como se mencionó anteriormente, el subíndice t simboliza el tiempo, lo cual resulta un factor decisivo para evaluar los cambios estructurales ocurridos en la estructura productiva y en los procesos de desigualdad en la distribución del ingreso.

Tal como se desprende de las ecuaciones anteriores, este modelo de descomposición ofrece tanto la posibilidad de determinar la contribución que hacen a

7. No se dispone de información acerca del sector en el que se desarrollan las actividades laborales que no corresponden a la ocupación principal, quedando las mismas como una categoría residual. Cabe aclarar que al estimarse como remanente incluye asimismo los errores de registro y sesgos originados por la diferencia entre las ventanas temporales de observación (véase Capítulo III).

la desigualdad cada uno de los mercados-fuentes-sectores que proveen ingresos a los hogares, como también de discriminar más específicamente el peso de los diferentes factores que componen el nivel general del coeficiente de Gini ($S_{k,t}$, $G_{k,t}$ y $R_{k,t}$). De manera adicional, nada impide extender este método en procura de determinar la contribución de estos componentes, en cada mercado-fuente-sector, sobre los cambios temporales que observe el coeficiente de Gini.⁸

Retomando la ecuación (1), se obtiene que la diferencia entre dos índices de Gini, uno referido al tiempo t (G_t) y otro al tiempo 0 (G_0), se puede descomponer del siguiente modo:

$$\Delta G = G_t - G_0 = \sum_{k=1}^K R_{0,k} G_{0,k} S_{0,k} [r_k + g_k + s_k + r_k * g_k + r_k * s_k + g_k * s_k + r_k * g_k * s_k] \quad (4)$$

($k = 1, 2, \dots, K$)
($t = 1992, 1994, \dots, 2003$)

El factor común que reúne la suma ($R_{0,k} G_{0,k} S_{0,k}$) representa la magnitud del aporte de cada una de ellas a la formación del índice de Gini en el tiempo base. Las variables r_k , g_k y s_k son las tasas de crecimiento lineales simples para cada fuente-sector de la correlación de Gini, de los índices de intradesigualdad y de las participaciones de las fuentes-sectores en el ingreso monetario.

Dado que el coeficiente de desigualdad de Gini resulta aditivo según agregados socio-económicos –ecuaciones (2) y (3)–, el ejercicio de descomposición permite identificar en cuánto contribuye cada mercado-fuente-sector a la conformación del índice de desigualdad de Gini. Asimismo, el ejercicio puede descomponer el aporte de un mercado-fuente-sector al índice de desigualdad en varios componentes –ecuación (4)–. Uno que depende de la tasa de crecimiento de sus componentes tomados de manera individual (r_k , g_k y s_k), otros que surgen de la variación simultánea en dos de las tasas de crecimiento y el último que se genera en la interacción de las tres.

De esta manera, el modelo de análisis propuesto hará posible evaluar el impacto de los diversos agregados socio-económicos sobre la desigualdad distributiva, así como

8. La contribución de los componentes R_k , S_k y G_k al cambio temporal del coeficiente de Gini fue desarrollada formalmente por Cortés (2000c, 158, 282) con el objetivo de analizar los cambios ocurridos en la distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica. El mismo se expone en el Apéndice 9 y se replica en la presente investigación para el caso argentino.

medir el modo en que cada uno de los componentes considerados interviene en las variaciones que registró el coeficiente de desigualdad en el tiempo. En este sentido, el método constituye una herramienta valiosa para determinar el modo en que los cambios en la distribución del ingreso se ligaron con las cambiantes condiciones macro-económicas y micro-sociales durante el período objeto de estudio.

Ahora bien, antes de avanzar con el análisis empírico, cabe presentar más claramente el nexo entre las ecuaciones del modelo teórico-metodológico adoptado y las hipótesis sostenidas por esta investigación, de manera particular en referencia a la relación esperada entre política económica, heterogeneidad estructural y distribución del ingreso:

- (1) En el contexto de un modelo de economía “abierta” sometido a reformas estructurales, las medidas emprendidas en materia desregulatoria, cambiaria, financiera, tributaria, laboral y de gasto público, habrían promovido un aumento de la productividad media en unidades y segmentos más dinámicos del sistema económico-productivo, lo cual implicó una mayor concentración de los capitales globalizados y un extendido retroceso económico para las empresas y los trabajadores insertos en sectores modernos tradicionales y cuasi-informales, alejando toda posibilidad de reestructuración productiva al interior de éstos (véase Capítulo IV.2; también Apéndice 5).⁹
- (2) Bajo tales “regulaciones”, la dinámica de acumulación se habrá de expresar en la formación de excedentes crecientes de fuerza de trabajo y una mayor segmentación de las oportunidades de empleo y de las remuneraciones laborales en la medida que crezcan los diferenciales de productividad entre mercados-fuentes-sectores. En condiciones de heterogeneidad estructural –bajo una economía abierta y desregulada–, tales diferenciales implican una mayor concentración de ingresos a favor de los sectores productivos más dinámicos o de mayor rentabilidad (tanto para los propietarios del capital como para los trabajadores vinculados a dichos sectores), en desmedro de los sectores modernos rezagados, cuasi-informales tradicionales e informales de subsistencia.

9. En efecto, procesos tales como las privatizaciones, el control cambiario sobre los precios internos, la creciente competencia oligopólica en bienes y servicios no transables, las excepciones impositivas para las inversiones financieras y transnacionales, el alto costo de los créditos internos, la flexibilización laboral legal o de hecho, entre otras prácticas, habrían fijado reglas distributivas regresivas con impacto directo sobre los mercados, sobre todo a nivel del mercado de trabajo y las remuneraciones de los sectores modernos y cuasi-informales desplazados por la dinámica de acumulación.

De esta forma, dada una intensificación de la heterogeneidad estructural en el sistema económico-ocupacional, incluyendo un manejo más concentrado y discrecional de las transferencias de ingresos a cargo del Estado o del mercado privado, cabe esperar que el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso familiar encuentre explicación a partir de: (a) una más estrecha correlación entre la distribución de los ingresos de los sectores modernos o privilegiados con la desigualdad general (R);¹⁰ (b) una creciente pérdida de participación económica por parte de los ingresos generados en los sectores informales y menos privilegiados (S); y (c) un aumento de la intradesigualdad de las fuentes/mercados considerados, a la vez que una caída de la misma al interior de cada sector-categoría de ingreso que los componen (G).¹¹

VI.2. Composición y cambios en la desigualdad económica según fuentes de ingresos familiar (1992-2003)

De acuerdo con las pruebas reunidas en los Capítulos IV y V, las condiciones de acumulación y de reproducción social (incluyendo el accionar de algunas políticas sociales y de las propias estrategias familiares), orientaron los niveles de ingreso familiares y su distribución según fuente u origen económico-ocupacional en un sentido regresivo para el bienestar. Esto es, destruyendo fuentes laborales y no laborales estables de ingreso, reemplazando en parte las mismas por fuentes laborales y no laborales más inestables y recortándose así las capacidades económicas de los hogares.

10. Si durante el período bajo estudio una fuente/sector gana en correlación con respecto al ingreso total, se estaría reflejando una intensificación de inserciones laborales especializadas en mercados específicos. La menor diversificación del presupuesto de los hogares en distintos tipos de ingresos monetarios, en un contexto de mayor heterogeneidad de la estructura productiva, daría como resultado crecientes niveles de desigualdad y polarización de la estructura social. Por el contrario, la existencia de un presupuesto diversificado de los hogares en el cual se combinen ingresos de distintas fuentes –sectores con distintos niveles de productividad y beneficios generados– daría como resultado una menor capacidad de las fuentes y sectores productivos para pronosticar la jerarquía de los hogares en la distribución general.

11. Es decir, al evaluar el patrón de distribución de grandes agregados –mercado laboral/ no laboral– se evidenciaría un incremento de la desigualdad al interior de cada uno de ellos. Sin embargo, al analizar el patrón distributivo existente en cada sector-categoría económico-ocupacional no se revelaría la misma tendencia: en este caso, los cambios ocurridos no se encuentran vinculados a aumentos de la desigualdad al interior, sino –tal como se expuso en el capítulo anterior– a procesos de empobrecimiento diferenciados según sector-categoría de inserción, siendo éstos de mayor intensidad al interior del sector informal, y específicamente entre los cuenta propias.

En lo que respecta a los factores que explican los cambios en la concentración del ingreso según mercados y fuentes de ingresos laborales y no laborales, los capítulos arrojaron indiscutida evidencia en cuanto a las siguientes tendencias:

- (a) La información expuesta reveló una caída más intensa en la masa de utilidades por trabajo cuenta propia y en la de ganancias –tanto del sector formal como del sector informal– en comparación al volumen de ingresos salariales. Los factores que movieron estas tendencias no fueron similares, destacándose una mayor pérdida en el ingreso por perceptor entre los cuenta propias, con intentos de compensación a través del aumento de la cantidad de hogares y de perceptores de este tipo.
- (b) En lo que respecta a los ingresos no laborales, cabe destacar la evolución seguida por los ingresos por jubilaciones y pensiones, la cual se caracteriza por un proceso de “enriquecimiento relativo” –en un contexto general de empobrecimiento– y mayor concentración –con fuertes restricciones de acceso– que la ubicarían como una fuente altamente regresiva en términos de distribución social.¹²

En este contexto –tal como se señaló en la presentación del capítulo– si bien a partir de estas y otras evidencias ha sido posible establecer el origen económico de algunos de los procesos de “empobrecimiento” a nivel de la estructura social, todavía no es posible afirmar que estos u otros hechos hayan sido determinantes en el aumento de la desigualdad. Según el modelo teórico-metodológico propuesto, ello es posible en la medida que se aplique una descomposición de los cambios ocurridos en la desigualdad por tipo de mercado-fuente, así como de los factores que movieron tales cambios (para el caso de este apartado, véase ecuaciones (2) y (4) en VI.1).

De esta manera, en el apartado VI.2.1 se examinan los resultados que arrojó el método de descomposición en función de determinar el aporte de cada tipo de mercado y fuente a las variaciones ocurridas en el coeficiente de Gini. A continuación, en la sección VI.2.2, dada la necesidad de conocer en cada caso el factor que movilizó dichos cambios (concentración por fuentes, intradesigualdad en cada fuente o correlación entre distribuciones), se examina la descomposición temporal del cambio en el Gini por unidad de tiempo, analizándose el modo en que cada componente (R, S y G) –según tipo de fuente– contribuyó

12. A diferencia de los restantes ingresos no laborales, las jubilaciones y pensiones no sufrieron una caída en los ingresos medios de los perceptores de este tipo. Dicho “enriquecimiento relativo” convivió con una tendencia a la baja en la cantidad de hogares perceptores de este tipo de recursos monetarios.

al aumento de la desigualdad entre 1992 y 2003. Los resultados que arrojaron las ecuaciones (2) y (4) se exponen en el cuerpo del presente apartado.¹³

VI.2.1. Descomposición del Gini y análisis de su variación según mercados y fuentes laborales y no laborales de ingresos familiares

El examen de la contribución que hace cada tipo de mercado-fuente al coeficiente de desigualdad de Gini –en puntos del índice– ofrece un primer reconocimiento del impacto que tuvo la dispar evolución de los ingresos familiares –analizadas en el capítulo anterior– sobre la desigualdad económica.¹⁴ El análisis de los cambios que fueron registrando los aportes de cada mercado-fuente a dicho coeficiente permite identificar el papel de los diferentes tipos de ingreso sobre los cambios en la desigualdad. El cuadro VI.2.1 ofrece información en ambos sentidos (aporte de cada fuente al Gini y el cambio de dicho aporte entre puntas del período bajo estudio).

Pero más allá de los cambios ocurridos en el nivel de desigualdad y las variaciones exhibidas en el aporte de cada fuente al coeficiente de Gini, cabe destacar que son los ingresos laborales –y específicamente, las remuneraciones salariales– los que contribuyen en mayor medida al aumento del valor del índice de Gini en todos los sub-períodos considerados. A pesar de alteraciones en la composición de la desigualdad y en los mercados-fuentes que intensifican el patrón regresivo de distribución, este rasgo se mantiene a lo largo del período.

13. Los valores para cada año correspondientes al aporte de cada mercado-fuente de ingreso al nivel de desigualdad y los componentes que conforman dicha contribución se presentan en el Apéndice 11. A partir de esta información, se calculó el cambio en el aporte de cada fuente a la desigualdad del ingreso familiar (en puntos del coeficiente de Gini), así como el aporte absoluto de cada componente a dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) –ecuación (4).

14. En parte, puede inferirse que la incidencia o el peso relativo que cada mercado y fuente tendrá en el nivel de desigualdad está vinculado a la relevancia que tiene cada tipo de ingreso en la economía. Sin embargo, cabe adelantar que hay más factores involucrados, los cuales tienen que ver no sólo con el peso relativo del mercado-fuente en la economía (S_i), sino con las características “internas” de cada tipo de ingreso. Por ende, dos fuentes con igual relevancia en el total de los ingresos no necesariamente aportarán con la misma intensidad al coeficiente de Gini (incluso una podría contribuir a aumentarlo, mientras la otra podría ser una fuente más progresiva –que contribuya a un descenso de la desigualdad–). Esto se analizará con más detalle en el apartado siguiente.

Cuadro VI.2.1: Descomposición del coeficiente de Gini según principales fuentes laborales y no laborales y variación 1992/2003. Gran Buenos Aires: 1992-2003. En puntos de Gini y participación en la variación temporal

	1992	1994	1998	2001	2003	1992/2003	
						Var. Abs	%
Fuentes Laborales	0,4003	0,4184	0,4321	0,4426	0,4499	0,0496	77,5
Salarios (obrero o empl.)	0,1977	0,2263	0,2296	0,2797	0,2940	0,0963	150,5
Utilidades (cuenta propia)	0,0933	0,0938	0,1041	0,0791	0,0772	-0,0161	-25,2
Ganancias empresariales	0,1093	0,0983	0,0984	0,0839	0,0788	-0,0305	-47,7
Fuentes No Laborales	0,0222	0,0352	0,0344	0,0408	0,0365	0,0144	22,5
Jubilaciones y pensiones	-0,0015	0,0021	0,0164	0,0128	0,0224	0,0240	37,5
Rentas y utilidades	0,0084	0,0110	0,0129	0,0112	0,0081	-0,0003	-0,4
Otros ingresos	0,0153	0,0221	0,0051	0,0168	0,0060	-0,0093	-14,6
Total Ingresos familiares	0,4225	0,4536	0,4665	0,4834	0,4865	0,0640	100,0

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Al estudiar el papel de los distintos mercados y fuentes de ingreso sobre los cambios en la desigualdad, una lectura entre puntas (1992-2003) muestra que tanto los ingresos laborales como los no laborales aumentaron su contribución absoluta al coeficiente de Gini, intensificando así los niveles de desigualdad existentes. Sin embargo, una característica de los resultados que presenta el cuadro VI.2.1 es que el crecimiento del coeficiente estuvo fuertemente determinado por el aporte de los ingresos familiares obtenidos en el mercado laboral.¹⁵ De esta manera, se evidencia que a pesar del crecimiento del aporte de los ingresos no laborales al Gini, el aumento de la desigualdad en todo momento tuvo como

15. El incremento total del Gini entre 1992 y 2003 (en 0,0640 puntos) se descompone en un 77,5% de los aportes de las fuentes laborales y en un 22,5% del aporte de las fuentes no laborales.

principal origen las percepciones obtenidas por los hogares en el mercado de trabajo, y más específicamente, de las remuneraciones salariales.¹⁶

En este marco, la contribución al aumento del índice de Gini por parte de los ingresos salariales fue del 150% (0,0963 puntos), es decir, superior a la propia variación que experimentó el Gini total. Este hecho se explica debido a que algunas fuentes –tal como permite verificar la información del cuadro– contribuyeron negativamente al crecimiento de la desigualdad; en especial por parte –aunque no de manera exclusiva– de los ingresos no asalariados (-0,0463 puntos).¹⁷ Al respecto, cabe destacar que si bien los ingresos no salariales redujeron su aporte, su papel en el valor del Gini total no dejó en ningún momento de ser relevante (pasando de 0,2026 a 0,1560 entre 1992 y 2003).

La contribución –de signo positivo– de los ingresos no laborales (0,0144) al crecimiento del coeficiente de desigualdad encuentra explicación en el comportamiento de las jubilaciones y pensiones (su aumento del aporte al Gini de 0,024 representó el 37% del aumento total).¹⁸ El resto de las fuentes no laborales contribuyeron reduciendo el incremento de la desigualdad (-0,0096 puntos) –o, en otras palabras, compensando las tendencias exhibidas en otros mercados-fuentes que intensificaron el patrón regresivo de distribución.

Hasta acá se ha hecho referencia al incremento que experimentó el nivel de desigualdad económica entre los años 1992 y 2003 y, asimismo, a los mercados y fuentes de ingreso que estarían dando cuenta de la intensificación de un patrón regresivo de distribución. En otras palabras, la información empírica presentada permitió dar cuenta de cuáles fueron aquellos mercados y fuentes de ingreso laboral y no laboral que inciden en mayor medida en la evolución exhibida por el coeficiente de Gini.

16. Esta tendencia de las remuneraciones salariales como fuente explicativa de relevancia en el proceso de crecimiento de la desigualdad se observa en casi todas las etapas económicas a excepción del “segundo ciclo de oro” de intensificación de la reforma productiva (1994-1998), durante el cual fueron los ingresos cuenta propia –entre las fuentes laborales– y las jubilaciones y pensiones –entre las no laborales– las que explican, en mayor medida, el aumento de la desigualdad.

17. Los ingresos no asalariados como “compensadores” del incremento de la desigualdad impulsado por otras fuentes de ingreso se evidencia fundamentalmente en las fases de recesión y crisis (1998-2001 y 2001-2003). Durante estos períodos, se observa un descenso del aporte de dichos tipos de ingreso al coeficiente de Gini.

18. En efecto, no deja de llamar la atención el comportamiento de la contribución de las jubilaciones y pensiones, el cual pasó de hacer un aporte a la reducción del coeficiente al principio de la década a constituirse en la principal fuente de desigualdad de los ingresos no laborales al final de la misma (de -0,0015 a 0,0224).

VI.2.2. Componentes que explican los cambios en el nivel de Gini (1992-2003)

Tal como se indicó más arriba, el presente apartado exhibe los resultados de la aplicación del modelo de descomposición –véase ecuación (4)– buscando dar cuenta de los cambios ocurridos en el coeficiente de desigualdad de Gini a nivel general y para cada uno de los mercados-fuentes de ingresos laborales y no laborales considerados en el modelo general. En este caso, con la finalidad de alcanzar una primera representación del balance dejado por el proceso político-económico, sólo se examinan los cambios ocurridos entre los años que definen los momentos inicial y final del período 1992-2003. En este sentido, el cuadro VI.2.3 ofrece la información necesaria para dicho análisis (la descomposición del Gini para cada año y fuente se presenta en el Apéndice 10).

Cuadro VI.2.3. Descomposición del cambio absoluto del coeficiente de Gini según mercados y fuentes. Gran Buenos Aires. Período 1992/2003. Variación temporal en puntos de Gini

	Var. Gini	r	S	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Fuentes Laborales	0,0496	0,0447	-0,0387	0,0337	0,0036	0,0061	-0,0002	0,0004
Salarios	0,0963	0,0471	0,0121	0,0260	0,0029	0,0062	0,0016	0,0004
Utilidades	-0,0161	0,0002	-0,0204	0,0052	0,0000	0,0000	-0,0011	0,0000
Ganancias	-0,0305	-0,0026	-0,0304	0,0025	0,0007	-0,0001	-0,0007	0,0000
Fuentes No Laborales	0,0144	0,0049	0,0091	-0,0010	-0,0003	0,0016	-0,0004	0,0006
Jubilaciones y pens.	0,0240	0,0180	-0,0004	-0,0001	0,0053	0,0009	0,0000	0,0003
Rentas y utilidades	-0,0003	-0,0022	0,0027	0,0000	-0,0007	0,0000	0,0000	0,0000
Otros ingresos	-0,0093	-0,0109	0,0069	-0,0009	-0,0049	0,0007	-0,0004	0,0003
Total Ingresos	0,0640	0,0496	-0,0296	0,0327	0,0033	0,0077	-0,0007	0,0010

Nota: los valores aquí presentados corresponden a la aplicación de la ecuación (4) desarrollada en el Capítulo VI.1. Los aportes al Gini y componentes sobre los cuales se estiman estos datos se presentan en el Apéndice 10.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992 y 2003).

Según con esta información, el incremento del coeficiente de Gini del ingreso familiar entre 1992 y 2003 –0,0640 puntos–, encuentra explicación a nivel agregado por el aporte generado por el aumento tanto de la correlación

con la desigualdad general (R) (0,0496) como de la intradesigualdad (G) (0,0327); mientras que la concentración del ingreso (S) habría jugado un papel negativo (-0,0296).

En todos los casos estos comportamientos estuvieron fuertemente determinados por lo ocurrido en las fuentes laborales, en las cuales se evidencia una variación positiva del índice de Gini (0,0496).¹⁹ Ésta es explicada por una mayor correlación con la distribución general del ingreso y una mayor desigualdad interna, a pesar de la pérdida relativa de ingresos que experimentaron estas fuentes a nivel agregado. En cambio, los ingresos no laborales, el mayor aporte de estas fuentes sobre el nivel de desigualdad fue tanto resultado de una mayor correlación como de una mayor concentración, teniendo la desigualdad interna entre las fuentes un efecto menor, casi nulo.

Ambas tendencias –tomadas a nivel agregado– quedaron conformadas a partir de diferentes comportamientos según fuente de ingreso al interior de cada mercado:

- (a) En el primer caso, el aporte hecho al incremento de la desigualdad por la correlación y la desigualdad al interior de las fuentes laborales se apoya en lo ocurrido en las remuneraciones salariales, dado que las fuentes no asalariadas hicieron aportes pequeños, nulos o compensatorios de al patrón regresivo de distribución. Al mismo tiempo que la menor concentración de ingresos sólo involucró a los ingresos no asalariados, la cual junto con el componente de correlación– incidió también en retraer la contribución de estas fuentes a la intensificación de la desigualdad.²⁰
- (b) En el segundo caso, el menor aporte (de signo positivo) hecho al aumento de la desigualdad por los componentes correlación y concentración de las fuentes no laborales se explica, por una parte, por el aumento de la correlación en los ingresos familiares derivados en las jubilaciones y pensiones (con efectos negativos de los otros componentes); y por un aumento en la concentración relativa de otras transferencias públicas y privadas de ingresos –incluyendo las rentas financieras, utilidades y alquileres– (siendo nulo o favorable en términos de equidad su efecto a través de la correlación).²¹

19. Los ingresos laborales aportaron el 77% del aumento que experimentó el coeficiente de desigualdad.

20. Debe recordarse que este proceso se fue desarrollando en un contexto de cambios cruciales en la participación económico-ocupacional de los hogares –tal como hemos examinado en el capítulo anterior.

21. Los datos evidencian que el mayor aporte de los ingresos no laborales a la desigualdad a través de una mayor concentración de ingresos o, lo que es lo mismo, del aumento del peso relativo de dicha fuente en la economía (S) estuvo asociado a lo sucedido con las rentas, utilidades

En síntesis, el cuadro VI.2.3 muestra que la mayor parte del incremento de la desigualdad distributiva durante el período se vinculó con el incremento de la intradesigualdad al interior del mercado de trabajo (G) –lo cual estaría reflejando una mayor heterogeneidad interna– y a una mayor asociación entre los niveles de percepción familiar de ingresos salariales y el posicionamiento relativo de tales hogares en la estructura distributiva (R). Por su parte, la contribución –aunque menor, pero también de signo positivo– de los ingresos no laborales se explica sobre todo por la correlación (R) de los ingresos por jubilaciones y pensiones frente a la distribución general y a una mayor concentración de ingresos financieros, rentísticos o no tradicionales (S) (transferencias en ayudas sociales y entre particulares).

VI.3. El aumento de la heterogeneidad estructural y los cambios en la distribución del ingreso familiar a lo largo de las fases económicas

Se hace relevante retomar aquí una pregunta central para esta investigación: ¿cuál ha sido el impacto sobre la distribución del ingreso familiar de una estructura productiva crecientemente heterogénea en donde amplios excedentes poblacionales fueron movilizados hacia actividades informales de subsistencia de muy baja productividad, alta rotación y baja remuneración, cada vez más distantes de los mercados regulados-primarios de empleo y de capitales?

Si bien los cambios descritos hasta aquí resultan ilustrativos de algunas importantes transformaciones ocurridas en las fuentes económicas que movieron la distribución del ingreso familiar en el Gran Buenos Aires durante 1992-2003, el análisis por tipo de mercado-fuente resulta insuficiente para dar cuenta del modo en que los cambios estructurales afectaron la matriz distributiva del ingreso.

En función de atender este problema, la perspectiva asumida conduce a diferenciar los comportamientos que presentaron los principales sectores y categorías económico-laborales al interior de los sectores formal y público –modernos concentrados– y de los sectores informal y cuasi-informal de subsistencia. Sin embargo, una mayor concentración del ingreso familiar en aquellos hogares con inserción en los sectores modernos y más concentrados de la economía, junto con una menor concentración de los ingresos en el sector informal, no son suficientes para dar cuenta del modo en que tuvo lugar un aumento en

y otras transferencias que –en una etapa de profundización de la liberalización financiera y reformas estructurales– claramente ganaron participación en el presupuesto de los hogares.

la desigualdad. Sólo un análisis de la contribución de cada sector-categoría al coeficiente de desigualdad de Gini habrá de permitir la evaluación del impacto que tuvieron los cambios ocurridos en los diferentes sectores productivos, las políticas sociales e, incluso, las estrategias familiares de subsistencia, sobre la distribución del ingreso.

Según la propuesta teórico-metodológica, para hacer factible este tipo de análisis se aplican los mismos modelos desarrollados en el apartado anterior pero considerando ahora los ingresos laborales desglosados por tipo de sector-categoría económico-ocupacional (para el caso de este apartado, véase ecuaciones 1, 3 y 4). En este marco, se hace primero un examen de los resultados que arrojó el modelo de descomposición, en este caso, con el objetivo de determinar el aporte de cada sector-categoría ocupacional al Gini laboral y sus cambios en el tiempo. Seguidamente, dada la necesidad de evaluar los factores que movilizaron las variaciones, se examina la descomposición temporal del cambio en el coeficiente de Gini por unidad de tiempo (concentración por fuentes, intradesigualdad en cada fuente y correlación entre distribuciones), analizándose el modo en que cada componente (R, S y G) –según sector y categoría ocupacional– contribuyó al aumento de la desigualdad para las diferentes etapas del período 1992-2003. Los resultados que arrojaron las ecuaciones (3) y (4) explicadas al principio del capítulo se exponen en el cuerpo del presente análisis.²²

VI.3.1. Descomposición del cambio en el Gini por sectores-categorías económico-ocupacionales

De acuerdo con el apartado anterior (véase cuadro VI.2.1), durante el período de reformas estructurales el índice de Gini de los ingresos familiares de origen laboral pasó entre 1992 y 2003 de 0,4003 a 0,4499 puntos, representando este incremento (0,0496) una contribución al aumento de la desigualdad superior al 77%. Por lo tanto, siendo el mercado laboral el principal responsable del cambio regresivo que experimentó la distribución del ingreso en el Gran Buenos Aires, cabe preguntarse sobre los procesos ocurridos en la estructura sectorial del empleo y los factores económico-sociales subyacentes.

En función de atender este problema, los cuadros que siguen ofrecen información sobre el aporte de cada sector económico-ocupacional al coeficiente al

22. Los valores anuales correspondientes al aporte de cada mercado-fuente de ingreso al nivel de desigualdad y los componentes que conforman dicha contribución se presentan en el Apéndice 11. A partir de esta información, se calculó el cambio en el aporte de cada sector-categoría a la desigualdad en la distribución del ingreso laboral (en puntos del coeficiente de Gini), así como también el aporte absoluto de cada componente a dicho cambio (expresados en la misma unidad de medida) –ecuación (4).

Gini a lo largo del período 1992-2003. Al igual que en el análisis por fuentes, el cuadro VI.3.1 muestra el aporte –absoluto y relativo– de cada sector-categoría laboral al coeficiente; mientras que el cuadro VI.3.2, derivado del anterior, presenta la contribución de cada sector-categoría al cambio del Gini en cada etapa.

Una primera evidencia sobre el papel de la heterogeneidad estructural sobre los cambios en la distribución del ingreso se verifica al comparar la dispar evolución que presenta el aporte sectorial al aumento que experimentó el coeficiente de Gini laboral –véase cuadro VI.3.1–. En efecto, en 1992, los ingresos generados en los empleos principales de cada perceptor, según su inserción en el sector privado formal, público o informal, contribuían con 0,1929, 0,0399 y 0,1209 puntos a dicho coeficiente (48%, 10% y 30%, respectivamente). Asimismo, cabe observar que el aporte que hacían los ingresos generados por los empleos adicionales o secundarios –no principales– era de 0,0466 puntos (12%), es decir, superior al aporte generado por el empleo público.

Ahora bien, para el período 1992-2003, una vez finalizadas las reformas estructurales y las políticas de reconversión productiva, resulta muy evidente el cambio de composición que experimentó el coeficiente de Gini –véase también cuadro VI.3.2:

Cuadro VI.3.1: Coeficientes de Gini y su descomposición por sector y categoría económico-ocupacional. GBA: 1992-2003. Valores absolutos y peso relativo de los aportes al Gini laboral

Sectores/ Categorías	1992		1994		1998		2001		2003	
	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%
Sector Privado Formal	0,1929	48,2	0,2266	54,2	0,2603	60,2	0,2712	61,3	0,2634	58,5
Asalariado	0,1230	30,7	0,1547	37,0	0,1526	35,3	0,1845	41,7	0,1773	39,4
No asalariado	0,0699	17,5	0,0719	17,2	0,1077	24,9	0,0867	19,6	0,0861	19,1
Patrón	0,0482	12,0	0,0431	10,3	0,0568	13,1	0,0489	11,0	0,047	10,4
Cuenta propia prof.	0,0217	5,4	0,0288	6,9	0,0509	11,8	0,0378	8,5	0,0391	8,7
Sector Público (Asal.)	0,0399	10,0	0,0348	8,3	0,0537	12,4	0,0612	13,8	0,0826	18,4
Sec. Púb. (exc.Prog. Soc.)	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0861	19,1
Sector Informal.	0,1209	30,2	0,1227	29,3	0,0821	19,0	0,0675	15,3	0,0675	15,0
Asalariado	0,0260	6,5	0,0243	5,8	0,0104	2,4	0,0132	3,0	0,0138	3,1
No asalariado	0,0949	23,7	0,0984	23,5	0,0716	16,6	0,0542	12,2	0,0538	12,0
Patrón	0,0376	9,4	0,0443	10,6	0,0306	7,1	0,0264	6,0	0,0256	5,7
Cta. propia no prof.	0,0555	13,9	0,0519	12,4	0,0427	9,9	0,0281	6,3	0,0288	6,4
Servicio doméstico	0,0018	0,4	0,0022	0,5	-0,0017	-0,4	-0,0003	-0,1	-0,0006	-0,1
Ingresos de ocupac. sec. y errores de registro	0,0466	11,7	0,0343	8,2	0,0360	8,3	0,0427	9,6	0,0364	8,1
Total ingresos laborales	0,4003	100	0,4184	100	0,4321	100	0,4426	100	0,4499	100

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro VI.3.2: Cambios en el coeficiente de Gini laboral y descomposición por sector y categoría. GBA: 1992-2003. En punto de Gini y participación en el cambio temporal

Sectores/ Categorías	1992-1994		1994-1998		1998-2001		2001-2003		1992-2003	
	V. abs.	Var. %	V. abs.	Var. %	V. abs.	Var. %	V. abs.	Var. %	V. abs.	Var. %
Sec. Privado Formal	0,0337	186,2	0,0337	246,0	0,0109	103,8	-0,0078	-107	0,0705	142,1
Asalariado	0,0317	175,1	-0,002	-15,3	0,0319	303,8	-0,0072	-98,6	0,0544	109,7
No asalariado	0,0020	11,0	0,0358	261,3	-0,021	-200	-0,0006	-8,2	0,0162	32,7
Patrón	-0,0051	-28,2	0,0138	100,7	-0,008	-76,2	-0,0018	-24,7	-0,0011	-2,2
Cuenta propia prof.	0,0071	39,2	0,022	160,6	-0,013	-124	0,0012	16,4	0,0173	34,9
Sec. Público (Asal.)	-0,0051	-28,2	0,0189	138,0	0,0075	71,4	0,0213	291,8	0,0427	86,1
Sec.Púb. (exc.P.Soc.)							0,0249	341,1	0,0462	93,1
Sector Informal	0,0019	10,5	-0,0406	-296,4	-0,0147	-140	0,0001	1,4	-0,0533	-107,5
Asalariado	-0,0016	-8,8	-0,0139	-101,5	0,0028	26,7	0,0005	6,8	-0,0122	-24,6
No asalariado	0,0035	19,3	-0,0268	-195,6	-0,0174	-166	-0,0004	-5,5	-0,0411	-82,9
Patrón	0,0067	37,0	-0,0136	-99,3	-0,0042	-40,0	-0,0008	-11,0	-0,012	-24,2
Cta.propia no prof.	-0,0036	-19,9	-0,0091	-66,4	-0,0146	-139	0,0006	8,2	-0,0267	-53,8
Servicio doméstico	0,0005	2,8	-0,0039	-28,5	0,0014	13,3	-0,0003	-4,1	-0,0024	-4,8
Ingr. ocup. sec. y errores de reg.	-0,0123	-68,1	0,0017	12,3	0,0067	63,8	-0,0063	-86,9	-0,0103	-20,7
Total ing. Laborales	0,0181	100	0,0137	100	0,0105	100	0,0073	100	0,0496	100

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

- Los ingresos generados en el sector privado formal elevaron su aporte absoluto en 0,0705 puntos, es decir, contribuyendo con un 142% al aumento total del Gini, lo cual significó pasar a representar el 58% del coeficiente del Gini laboral;
- Los ingresos generados en el empleo del sector público incrementaron su contribución en 0,0427 puntos –alcanzando 0,0462 puntos si se excluyen los planes sociales–, es decir contribuyendo con el aumento de la

- desigualdad en un 86%, lo cual elevó su participación en el coeficiente a más del 18%;
- (c) los ingresos generados en el sector privado informal registraron una fuerte retracción de 0,0533 puntos del Gini, significando esto una contribución compensatoria –o favorable en términos de equidad– sobre el cambio del coeficiente del 107%, lo cual redujo la participación relativa del sector en la constitución del Gini al 15%; y,
 - (d) por último, las ocupaciones secundarias redujeron también su contribución, en este caso en 0,0103 puntos, lo cual significó una contribución compensatoria sobre el aumento del Gini.

De tal modo que sobre una variación absoluta –entre 1992 y 2003– de 0,0409 puntos en el aumento del Gini laboral, los sectores económico-ocupacionales “modernos” aportaron al menos un 220% a dicho incremento, contra un descuento del 138% a cargo del sector informal o cuasi-informal tradicional y los empleos secundarios de los hogares. Es decir, el aumento de la desigualdad sobre todo generado por lo ocurrido en el mercado laboral, tuvo como principal fuente el comportamiento de los sectores modernos del empleo, a pesar incluso del comportamiento en sentido contrario de las actividades económicas informales.

El análisis más detallado de estos cambios permite corroborar que el mayor aporte a la desigualdad de los ingresos generados en el sector privado formal se formó con la particular contribución de las remuneraciones asalariadas (110%) de este sector y de las utilidades profesionales (35%); mientras que las ganancias empresarias no experimentaron cambios significativos. A diferencia de estos comportamientos, en el caso del sector informal, todas las fuentes de ingresos aportaron de manera compensatoria a la intensificación de la desigualdad, habiendo sido el sector cuenta propia no profesional el que tuvo el papel más protagónico en este sentido (-54%). Tal como hemos examinado en otros apartados, este último proceso no es irrelevante en función de entender los cambios ocurridos en el mercado económico-ocupacional y la estructura social durante el período.²³

A los fines de la propuesta de investigación, resulta relevante examinar el papel de cada sector-categoría sobre la evolución de la desigualdad en cada etapa político-económica. La información que ofrece el cuadro V.3.2, en términos de

23. En el capítulo anterior (V.3), se ha verificado que lejos de la convergencia, los ingresos generados en el sector informal se distribuyeron en un mayor número de hogares y con un mayor número de perceptores por hogar, aunque con un ingreso por perceptor más bajo. En este sentido, la mayor marginalidad laboral presente en el sector informal tradicional describe el creciente papel “refugio” –ante la imposibilidad de acceder a mejores empleos– que tuvo el sector informal.

evaluar el aporte de cada categoría económico-ocupacional al cambio observado en el coeficiente de Gini resulta suficiente para atender este objetivo.

- (a) El aumento del índice de Gini entre 1992 y 1994 se originó principalmente por una mayor contribución del sector formal (186%) –especialmente por parte de los asalariados formales seguidos por los no asalariados (cuenta propia profesionales)–. Esta tendencia fue contrarrestada por el sector público que operó en el sentido de disminuir la desigualdad durante los años de reforma del Estado (-28%).²⁴ Si bien el aporte de las fuentes informales fue de signo levemente positivo (11%), este comportamiento se correspondió casi de manera exclusiva con el aumento del peso en el Gini de los ingresos patronales, dado que durante esta etapa cayeron las contribuciones absolutas de los asalariados y de los trabajadores cuenta propia. A esta última tendencia se sumó el aporte de signo negativo hecho por los ingresos generados en las ocupaciones no principales de los hogares.
- (b) El aumento del Gini laboral en el cuatrienio 1994-1998 –nueva etapa expansiva y de maduración de los procesos de reestructuración productiva– se debió principalmente a un nuevo incremento del aporte al índice del sector formal (246%) –sobre todo por lo ocurrido entre los no asalariados (261%); así como también debido a un radical cambio de comportamiento registrado por el sector público modernizado (138%). Durante este período, esta tendencia a la intensificación de un patrón regresivo de distribución fue contrarrestada por el comportamiento contrario (esto es, de descenso del aporte al Gini) –sin excepción– de los ingresos generados en el sector informal (-296%), en donde jugaron un papel destacado los ingresos asalariados y aquellos generados por microempresas. En esta ocasión, el aporte al aumento de la desigualdad por parte de las ocupaciones no principales de los hogares casi no experimentó cambios. Tal como se puede apreciar, esta segunda etapa de expansión productiva amplió aún más las brechas asociadas al papel distributivo de los sectores ocupacionales.
- (c) En la etapa de estancamiento económico, es decir, entre 1998 y 2001, la desigualdad del ingreso laboral volvió a aumentar –aunque a menor ritmo– impulsada una vez más por el aumento del aporte absoluto de los ingresos familiares percibidos en el sector formal (103%) –especialmente por los asalariados (304%)–. Esta tendencia fue reforzada por la mayor

24. Es de esperar que esto se haya debido, en parte, al fuerte programa de privatizaciones, retiros y ajustes sobre las remuneraciones que tuvieron lugar durante estos primeros años al interior del sector público, lo cual habría disminuido la relevancia de este sector en el total de la economía (o en otras palabras, en los ingresos totales de los hogares).

contribución al aumento de la desigualdad por parte de las remuneraciones obtenidas en el empleo público (71%), así como también de las ocupaciones secundarias de los hogares (64%). A contracorriente de esta tendencia, las categorías no asalariadas del sector informal volvieron a ejercer un aporte absoluto de signo negativo sobre el aumento de la desigualdad (-166%), operando de esta manera como “compensadoras” al crecimiento del Gini impulsado por las restantes fuentes. De tal modo que durante esta etapa recesiva, aunque con algo menos de virulencia, siguió vigente una fuerte segmentación de los comportamientos distributivos según sector-categoría económico-ocupacional.

- (d) Durante la fase de crisis y post-devaluación –entre 2001 y 2003– la desigualdad distributiva de los ingresos laborales volvió a aumentar como resultado una vez más de fuerzas contrapuestas. Por un lado, fueron los ingresos generados en el sector público modernizado los que tuvieron mayor protagonismo en dicho aumento (292%). Esto incluso considerando la transferencia de ingresos hecha a las familias pobres con jefes desocupados a través de los programas oficiales de empleo, sin la cual el efecto del sector habría sido aún más “pro-inequidad” (341%). En paralelo, el sector privado formal contrarrestó en esta ocasión esta tendencia con una caída absoluta de su contribución, lo cual implicó por primera vez hacer un aporte de signo negativo al cambio de la desigualdad (-107%), siendo esto responsabilidad tanto del comportamiento de los ingresos asalariados como de las ganancias patronales originadas en medianas empresas.²⁵ En igual sentido, operaron los ingresos generados por ocupaciones secundarias (-86%), pero no así los ingresos familiares obtenidos en el sector informal, los cuales casi no aportaron durante esta fase al incremento de la desigualdad.
- (e) Por último, dada la elevada cobertura que alcanzaron, entre 2001 y 2003, tanto los programas sociales de empleo como otras transferencias monetarias condicionadas a cargo del Estado,²⁶ cabe detenerse en este punto en función de lograr mayor precisión acerca del particular impacto de

25. En este sentido, la crisis de 2002 permite explicar este comportamiento tomando en cuenta que buena parte de las empresas del sector formal que se vieron perjudicadas buscaron ajustar sus balances a través de la reducción de los márgenes de ganancia y las remuneraciones, antes que del aumento del desempleo. Al mismo tiempo, las familias se veían impedidas de ingresar nuevos trabajadores al sector.

26. De ahí que el presente análisis se limita al período 2001-2003, dada la baja cobertura de los programas sociales de transferencia de ingresos antes de ese período. Al respecto, cabe recordar que a nivel nacional, entre 1998 y 2002, la cantidad de hogares que recibían ayuda monetaria del Estado a través de este tipo de programas (incluyendo pensiones no contributivas) pasó de 390 mil hogares a más de 2,5 millones de hogares. Sólo en materia de programas de empleo este aumentó pasó, durante el mismo período, de 200 mil a 1,8 millón de hogares.

estas intervenciones sobre la distribución del ingreso familiar.²⁷ En función de este objetivo, el cuadro VI.3.3 muestra los resultados que arrojó –en términos de variaciones en el nivel de Gini– la aplicación de un ejercicio de simulación realizado bajo el supuesto de la completa ausencia de ingresos familiares obtenidos de programas sociales –sea como parte de fuentes laborales como de no laborales– para el año 2003. Más precisamente, se observa que si no hubiesen existido estas transferencias, a la vez que ninguna otra fuente de ingresos las hubiesen reemplazado, el coeficiente de Gini en ese año hubiese sido de 0,503 en vez de 0,486; es decir, el aporte de ambas fuentes hubiese sido 2,9 puntos porcentuales superior al registrado (de 21,1% en vez de 18,2%). De este total, 2,2 puntos porcentuales hubiesen devenido de ingresos derivados de programas sociales de empleo y sólo 0,7 de los derivados de programas no condicionados por contraprestación laboral. Pero a pesar de este claro papel reductor de la desigualdad que tuvieron los programas sociales, los datos revelan que su efecto neto no fue suficiente para revertir el impacto regresivo general sobre la desigualdad económica de los hogares representados en la muestra.

27. En todos los casos se considera el impacto distributivo de estos programas, tanto en referencia al componente que estuvo vinculado a la percepción de ingresos laborales de los hogares a través de perceptores específicos, como a aquellos de transferencia de ingresos no laborales que también fueron dirigidos a los hogares clasificados como pobres sin que el beneficiario estuviera obligado a dar una contraprestación laboral para tal efecto.

Cuadro VI.3.3. Impacto sobre el coeficientes de de Gini según fuente de ingreso familiar debido a las transferencias generadas por los Programas de Empleo y de Transferencia Monetaria. Año 2003. Gran Buenos Aires. En puntos de Gini y participación porcentual de cada fuente

	Coef. de Gini con Programas (1) (real)		Coef. de Gini sin Programas (2) (simulado)		Diferencias en el Gini por ausencia de Programas (2-1)	
	Aporte al coef. Gini	Part. % (0,4865)	Aporte al coef. Gini	Part. % (0,5043)	Dif. Abs	Dif. PP
Gini Laboral	0,4499	92,5	0,4643	92,1	0,0144	-0,4
Empleo Público	0,0826	17,0	0,0970	19,2	0,0144	2,2
Gini No Laboral	0,0365	7,5	0,0400	7,9	0,0035	0,4
Otras Transferencias	0,0060	1,2	0,0095	1,9	0,0035	0,7
Gini Total	0,4865	18,2	0,5043	21,1	0,0178	2,9

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 2003).

Hasta aquí los datos presentados revelan que al igual que lo señalado con respecto al incremento ocurrido en los niveles de pobreza, el aumento de la desigualdad y la polarización social en la distribución del ingreso familiar encuentra explicación cabal en el comportamiento de los sectores privado formal y público modernizado –con fuerte impacto concentrador por parte del empleo profesional y asalariado en general–, y esto a pesar del papel “pro-equidad” que como resultado de su mayor empobrecimiento absoluto y relativo tuvieron los sectores informales y cuasi-informales tradicionales –en especial, a partir del comportamiento de los empleos cuenta propia de subsistencia–. Es decir, es evidente que la desigualdad económica en el Gran Buenos Aires aumentó durante la etapa de reformas y apertura económica, de manera poco asociada a las fases del ciclo y sí como expresión de la heterogénea capacidad de los agentes socio-económicos para acoplarse a los cambios ocurridos en materia político-económica.

VI.3.2. Componentes del aumento en la desigualdad al interior de la estructura del empleo

Habiéndose hecho ya referencia a los comportamientos a grandes rasgos del sector formal, público e informal, resulta pertinente indagar en qué medida cada sector-categoría responde a patrones homogéneos en su interior. Al respecto, si bien ha sido ya mencionado que las diversas categorías económico-

ocupacionales del sector más estructurado no presentan las mismas tendencias en cuanto a su incidencia en los patrones de distribución, resulta relevante preguntarnos acerca de los factores que determinaron estos comportamientos en cada caso. Este análisis no sólo es relevante en función de entender los factores que promovieron la desigualdad sino también en función de comprender los importantes cambios vinculados al papel de las diferentes fuentes-sectores-categorías sobre el proceso de acumulación económica y reproducción social.

En este sentido, si bien se han descrito los cambios en las contribuciones de cada fuente, sector y categoría económico-ocupacional al nivel del índice de concentración de Gini –en clave de heterogeneidad estructural–, se ignora todavía cuál fue el papel de los diferentes componentes que permiten explicar sus variaciones. Por lo mismo, a pesar de lo dicho hasta aquí, es al menos arriesgado asegurar que un aumento/disminución en el aporte de un determinado mercado-fuente-sector a la desigualdad fue sólo resultado de una mayor / menor concentración de ingresos en ella, más allá de que dicho proceso haya existido.²⁸ Tal como se ha señalado al exponer el modelo teórico de descomposición –véase ecuación (4)–, distintos factores (R, S y G) pueden operar haciendo que un determinado mercado-fuente-sector de ingresos aumente o reduzca su aporte a la desigualdad: (i) en primer lugar, a través de los cambios en la correlación entre la distribución del ingreso familiar de un determinado origen con respecto a la distribución total del ingreso (R); (ii) en segundo lugar, debido al cambio en la concentración relativa del ingreso por parte de cada sector-categoría considerada (S); y (iii) dado que la distribución al interior –intradesequaldad– de cada mercado-fuente-sector puede hacerse más equitativa o inequitativa, afectando en forma directa la desigualdad general (G).

Con la finalidad de alcanzar una mejor representación de los cambios generados por los procesos político-económicos que operaron sobre la dinámica de acumulación y reproducción social, se examinan las variaciones interanuales para las diferentes etapas económicas y entre 1992 y 2003.

28. La mayor concentración del ingreso familiar en aquellos hogares con inserción en los sectores modernos de la economía –Capítulo V.3– no agota la explicación sobre las causas que llevaron al aumento de la desigualdad. Junto al aumento de la concentración del ingreso familiar por mercado-sector-categoría económico-ocupacional, cabe preguntarse qué sucedió con la desigualdad interna de cada fuente y sobre el sentido y la fuerza de la correlación de cada distribución y la distribución general. Tal como se podrá comprobar, a través del análisis de estos componentes es posible hacer reconocible el sentido seguido por las transformaciones sufridas en la estructura sectorial del trabajo durante el período.

Cuadro VI.3.4a. Descomposición del cambio absoluto del coeficiente de Gini por fuente de ingreso laboral. Período 1992-1994. Gran Buenos Aires. Variación temporal en puntos de Gini

	Var. Gini	R	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Sector Formal	0,0337	0,0247	0,0025	0,0042	0,0013	0,0007	0,0002	0,0000
Asalariados	0,0317	0,0194	0,0062	0,0042	0,0010	0,0007	0,0002	0,0000
No asalariados	0,0020	0,0053	-0,0036	0,0000	0,0004	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones	-0,0051	0,0000	-0,0051	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia prof.	0,0071	0,0053	0,0015	0,0000	0,0004	0,0000	0,0000	0,0000
Sector Público	-0,0051	-0,0003	-0,0053	0,0005	0,0000	0,0000	-0,0001	0,0000
Sector Informal	0,0019	-0,0032	0,0042	0,0011	-0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Asalariados	-0,0016	-0,0014	-0,0005	0,0003	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
No asalariados	0,0035	-0,0018	0,0047	0,0009	-0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones	0,0067	-0,0008	0,0074	0,0002	-0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Cta. propia n/ prof.	-0,0036	-0,0018	-0,0025	0,0007	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Servicio doméstico	0,0005	0,0008	-0,0003	0,0000	-0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Ingr. ocupac. sec. y errores de registro	-0,0124	-0,0093	-0,0114	0,0093	-0,0010	0,0004	-0,0002	0,0000
Total ingresos laborales	0,0181	0,0118	-0,0100	0,0151	0,0002	0,0010	-0,0001	0,0000

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992 y 1994).

Cuadro VI.3.4b. Descomposición del cambio absoluto del coeficiente de Gini por fuente de ingreso laboral. Período 1994-1998. Gran Buenos Aires. Variación temporal en puntos de Gini

	Var. Gini	r	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Sector Formal	0,0337	0,0005	0,0303	0,0011	0,0018	0,0000	0,0000	0,0000
Asalariados	-0,0021	-0,0024	-0,0007	0,0010	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
No asalariados	0,0358	0,0030	0,0310	0,0001	0,0018	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones	0,0138	0,0000	0,0137	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia prof.	0,0220	0,0029	0,0172	0,0001	0,0018	0,0000	0,0000	0,0000
Sector Público	0,0189	0,0053	0,0122	-0,0002	0,0018	0,0000	-0,0001	0,0000
Sector Informal	-0,0406	-0,0204	-0,0252	0,0012	0,0039	0,0001	-0,0003	0,0000
Asalariados	-0,0139	-0,0117	-0,0040	-0,0002	0,0019	0,0001	0,0000	0,0000
No asalariados	-0,0267	-0,0086	-0,0212	0,0014	0,0020	0,0000	-0,0003	0,0000
Patrones	-0,0136	-0,0048	-0,0100	0,0000	0,0011	0,0000	0,0000	0,0000
Cta. propia n/ prof.	-0,0091	0,0006	-0,0107	0,0014	-0,0001	0,0000	-0,0003	0,0000
Servicio doméstico	-0,0039	-0,0045	-0,0005	0,0000	0,0011	0,0000	0,0000	0,0000
Ingresos de ocupac. sec. y errores de registro	0,0017	0,0328	-0,0253	0,0029	-0,0091	0,0006	-0,0001	0,0000
Total ingresos laborales	0,0137	0,0182	-0,0081	0,0050	-0,0016	0,0007	-0,0004	-0,0001

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1994 y 1998).

Cuadro VI.3.4c. Descomposición del cambio absoluto del coeficiente de Gini por fuente de ingreso laboral. Período 1998-2001. Gran Buenos Aires. Variación temporal en puntos de Gini

	Var. Gini	r	s	G	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Sector Formal	0,0109	0,0191	-0,0098	0,0000	0,0016	0,0000	0,0000	0,0000
Asalariados	0,0319	0,0202	0,0103	0,0001	0,0014	0,0000	0,0000	0,0000
No asalariados	-0,0210	-0,0011	-0,0201	-0,0001	0,0003	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones	-0,0080	0,0000	-0,0079	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia prof.	-0,0130	-0,0011	-0,0122	-0,0001	0,0003	0,0000	0,0000	0,0000
Sector Público	0,0075	0,0068	0,0017	-0,0009	0,0002	-0,0001	0,0000	0,0000
Sector Informal	-0,0147	-0,0075	-0,0087	-0,0003	0,0018	0,0000	0,0000	0,0000
Asalariados	0,0028	0,0018	0,0010	-0,0001	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
No asalariados	-0,0175	-0,0092	-0,0097	-0,0002	0,0016	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones	-0,0042	-0,0006	-0,0037	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
Cta. propia n/ prof.	-0,0146	-0,0101	-0,0057	-0,0002	0,0014	0,0000	0,0000	0,0000
Servicio doméstico	0,0014	0,0014	-0,0002	0,0000	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Ingresos de ocupac. sec. y errores de registro	0,0067	-0,0061	0,0061	0,0055	0,0005	0,0005	0,0001	0,0000
Total ingresos laborales	0,0105	0,0122	-0,0107	0,0042	0,0041	0,0004	0,0002	0,0000

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1994 y 1998).

Cuadro VI.3.4d. Descomposición del cambio absoluto del coeficiente de Gini por fuente de ingreso laboral. Período 2001-2003. Gran Buenos Aires. Variación temporal en puntos de Gini

	Var. Gini	r	S	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Sector Formal	-0,0078	0,0016	-0,0170	0,0089	-0,0006	0,0002	-0,0009	0,0000
Asalariados	-0,0072	0,0036	-0,0186	0,0089	-0,0004	0,0002	-0,0009	0,0000
No asalariados	-0,0006	-0,0021	0,0016	0,0001	-0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones	-0,0018	0,0000	-0,0019	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia prof.	0,0012	-0,0021	0,0035	0,0001	-0,0002	0,0000	0,0000	0,0000
Sector Público	0,0213	0,0052	0,0133	0,0013	0,0011	0,0001	0,0003	0,0000
Sec. Públ. (exc. Prog. Soc.)	0,0249	0,0114	0,0072	0,0038	0,0013	0,0007	0,0004	0,0001
Sector Informal	0,0001	0,0041	-0,0033	-0,0001	-0,0006	0,0000	0,0000	0,0000
Asalariados	0,0005	0,0016	-0,0011	0,0002	-0,0001	0,0000	0,0000	0,0000
No asalariados	-0,0005	0,0024	-0,0021	-0,0003	-0,0005	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones	-0,0008	0,0034	-0,0037	0,0000	-0,0005	0,0000	0,0000	0,0000
Cta. propia n/ prof.	0,0006	-0,0006	0,0016	-0,0003	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Servicio doméstico	-0,0003	-0,0003	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Ingresos de ocupac. sec. y errores de registro	-0,0063	-0,0029	-0,0056	0,0025	-0,0008	0,0003	0,0001	0,0000
Total ingresos laborales	0,0073	0,0080	-0,0125	0,0126	-0,0008	0,0006	-0,0005	0,0000

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1994 y 1998).

Primer "ciclo de oro" 1992-1994

Durante la primera etapa de estabilización y reformas (1992-1994), el aumento del 4,5% (2,3% anual) que experimentó el coeficiente de Gini de los ingresos familiares laborales se explica como resultado de una mayor correlación de esta distribución con la desigualdad general (R) y de un aumento de la desigualdad interna (G), a pesar de la caída que registró la participación de estos ingresos en el total (S). Sin embargo, tal como lo muestra el cuadro VI.3.3a,

estos comportamientos fueron el resultado de diferentes comportamientos al interior de la estructura del empleo.

- (i) Los ingresos familiares generados en el sector formal contribuyeron de manera significativa al aumento de la desigualdad, estrechando principalmente la correlación con la desigualdad general (R) y, en segundo lugar, a través de un incremento de la desigualdad interna (G) y aumentando la participación (S). Este proceso estuvo motorizado por las remuneraciones salariales y las utilidades profesionales, en donde la correlación de estos ingresos con la desigualdad general tuvo un papel relevante. Este comportamiento resulta congruente tanto con la salida del contexto recesivo e inflacionario de los años previos, como con el inicio del proceso de reconversión productiva y apertura comercial, lo que habría llevado a incrementos en las remuneraciones y a una mayor demanda de empleo calificado en el sector más estructurado de la actividad económica. Por otra parte, las ganancias en las medianas empresas representadas en la muestra no parecen haber acompañado esta dinámica. Por el contrario, la contribución a la desigualdad por parte de los ingresos empresarios se redujo, ubicándose esto en sintonía con la pérdida de participación económica que generó el cierre o deterioro de las empresas “moderno-rezagadas” (véase apartado anterior).²⁹ En este sentido, se confirma que las principales afectadas por la apertura de importaciones, nuevas inversiones y la expansión financiera fueron las empresas “cuasi-informales” que supieron ser “modernas” en la fase sustitutiva de importaciones. Por último, cabe destacar que el sector público moderno también hizo una contribución de signo negativo al aumento de la desigualdad, debido a la pérdida de participación en los ingresos familiares; lo cual se entiende si se tienen en cuenta los procesos de privatización y de reformas administrativas durante estos años.
- (ii) Aunque en menor medida que el sector formal, los ingresos familiares del sector informal también contribuyeron con signo positivo a la intensificación de un patrón de distribución regresivo. Ahora bien, este comportamiento tuvo casi exclusivamente como fuente el incremento en la participación de las utilidades microempresarias en el total del ingreso familiar (S), esto debido sobre todo a un aumento en la cantidad de hogares perceptores de este tipo, antes que a un aumento en las remuneraciones por

29. Durante este primer ciclo de apertura, reformas y desregulación, a pesar del crecimiento y la estabilidad, el mediano empresario tradicional experimentó una fuerte presión para su reestructuración o desplazamiento debido al tipo de cambio apreciado, la apertura comercial y la instalación de nuevas cadenas comerciales con capital más intensivo.

perceptor (véase Capítulo V.3). Debe destacarse que este comportamiento fue en parte compensado por un efecto inverso forjado tanto por una pérdida de correlación con respecto a la distribución general (R), como por una fuerte caída en la participación de los ingresos familiares generados por los asalariados de pequeños establecimientos y los trabajadores cuenta propia no profesionales precarizados –incluso, a pesar del aumento de hogares perceptores de estos ingresos.³⁰

Segundo “ciclo de oro” 1994-1998

Durante la segunda etapa de reformas y crecimiento económico (1994-1998), el aumento en un 7,4% (1,9% anual) que experimentó el coeficiente de Gini de ingresos laborales fue resultado de una mayor correlación entre esta distribución y la distribución general (R), y, en menor medida, a un aumento en la desigualdad interna (G), a pesar de la caída que experimentó la participación de estos ingresos (S). En este caso, el cuadro VI.3.3b da cuenta de cómo tales movimientos fueron también el resultado de muy diferentes comportamientos al interior de la estructura sectorial del empleo.

- (i) En un contexto de crecimiento del sector más dinámico, los ingresos familiares del sector privado formal contribuyeron con signo positivo al aumento del Gini del mismo modo en que lo hicieron los ingresos familiares generados por el empleo asalariado en el sector público. En ambos casos fue el incremento en la participación relativa de estos ingresos (S) el factor que más incidió en el aumento de la desigualdad. En términos económico-ocupacionales, este comportamiento tuvo como agentes principales tanto el trabajo profesional como la actividad empresarial moderna –más subordinada a la dinámica central de acumulación–, los cuales en ambos casos elevaron de manera importante la generación de ingresos por perceptor.³¹ En igual sentido, aunque con menor impacto, operó el mayor “reordenamiento” distributivo en correspondencia con la estratificación general (R), esto debido a las utilidades generadas por el

30. Este comportamiento encuentra explicación tanto por el ingreso al sector de patrones del sector formal afectados por los cambios económicos, como por el fuerte desplazamiento que afectó a trabajadores calificados cesanteados –de empresas públicas y privadas–, los cuales procuraron su reinserción laboral usando las indemnizaciones recibidas a través de pequeñas empresas familiares.

31. Al respecto, se ha señalado en el capítulo anterior que en un contexto de descenso de los ingresos asalariados, el promedio de ingreso por perceptor de las fuentes no asalariadas formales se incrementó, explicando la mayor participación de esta fuente en el total de los ingresos.

trabajo profesional vinculado al sector servicios, así como también a la creciente composición técnico-profesional del empleo en el sector público.³² Por otra parte, se observa que el descenso de la contribución del trabajo asalariado a la desigualdad general estuvo vinculado a una disminución de la correlación de estos ingresos con la distribución general (R) y a una pérdida de peso relativo (S); a la vez que sin embargo creció el aporte tanto asalariado como no asalariado proveniente del componente de desigualdad interna (G), teniendo esto fuerte incidencia a nivel agregado. Este comportamiento de los salarios tuvo lugar en un contexto en donde el aumento de la productividad laboral –generado por la reconversión productiva, la mayor flexibilidad laboral y las elevadas tasas de rotación laboral– operaron a favor de una mayor precarización de algunos segmentos “moderno-rezagados” del empleo asalariado formal; al mismo tiempo que los segmentos “más dinámicos” experimentaban un proceso de mejoras económicas significativas.³³

- (ii) En sentido contrario a lo ocurrido en los sectores modernos, es durante el “segundo ciclo de oro” del programa de reformas cuando se profundiza el proceso de empobrecimiento económico del sector informal, en simultáneo a una mayor correlación entre los hogares generadores de estos ingresos y los hogares ubicados en los estratos más desfavorecidos de la estructura social. Esto se confirma al observar que la menor contribución hecha a la desigualdad por parte del sector informal tuvo como motor una pérdida de participación económica (S) y una menor correlación con la distribución general (R). En ambos casos, como expresión de la caída que experimentaron los ingresos por perceptor. En general este proceso fue relativamente común a todas las categorías informales. En el caso del trabajo cuenta propia de subsistencia, la pérdida de aporte a la desigualdad estuvo asociada de

32. Una vez finalizado el proceso de privatizaciones e iniciado un programa de modernización del Estado a través de la incorporación masiva de profesionales y técnicos, tuvo lugar un importante cambio en la composición y el papel del sector público, lo cual operó en el sentido de intensificar su aporte a la desigualdad. Este proceso se implementó en general bajo un régimen laboral no legal, dado que las nuevas contrataciones generaban relaciones de dependencia pero bajo un formato de contratos por obra y servicios renovables periódicamente. En este contexto, el mayor peso económico de los ingresos generados en el sector público (S) y la participación laboral en el Estado de hogares de sectores medios-profesionales (R), provocan que tales ingresos “contribuyeran” en forma importante a una distribución más regresiva.

33. En el caso de las ganancias y las utilidades, el proceso de reconversión, ajuste o cierre de las empresas que supieron ser modernas en la etapa de acumulación anterior –bajo un modelo de “economía cerrada”–, así como la especialización y la creciente tercerización de servicios o líneas secundarias de producción por parte de empresas, en un contexto de expansión del consumo, nuevas inversiones y alta especulación financiera, explican que hayan sido ellas las que incrementaron en mayor medida su aporte a la desigualdad interna.

manera casi exclusiva a una pérdida de participación económica (S), sin que los otros factores tuvieran relevancia. Esto da cuenta del proceso de deterioro de las diferentes inserciones laborales en el sector informal, así como de los ingresos familiares generados por tales actividades. Al respecto, cabe recordar los efectos críticos que experimentó el sector cuasi-informal tradicional como resultado de los procesos de apertura comercial, el mantenimiento de un tipo de cambio alto, la desregulación de los mercados y la reconversión productiva, todo lo cual generó el achicamiento o cierre de muchas de las empresas familiares, algunas de ellas creadas durante la etapa anterior.³⁴ De modo tal que la segmentación del mercado laboral se refleja en la aparición de nuevas microempresas familiares y trabajos por cuenta propia –más precarios e inestables–, a manera de empleo “refugio” para amplios grupos familiares afectados por el desempleo.³⁵

La etapa de recesión con deflación 1998-2001

Durante el período de recesión –entre 1998 y 2001–, aunque menor, el incremento en 2,4% (0,8% anual) que experimentó el coeficiente de Gini laboral fue una vez más resultado de una mayor correlación entre la distribución de los ingresos laborales y la distribución general (R), y, en menor medida, a un aumento en la desigualdad interna (G), a pesar de la caída que experimentó la participación de estos ingresos en el total (S). El cuadro VI.3.3c da cuenta de cómo tales movimientos fueron el resultado de comportamientos duales al interior de la estructura sectorial.

- (i) Durante este período tanto el sector formal como público hicieron contribuciones de signo positivo al coeficiente de Gini, teniendo esto fundamentalmente como componente explicativo el de la correlación (R). Esto a pesar de la caída en el sector formal de su participación en el ingreso (S). Esto es, durante la etapa recesiva se intensificó aún más la correlación entre la distribución de los ingresos familiares generados en los sectores modernos

34. En el marco de las estrategias de reinserción laboral a través de actividades independientes que desplegaron los trabajadores cesanteados de los sectores privado y público objeto de reconversión.

35. Este proceso incrementó la concurrencia de bienes y servicios en mercados altamente competitivos, inundados de productos importados y servicios cada vez más globalizados. Esta situación redujo la utilidad de los trabajadores independientes y empleadores informales, así como las remuneraciones de los trabajadores asalariados de tales emprendimientos. El proceso en su conjunto generó –tal como se señaló en el apartado anterior– una fuerte caída en las remuneraciones de los perceptores de todas las categorías laborales dentro del sector.

- y la posición de los hogares con estos ingresos en la estructura distributiva general. Estas tendencias reflejan una intensificación de la movilidad ascendente por parte de los hogares con ingresos de estas fuentes, pero sobre todo de aquellos con ingresos en el sector público.³⁶ En realidad, el proceso descrito tuvo como único protagonista a las remuneraciones salariales de grandes unidades económicas, las cuales incluso experimentaron una mayor concentración funcional del ingreso (S). Fue principalmente la menor pérdida relativa de ingreso por receptor el principal motivo que provocó que el trabajo asalariado de grandes empresas aumentara su participación en los ingresos totales.³⁷ En el caso de las actividades no asalariadas –profesionales y empresariales–, el descenso del aporte de estas categorías al coeficiente de desigualdad se explica casi exclusivamente por la pérdida en la participación relativa (S) de los ingresos de estas fuentes.
- (ii) La recesión con caída del empleo y de las remuneraciones tanto en el sector formal tradicional como en el moderno tradicional, junto a la expansión de las importaciones y de las cadenas comerciales y de servicios oligopólicos, afectaba fundamentalmente las capacidades económicas de los sectores cuasi-informales tradicionales. En este marco, el descenso del aporte del sector informal a la desigualdad se vuelve a explicar por una pérdida de participación en el total del ingreso familiar (S) y a una menor correlación con la distribución general (R). Ambas tendencias acompañan el mayor deterioro económico sufrido por los receptores dependientes de ingresos de este sector. Ahora bien, la contribución de modo compensatoria al incremento de la desigualdad por parte del sector informal se apoyó en las categorías de trabajadores cuenta propia tradicionales y patrones informales. Esto se debió –fundamentalmente– a una caída en los ingresos por receptor; a la vez que se incrementaba la cantidad de hogares

36. Tal como se ha señalado en el Capítulo VI.1, el factor correlación de un determinado sector respecto a la distribución general (R_k) ofrece información acerca de la capacidad del mismo de pronosticar la posición de los hogares en la estructura socio-económica. Por ende, un incremento del mismo da cuenta de una mejora en dicha capacidad. Esto permite inferir que tendría lugar un proceso de intensificación de inserciones laborales especializadas en mercados específicos. Dicho de otro modo, se profundiza en algunos hogares la especialización de determinados tipos de ingreso en el presupuesto. En un contexto de intensificación de la heterogeneidad de la estructura productiva, esto tendrá incidencia de relevancia no sólo en la distribución funcional de los ingresos, sino también en la distribución de los recursos monetarios entre los distintos hogares de la estructura social.

37. Esto debido, básicamente a que durante este período la actividad descendió mucho menos en las grandes empresas exportadoras u orientadas a mercados no transables que en las pequeñas y medianas asociadas al mercado interno o vinculadas al enclave exportador, perdiendo su empleo los trabajadores menos cualificados de estas empresas, los cuales buscaron refugio en el sector informal.

y de perceptores dependientes de estos ingresos –sobre todo vinculados a actividades cuenta propia de subsistencia–. Estos procesos se deben al cambio regresivo ocurrido en la composición y en la función del trabajo no asalariado, cada vez más asociado a estrategias de subsistencia de los estratos más pobres. En este contexto, la mayor oferta de fuerza de trabajo hacia la economía no formal se tradujo en una saturación de los mercados competitivos, lo cual también habría implicado un menor crecimiento del empleo en el sector informal.³⁸

De la crisis a la reactivación post-devaluación 2001-2003

Por último, en la etapa de derrumbe financiero y de devaluación del tipo de cambio (2001-2003), a pesar de la rápida recuperación, se redujo fuertemente el bienestar de los hogares, al mismo tiempo que el coeficiente de Gini creció un 1,7% (0,9% anual). De todos modos, los componentes que descomponen el cambio presentaron un comportamiento dispar. En esta etapa, mientras que una menor participación del ingreso laboral en el total (S) generaba una contribución compensatoria al proceso de intensificación de la desigualdad, el aumento de la desigualdad interna (G) y de la correlación (R) operó en sentido contrario, generando la variación final de signo positivo. El aporte más importante lo brindó el empleo en el sector público –incluso, a pesar de la expansión de los programas sociales–, mientras que las unidades económicas privadas operaron en sentido inverso. Es el cuadro VI.3.3d el que permite examinar con mayor precisión los factores que determinaron en cada caso el comportamiento de la desigualdad al interior de la estructura económico-ocupacional.

- (i) El sector privado formal dejó de contribuir –con signo positivo– a la intensificación de la desigualdad tal como lo venía haciendo en las etapas anteriores, pero sin que ello haya implicado un cambio significativo de tendencia. Por una parte, en un contexto de cierre y retracción de empresas formales, el principal descuento al coeficiente de desigualdad

38. La contribución de signo levemente positivo a la desigualdad que registraron los ingresos de asalariados informales durante esta etapa no parece del todo razonable, sobre todo si consideramos que el factor que promovió este efecto fue la mayor correlación con la distribución general (R). Este extraño hecho encuentra explicación en el marco de un nuevo pasaje a la informalidad que registraron empresas y trabajadores del sector formal afectados por la recesión, al mismo tiempo que negocios cuenta propia o familiares y trabajadores del sector informal menos calificados eran desplazados hacia el desempleo o hacia actividades de mayor marginalidad económica en sus relaciones sociales. Si bien los datos exhibidos no permiten detectar directamente estos tránsitos, los mismos sí pueden inferirse a partir de estas evidencias.

lo hizo la caída de los mismos en la participación (S) en los ingresos familiares totales de los ingresos asalariados, así como también por parte de las ganancias logradas por patrones de medianas empresas modernas o cuasi-formales. Sin embargo, al mismo tiempo, como manifestación del proceso de concentración generado por la crisis, los ingresos familiares de origen asalariado continuaron contribuyendo al aumento de la desigualdad a través de una mayor correlación con la distribución general (R); así como también debido a un incremento en la intradesigualdad (G). Por otra parte, son también consistentes las evidencias que muestran que el trabajo profesional independiente se habría constituido en una actividad refugio –transitoria– para la fuerza de trabajo de mayor calificación cesanteadada de las empresas modernas, ganando por lo mismo participación en el agregado de ingresos de la economía (S), y, por ende, contribuyendo de esta manera con signo positivo al aumento de la desigualdad.³⁹ En cuanto al particular protagonismo del sector público, se destaca el hecho de que los tres componentes contribuyeron con signo positivo al aumento de la desigualdad: a) la mayor concentración de estos ingresos en el total del ingreso familiar (S), en primer lugar; el aumento de la correlación con la desigualdad general (R), en segundo lugar; y el aumento de la intradesigualdad (G), en tercer lugar. Todo lo cual encuentra explicación en la menor pérdida relativa de ingresos por perceptor que experimentaron estos empleos, en el mayor número de perceptores por hogar y de hogares perceptores de estos ingresos (el sector público también se convirtió en un sector refugio ante el desempleo generado en el sector formal). Adicionalmente, también debido a la masiva incorporación al empleo público, a través de programas sociales, de desocupados e inactivos afectados por la caída de actividades cuasi-informales e informales tradicionales.⁴⁰ En este sentido, es relevante reiterar que a pesar del aumento que experimentaron durante esta etapa los programas sociales de empleo, los mismos tuvieron un efecto “distributivo” de bajo impacto.⁴¹ Los datos muestran que al

39. Según la evidencia de investigaciones cualitativas, si bien los hogares profesionales no dejaron de ser afectados por el proceso de empobrecimiento general generado por la crisis 2001-2002, mostraron estar socialmente más protegidos frente a la crisis que otros sectores sociales. Véase al respecto Boso y Salvia (2005).

40. En general, con el objetivo inmediato de aplacar las mayores demandas sociales generadas por el desempleo y el aumento de la pobreza. Sobre las estrategias seguidas por el Estado argentino en este tema, véase en particular a Danani (1999), Grassi (2003), Svampa (2005), Salvia (2007), Alayón (2008), Arriagada (1997, 2001), Massetti (2005), entre otros.

41. En particular, este hecho se explica debido a que si bien tuvo lugar un mayor aporte como efecto del aumento de la correlación (R) y la intradesigualdad (G), al mismo tiempo el aumento de la participación relativa del sector público fue de menor intensidad que cuando se

excluir a los ingresos familiares de tales programas, el incremento que hace el sector al coeficiente de Gini continúa siendo elevado (de 0,0213 contra 0,0249 puntos), lo cual da cuenta de que el empleo en el sector público “modernizado” siguió siendo un factor destacado en el aumento de la desigualdad.

- (ii) El derrumbe económico y los cambios macroeconómicos de 2001-2002 afectaron también el modo de funcionamiento tradicional del sector informal. En términos generales, la crisis generó que el aporte a la desigualdad por parte del mismo –tomado a nivel agregado– pasara a ser casi nulo. Sin embargo, esto ocurrió como resultado de factores que operaron en diferente sentido según tipo de inserción ocupacional de los hogares. En primer lugar, se destaca el hecho de que los ingresos de casi todas las categorías del sector informal –a excepción de los ingresos por cuenta propia– redujeron el componente de participación en los ingresos totales (S). En sentido inverso, las ganancias de microempresarios y empresas familiares y los salarios de los trabajadores de esas empresas tendieron a aportar con signo positivo a la desigualdad a través del componente de correlación (R). Al mismo tiempo, la categoría de los trabajadores cuenta propia –ampliamente extendida en las actividades de subsistencia, a la vez que estimula al proceso de recuperación– contribuyó con signo positivo a la desigualdad a través del componente de participación (S). Ahora bien, cabe destacar que este incremento no fue absoluto sino relativo, es decir, su participación se incrementó en realidad por la mayor caída que experimentó la participación de los ingresos del sector formal. Por otra parte, la categoría cuenta propia volvió a perder correlación con la distribución general (R).

El balance del período de reformas estructurales: 1992-2003

Para hacer un balance de la década de reformas en materia de distribución del ingreso familiar *vis à vis* los cambios ocurridos en la estructura del empleo, resulta conveniente retomar el modelo de descomposición centrándose en la comparación de las ventanas temporales inicial (1992) y final (2003). De esta manera, el cuadro VI.3.4e recoge el resultado de las tendencias que hemos presentado en los cuadros anteriores dando cuenta del balance general dejado por dichos procesos.

incluye a los programas de empleo. De esta manera, se corrobora –véase en cuadro el efecto compensatorio, aunque limitado, de los programas sociales de empleo y de transferencia monetaria sobre el aumento de la pobreza y de la desigualdad distributiva.

Cabe, primero, recordar que el aumento en 0,0496 puntos del coeficiente de Gini de los ingresos familiares de fuentes laborales en el GBA se explica por el incremento de la correlación con la distribución general (R) y de la intradesigualdad (G), y esto a pesar de la contribución negativa que registró la pérdida de participación de los ingresos laborales en el total de los ingresos familiares (S). Un dato adicional surge de observar que sin esta caída –originada sobre todo, tal como se ha verificado, por el estancamiento y la crisis financiera de finales de la década–, el aporte del mercado de trabajo al aumento de la desigualdad hubiese sido bastante superior al efectivamente registrado. Ahora bien, al igual que en cada una de las etapas arriba consideradas, la descomposición de esta información según sector y categoría económico-ocupacional generadora del ingreso permite un mejor reconocimiento de los procesos que explican lo ocurrido durante el período considerado.

- (i) En primer lugar, se confirma que el sector formal fue el que más incrementó su aporte al Gini laboral entre 1992 y 2003. Este proceso estuvo sobre todo asociado al incremento de la correlación de la distribución del ingreso con la de los ingresos familiares totales (R); si bien también fue de signo positivo la variación de la desigualdad interna (G) y la participación de los ingresos laborales en el total (S). En general, este comportamiento resulta consistente en lo que respecta tanto a los ingresos salariales originados en medianas y grandes empresas como a las utilidades de los profesionales cuenta propia, pero no así en el caso de las ganancias empresarias de los patrones medianos y cuasi-formales representados por la muestra, quienes –en el balance del período– no registran un papel significativo en el cambio de la desigualdad.⁴² Por otra parte, el relativo aporte generado por la intradesigualdad (G) encuentra explicación por los diferenciales de ingresos al interior de la categoría asalariada, condicionada por los niveles de productividad y de salarios de grandes establecimientos como de medianas empresas cuasi-formales. En su conjunto, estos comportamientos permiten inferir –más allá de algunas excepciones– una mayor concentración de hogares con ingresos de estos sectores en las posiciones más altas de la estratificación social al final del período en comparación con el inicio de la década. Es decir, a menor pérdida o incluso mayor concentración de ingresos provenientes de actividades laborales del sector formal, mejor

42. A diferencia de las categorías restantes los patrones del sector formal contribuyeron a un patrón menos regresivo de distribución de ingresos laborales. Esto, en realidad, más como resultado de la pérdida de masa de ingresos en dicha fuente que por una transformación de relevancia en la categoría de inserción.

habría sido la posición en la estratificación social por parte los hogares que pudieron acceder a los mismos. En otros términos, esta tendencia estaría indicando una mayor capacidad de los ingresos del sector más dinámico y estructurado de la economía para predecir la posición del hogar en la estructura social.

Cuadro VI.3.4d. Descomposición del cambio absoluto del coeficiente de Gini por fuente de ingreso laboral. Período 2001-2003. Gran Buenos Aires. Variación temporal en puntos de Gini

	Var. Gini	R	s	g	r*s	r*g	s*g	r*s*g
Sector Formal	0,0705	0,0446	0,0084	0,0113	0,0026	0,0036	0,0001	0,0000
Asalariados	0,0544	0,0388	0,0004	0,0113	0,0001	0,0036	0,0000	0,0000
No asalariados	0,0162	0,0058	0,0080	0,0000	0,0024	0,0000	0,0000	0,0000
Patrones	-0,0011	0,0000	-0,0011	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia prof.	0,0173	0,0058	0,0091	0,0000	0,0024	0,0000	0,0000	0,0000
Sector Público	0,0427	0,0158	0,0188	0,0003	0,0074	0,0001	0,0002	0,0001
Sec. Públ. (exc. Prog. Soc.)	0,0463	0,0210	0,0140	0,0019	0,0073	0,0010	0,0007	0,0004
Sector Informal	-0,0533	-0,0282	-0,0336	0,0017	0,0076	-0,0005	-0,0005	0,0001
Asalariados	-0,0122	-0,0093	-0,0047	0,0002	0,0017	-0,0001	0,0000	0,0000
No asalariados	-0,0411	-0,0189	-0,0289	0,0016	0,0059	-0,0004	-0,0005	0,0001
Patrones	-0,0120	-0,0013	-0,0113	0,0002	0,0004	0,0000	0,0000	0,0000
Cuenta propia inf.	-0,0267	-0,0149	-0,0170	0,0014	0,0046	-0,0004	-0,0004	0,0001
Servicio doméstico	-0,0024	-0,0027	-0,0006	0,0000	0,0009	-0,0001	0,0000	0,0000
Ingresos de ocupac. sec. y errores de registro	-0,0103	0,0124	-0,0322	0,0203	-0,0140	0,0029	0,0001	0,0002
Total ingresos laborales	0,0496	0,0447	-0,0387	0,0337	0,0036	0,0061	-0,0002	0,0004

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1994 y 1998).

- (ii) El empleo en el sector público “modernizado” habría operado en igual sentido, haciendo un aporte al coeficiente de Gini durante el período 1992-2003 –de 0,0463 puntos–. El comportamiento de los factores que fueron estructurando este resultado fue relativamente similar al del sector privado formal asalariado. En efecto, el aumento observado encuentra explicación tanto en el incremento de la concentración de los ingresos lograda por los hogares perceptores de los mismos (S) como en su mayor correlación positiva con la distribución general del ingreso familiar (R), así como también por el efecto de interacción entre ambos factores ($R \cdot S$). Es razonable suponer que los hogares con acceso a estos ingresos lograron una tasa más alta de movilidad ascendente. Resulta relevante observar que si se incluyen en el análisis los ingresos provenientes de los programas sociales de empleo, se evidencia en realidad muy poca diferencia a favor de un patrón más progresivo de distribución del ingreso (la variación del aporte en ese caso es de 0,0427 puntos, es decir, observándose una diferencia de apenas 0,0036), estando esto asociado a una menor correlación con la distribución general del ingreso.
- (iii) En dirección opuesta a los “sectores modernizados”, el sector informal empobrecido tendió a neutralizar buena parte de los aumentos del coeficiente de Gini. En cuanto a las fuentes de este comportamiento (aporte negativo al aumento de la desigualdad), se destaca el hecho de que la mayor variación tuvo lugar en las utilidades de los trabajadores cuenta propia. En cuanto a los componentes que explican este comportamiento, se destaca casi en todos los casos una pérdida de participación por parte de los ingresos generados por el sector (S) y un mayor distanciamiento de los ingresos de estas fuentes con respecto a la distribución de los ingresos familiares (R). El alejamiento del ordenamiento de hogares según ingresos informales respecto al ordenamiento según el ingreso total, estaría dando cuenta de una mayor concentración de ingresos del sector informal en los hogares más pobres, mientras que su incidencia en los hogares de estratos más altos sería menor. Esto revela la asociación cada vez más directa entre la informalidad y la pobreza. Cabe recordar que estos procesos encuentran explicación en la mayor caída de los ingresos medios por perceptor, efecto asociado a la mutación de los empleos cuasi-informales tradicionales, transformados en trabajos de indigencia.

Aunque el impacto de las transformaciones ocurridas en la estructura sectorial del empleo sobre la concentración de los ingresos fue variable durante las diferentes fases político-económicas, el balance final describe una tendencia constante: la política económica promotora de una activa modernización de sectores dinámicos a nivel internacional y de carácter oligopólico a nivel del

mercado interno –incluyendo al propio Estado modernizado– fue generando una mayor concentración del ingreso familiar a favor de los hogares vinculados a dichas actividades. Al mismo tiempo tenía lugar un desplazamiento a la marginalidad económica de sectores modernos, cuasi-informales e informales tradicionales, sin que opere un proceso de absorción de los recursos humanos y productivos concentrados en los mismos. Los cambios en cada uno de los agregados socio-económicos ayudan a comprender los procesos ocurridos en términos de patrón de distribución. No solamente ganaron en participación económica los sectores modernos –privado formal y público– sino que los mismos se volvieron más pro-inequidad, no pudiendo incluir los excedentes de fuerza de trabajo a la dinámica de acumulación primaria.

VI.4. Tercera serie de evidencias sobre la heterogeneidad estructural. Su impacto sobre la distribución del ingreso

Para evaluar los cambios en materia distributiva ocurridos en el GBA durante 1992-2003, se aplicó un método de descomposición del coeficiente de desigualdad de Gini sobre los tipos de fuentes laborales y no laborales, sectores productivos y categorías económico-ocupacionales generadores de ingreso familiar. Se logró examinar la contribución de cada fuente, sector y categoría ocupacional a los cambios ocurridos en el coeficiente de Gini, así como también descomponer dicho efecto en términos de los componentes que definen su comportamiento –véase ecuación (4).

Así se pudo especificar en qué medida los aportes de cada tipo de ingreso al nivel del Gini dependieron de alteraciones ocurridas: (a) en el peso de cada mercado-fuente-sector en el total de los ingresos de los hogares (S), (b) en la desigualdad al interior de cada fuente de ingreso (G), o (c) en su correlación con la distribución general (R). En este caso, el análisis se abordó para una selección o agregación de fuentes, sectores y categorías, comparando el impacto sobre los cambios en la desigualdad distributiva en las distintas fases político-económicas del período objeto de estudio.

Se hizo un análisis desagregado de la participación de las fuentes laborales y no laborales en la composición de la desigualdad y en los cambios ocurridos en la distribución de los ingresos. Luego, se aportó una identificación detallada de los factores que desde la estructura sectorial del trabajo explican el aumento de la desigualdad. Esto se realizó a partir de considerar las transformaciones ocurridas en la estructura económico-ocupacional en cada fase político-económica. Tal que el examen de los aportes al Gini de cada mercado-fuente-

sector-categoría ofreció una descripción sobre el impacto de las condiciones económico-sectoriales sobre la distribución del ingreso familiar.

Además, el análisis de los cambios en las contribuciones de cada tipo de ingreso al Gini, así como también de los componentes que los provocaron, permitió dar cuenta de las alteraciones ocurridas en el sistema económico-ocupacional y de la forma en que la heterogeneidad estructural impactó sobre la estructura social. El análisis puso de manifiesto, no sólo la intensificación de un patrón regresivo de distribución, sino también el cambio en el perfil o la composición de los factores determinantes de la desigualdad. Los resultados encontrados pueden resumirse de la siguiente manera:

- (i) El aumento del Gini estuvo determinado por el comportamiento de las remuneraciones salariales obtenidas por los hogares en el sector formal y, en segundo lugar, en el sector público (sobre todo a partir de 1998). Esta mayor contribución estuvo asociada tanto a una mayor concentración de ingresos (S) como a una mayor correlación con la desigualdad general (R). Asimismo, los ingresos no laborales –sobre todo jubilaciones y pensiones– también incrementaron su contribución al Gini por iguales motivos. El análisis de la intradesigualdad (G) al abrir por sector y categoría laboral evidencia que dicho componente no fue significativo.
- (ii) En contraposición, los ingresos familiares del sector informal no sólo registraron una caída en el nivel de ingreso generado, sino que su aporte a la desigualdad cayó en términos absolutos y relativos. En el caso de los ingresos familiares del sector informal, descendió la correlación de los ingresos obtenidos en el sector con respecto a la estratificación general. Es decir, el ordenamiento de hogares se alejó del ordenamiento según el ingreso total (R). El sector informal fue perdiendo participación en la intensificación de la desigualdad, a la vez que fue constituyéndose como factor compensador de los desajustes económico-ocupacionales. El cambio de composición de las actividades informales habría sido la respuesta dada por los hogares más afectados por los procesos de reestructuración y crisis para enfrentar el desempleo y procurarse una mínima subsistencia.
- (iii) Los programas asistenciales públicos, aunque con alcance insuficiente, tuvieron el efecto de compensar la pérdida de ingresos de los hogares más pobres, pero sin lograr morigerar efectivamente el aumento de la desigualdad sino agravándola. Estos programas funcionaron de manera dual como una estrategia refugio “informal” frente al desempleo y la inactividad involuntaria (capaz de generar “su propia demanda” a través del aumento

de la conflictividad social), así como también como un mecanismo de control político sobre las demandas sociales.

El aumento de la desigualdad económica constituyó una expresión de los cambios que operaron sobre la estructura productiva y los procesos de reproducción social a través de la inserción económica, sectorial y ocupacional. La manera en que funcionó el régimen de acumulación y el modelo político-institucional habría dado lugar a procesos de transformación del mercado de trabajo con cambios cualitativos en la estructura socioeconómica. Este capítulo buscó destacar los mecanismos distributivos que hicieron que la modalidad imperante del desarrollo se tradujera en un mayor empobrecimiento, polarización social y desigualdad.

Los hechos puestos en evidencia confirman la capacidad explicativa de la tesis central de esta investigación, en el sentido de confirmar que bajo un modelo de economía “abierta”, la profundización de la heterogeneidad estructural cerró las puertas a la “convergencia”, es decir, impidió que el crecimiento económico se tradujera en una movilización de la fuerza de trabajo excedente hacia los segmentos más dinámicos y productivos, en una reducción estructural de la pobreza y en una distribución más equitativa del ingreso. Por el contrario, el proceso político-económico generó –tal como era de esperar– una mayor concentración sectorial del ingreso con incremento de la pobreza y de la desigualdad económica al interior de la estructura social.

El efecto de sentido de esta tesis obliga a retomar un debate de larga data, aunque extraviado para las actuales ciencias sociales de América Latina, relacionado con los procesos de cambio social que subyacen al patrón regresivo de distribución del ingreso en condiciones de un desarrollo dependiente, dual y combinado. Los hechos descubiertos por esta investigación discuten, por una parte, con aquellos argumentos que sostienen que el incremento ocurrido en la desigualdad, en el contexto de reformas y apertura económica, se debe al débil desarrollo alcanzado por el sector moderno integrado a la economía mundial como resultado de las limitaciones que existieron para completar y radicalizar aún más las políticas de liberalización. Por otra parte, dicha tesis enfrenta también aquellos argumentos que señalan que el aumento de la desigualdad tuvo como principal causa el extendido desempleo tecnológico generado por las políticas “modernizadoras”, sin que tuviera lugar una respuesta extendida en materia de reconversión del capital humano disponible.

En oposición a estos argumentos, la investigación ha dado cuenta de que ambos fenómenos –el aumento de la desigualdad y los mayores excedentes de fuerza de trabajo– encuentran explicación en la emergencia de un sector oligopólico “moderno” y un sector público “reformado”, crecientemente

desvinculados de los mercados de trabajo y de los procesos de reproducción en donde la pobreza y la marginalidad económica constituyen rasgos dominantes.

La tesis de la investigación sostiene que el incremento de la desigualdad y los excedentes de fuerza de trabajo constituyen manifestaciones del agravamiento de las condiciones de heterogeneidad estructural generados por los modelos de economías subordinadas y periféricas “abiertas”.

Le corresponde al capítulo siguiente concluir retomando este debate con el fin de formalizar los alcances teóricos más generales, logrados por los hallazgos empíricos. Cabe girar sobre el principal hecho descubierto: las políticas reformistas –en condiciones de apertura económica y heterogeneidad estructural– no lograron en la Argentina alcanzar la tan prometida “convergencia”, a la vez que tampoco, ni siquiera, lograron apaciguar los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso.

La discusión final: aplicación de la tesis de la heterogeneidad estructural al caso argentino

“Entiéndase bien que por verdad no quiero decir el ‘conjunto de cosas verdaderas que hay que descubrir o hacer aceptar’, sino el ‘conjunto de reglas según las cuales se discrimina lo verdadero de lo falso y se ligan a lo verdadero efectos políticos de poder’; se entiende asimismo que no se trata de un combate ‘a favor’ de la verdad sino en torno al estatuto de verdad y al papel político-económico que juega.”

Michel Foucault,
Verdad y Poder

Presentación

A pesar de que las reformas estructurales de los años noventa han sido y continúan siendo un tema ampliamente discutido en la literatura económica y social sobre Argentina, aún existen sinsabores pendientes en función de entender su impacto sobre la formación de nuevos excedentes de población, el crecimiento de la pobreza y el aumento de la desigualdad.

Sabemos que estas reformas lograron en pocos años modificar las estructuras socio-productivas de los países de América Latina con el objeto de ajustar su funcionamiento a las exigencias de la globalización internacional, en decir, de insertarlas en las corrientes mundiales de comercio, capitales y tecnología. De esta manera, las economías pasaron de tener una orientación “hacia adentro” a una orientación “hacia afuera”. Ahora bien, el no muy significativo desempeño económico de las economías latinoamericanas durante este período y los

indicadores de distribución del ingreso ponen de manifiesto que los procesos de reforma estructural adoptados por la mayoría de los países no se tradujeron en un mejoramiento significativo en términos sociales (véase nota al pie 6). Ante este escenario, la pregunta resulta obligada: ¿cuál fue el motivo del escaso éxito de la apertura y la liberalización económica en un contexto de amplia liquidez financiera mundial y fenomenal expansión de la inversión y el comercio a escala global? La respuesta dada por esta investigación ha sido la de situar la condición de subdesarrollo en el marco de relaciones internas e internacionales de poder y dependencia determinadas tanto por factores externos como internos.¹

El estudio sobre el caso argentino su ubicó en este contexto histórico, asumiendo al mismo como un caso paradigmático, a partir del cual lograr una respuesta teórica más general. Es cierto que un caso no es suficiente, por muchas observaciones que se dispongan, para probar ni derribar una teoría en un universo no determinista, pero al menos ofrece la oportunidad de mostrar la plausibilidad de una teoría propia o poner bajo sospecha las teorías rivales (King, Keohane, Verba, 2000, 222-223). Fue con este criterio metodológico con el que se abordó un estudio de la compleja relación entre reformas estructurales, mercado de trabajo y distribución del ingreso. El tema, aunque particular en cuanto a su especificidad histórica, no dejó de entrañar debates teóricos generales por demás importantes, a la vez que exigir laboriosas construcciones metodológicas y análisis estadísticos de no simple resolución.

En su significado más profundo, la investigación puesta en escena se apoyó en los valiosos antecedentes que nutren los estudios sobre el subdesarrollo en América Latina, elaborados en su mayoría entre los años cincuenta y hasta mediados de los años ochenta por autores como Prebisch, Nurkse, Rosestein-Rodin, Lewis y Hirschman, entre otros. Esos autores destacaban como parte central del problema del crecimiento la interrelación entre la distribución del ingreso, el tamaño del mercado y los procesos de industrialización. En este marco, tanto Prebisch (1949; 1950) como Pinto (1973) plantearon a mediados del siglo XX la tesis de la “heterogeneidad estructural” como un rasgo distintivo de las economías periféricas (dependientes) de América Latina; en tanto sistemas duales afectados por un desarrollo capitalista incapaz de absorber los

1. Tal como se ha destacado, esta perspectiva evoca al concepto de dependencia que la define como una relación estructural externo-interna. De acuerdo con ese concepto, “la acción de los grupos sociales, que en su comportamiento ligan de hecho la esfera económica y política... [de la nación como] ...a sus vinculaciones de todo orden con el sistema político y económico mundial. La dependencia encuentra así no sólo expresión interna sino también como modo determinado de relaciones estructurales: un tipo específico de relación entre clases y grupos que implica una situación de dominio que conlleva estructuralmente la vinculación con el exterior” (Cardoso y Faletto, 1969, 29).

excedentes de fuerza de trabajo.² La heterogeneidad estructural como marco conceptual recoge una característica típica de los países subdesarrollados, que es el desequilibrio que presentan en cuanto a la orientación de la inversión externa, su integración sectorial, modos de asimilar el progreso técnico, capacidad de emplear productivamente la fuerza de trabajo excedente y sus efectos sobre el crecimiento y la distribución del ingreso. En línea 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 que de manera simultánea, dado su alto rezago tecnológico, la productividad es mucho más baja (respecto a las registradas en las economías centrales).³

No es difícil percibir que la diferenciación de ingresos y la desigualdad de las estructuras productivas se hallan relacionadas. La diferenciación de ingresos, así como el comportamiento dispar de las productividades del trabajo y el deterioro de la relación de precios del intercambio subyacente en ella, implica una debilidad de las economías periféricas vinculada con su aptitud para alcanzar y mantener ritmos de acumulación elevados. Se entiende, asimismo, que esta debilidad dificulta las posibilidades de ir reduciendo gradualmente las condiciones de heterogeneidad que imperan en ellas. A su vez, la persistencia de tales condiciones estructurales implica que también tenderá a persistir la desigualdad entre los ingresos medios de los dos polos del sistema.

En este sentido, cabe sostener que la matriz dualista introducida en esta tesis resulta provocativa para el análisis contemporáneo del desempeño de una economía subdesarrollada en el actual contexto de globalización. A la vez que no menos relevante es observar que otros enfoques dualistas,⁴ aunque a través de caminos diferentes, llegan a observaciones comparables en el contexto de un modelo teórico de economía cerrada. Sin embargo, sus conclusiones resultan especialmente contrastantes en el contexto de países en desarrollo que se abren a las corrientes internacionales de comercio e inversión internacional.

2. Para un recorrido teórico por las ideas que fueron dando forma a la tradición "estructuralista" latinoamericana y una mayor precisión acerca del concepto de heterogeneidad estructural, véase Capítulo II apartado 1.

3. Si bien en los países desarrollados también encontramos diferencias de productividades entre sectores económicos, aquello que vuelve a la heterogeneidad estructural característica del subdesarrollo latinoamericano es el hecho de que, en los primeros, dichas diferencias ponen en movimiento fuerzas más o menos intensas que desplazan el capital existente para igualar las tasas de ganancia. Sin embargo, en el segundo grupo de países, por motivos económicos y/o extraeconómicos dichas diferencias tienden a mantenerse y reproducirse en el tiempo.

4. La posición neoclásica la resume muy adecuadamente G. Ranis (1988). Para una versión moderna de la perspectiva clásica véase W. A. Lewis (1954).

En efecto, mientras que para la posición neoclásica la apertura económica acelera los procesos de eliminación del dualismo, la posición desarrollista enfatiza que éste puede no ser el resultado más probable, ya que depende de la orientación y dirección de las corrientes de comercio e inversión. A su vez, el enfoque estructuralista predice una profundización del dualismo y, por lo tanto, del subdesarrollo.

En este marco, un primer objetivo de este capítulo de conclusiones es profundizar los alcances teóricos de estos argumentos a la luz de una serie de datos secundarios, resultados empíricos particulares e inferencias que fue arrojando el estudio de caso en el contexto de las políticas de liberalización económica. Se busca con ello plantear el debate de fondo que implica dar cuenta de por qué las políticas reformistas no lograron reducir la pobreza ni la inequidad. La particular relación entre reformas estructurales, crecimiento, mercado de trabajo y desigualdad económica a lo largo de los años considerados como ventanas de estudio, fue abordada en los diferentes capítulos empíricos de esta investigación. De este análisis sistemático emergieron una serie de observaciones nuevas, así como otras conocidas pero no menos relevantes al debate sobre los efectos de la heterogeneidad estructural sobre la segmentación del mercado de trabajo, la pobreza y la distribución del ingreso.

Por lo tanto, un segundo objetivo abordado en estas conclusiones es revisar las maneras específicas en que, en el contexto de un modelo de acumulación concentrado y orientado al mercado externo, la estructura económico-ocupacional estudiada se comportó tal como correspondía a una economía periférica sometida a procesos de desarrollo desigual y combinado: segmentando el mercado de trabajo, diferenciando primas salariales, empobreciendo las transferencias públicas de ingreso, formando excedentes absolutos de fuerza de trabajo poblacional y aumentando la desigualdad en la distribución del ingreso como efecto de ambos factores.

Así pues, a través de estos apartados centrales, este último capítulo de conclusiones pretende destacar los dos objetivos teóricos centrales que han motivado a esta investigación: (a) mostrar por qué los enfoques neoclásicos y desarrollistas fallaron en sus predicciones teóricas, y (b) describir de qué manera las consecuencias generadas por las políticas de liberalización fueron logrando minar las posibilidades de convergencia y las capacidades de crecimiento en el marco de una economía periférica heterogénea.

Los resultados logrados a través de ambos interrogantes confluyen en mostrar que, al menos bajo el sendero de las condiciones históricas descritas, la apertura comercial, la liberalización financiera, la mayor concentración física de capitales, los diferenciales salariales, la asimilación de nuevas tecnologías

y la desregulación de los mercados, entre otras transformaciones, tendieron a producir –al menos en el caso argentino– efectos de mayor subempleo, pobreza e inequidad, distantes de las predicciones y las promesas políticas formuladas originalmente por el Consenso de Washington.

VII.1. El debate teórico de fondo: la relación esperada entre crecimiento y desigualdad en un contexto de reformas

Los hechos muestran para el caso argentino que lejos de cumplirse el objetivo de convergencia, las reformas estructurales aumentaron el subempleo, las brechas remunerativas, la desigualdad distributiva y la pobreza. Una parte de las explicaciones refieren a la apertura financiera y comercial, la volatilidad del sistema económico, sus efectos sobre el ritmo de crecimiento y su impacto sobre la demanda de empleo. Otras tienden a poner el acento sobre los cambios en los procesos productivos, las nuevas tecnologías, la crisis de las industrias nacionales y sus efectos sobre la desocupación. Si bien las diferentes perspectivas coinciden en reconocer un aumento en el deterioro social en términos de inequidad, la interpretación que se hace del mismo difiere. Sin duda, el abordaje del problema presenta limitaciones de información, sumado a la complejidad que significa ensayar inferencias causales y no sólo descriptivas.

Puesto el problema en estos términos, el debate de fondo que debe darse es, en primer lugar, de tipo teórico antes que metodológico o empírico, ubicándose el mismo en el contexto de las teorías dualistas sobre el desarrollo que sirvieron de inspiración a las reformas estructurales de la década de los noventa. Al respecto, cabe recordar que el concepto “dualismo” basa su significado original en la noción de “asimetrías” –en términos de productividad– entre sectores de una misma economía, siendo el problema del desarrollo cómo integrar –hacer converger– el sector rezagado con el moderno. Para los economistas neoclásicos el dualismo refería a las diferencias existentes entre economías “agrícolas o tradicionales”, por una parte, y las “no agrícolas-industriales o modernas” por la otra (Ranis, 1988). Para la interpretación moderna de dualismo en el sentido clásico, la dicotomía se presenta entre un sector “capitalista” y un sector de atrasado de “subsistencia” (Lewis, 1954). El enfoque estructuralista retoma el término pero lo contextualiza en el marco de las relaciones mundiales “centro-periferia”. El estructuralismo reconoce la existencia de desigualdades estructurales entre más de dos sectores al interior de una economía en proceso de industrialización sustitutiva: uno capitalista formado por un sector de enclave vinculado al mercado mundial, un sector capitalista intermedio orientado al mercado interno y un

amplio sector informal de subsistencia o primitivo de muy baja productividad (Prebisch, 1949; Pinto, 1970a y 1970b; PREALC-OIT, 1978).

Las causas del subdesarrollo son objeto de gran debate teórico y político, así como las soluciones que se ofrecen para superarlo. La adopción de una u otra perspectiva tiene derivaciones significativas en materia de definición y legitimación de la política económica, así como también en materia de consecuencias geopolíticas y sociales. Por lo mismo, como parte de estas conclusiones resulta importante volver sobre los supuestos que encierra el sendero de convergencia en cada caso, en primer lugar, en función de examinar sus consecuencias esperadas, diferenciando si se trata de un contexto de economía “cerrada” o de economía “abierta”. En segundo lugar, cabe abordar de manera crítica, desde el enfoque estructuralista, las contradicciones o debilidades que presentan los supuestos dualistas clásicos y neoclásicos cuando se enfrentan a una economía heterogénea que se abre a las corrientes internacionales de inversión, tecnología y comercio, a la vez que implementa reformas de libre mercado, en condiciones de subordinación político-económica y financiera. Es decir, cabe llevar el debate al actual contexto histórico de la globalización mundial.

VII.1.1. La superación del dualismo en un modelo de economía cerrada

En el contexto de una economía cerrada, el enfoque neoclásico postula una serie de relaciones entre los dos sectores que generan el dualismo en la economía. El sector agrícola o tradicional se distingue porque, al existir un excedente de mano de obra, el producto marginal del trabajo es cero o cercano a cero, en tanto que en el no agrícola o moderno la actividad marginal es positiva. Esto genera una dualidad organizacional en el mercado laboral entre ambos sectores, que se refleja en la forma en que se asigna el salario en los mismos. En el agrícola, se acerca a los estándares tradicionales de subsistencia y se determina por medio de arreglos institucionales entre los miembros de la familia y de la comunidad. En contraste, en el sector no agrícola, dado que se supone que opera el principio competitivo en el mercado laboral, el salario se fija con base en cálculos de la productividad marginal. Dada la situación permanente de subempleo agrícola, y porque la comunidad no puede excluir a nadie, parte de la población debe ser reasignada a actividades de mayor productividad, transfiriéndose del sector agrícola al comercial o industrial. En última instancia, el salario agrícola determina el salario real de los trabajadores no calificados en ambos sectores.

En términos prospectivos, el problema de la economía dualista radica en la capacidad para generar un producto excedente y utilizar parte de éste en el sector no agrícola, el cual debe crecer a velocidad suficiente para absorber la mano de obra desplazada del sector agrícola. Pero este “crecimiento balanceado” requiere de dos condiciones para lograrse: 1) el número de trabajadores agrícolas o tradicionales desplazados por el aumento de la productividad no debe exceder las oportunidades de empleo creadas en el sector no agrícola, y 2) el mercado de productos agrícolas y no agrícolas debe desplazarse sin grandes modificaciones en los términos de intercambios intersectoriales. De ser ése el caso, y si el crecimiento procede a una velocidad adecuada tal que sea superior al crecimiento de la población, eventualmente debe eliminarse la reserva de mano de obra abundante, y el crecimiento habrá de converger al final del proceso en un sendero de desarrollo.

El enfoque de Lewis (1954) no es radicalmente diferente al anterior en el contexto de una economía cerrada. En este caso, la característica básica es la existencia de una oferta ilimitada de trabajo en relación con el capital y los recursos naturales disponibles, que hace que en el sector de subsistencia la “productividad marginal de trabajo sea despreciable, nula o incluso negativa” (Lewis, 1954, 343). En este modelo los salarios que se pagan en el sector capitalista están determinados por los prevalecientes en el sector de subsistencia, si bien son ligeramente mayores para compensar los mayores costos e inducir a los trabajadores del sector de subsistencia a abandonarlo.

En términos dinámicos, la clave del proceso de expansión económica es la utilización que se hace del excedente capitalista, ya que en la medida en que se reinvierte para crear nuevo capital, este sector se expande generando mayores oportunidades de empleo para los emigrados del sector de subsistencia: “[...] el excedente es entonces mayor, la formación de capital es mayor aún y, de este modo, el proceso continúa hasta que desaparece el excedente de trabajo” (Lewis, 1954, 343). Sin embargo, el proceso puede retardarse –e incluso interrumpirse– antes de que ello suceda, a consecuencia de principalmente dos razones: a) si aumenta el producto medio del sector de subsistencia y ello se refleja, después de un tiempo, en el aumento de los salarios capitalistas, y b) si el crecimiento del sector capitalista *vis à vis* el de subsistencia altera los términos reales de intercambio –precios relativos– de manera desfavorable para el sector capitalista, de donde se deduce que, para que el dualismo se elimine, se requiere que los aumentos de la productividad en el sector de subsistencia se vean más que compensados por una mejoría de la relación de intercambio a favor del sector capitalista.

Para el enfoque estructuralista de Prebisch (1949, 1963 y 1970 y 1981), Furtado (1964) y Pinto (1970a, 1970b, 1971 y 1976; PREALC-OIT, 1978), el dualismo latinoamericano tenía como protagonistas a un sector altamente productivo orientado principalmente al exterior y a un conjunto de actividades de baja productividad orientadas al mercado interno. Tal como se señaló en el Capítulo II, cabe recordar que el concepto de heterogeneidad enfatiza que la concentración del progreso técnico en condiciones de “asimetría” genera una estructura productiva segmentada, donde se pueden distinguir al menos tres estratos. El estrato productivo más alto, el polo moderno, concentra las actividades de exportación, industriales y de servicios que funcionan con niveles de productividad semejantes al promedio de las economías más desarrolladas. El estrato inferior, el estrato primitivo, en donde se encontraban los sectores más rezagados, cuya productividad está por debajo de las demandas de subsistencia. Por último, se reconoce un estrato intermedio cuya productividad corresponde a la del promedio de la economía nacional. El desarrollo exige redistribuir el empleo hacia los estratos de mayor productividad y vaciar el sector de subsistencia. Este proceso no sólo favorece el aumento de la productividad agregada y la difusión de tecnología, sino que también tiene efecto positivo sobre el comportamiento de los salarios en la periferia, los que pasan a incrementarse en correspondencia con los aumentos de productividad.

El proceso de convergencia de las actividades de baja productividad con las de alta productividad demanda un cambio estructural, representado tanto por la constitución de un nuevo orden económico internacional como por el aumento de la composición tecnológica y del peso de la manufactura en el total de la economía nacional. La industria se evaluaba como el vector principal del crecimiento de la productividad. Para este enfoque, un desarrollo industrial endógeno con intervención estatal podría generar los encadenamientos hacia delante y hacia atrás, los efectos de derrame, la acumulación de capital y las externalidades tecnológicas que se necesitan para sostener rentabilidades crecientes. El subdesarrollo sólo se superaría gracias a la reducción de la heterogeneidad estructural, expresándose esto en un aumento del empleo productivo en las diferentes “capas técnicas” del sistema económico y en una consecuente caída del subempleo en las actividades de baja productividad.⁵

En el contexto de una economía cerrada, aunque con notables diferencias en los argumentos, las tres conceptualizaciones predicen un proceso gradual

5. Al respecto, Prebisch (1963, 1970, 1981) destaca que la penetración desigual de la tecnología deja sustraída de ella a una considerable proporción de la población activa y que el problema del desarrollo consiste esencialmente en crear las condiciones para mejorar su asimilación.

de eliminación, conforme el “sector moderno” –o, también, sector “capitalista”– vaya integrando la mano de obra excedente que procede del “sector de subsistencia” –o, también, “primitivo” o “no capitalista”– de la economía. En las tres versiones se reconoce que el proceso no es necesariamente balaceado ni uniforme, a la vez que se plantea una serie de condiciones para lograrlo. Estas condiciones difieren sustancialmente en cuanto al papel que deben cumplir determinados agentes al interior del sistema económico en cuestión.

VII.1.2. La superación del dualismo en un modelo de economía abierta

Las diferencias más significativas entre los enfoques dualistas ocurren en el contexto de una economía “abierta”. En todos los casos, resulta casi obligado ligar los argumentos vinculados con el mercado de trabajo, el bienestar y la desigualdad económica. De hecho, para los tres argumentos –clásico, desarrollista y estructuralista– los efectos de la apertura adquieren sentido en el marco de una prospectiva hacia la convergencia en términos de crecimiento económico, empleo productivo de los excedentes de población y redistribución del ingreso.

En el enfoque neoclásico, para que una economía dualista logre un proceso exitoso de convergencia se requiere emprender la ruta exportadora y de liberalización económica 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 se especializará 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 sustentable.⁶

En el modelo de Lewis, por el contrario, mucho antes de la eliminación completa de tal excedente de mano de obra, el país debe emprender la apertura externa con el objeto de mantener bajos los salarios reales por medio de dos expedientes: a) aumentar la inmigración de mano de obra, y/o b) exportar capitales. El primer expediente fue ampliamente utilizado por los países ahora

6. 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 control de los pobres, es de esperar que la apertura del mercado mejore la distribución de los ingresos y por lo tanto el bienestar relativo (no sólo el absoluto) de los sectores más marginados.

desarrollados en la primera ola de la globalización. El segundo expediente lo constituye la exportación de capital 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 inversión de capital externo para la producción comercial de exportación gana una fuente adicional de ocupación y de impuestos. La acumulación de capital fijo los aproxima a la etapa de terminación de excedente de mano de obra.

Para el enfoque estructuralista de Prebisch-Pinto, en el contexto de una economía periférica dualista que se abre al exterior, el sistema económico puede experimentar un aumento de la inversión de capital pero también de la oferta excedente de fuerza de trabajo, especialmente de carácter urbano, frente a un crecimiento poco significativo de la demanda laboral por parte de los sectores más dinámicos de la economía. En efecto, dado un modelo de acumulación cada vez más concentrado –en términos de capital físico, progreso técnico, recursos naturales y/o capital humano– orientado a mercados externos o 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 incrementos permanentes en los excedentes de población (Rodríguez, 2001).

El aumento de los diferenciales de productividad asociado al desarrollo de un sector exportador o de servicios no transables 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– a una parte reducida de los segmentos productivos-laborales, excluyendo a los sectores intermedios y de subsistencia. Este proceso podría traducirse, dependiendo de las características de los países, en: a) un aumento permanente y sostenido en la tasa de desempleo abierto; b) un acrecentamiento del autoempleo, sea en la forma de micronegocios o de empleo extralegal, y/o c) un aumento en las corrientes de emigración hacia el exterior. Los efectos de estos fenómenos son diversos afectando en forma negativa a las remuneraciones y a la distribución del ingreso.

Por otra parte, dado los muy bajos niveles de capitalización y tecnología que logran los sectores intermedios, se retrasa la tasa de crecimiento de los niveles medios de productividad –laboral y conjunta de los factores–, pudiendo convertirse en negativa durante largos períodos. Al ser la productividad un factor determinante del crecimiento económico, una disminución de ésta, aunada a

la modalidad del proceso de acumulación, tiende inevitablemente a traducirse en tasas de crecimiento económico poco dinámicas en el mediano 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.

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: 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 el pronóstico es negativo: no hay posibilidad de que el crecimiento converja en desarrollo en un contexto de libre mercado. La viabilidad y eficiencia del desarrollo periférico requiere de un patrón de transformación productiva que, superando la restricción externa, induzca el aumento de la ocupación y la productividad en sucesivas “capas técnicas”, de modo de incrementar en ellas los niveles de ganancia y de ahorro interno, y de mantener así ritmos elevados de acumulación, crecimiento y distribución del ingreso. El libre movimiento de los capitales promovería el desarrollo desigual, centrandó el progreso técnico en áreas cada vez más especializadas. Por el contrario, la transformación necesaria sólo puede ser introducida por el Estado, siendo asimismo necesario tanto un escenario político-económico interno como geopolítico internacional favorable.

VII.1.3. Las teorías dualistas de la convergencia en acción

Los efectos distributivos de las teorías dualistas desarrollistas son abordados en la tesis de Kuznets-Lydall.⁷ Según ellas, bajo algunas premisas, en el marco de una economía cerrada, la relación entre crecimiento y desigualdad adopta la función de una U invertida. Es decir conduce, en una primera etapa, al acrecentamiento de las desigualdades, las cuales llegan a un máximo en niveles intermediarios de ingreso per cápita y, a partir de entonces, las desigualdades tienden a decrecer, conforme se elimina el dualismo en la economía. Ahora bien, este argumento está estrechamente asociado a algunos supuestos: a)

7. En el Capítulo II se hizo un mayor desarrollo al respecto. Para mayor detalle sobre ambas tesis, véase Kuznets (1955) y Lydall (1979). Para un desarrollo crítico de esta tesis aplicada al estudio del caso de México, en la cual se apoyó esta investigación, véase Cortés (2000a).

que exista un proceso gradual y continuo de transferencia de la población del sector tradicional al moderno; b) que se mantenga relativamente constante la desigualdad intersectorial en el sector moderno de la economía, c) que las productividades medias de ambos sectores se mantengan constantes, manteniéndose siempre mayores los niveles del sector moderno que los del tradicional, y d) que el Estado cumpla un papel económico y social activo en función de promover la convergencia. Pero, tal como se mencionó más arriba, estas condiciones se presentan en el largo plazo en el contexto de una economía cerrada. En principio, nada dice la teoría en cuanto a lo que cabe esperar con el patrón de convergencia en el contexto de una economía en desarrollo que se abre a las corrientes internacionales de inversión, tecnología y comercio, a la vez que implementa reformas radicales en materia de libre mercado y ajuste de las funciones del Estado. Sin embargo, es lógico asumir que las condiciones de validez mencionadas no se mantengan, y que, por lo tanto, lo más probable es que la convergencia no se alcance.

Asimismo, el fenómeno del “derrame” distributivo, tal como se debatió en el contexto de las reformas estructurales de América Latina, no sólo se apoyó en la tesis Kuznets-Lydall. La tesis neoclásica de convergencia basada en el comercio internacional de Heckscher-Ohlin sirvió de manera más coherente a los académicos del Consenso de Washington para pronosticar el efecto de bienestar que habrían de traer consigo la apertura económica y la libertad de mercado. Según el argumento, la convergencia vendría de la mano de: a) un férreo equilibrio fiscal y monetario capaz de contener los procesos inflacionarios; b) una fuerte inversión de capitales mundiales orientados a mercados competitivos, y c) una mayor expansión de los sectores primarios con ventajas comparativas internacionales.⁸ En este caso, el argumento central es que la apertura comercial lleva a una reasignación de recursos hacia la producción de bienes primarios y hacia el uso de tecnologías más intensivas en mano de obra, aumentando la demanda de empleo no calificado, lo cual lleva a una elevación de los salarios y en consecuencia de la equidad. En este sentido, el consenso en los círculos de hacedores de política neoliberal indica que el trabajo no calificado (factor abundante en economías en desarrollo) se beneficiaría de una reforma comercial, por lo que la desigualdad distributiva caería gracias a

8. Sobre un más detallado análisis de las fórmulas presentes en el llamado Consenso de Washington, así como de los alcances y contenidos de las reformas aplicadas en América Latina, véase Williamson (1989, 1993, 2000). A su vez, para una mayor especificación de los fundamentos del modelo de Heckscher-Ohlin, véase Krugman y Obstfeld (2001). Véase también Capítulo II apartado 2, para una sistematización de la crítica al modelo Heckscher-Ohlin-Williamson, desde la perspectiva estructuralista.

unal igualación en los precios de los factores (Williamson, 1995; Dollar, 2001; Perry y Olarreaga, 2006).

De este modo, si se deja en libertad al mercado, el crecimiento desencadenado por los sectores más dinámicos habrá de llevar, según fuese la profundidad de las reformas emprendidas, a una situación de desarrollo con equidad. Si bien se reconoce que las reformas producen en lo inmediato efectos sociales no deseados, se prevé que tales consecuencias sean transitorias. Para evitar mayores desequilibrios sociales se recomienda aplicar políticas compensatorias focalizadas que asistan a los sectores afectados. Sin embargo, éste no ha sido el caso. Los propios defensores de las reformas reconocen que a pesar de los esfuerzos realizados por los países en desarrollo, después de más de dos décadas de apertura económica los resultados en materia de empleo productivo, reducción de la pobreza y distribución del ingreso no son los esperados por la teoría. En particular, el hecho de que las transformaciones económicas generadas por las reformas estructurales hayan aumentado la desigualdad en los países en vías de desarrollo contradice la tesis de convergencia del comercio internacional, al menos en los términos formulados por Heckscher-Ohlin.⁹

De ahí que reconocido el problema, no han faltado esfuerzos por encontrar explicaciones. Una serie de trabajos emprendidos por el BID pusieron tempranamente en duda los efectos distributivos del crecimiento en contexto de apertura económica si no se abordaban al mismo tiempo los problemas de acceso a capitales físicos y los diferenciales de calificación de la fuerza de trabajo (BID, 1998; Londoño y Székely, 1998).¹⁰ Morley (1998; 2000a; 2000b) descubre que la apertura comercial tuvo un efecto regresivo sobre la distribución del ingreso en la medida que contribuyó a una mayor diferenciación de

9. Rodríguez y Rodrik (2001) encuentran que la literatura en que se establece una relación positiva entre reformas comerciales y distribución del ingreso está plagada de problemas metodológicos y errores de datos. Lora y Panizza (2002), si bien afirman que el impacto de la apertura económica sobre el crecimiento es positivo, aunque inestable, reconocen que el efecto distributivo fue casi nulo y a menudo contraproducente. Goldberg y Pavcnik (2007) asimismo documentan que la realidad suele no corresponderse con esta visión simplista del impacto igualador de las reformas comerciales en países en desarrollo. Mientras que Gallup, Radelet y Warner (1997) y Dollar y Kraay (2000) aportan evidencias a favor de que el crecimiento –en contexto de apertura económica– es neutral en cuanto a la distribución, Ravallion (2001) demuestra que yendo más allá de los promedios, se descubren grandes diferencias entre los países en cuanto al grado en que el crecimiento beneficia a los pobres. De igual forma, Foster y Székely (2001) encuentran que el ingreso de los pobres en América Latina aumenta en promedio mucho menos que proporcionalmente.-

10. En igual sentido, Birdsall y Londoño (1997), Londoño y Székely (1997) y, más tarde, Spilimbergo, Londoño y Székely (1999) descubrieron que, en promedio, la apertura comercial en América Latina aumentó la desigualdad y que el efecto fue más intenso en los países donde el capital físico o humano era relativamente escaso.

los salarios según nivel de calificación.¹¹ En igual sentido, el Banco Mundial ha advertido que la liberalización financiera puede disminuir el precio relativo de los bienes de capital y por consiguiente favorecer técnicas de producción que requieren más capital y menos mano de obra no calificada (Banco Mundial, 2000). Más recientemente, Williamson (2002; 2003) indica que el problema es que el paquete de acciones no incluyó –por parte de los gobiernos– políticas para mejorar la distribución del ingreso. Ante lo cual propone que las políticas de reformas estructurales necesitan complementarse con reformas “de segunda y tercera generación”, incluyendo medidas activas para disminuir la pobreza.¹²

Algunas evidencias llevan a sospechar que el aumento de la desigualdad tiene como fuente el desempleo generado por los procesos de reconversión. En cuanto al efecto de las privatizaciones, algunos estudios han mostrado que tales procesos redundan en el despido de grandes números de empleados, teniendo esto efectos regresivos.¹³ Sin embargo, si bien se han expuesto algunas pruebas de que las reformas pueden conducir a un aumento del desempleo en el corto plazo, hay también estudios que sostienen que en el mediano y largo plazo el efecto es inverso, y que el crecimiento generado por la apertura termina absorbiendo a los desocupados (La Porta y López de Silanes, 1999). Es decir, en realidad, más allá de identificarse una serie de hallazgos empíricos que remiten a nuevos problemas plausibles, no parece haber una posición frente a por qué ni cómo la liberalización económica, incluso con crecimiento económico, no redujo la desigualdad en los términos predichos por el modelo Heckscher-Ohlin, alejando a variadas economías de subdesarrollo de la prometida convergencia. A nuestro juicio, esclarecer el problema exige un giro teórico capaz de introducir otros observables a la explicación.

11. Las investigaciones de Morley (1998; 2000a; 2000b) tienden a señalar que las reformas económicas habían tenido efectos contradictorios sobre la pobreza y la equidad. Para una mayor especificación de las investigaciones y los hallazgos de Morley, véase Capítulo II apartado 2.

12. La posición del Banco Mundial coincide con este punto de vista. El documento “Más allá del Consenso de Washington: las instituciones importan” (1998) insiste en no dar marcha atrás en las políticas aperturistas y de desregulación, y recomienda avanzar hacia una segunda generación de reformas mediante políticas de distribución del ingreso y de reformas a las instituciones. Hemos señalado anteriormente la perspectiva de Williamson (2002; 2003) respecto a la necesidad de profundizar las medidas a través de la implementación de reformas de “segunda y tercera generación” (véase Capítulo I).

13. Por ejemplo, la privatización argentina de los sectores del petróleo, las telecomunicaciones, los ferrocarriles y la electricidad condujo al despido de más de 110.000 trabajadores, muchos de los cuales se incorporaron al sector informal con ingresos inferiores a lo que percibían anteriormente (Kikeri, 1998).

VII.1.4. *La respuesta fundada en la tesis de la heterogeneidad estructural*

El pensamiento estructuralista latinoamericano entiende que el subdesarrollo constituye el modo de funcionamiento de una economía sometida a un modelo capitalista de desarrollo desigual, combinado y dependiente. En este marco, la heterogeneidad estructural y la segmentación de los mercados de trabajo se relacionan fundamentalmente con la concentración del progreso técnico en unas pocas actividades productivas lideradas por grandes empresas mundiales. Recordemos que para Prebisch (1949; 1981) el origen del subdesarrollo persistente se encuentra en el hecho de que el progreso técnico de las economías periféricas se importa desde los centros desarrollados mediante el uso de ahorro interno, el cual resulta escaso, concentrado e insuficiente para modernizar a toda la economía. A esto se suma el débil desarrollo de la densidad tecnológica, que no permite que el progreso técnico de algunas ramas se derrame en forma homogénea a todo el aparato productivo.¹⁴ En este sentido, se asume que la dependencia trae consigo una diferenciación de los ritmos de progreso técnico entre centro y periferia, o dicho de otro modo, una “disparidad tecnológica” entre ambos. La disparidad tecnológica tiene importantes connotaciones ocupacionales, distributivas y sobre el comportamiento del sector externo.

Una serie de recientes desarrollos teóricos aproxima una explicación similar al problema al introducir los efectos de la adopción de nuevas tecnologías con sesgo hacia el trabajo calificado como un fenómeno endógeno al proceso de apertura –y no de tipo exógeno tal como supone la teoría neoclásica–. Por ejemplo, en el modelo de Atolia (2007), la liberalización comercial da lugar, aunque de *manera transitoria*, a mayores niveles de desigualdad debido a las distintas velocidades de ajustes entre los sectores importadores y exportadores. Esta asimetría es la que genera una desigual acumulación de capital, lo cual aumenta el salario relativo de los trabajadores calificados debido a la complementariedad que opera en la producción entre capital y trabajo calificado –tal como fue observado por Morley (2000)–, generando una brecha salarial creciente con respecto a los trabajadores no calificados. De modo que para lograrse la convergencia es necesaria una más rápida difusión del progreso técnico entre los diferentes sectores de la economía. Es decir, no es suficiente una mayor oferta

14. Actualmente, algunos neo-estructuralistas latinoamericanos recuperan en parte esta visión causal y profundizan en los fundamentos microeconómicos de la heterogeneidad estructural, como la dependencia al paquete tecnológico-financiero, la brecha de productividad y las capacidades de innovación. Para estos autores, las diferencias de productividades por rama y/o sectores se deben fundamentalmente a factores microeconómicos relacionados con el progreso técnico (Cimoli, 2005; Cimoli, Porcile, Primi y Vergara, 2005).

de trabajo calificado dado que las brechas salariales derivan de los diferenciales de productividad.¹⁵ Pero si bien la observación resulta relevante, el postulado de “transitoriedad” es al menos impreciso. En este caso, debe explicarse por qué la transición finalmente no termina y cuáles son las trabas que la frenan.

Es aquí donde la tesis estructuralista latinoamericana dispone de una representación más completa del problema y, por lo tanto, una visión más realista sobre el pronóstico. A diferencia de los enfoques clásicos y neoclásicos –e, incluso, neoestructuralistas–, la explicación supone la existencia de países subordinados a una dinámica de acumulación que opera a escala mundial a través de grandes grupos, alianzas corporativas y Estados imperiales, todo lo cual resulta constitutivo de relaciones “asimétricas” a nivel internacional y a nivel interno. En este escenario, la dualidad estructural de un país periférico habrá de agravarse a partir de abrir su economía a la inversión de capitales externos o grupos económicos locales que concentran los avances tecnológicos en enclaves primario-industriales exportadores, así como en los servicios de transporte, comunicación, comerciales y financieros afines. Esto genera una creciente brecha productiva en tanto no existan un mercado interno y un capitalismo autónomo capaz de absorber y luego desarrollar su propia base tecnológica. En la medida en que la apertura comercial indiscriminada debilite el mercado interno y desplace capitales autónomos, el dualismo habrá de aumentar, expresándose en excedentes de fuerza de trabajo y una mayor desigualdad distributiva.

Tal como hemos señalado, bajo una economía cerrada, de acuerdo con el esquema teórico presentado, la expansión del sector moderno o capitalista se determina por la capacidad de acumulación de capital y la expansión del crecimiento de la demanda de productos, tanto en el sector capitalista como en el de subsistencia. En una economía abierta de carácter dualista, el proceso de acumulación de capital en el sector moderno se ve influido por las corrientes de inversión extranjera directa y la tecnología asociada. Según esto último, las características que adopta el proceso de acumulación de capital en el sector más concentrado de la economía, basado en un grado importante en la inversión de capitales externos, tiene efectos determinantes que limitan la tasa de expansión del empleo en el sector intermedio.

Según la teoría, esto ocurre debido a varias razones: (a) los flujos de inversión externa tienden a desplazar la formación de capital nacional, por lo cual los países con oferta excedente de mano de obra no logran ampliar el proceso de acumulación interna a escala agregada; (b) al concentrarse la inversión en los sectores dinámicos, actividades de exportación o afines y servicios intensivos en

15. Sobre los fundamentos de estos impactos véase Krusell *et al.* (2000), Acemoglu (2003) y Card y Di Nardo (2006).

capital humano, su producción hace relativamente poco necesaria la adquisición de insumos intermedios de carácter nacional, así como de mano de obra no calificada, y, por lo mismo, tienden a debilitarse los encadenamientos productivos y los mercados locales; y, por último, (c) los efectos internos de la inversión, al mantener elevadas las importaciones y la demanda de servicios prestados por empresas externas con capital intensivo, afectan sólo marginalmente la tasa de crecimiento del producto interno, provocando escasos efectos multiplicadores sobre la demanda de empleo en el resto de la economía.

En este marco, la tesis estructuralista permite postular que en condiciones de desarrollo desigual, una política de apertura sin orientación al mercado interno y con alta concentración de capital tendrá consecuencias regresivas debido que: 1) frena el proceso de transferencia de fuerza de trabajo del sector de subsistencia al moderno, aumentando el volumen absoluto del primero, al mismo tiempo que impide o retrae el crecimiento del sector intermedio vinculado al mercado interno; 2) polariza la desigualdad intersectorial como producto del aumento acelerado de las diferencias de productividad entre sectores, con empleo diferencial de recursos humanos calificados; y 3) ocasiona un aumento del sector de subsistencia en grado variable dependiendo del ritmo de crecimiento socio-demográfico, el ciclo económico y el papel subsidiario de las políticas sociales. De tal modo que los procesos que subyacen al incremento de la desigualdad no serán en sí el desempleo ni el sesgo tecnológico de las inversiones, sino la intensificación de la heterogeneidad estructural al interior de la economía capitalista periférica, dada la imposibilidad del sector más concentrado de absorber los crecientes excedentes de población.

Al respecto, cabe recordar que –en sentido estricto– la demanda laboral en un modelo de economía dual está constituida por la generación de empleos en el sector moderno, siendo al menos dos los factores determinantes de este crecimiento: por una parte, la rapidez de la expansión del sector moderno o capitalista de la economía, y, por otra parte, la evolución de la tecnología que afecta los requerimientos unitarios de mano de obra o de inversión. Por lo tanto, la demanda de trabajo en el sector capitalista moderno estará asociada a la tasa de acumulación de capital. Al mismo tiempo, la oferta laboral en el sector de subsistencia –se encuentre dicha población empleada, subocupada o abiertamente desocupada–, si bien también depende de factores socio-demográficos, tiene un carácter residual y resulta de restar a la oferta laboral total la cuantía del empleo regulado en el sector capitalista moderno.

En este contexto, si el mercado laboral ofrece rigideces institucionales de importancia (restricciones a las actividades informales), el excedente de mano de obra se reflejará en el aumento crónico de las tasas de desempleo abierto;

si es flexible –por diversas razones– el excedente de mano de obra en relación con la demanda de trabajo en el sector moderno, se manifestará en el acrecentamiento de un sector informal urbano precarizado por la mayor competencia productiva, comercial y de servicios generada por la apertura externa. De manera adicional, la escasa demanda de trabajo en el sector capitalista más concentrado, dados los requerimientos de personal calificado por la introducción de tecnología orientada a las habilidades, provocará que el trabajo calificado acreciente, en términos relativos, las remuneraciones reales. Esto, en efecto, tal como señalan algunos autores neoclásicos, habrá de generar una ampliación en la brecha de distribución salarial, con reflejo en el aumento significativo de su dispersión por niveles educativos y de calificación. Es fácil prever que de darse estas tendencias tendrá lugar un aumento de la desigualdad, y dependiendo de lo que ocurra con el crecimiento puede o no reducirse la pobreza; aunque si esto ocurre sólo será hasta cierto límite debido a que los diferentes modelos productivos tenderán a reproducir la heterogeneidad estructural generando excedentes de población, rezagando la productividad agregada y dejando en situación vulnerable al sector externo.

VII.2. Más allá de las fallas en las reformas: las enseñanzas que deja el caso argentino

La aplicación en la Argentina de una política de estabilidad macroeconómica y de reformas estructurales orientadas a la apertura económica cargaba con la promesa de generar un impacto favorable sobre el crecimiento, la demanda agregada de empleo y la distribución del ingreso. En un contexto de estabilidad y desregulación económica, el crecimiento orientado “hacia fuera” –a través de la expansión de actividades primario-industriales y de empresas de servicios globalizados– debía generar un aumento de la demanda de trabajo, una recuperación del valor de los salarios del segmento menos calificado y, por lo tanto, una disminución en los niveles de pobreza y desigualdad económica.

Durante el período que se extiende desde mediados de los setenta hasta principios de la década de 2000, el país experimentó reformas en casi todos los aspectos de la vida económica. No todas lograron completarse al grado en que esperaban sus inspiradores, pero sí lo suficiente como para figurar en los más altos puestos de acuerdo con los índices internacionales que monitoreaban el compromiso de los países con las reformas estructurales (Lora, 1997 y 2001; Escaith y Paunovic, 2004). Pero si bien el crecimiento durante parte de la década fue positivo –aunque inestable–, el desempeño del modelo estabilizador

y de reformas fue abiertamente contraproducente en términos sociales, tanto durante las fases económicas de expansión como de recesión, y, mucho más, si en el balance se incluye la crisis financiera 2001-2002.¹⁶

La paradoja convoca a una serie de cuestiones que dan sentido a la discusión teórica: ¿cómo se explica la frustrada convergencia al interior de un país que hizo todo lo que era necesario hacer en materia de apertura y liberalización para salir del subdesarrollo? Sin duda, ni la acelerada aplicación de reformas estructurales ni el contexto de extraordinaria liquidez, ni la fenomenal expansión de la inversión y el comercio a escala global, fueron condición suficiente para lograr tal objetivo. De ahí que el caso argentino haya vuelto a despertar el interés de propios y extraños, en tanto caso paradigmático que ilustra el tránsito de una formación social en estado de “modernización avanzado” hacia un sistema social montado en el prototipo latinoamericano de “desarrollo del subdesarrollo”.

Es desde esta percepción que el estudio empírico profundizó en la relación entre el proceso de reformas estructurales, la evolución de la economía argentina y los cambios en el mercado de trabajo, la pobreza y la distribución del ingreso durante los años noventa. En tal sentido, contrariando los argumentos neoclásicos y neodesarrollistas, en línea con lo planteado en el apartado anterior, se logró mostrar cómo, en un contexto de reformas estructurales, los excedentes de fuerza de trabajo, la segmentación del mercado laboral, los niveles absolutos y relativos de pobreza y la desigualdad distributiva se desarrollaron en correspondencia a una mayor heterogeneidad estructural.

El argumento central desarrollado de la investigación es que la propia dinámica de acumulación fomentada por la liberalización económica, dado los agentes económicos involucrados, hizo imposible que el crecimiento convergiera en una mayor equidad distributiva. En este marco, cabe retomar los mecanismos presentes en el proceso histórico que explican –desde esta perspectiva– los perturbadores resultados empíricos presentados en los capítulos anteriores:

- (1) Los efectos regresivos observados en la estructura distributiva durante 1992-2003 habrían tenido lugar como resultado de un quiebre en la vía de crecimiento y distribución del ingreso más “balanceado” alcanzado a principios de los setenta, en dirección a un funcionamiento más “concentrado” en lo económico y más heterogéneo en lo socio-ocupacional, tal lo

16. Si bien se trata en general de literatura citada en capítulos anteriores, cabe referir en este tema a los trabajos de Altimir y Beccaria (1999a, 1999b), Frenkel y González Rozada (2000), Altimir, Beccaria y González Rozada (2002), Damill, Frenkel y Maurizio (2003), Paraje (2005), Beccaria, Groisman y Maurizio (2008), entre otros.

predicho por el modelo Prebisch-Furtado-Pinto: a) fundado en inversiones de capital intensivo bajo modelos de enclave exportador o mercados oligopólicos; y b) alta concentración del progreso técnico en pocas empresas y débil desarrollo de los sectores intermedios incapaces de absorber la creciente formación de excedentes absolutos de fuerza de trabajo. Todo ello como consecuencia de una mayor subordinación económica y asimetría político-financiera internacional en un contexto de liberalización, apertura y desregulación.

- (2) Este proceso habría afectado negativamente las capacidades productivas endógenas, reduciendo los encadenamientos internos y la capacidad de absorción de fuerza de trabajo intermedia e informal por parte del sector más moderno intermedio, debilitando su papel de vector del desarrollo de toda la economía. Dado el impacto negativo de este quiebre sobre la difusión del progreso técnico, los cambios en la estructura social del trabajo, el debilitamiento del Estado y la generación de excedentes relativos de población, este proceso habría conducido al rompimiento de los supuestos distributivos implicados en las hipótesis de Kuznets-Lydall, válidos para el modelo de una “economía cerrada”, de relativo cumplimiento hasta ese momento, generando un aumento de la desigualdad distributiva. De la misma manera que la tesis Heckscher-Ohlin-Williamson no logró cumplirse en condiciones en donde el progreso técnico y la inversión de capitales se concentraron en sectores exportadores agro-industriales y minero-industriales de “enclave” o en la producción de bienes y servicios en mercados con control oligopólico.
- (3) Como parte de este proceso, la estructura socio-ocupacional habría experimentado una transformación sustantiva, resultando de ello la desaparición o mutación de determinados sectores y agentes económicos y la emergencia de nuevos segmentos económico-ocupacionales. Este proceso estaría nutriendo tanto al subempleo estructural como a la conformación de nuevas actividades laborales informales-refugio en el sentido descrito por la tesis de PREALC (los expulsados del sector moderno hacia sectores intermedios y los expulsados de los sectores intermedios hacia nuevas capas de subsistencia), todo lo cual habría generado efectos de segmentación sobre los mercados de trabajo y de mayor desarticulación de las condiciones de reproducción social, con impacto directo sobre la distribución del ingreso.
- (4) El incremento de excedentes de fuerza de trabajo habría presionado hacia abajo el piso de los ingresos de los trabajadores ocupados en los sectores cuasi-informal tradicional e informal de subsistencia, pero sin que ello implicara pasar a cumplir funciones esenciales para la reproducción del

sector moderno-concentrado del capital ni afectar los ingresos de los trabajadores insertos en ese sector, tal como describe la tesis de la marginalidad económica de Nun-Murmis-Marín. Un aspecto importante a considerar sobre los desplazamientos al interior de la estructura social es el continuo deterioro en los niveles de ingreso que experimentó este nuevo sector de subsistencia constituido en “masa marginal” emergente –con alto riesgo de “disfuncionalidad” para el régimen político–. Al mismo tiempo, se observa una mayor capacidad de concentración económica en los hogares de los trabajadores vinculados al sector público modernizado, grandes empresas o capitales dinámicos vinculados al sector externo.

- (5) Dada la mayor exposición de la dinámica de crecimiento a los ciclos y las crisis financieras mundiales, los momentos de bajo desempeño económico habrían incrementado los indicadores absolutos y relativos de pobreza e indigencia, siendo los principales afectados los hogares dependientes del sector cuasi-informal tradicional e informal de subsistencia. Al mismo tiempo, bajo el nuevo régimen, en la fase de expansión, se habría fortalecido el sector moderno –público o privado– más concentrado, logrando sus miembros apropiarse de una mayor parte de la renta y posicionarse en forma relativamente más favorable en la escala económico-social, incluso en condiciones de retracción económica interna, dado una serie de mecanismos públicos o privados de protección social para dichos sectores. En cambio, la masa marginal excedente habría quedado afuera de tales regulaciones, pasando a ser objeto de políticas públicas compensatorias fundadas en programas de transferencia condicionada de ingresos y otros mecanismos de control social.¹⁷

A manera de segunda reflexión sobre los hallazgos obtenidos, cabe agregar que estas observaciones obligan a poner en discusión ciertas tesis particulares, ampliamente utilizadas por la literatura económica y social sobre el caso argentino, que al igual que esta investigación han procurado explicar el incremento en la desigualdad económica durante el período de reformas. Sin pretender agotar la discusión, cabe en este final de obra revisar críticamente algunos de

17. Se asume aquí que los programas condicionados de transferencia de ingresos constituyen una respuesta política –antes que social– a los graves problemas internos que atraviesan los países que aplican las reformas estructurales. Más allá de los objetivos explícitos, no son pocas las investigaciones que han señalado que la función social más importante de estos programas son el servir a la cohesión social a través de frenar el desborde “socio-político” de los sectores populares afectadas por el desempleo y la caída de ingresos; véase, en particular, Grassi (2003), Svampa (2005), Salvia (2007).

estos argumentos con el objetivo de ampliar la mirada y proponernos nuevos horizontes de investigación que permitan superar estas controversias.

- (a) Si bien es evidente que las reformas y la liberalización económica no lograron generar un crecimiento sustentable con mayor equidad, esto no habría ocurrido debido al sesgo tecnológico del comercio internacional sino como resultado de una mayor concentración de capitales, progreso técnico y poder económico en grupos privilegiados de empresas nacionales y extranjeras (ante lo cual el sesgo tecnológico generado por el comercio internacional sería un componente endógeno);
- (b) Ni el aumento de la pobreza ni de la desigualdad quedan bien explicados para el caso argentino a partir del efecto “desempleo”, sea éste resultado de la reconversión productiva (privatizaciones e incorporación de nuevas tecnologías), las condiciones macro-económico-financieras (inestabilidad de los ciclos económicos), una consecuencia no deseada del credencialismo en un contexto de cambio tecnológico (reemplazo de trabajadores calificados por trabajadores no calificados), o un problema de precios relativos dado un tipo de cambio fijo sobrevaluado (altos costos laborales); y
- (c) La política social de promoción del empleo o de transferencias condicionadas de ingresos a cargo del Estado sirvió para atender situaciones de pobreza extrema, pero no es capaz de resolver privaciones estructurales ni de lograr un impacto significativo en términos de distribución del ingreso. Sin embargo, no deja de tener efectos reproductivos. En un contexto de aumento de la marginalidad económica, logran constituirse en un instrumento de subsidio a “bajo costo” de sostenimiento de estrategias familiares y comunitarias de subsistencia, al mismo tiempo que generan redes relativamente eficientes para el control político y social, sin ningún compromiso para el Estado de dotar de plena integración económico-ocupacional a los sectores excluidos.

VII.2.1. Algo más que sesgo tecnológico hacia el trabajo calificado como fuente de la desigualdad

A diferencia de otros países donde la apertura comercial y las reformas estructurales fueron introducidas gradualmente, la economía argentina experimentó un shock productivo a partir de una acelerada estabilización y liberalización económica. La inversión de capitales con orientación al mercado externo también habría estado favorecida por los precios relativos vigentes durante la década. Al tiempo, la apertura comercial y la sobrevaluación del tipo de cambio

coincidieron con la transición a nivel mundial hacia un uso intensivo de las nuevas tecnologías de la información aplicadas tanto a bienes de consumo como a servicios y procesos productivos. Esto promovió la adopción de equipos de vanguardia en un momento de holgada liquidez financiera internacional.

El proceso de liberalización del comercio internacional puede haber impulsado una mayor concentración y marginalidad económica a través de canales diferentes al propio mercado mundial. Lo cierto es que los efectos negativos de la apertura económica sobre la equidad –y eventualmente sobre el propio crecimiento–, no resultan posibles de explicar bajo los supuestos neoclásicos de mercados mundiales eficientes sometidos a ventajas competitivas y al libre flujo de los capitales. De hecho, hemos examinado cómo algunas de estas posturas han requerido de hipótesis alternativas vinculadas al sesgo tecnológico del comercio internacional para mantener en pie el núcleo teórico de sus investigaciones. En este sentido, son varios los estudios que describen de manera sistemática cómo en este contexto tuvo lugar –tanto en la Argentina como en el resto de América Latina– una reorientación de los patrones de especialización hacia sectores, actividades o empresas productivas, comerciales o de servicios que hacen uso intensivo de recursos naturales o de capital humano.¹⁸

Por otra parte, es cierto que para la Argentina, los efectos de la apertura no eran claros *ex-ante* de las reformas, en especial debido a que el factor en abundancia relativa para el país son los recursos naturales pero asociados a un uso intensivo de capital y de trabajo calificado. De ahí el argumento que brinda en general la literatura que aborda el aumento de la desigualdad para el caso argentino haciendo especial hincapié en los efectos de la apertura comercial y el tipo de cambio sobre las demandas de empleo y las brechas salariales según nivel de calificación (véase Altimir y Beccaria, 1999a y 1999b; entre otros).

Sin embargo, no siempre se tiene en cuenta que el comercio internacional puede modificar la distribución del ingreso real cambiando no sólo la remuneración a los factores, sino también el precio de los bienes y servicios que ofrece, lo cual implica necesariamente considerar la existencia de asimetrías en los términos de intercambio, controles oligopólicos y negociaciones de intercambio, entre otras trabas estructurales al proceso de convergencia.

Una característica común a la mayoría de los estudios sobre comercio y distribución del ingreso es la focalización en los salarios y en alguna medida de aranceles o importaciones. Galiano y Sanguinetti (2003), a partir de considerar los salarios para la Argentina, encuentran que en aquellas actividades donde la penetración de importaciones fue más profunda, la brecha salarial

18. Véase, por ejemplo, Stallings y Peres (2000), Cimoli (2005), Holland y Porcile (2005), Cimoli, Porcile, Primi y Vergara (2005), Hernández Laos (2005).

ente trabajadores calificados y no calificados se amplió. Sus principales conclusiones señalan que las reducciones de los aranceles industriales incrementaron el ingreso por calificación dentro de las industrias. Sin embargo, los resultados también indican que la baja de los aranceles tuvo un efecto negativo sobre los salarios del trabajo no calificado, no significativo sobre el trabajo semicalificado (secundario completo) y positivo sobre los retornos a la educación superior. De modo que la evidencia destaca que si bien los episodios de apertura comercial aumentaron la prima por calificación y, por lo tanto, incidieron perjudicialmente sobre los niveles de desigualdad, sus efectos logran explicar una fracción modesta del incremento total de la brecha observada entre remuneraciones.¹⁹

Cabe examinar el acrecentamiento de la dispersión salarial no sólo como resultado de los procesos de apertura al comercio internacional. La inversión de capitales internacionales y su consecuente introducción de nuevas tecnologías no quedaron al margen del programa de reformas. De este modo, el incremento de la desigualdad se habría generado tanto debido al sesgo hacia las habilidades que tales procesos demandan, como al resultado de la desgravación arancelaria de las importaciones que protegían preferentemente la producción de bienes intensivos en trabajo no calificado.

Es en este contexto que cabe relativizar tanto la predicción inicial como la explicación alternativa que ofrece la literatura neoclásica al problema, incluso retomando algunas de las dudas planteadas por Morley (2000a) en cuanto al carácter “estructuralmente” heterogéneo de algunas de las economías en desarrollo (véase Capítulo II apartado 2.1). Tal como se ha mencionado, el argumento ortodoxo se apoya en la tesis de que la liberalización comercial da lugar, en el corto plazo, a mayores niveles de desigualdad debido a distintas velocidades de ajustes entre los sectores importadores y exportadores. Esta asimetría genera una acumulación de capital transitoria que aumenta el salario relativo de los trabajadores calificados por la complementariedad en la producción entre capital y trabajo calificado.

En realidad, el problema no es sólo que el proceso de reconversión productiva se haya visto facilitado por la liberalización económica, sino fundamentalmente que dicho proceso estuvo movilizado por un cambio en la propiedad del capital y en el origen del mismo, a nivel tanto de empresas públicas como privadas, intensificando la concentración de empresas y del progreso técnico.²⁰ En ese sentido, tal como se ha dicho más arriba, los procesos de apertura

19. De acuerdo a esta evidencia, la reforma comercial de la década del noventa fue un factor que contribuyó al aumento en la desigualdad, pero este factor explica sólo el 10% del cambio total en la prima salarial por calificación.

20. Véase Bisang (1998), Katz (2000) y Bisang y Gómez (2006). Por otra parte, Kosacoff

comercial, liberalización de la cuenta de capitales y desregulación económica, lograron generar diferencias salariales a través de este canal, en forma totalmente funcional al agravamiento de la heterogeneidad productiva, la segmentación del empleo y la desigualdad distributiva.

De modo tal que los procesos que describen un aumento de la desigualdad distributiva a partir del cambio tecnológico sesgado a favor del trabajo calificado parecen estar presentes en forma exacerbada en el caso argentino. En efecto, los cambios productivos no sólo ocurrieron debido a la introducción de nuevas tecnologías, sino también a partir de la organización de la dinámica de acumulación, incluyendo cambios en el tamaño de las empresas y en su estructura de propiedad. De tal modo que el crecimiento económico estuvo fundado casi exclusivamente en la acumulación de capital fijo, antes que en el aprovechamiento de la fuerza de trabajo excedente liberada de los sectores modernos, públicos o informales. En este sentido, resultados como los presentados en esta investigación fortalecen la hipótesis de que el aumento de la desigualdad estuvo vinculado a factores de orden político-económico y de tipo estructural, antes que estrictamente tecnológicos y transitorios.

En este sentido, es predecible que la apreciación del tipo de cambio, la eliminación de barreras al comercio internacional y la desregulación de los mercados hayan exigido a las empresas privadas a buscar mejoras de productividad que les permitieran expandirse o, al menos, permanecer activas; incluso, a nivel de las nuevas funciones administrativas adoptadas por el Estado. Ahora bien, estas mejoras pueden en teoría lograrse, sea por medio de una mayor utilización intensiva de capital físico, recursos naturales o capital humano calificado o, en forma alternativa, por un recorte de los costos laborales a través de un aumento de las horas trabajadas y los gastos laborales directos e indirectos (Beltrán, 2007). La adopción en forma predominante de una u otra estrategia produce resultados diferentes para el modelo de desarrollo. En el caso argentino, la evidencia presentada confirma que bajo el patrón de una economía estructuralmente heterogénea se hicieron presentes ambas estrategias, lo cual implicó –tal como se pudo examinar– una profundización de la desigualdad económica estrechamente asociada a efectos inmediatos y estructurales –no transitorios– sobre la dualidad en el mercado de trabajo.

- (a) Por una parte, dada la elevada liquidez a escala mundial y las muy favorables condiciones cambiarias que ofrecía el país, las nuevas inversiones de capital y las grandes empresas exportadoras fueron inducidas

(1999) y Aspiazu *et al.* (2001), entre otros, documentan el desplazamiento de pequeñas empresas por parte de grandes corporaciones nacionales y extranjeras.

a adoptar tecnologías de producción de vanguardia. De tal modo que un grupo selectivo de capitales llevó a cabo cambios radicales en sus procesos productivos, incorporando tecnologías de la información y la comunicación, computadoras, robots y líneas de montaje modernas en un período relativamente breve. En este nivel de empresas, los cambios habrían tenido impacto sobre la composición tecnológica pero también a nivel de la organización del trabajo, lo cual generó aumentos sectoriales elevados en la productividad, así como en la capacidad competitiva de las empresas que adoptaron estrategias de reestructuración.

- (b) Por otra parte, este escenario estuvo acompañado de una extraordinaria transformación en la estructura de propiedad de numerosas empresas –de públicas a privadas, de nacionales a extranjeras, y de pequeñas a grandes–. Esta nueva estructura fue favorable a los cambios hacia escalas productivas mayores (por ejemplo, desde pequeñas tiendas a grandes supermercados) y hacia un uso más eficiente de los factores productivos (por ejemplo, eliminando el exceso de trabajadores o rotando trabajadores no calificados por trabajadores calificados). Para llevar a cabo de manera exitosa estas modificaciones fue crucial la intervención tanto del Estado como del sector financiero, funcionando en ambos casos como operadores de este proceso.
- (c) Asimismo, en sentido contrario, la mayor parte de las empresas insertas en el sector moderno o cuasi informal tradicional (sin acceso a líneas de créditos internacional, mercados regulados, precios subsidiados, etc.), sólo de manera excepcional lograron cambios favorables al desarrollo de una “estrategia defensiva”.²¹ La mayor parte de las pequeñas y medianas empresas nacionales orientadas al mercado interno –modernas tradicionales, cuasi informales o informales de subsistencia–, dada la fuerte presión competitiva generada por la importación comercial y los servicios globalizados, se vieron obligadas a cerrar o reducir personal calificado, recortar gastos laborales y mermar las utilidades.

Estos procesos se conjugaron con otros fenómenos característicos de las reformas laborales emprendidas en paralelo a la apertura económica. Al respecto, se destaca el hecho de que al ser el sector moderno el principal receptor de inversiones de capital, al aumentar esta inversión y reactivarse en forma acelerada la economía interna, la demanda de calificaciones encontró algunas

21. Tal como se mencionó, las “estrategias defensivas” se caracterizan por procesos de inversión en maquinaria y equipo de magnitud selectiva y reducida, predominio de cambios organizacionales que redundan en expulsión de mano de obra pero cuentan con escasa o nula inversión en investigación y desarrollo (Bernat, 2006).

rigideces en la oferta, las cuales se tradujeron en forma inmediata en un incremento inicial de las remuneraciones medias que se pagaban en el sector.²² Sin embargo, esta tendencia sólo se hizo presente durante la primera parte de la reactivación, pasada la misma, las remuneraciones al trabajo calificado en el sector moderno de la economía se mantuvieron estables o tendieron a descender, aunque cabe señalar que esto último fue de menor intensidad a lo ocurrido en los sectores y empleos menos calificados.²³

En este contexto, nada permite inferir que el impacto sobre los puestos de trabajo y las remuneraciones habría sido más suave si los cambios hubiesen sido adoptados gradualmente. En cualquier caso, este hecho no habría alterado el resultado final: (i) una fuerte caída en la demanda relativa de trabajadores no calificados en el sector moderno más dinámico como efecto de un proceso de concentración de capital acompañado de un cambio tecnológico sesgado a favor del trabajo calificado, y (ii) una más marcada retracción en las remuneraciones de estos trabajadores al interior del sector intermedio o cuasi-informal debido a la creciente oferta de trabajo excedente generada por los procesos de reestructuración y dualismo estructural. En este sentido, la brecha en diferente sentido entre las oportunidades de empleo y las remuneraciones, según sector de inserción, hace evidente la mayor segmentación que experimentó la estructura económico-ocupacional (véase Capítulo IV apartado 2.4.).²⁴

En resumen, el caso argentino permite precisar que el aumento en el uso concentrado de capital físico en los sistemas económicos heterogéneos se puede tornar desigual a través de tres canales:

22. En este sentido cabe entender las reformas laborales adoptadas como un mecanismo que a través de la flexibilidad procuraba bajar costos laborales indirectos y acrecentar la productividad media del trabajo, fundamentalmente por medio de rotaciones en la plantilla de trabajadores –incorporación de trabajadores más calificados– y/o acrecentando la movilidad en el desempeño de los puestos, a la par de vincular el pago con el desempeño productivo.

23. Estas observaciones son compatibles con los resultados de Bustos (2006): las empresas más beneficiadas por la liberalización comercial y financiera aumentaron la calificación de sus trabajadores mucho más rápido.

24. Para una evolución de la misma luego de la crisis 2001-2002 –desde la misma línea de análisis y abordaje metodológico–, véase los trabajos de Salvia *et al.* (2008) y Salvia, Comas y Stefani (2007). Asimismo, algunos estudios realizados a través de cuentas nacionales por rama de actividad arrojan similares resultados. Las actividades como las agro-minero-exportadoras, manufacturas afines, la generación de electricidad, los transportes, las comunicaciones y los servicios financieros no sólo registran un producto por ocupado mayor que en el resto de los sectores, sino que esa diferencia se habría incrementado de manera notable durante la última década. En el otro extremo, sectores como la construcción y el manufacturero para el mercado interno, el comercio y, en especial el sector de los servicios personales y sociales –excluido el Estado reformado– no sólo registraron una cuantía de producto por ocupado sensiblemente menor que el promedio, sino notablemente decreciente. Para trabajos en esta línea, véase Chena y Pérez Candreva (2008) y Lavopa (2008).

- (1) En primer lugar, si los bienes de capital que se incorporan al sector moderno más dinámico utilizan nuevas tecnologías y están asociados a la inversión de nuevas maquinarias y equipos, se desplaza el trabajo no calificado y se acelera la demanda de trabajo calificado –con prima salarial creciente, estable, o de menor descenso relativo.
- (2) Adicionalmente, la gran empresa moderna –incluyendo al Estado y a los oligopolios comerciales y de servicios–, aun en ausencia de innovación tecnológica, procura generar mercados internos de trabajo con un alto componente de empleo calificado, aunque a través de relaciones laborales más flexibles.
- (3) En tercer lugar, los sectores modernos rezagados, cuasi-informal e informal tradicional, relegados de los procesos de cambio tecnológico, del comercio exterior o de los mercados dinámicos, a la vez que sometidos a una mayor competencia externa e interna, tienden a retraer la demanda de puestos de trabajo calificados y, por lo tanto, intensificar el empleo de mano de obra menos calificada, contratada en mercados secundarios –con primas salariales decrecientes.

Para concluir sobre este punto, cabe confirmar una observación no siempre suficientemente destacada por la literatura: en el contexto descrito, la oportunidad de un empleo en el segmento primario del mercado de trabajo y una mejor remuneración depende en forma predominante del sector de inserción económico-ocupacional –antes que del nivel de instrucción o de la experiencia laboral del trabajador individual–. Es decir, si bien es parcialmente cierto que el capital importado está sesgado tecnológicamente y que ello influye sobre la demanda de empleo, ello no es suficiente para explicar la heterogeneidad estructural, ni, por lo tanto, la desigualdad en la distribución del ingreso. La explicación de las variaciones concomitantes en ambas variables parece depender en realidad de la composición del capital y su grado de concentración a partir del desplazamiento de empresas pequeñas e intermedias de origen local.

VII.2.2. No sólo ciclos económicos, desempleo y efecto de credencialismo

La aplicación en la economía argentina de un programa de estabilización macroeconómica con reformas estructurales orientadas a la liberalización comercial prometía tener un impacto positivo sobre el crecimiento y la demanda de empleo y, a partir de ahí, sobre la distribución del ingreso. En un contexto de estabilidad, el nivel de actividad fundado en la inversión externa y orientado al

mercado mundial —a través de la expansión de actividades primario-industriales y de servicios globalizados— debía ser capaz de generar un aumento de la demanda ocupacional, una recuperación del valor de los salarios y por lo tanto una disminución en los niveles de pobreza. Pero si bien se reconoce que las reformas tuvieron en un primer momento este efecto, debido fundamentalmente a la estabilización post-hiperinflación (en un marco de amplia liquidez internacional con estabilidad de precios), esto dejó pronto de ser así, agotándose rápidamente el “derrame”.

En este marco, una parte importante de la literatura sobre el caso argentino ha enfatizado el impacto de los ajustes macroeconómicos y la resultante reducción en la demanda agregada de empleo como argumentos centrales para explicar el aumento de la pobreza y la desigualdad durante la década de los años noventa. En esta línea, dichos estudios tienden a enfatizar el vínculo entre reformas, desempleo, ingresos y desigualdad resaltando el papel de los factores macroeconómicos por sobre factores estructurales (González y Méndez, 2000; Frenkel y González Rozada, 2000; Altimir *et al.*, 2002; Damill *et al.*; 2003; Cortés y Marshall, 2006; Beccaria, 2006). Entre estos factores explicativos se destacan la volatilidad macroeconómica (inducida por la exposición a flujos internacionales de capital) y las dificultades ante el ajuste y un tipo de cambio sobrevaluado. Sin embargo, aunque plausibles, estos argumentos resultan poco útiles para el reconocimiento de los factores que frenaron de manera estructural la convergencia. Al respecto, cabe destacar algunas de las tendencias descritas por esta investigación, en función de llamar la atención sobre algunas limitaciones del argumento arriba esbozado:

- (a) En la fase de reactivación y reformas del programa de liberalización económica tuvo lugar una recuperación de la inversión, el producto e, incluso, del empleo, pero de tipo calificado en el sector formal más dinámico y concentrado de la economía. Aunque en menor medida, la dinámica también promovió un aumento del subempleo de baja calificación en sectores cuasi-informales subsidiarios, servicios conexos o, incluso, en el sector público reformado. El aumento del excedente de fuerza de trabajo habría tenido como principales fuentes los procesos de desempleo tecnológico en los sectores reconvertidos, la crisis de los sectores intermedios y el simultáneo incremento de la oferta laboral en los hogares más pobres de la estructura social.
- (b) En la fase de recesión, si bien no dejaron de sucederse los procesos de rotación laboral, se hicieron evidentes caídas netas en la inversión y el empleo, sobre todo en el sector asalariado formal moderno y cuasi-informal

subordinado, lo cual incrementó las estrategias económico-ocupacionales de autoempleo más precarias en el sector informal, cayendo aún más las remuneraciones del segmento secundario o marginal de empleo. Si bien la demanda agregada sufrió un estancamiento, en general el nivel de empleo en el sector formal no cayó, a la vez que en el sector informal tendió a aumentar.

- (c) En ambos escenarios macroeconómicos se confirma que el cambio económico-ocupacional estuvo acompañado de un retroceso o, incluso, una destrucción de sectores modernos rezagados y cuasi-informales vinculados al modelo anterior, teniendo esto, antes que otro factor, un impacto significativo en las productividades sectoriales y en la oferta excedente de fuerza de trabajo. A pesar de lo cual, el sector informal de subsistencia continuó creciendo, si bien a costa de una mayor precarización de sus empleos e ingresos.

En una segunda línea de argumentos se ubica una serie de trabajos que reconocen un incremento del desempleo y de la desigualdad distributiva como efecto de un “desajuste” entre la oferta y la demanda de credenciales y calificaciones.²⁵ El planteo central es que en presencia de una demanda de trabajo agregada decreciente –como resultado de las variables macroeconómicas– y una oferta creciente de fuerza de trabajo más joven y calificada –como efecto de los procesos socio-demográficos–,²⁶ los trabajadores con mayor nivel educativo ocupan los puestos de trabajo de los no calificados, los cuales se ven desplazados hacia el desempleo. Este ajuste reduce el salario promedio de los trabajadores calificados a través de un efecto composición, pero el mercado laboral se vuelve más rígido para los no calificados, quienes pierden sus empleos o trabajan menos horas. De esta manera, la mayor intensidad de trabajo calificado que se observa en los procesos productivos sería atribuible a este efecto, y no a la mayor productividad del factor, dada su complementariedad con la concentración de capital y el cambio tecnológico.

25. Llach y Kritz (1997), Becker (2000), Altimir y Beccaria (1999a; 2001), Groisman y Marshall (2005) y Maurizio (2001), entre otros, presentan argumentos alternativos dentro de esta línea de interpretación del problema.

26. En relación con la transición demográfica puede decirse que el aumento del porcentaje de edades activas, junto con el incremento de las tasas netas de participación, ha generado un dinámico crecimiento de la población urbana demandante de empleo. Ello significa que el sector urbano es el que debe generar las plazas suficientes para absorber el excedente de mano de obra, del cual una proporción creciente está constituido por mujeres jóvenes que se incorporan en los dos extremos de la escala distributiva: en la parte alta por efecto del incremento del número de mujeres con estudios medios superiores y superiores, y en la parte baja, como producto de las estrategias de supervivencia de los hogares con menores recursos.

El resultado es un aumento en los niveles de pobreza y de desigualdad económica, con lo cual la dotación de capital educativo y la formación profesional serían una respuesta integral para dar solución –en un contexto de crecimiento y macroeconómico estable– tanto al problema del desempleo como de la pobreza y la inequidad distributiva. 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). Este proceso, si bien afecta a los trabajadores calificados por la reducción del retorno al capital humano, lesiona más a los trabajadores no calificados, los cuales experimentan un mayor riesgo de desempleo por el mayor interés empresario en los perfiles más calificados. El fenómeno lleva a un aumento de la desigualdad como efecto de la pérdida de ingresos por desempleo de los trabajadores no calificados o semicalificados, siendo éstos los más afectados por la inestabilidad de los ciclos económicos y el aumento de una oferta de trabajadores jóvenes con mayor educación. La evidencia presentada, conduce a la conclusión de que la “sobre-educación”, más que el cambio tecnológico y el compromiso internacional, estuvo detrás de las tendencias observadas en la Argentina.²⁷

Pero el argumento fundado en el capital educativo enfrenta al menos un par de problemas para su validación. Por una parte, los efectos supuestamente generados por la “sobre-educación” no pueden ser deducidos con la información disponible: los trabajadores pueden estar desempeñando tareas completamente diferentes a pesar de haber descrito su trabajo de manera similar en la encuesta de hogares. Por otra parte, esta tesis no permite interpretar resultados empíricos que muestran para el mismo período que el aumento en el nivel medio de educación de la fuerza de trabajo estuvo acompañado de un incremento en la brecha educativa entre trabajadores del sector moderno –privado y público– y trabajadores de las microempresas del sector informal, pero mayor a la observada con respecto a los desocupados. Este último hecho en particular tiende a contradecir la tesis credencialista en cuanto a su predicción sobre el mayor nivel de riesgo al desempleo de los sectores con menor nivel de instrucción. En

27. Por ejemplo, Maurizio (2001) desarrolla esta tesis a partir de un estudio sobre los cambios ocurridos en las credenciales de la fuerza de trabajo. El punto de partida es la observación de un aumento en el nivel educativo de la fuerza laboral durante los noventa. En lugar de explicar este fenómeno por la presencia de una mayor demanda (inducida por la concentración de capital, la tecnología o el comercio internacional) de este tipo de trabajo, esta autora postula que en un período de demanda laboral débil, los mercados laborales pueden tornarse crecientemente competitivos a medida que la oferta de trabajadores calificados crece, y estos pueden pasar a ocupar los puestos de los trabajadores no calificados. No es necesario que hayan cambiado los requisitos de cada empleo, las mayores calificaciones serían requeridas simplemente por la combinación de una mayor oferta y una demanda laboral reducida.

efecto, según datos examinados por esta misma investigación, la desocupación generada por las reformas estructurales parece haber afectado algo más a los estratos calificados no profesionales que a los no calificados, los cuales lograron refugiarse en la informalidad, abultando el sector de subsistencia.²⁸ De modo tal que si bien la hipótesis del desempleo “credencialista” no es del todo incompatible en términos empíricos con estas observaciones, resulta sí al menos difícil de reconciliar cuando se dejan afuera de la explicación procesos como la fuerte inversión en capital fijo, el cambio tecnológico que estuvo implicado en ella y la alta concentración de estos procesos en manos de un grupo reducido de grandes empresas.²⁹

La posibilidad de un mejor ajuste de esta tesis a los hechos requiere considerar el funcionamiento segmentado del mercado de trabajo: (i) las empresas del sector formal más concentrado centraron su demanda de trabajos calificados y profesionales en un mercado primario regulado (cuasi-flexibilizado); (ii) las empresas cuasi-informales o familiares concentraron su demanda en empleos semicalificados y no calificados en un mercado secundario no regulado (altamente competitivo y flexible); y (iii) los excedentes de fuerza de trabajo, con un perfil de baja calificación o calificación obsoleta (no siempre de bajo nivel de educación), concentraron actividades de autoempleo de subsistencia en un mercado marginal totalmente desregulado y de alta “extralegalidad” (véase Capítulo IV.2. para la evidencia empírica y los hallazgos en esta línea).

De esta manera, una explicación más completa de la relación entre cambios productivos y mercado de trabajo es aquella que aceptando una dualidad productiva creciente, muestra que la apertura económica, las facilidades crediticias internacionales y la desgravación arancelaria habrían tenido un impacto negativo sobre el empleo a través de diferentes mecanismos:

- (1) en primer lugar, debido a un abaratamiento del precio relativo de los bienes de capital para los sectores de enclave exportador o empresas más

28. En el Capítulo IV se ha hecho mención a este hecho, ofreciendo evidencias al respecto (véase Capítulo IV.2.4.). Para el caso argentino, la falta de correspondencia entre el nivel educativo y el éxito laboral cuando se considera el sector o segmento de ocupación ha sido particularmente demostrado a nivel de las inserciones laborales de los jóvenes. Véase, por ejemplo, Salvia y Tuñón (2001), Tuñón (2005) o, también, Bonfiglio, Salvia, Tinoboras y Van Raap (2008).

29. Al respecto, véase Acosta y Gasparini (2007). Por ejemplo, estos autores estudian la relación entre la acumulación de capital y la estructura salarial. Para ello, explotan la variabilidad de la prima salarial por calificación y de la inversión en capital entre las industrias del sector manufacturero argentino. Los resultados revelan que los sectores que acumularon más capital físico durante los noventa fueron aquellos donde la prima salarial por calificación tuvo un mayor crecimiento. Por otra parte, cabe observar que esta evidencia es totalmente compatible con la examinada en el Capítulo IV.2.

- dinámicas y a un encarecimiento del costo del factor trabajo para el sector moderno tradicional, cuasi-informal e informal familiar;
- (2) en segundo lugar, debido a las presiones que generaron las desregulaciones comerciales y el abaratamiento relativo de las importaciones competitivas al nivel del mercado interno, afectando particularmente a los sectores modernos e informales con producción orientada al mercado interno; y
 - (3) en tercer lugar, debido a los efectos generados por la expulsión de trabajadores menos calificados como resultado de los procesos de reconversión encarada tanto por las empresas privadas y aquellas privatizadas, así como en la propia administración pública.

En su conjunto, estas situaciones habrían retraído la demanda agregada de empleo no calificado y aumentado la del empleo calificado en el sector formal, con efectos negativos sobre la distribución del ingreso, pero sin que ello haya implicado una caída del empleo neto –fundamentalmente subempleo de tipo no calificado– en los sectores informales de baja productividad. De tal manera que el incremento del excedente de fuerza de trabajo refugiado en el subempleo de subsistencia –y no el desempleo abierto– se habría constituido en el componente central del aumento de la desigualdad distributiva.

Sirva esta explicación para destacar que las tesis del desempleo macroeconómico o educativo, sin mediar ninguna explicación centrada en la intensificación de la heterogeneidad estructural en un contexto de una economía “abierta”, resulta débil cuando no insuficiente como argumento para explicar la caída del ingreso medio y el aumento de la desigualdad distributiva en una economía como la argentina. Según la tesis propuesta, ni los vaivenes económicos ni la desocupación por falta de credenciales habrían sido los responsables del aumento de la desigualdad económica y la polarización social. Tales hipótesis no dejan de ser útiles en la medida que se inscriban en una tesis de mayor alcance que pondera la relación “concentración de capital –progreso técnico– excedentes de fuerza de trabajo”, en donde el dato empírico del desempleo generado por tales factores pueda ser desagregado en diferentes formas sociales de trabajo y de desigualdad económica.

VII.2.3. Algo más que un Estado ausente: agente de desregulación y de control social

Cualquier política estatal –ya sea económica, social, laboral o educativa– que actúe por decisión o error sobre la reproducción social, incide sobre los ingresos de los hogares –a nivel microeconómico–, sobre los patrones de

distribución –a nivel macroeconómico– y sobre el control y la cohesión social –a niveles micro y macrosocial–. Sin embargo, cabe reflexionar acerca de los contenidos de esta relación en una sociedad sometida a condiciones de heterogeneidad estructural. En este sentido, surge el siguiente interrogante: ¿qué papel cumplen las intervenciones del Estado cuando la estructura socio-económica y el mercado laboral de un sistema económico como el argentino pierden integración debido a un incremento sustantivo de los excedentes absolutos de fuerza de trabajo y población, una precarización del empleo asalariado y una mayor concentración de capitales y del progreso técnico en grupos económicos locales y multinacionales?

Los capítulos desarrollados en esta investigación permitieron abordar el alcance de la demanda de empleo estatal y de los programas sociales de empleo y las transferencias de ingresos, en términos de sus efectos sobre las capacidades de consumo de los hogares y la desigualdad económica al interior de la estructura social. Pero estos hechos no tienen sentido de novedad si al mismo tiempo no se postula un significado teórico más preciso frente a lo que parece ser este nuevo modo de encarar, por parte del Estado periférico, la necesidad de garantizar el orden social y político.

Reconociendo que existe una amplia diversidad de teorías acerca de la vinculación entre el Estado y las condiciones de funcionamiento de una formación social periférica, algunas de ellas resultan particularmente interesantes. En primer lugar, extendiendo las ideas de Offe (1991), puede señalarse que no sólo la incorporación de fuerza de trabajo al mercado no se resuelve “por sí misma”, sino que tampoco su desvinculación resulta posible sin una activa intervención pública. En igual sentido, en el contexto de una sociedad heterogénea como la argentina que se hace cada vez más conflictiva a nivel social, Cortés y Marshall (1993) sitúan a la política social en la esfera de los mecanismos de regulación de la fuerza de trabajo. Desde la perspectiva de las autoras, la intervención del Estado se realiza a través de un conjunto de políticas públicas que están dirigidas a garantizar, por fuera de las relaciones de mercado, la dinámica de acumulación y reproducción social. En relación con esto último es que dichas políticas funcionarían como un instrumento de control social y legitimación política (Alayón, 2008; Danani, 1999; Dinatale, 2005; Salvia, 2007).

Siguiendo esta perspectiva, cabe reinterpretar el sentido de las nuevas políticas sociales que se ven exigidas, en un contexto que liberalización y reformas estructurales, a transformar en forma rápida y efectiva a una fuerza de trabajo desocupada y socialmente movilizadora en una masa marginal inofensiva capaz de aceptar sin sublevarse el desigual reparto de oportunidades económico-ocupacionales. Desde esta lectura, las acciones estatales orientadas a asistir a

la subsistencia económica de sectores estructuralmente marginados (tal como los programas de transferencia de ingresos condicionados focalizados en los sectores más pobres), más que una respuesta estratégica del Estado para superar la pobreza, constituirían en realidad herramientas potencialmente eficaces de regulación del conflicto social y de garantía de gobernabilidad o legitimidad política.³⁰

Por otra parte, en los capítulos empíricos de esta obra se reunieron evidencias que muestran cómo la intervención estatal participó de la reproducción ampliada de la desigualdad económica, sin dejar de perder el control sobre la regulación económico-ocupacional y la distribución del ingreso. En general, los hallazgos revelaron la existencia de un Estado en función asistencial, o incluso empleador, cuyo accionar, lejos de reducir, amplificó el patrón distributivo regresivo. En este contexto, la intervención estatal como reproductor de desigualdades económicas tendió a cristalizarse en el mercado de trabajo a partir de los años noventa bajo tres formas principales claramente diferenciadas:

(a) *Por medio de la reforma educativa, los programas de capacitación laboral y las políticas de flexibilización dirigidas a conformar una oferta laboral ajustada a las nuevas demandas productivas y sociales de las empresas.*

Las reformas laborales adoptadas durante la década procuraron instalar una flexibilidad laboral, legal o de hecho, capaz de acrecentar la productividad media del trabajo mediante la rotación de trabajadores y su movilidad según su desempeño en el puesto. En igual sentido se buscaba vincular el pago al desempeño productivo y los acuerdos salariales a la productividad de las empresas. Al mismo tiempo, dado que el sector formal privado intensivo en tecnología y en capital físico acrecentaba la demanda de trabajo calificado, la reforma educativa y los programas de capacitación profesional buscaron responder a esta demanda previniendo eventuales rigideces en la oferta laboral calificada.

(b) *A través de la incorporación al sector público de trabajadores profesionales y calificados, cuyas tareas resultaban altamente demandadas en el marco de las reformas institucionales y nuevas funciones asumidas por el Estado.*

30. Una serie amplia de estudios cualitativos confirman este proceso para el caso argentino (Mallimaci y Salvia, 2005; Salvia y Chávez Molina, 2007). Para una referencia empírica a otros casos en América Latina, pueden consultarse los interesantes trabajos compilados por CLACSO en Cimadamore y Cattani (2008) y, sobre todo, en Barba (2009).

Para abordar el conjunto de reformas económicas, laborales, político-institucionales y sociales implementadas por el Estado se requirió, al igual que lo que ocurrió en grandes empresas privadas, la remoción de trabajadores de baja calificación por una nueva generación de profesionales, técnicos y personal calificado en materia de servicios. Para ello fueron utilizados diferentes mecanismos más “flexibles” tanto para el retiro de los trabajadores menos calificados como para la contratación de los nuevos. A partir de ello, la administración del Estado quedó dotada de un capital humano calificado de alta productividad y vocación reformista.

(c) *Por medio de la aplicación de programas sociales compensatorios orientados a la asistencia focalizada a hogares y comunidades pobres con alta concentración de excedentes absolutos de fuerza de trabajo no calificada.*

El excedente de fuerza de trabajo de baja calificación generado por los sectores modernos reconvertidos generó un aumento de la tasa de desempleo abierto y subempleo de subsistencia, produciendo un brusco empobrecimiento inicial en amplios sectores sociales. Estos procesos abrieron una serie de reclamos que obligaron al Estado a generar nuevos mecanismos de regulación y gestión de las demandas sociales. En este sentido, los programas de transferencia condicionada de ingresos se constituyeron para las agencias públicas en un mecanismo no sólo de asistencia frente a los efectos negativos que generaba la pérdida de empleos sino sobre todo, tal como se mencionó, de control social. Para los hogares marginados del mercado de trabajo formal, participar de los beneficios de estos programas constituía una alternativa complementaria al autoempleo informal de subsistencia; sobre todo en contexto de baja del ciclo económico, es decir, cuando el “goteo” de los mercados dinámicos raleaba.³¹

Según los resultados expuestos en ésta y en otras investigaciones, estas acciones emprendidas por el sector público tuvieron poco efecto en materia de reducir la pobreza y, mucho menos, la desigualdad. Por el contrario, tendieron a profundizar la heterogeneidad estructural y aumentar la desigualdad económica en términos estructurales; incluso en el caso de los programas sociales de empleo o de transferencia de ingresos de aplicación masiva sobre los sectores

31. En Salvia (2007) se desarrolla una interpretación adicional sobre el papel que cumplen los programas de transferencia condicionada de ingresos en tanto herramientas que movilizan, a través de la acción colectiva, una creciente oferta de trabajo (personal o comunitario), estando en condiciones dicha oferta de generar un clima sensible de “demanda social” que debe ser atendida por las políticas sociales en un mercado altamente competitivo de intercambio de favores económicos y políticos.

más pobres. Al respecto, si bien cabía esperar que dichos programas sociales cumplieran un papel compensador en materia de ingresos frente a los efectos negativos (supuestamente “transitorios”) de las reformas estructurales, nada de ello ocurrió.³²

De este modo, la propia dinámica económica, social y política generada por las políticas de reforma contribuían a la conformación de amplios excedentes de “masa marginal”, poco necesarios al proceso de modernización económica, pero socialmente activos en cuanto a demandar derechos de subsistencia, los cuales eran atendidos tanto en función de mantener la cohesión social como de lograr su adecuado control político. Para llevar delante de manera eficiente esta tarea no sólo se contó con el apoyo financiero sino también con la activa asistencia programática, técnica y operativa de especialistas de importantes organismos internacionales de crédito (Banco Mundial y BID).

En este marco resulta por último relevante examinar las consecuencias específicas que generaron las estrategias defensivas de los sectores marginados sobre la propia dinámica de acumulación y el sistema político-institucional. En esta ocasión, interesa destacar, sin la intención de ser exhaustivos, su particular impacto sobre los procesos de trabajo, la fragmentación social y la emergencia de nuevas formas de segregación socioeconómica.

Siguiendo esta perspectiva, cabe destacar algunas de las tendencias que, según investigaciones de tipo cualitativo, habrían funcionado en ese sentido en el escenario de la reproducción socio-económica de los segmentos marginados:

- (i) alejamiento de la estructura social del trabajo formal (dominado por los mercados primarios) y de las redes asociativas de libre afiliación (afiliación a sindicatos, partidos políticos, asociaciones de bien público tradicionales, etc.);
- (ii) creciente auto-aislamiento frente a sectores medios y el resto de la estructura social dominante (mercados, circuitos y valores cada vez más globalizados) como un mecanismo de tipo estratégico-defensivo;
- (iii) reforzamiento de los lazos familiares y comunitarios de reciprocidad como reacción y efecto de los procesos de confinamiento social, segregación residencial y de deterioro de los servicios públicos de educación, salud y seguridad que reciben los pobres; y
- (iv) aumento de la subordinación clientelar alrededor de los programas públicos asistenciales a cargo de organismos de gobierno, grupos políticos y asociaciones sociales o religiosas sin fines de lucro.

32. Al respecto, véase también, Bertranou y Paz (2007), Belmartino, Levín y Repetto (2002), entre otros.

Resulta evidente la incapacidad del sistema para atender las crecientes oleadas de población económicamente marginada que conforman la economía informal de subsistencia. Sin duda, desde la perspectiva de un desarrollo capitalista moderno, estas tendencias preanuncian un riesgo para la matriz dominante, tensándola en dirección a una redefinición del contrato social y del sistema político. Esto debido a que el proceso de modernización parece ir en dirección opuesta a promover el desarrollo balanceado, la integración y la equidad a nivel sistémico. Sin embargo, la potencial “disfuncionalidad” de esta población excedente –expresada en la radicalidad de los reclamos– va quedando disipada en la medida que la respuesta del Estado se centra en el reconocimiento al derecho de subsistencia bajo reglas de cooptación, reclusión o, incluso, confinamiento social.

En función de este control social el sistema ha puesto en funcionamiento estrategias variadas de intervención y manipulación de los recursos asociados al gasto social. Pero esto parece lograrse no sólo gracias a esta capacidad de intervención a cargo del Estado, sino también a partir de ponerse en escena –desde “abajo”– un conjunto de respuestas que reproducen una matriz atomizada y en competencia de estrategias de subsistencia al interior de espacios cada vez socialmente más segregados (subempleo, ampliación del trabajo precario, empleo ilegal, changas, etc.). Es en este sentido que las formas de subsistencia que genera la marginalidad y que cabe caracterizar como “economías de la pobreza” –aunque se encuentren colectivamente organizadas– parecen estar lejos de constituirse en un factor de cambio social.

VII.3. Comentarios finales

Las evidencias reunidas por esta investigación respecto a la evolución del crecimiento económico, las transformaciones en la estructura productiva, los cambios en el funcionamiento del mercado de trabajo –los cuales tuvieron consecuencias regresivas en términos de distribución del ingreso y de pobreza– han resultado especialmente relevantes en tanto sirvieron para plantear una serie de observaciones cruciales que discuten la legalidad de enfoques teóricos antagónicos. Al mismo tiempo, la recuperación que hemos hecho de la tesis de la heterogeneidad estructural, puesta en el contexto de una economía “abierta”, resulta útil para destacar la existencia de una serie de “trampas del subdesarrollo” asociadas a las reformas estructurales, que los enfoques clásicos y neoclásicos tienden a descuidar, a la vez que ofrece una interpretación sistémica al problema del subdesarrollo en el contexto de la globalización.

En este marco, la crítica a las teorías neoliberales volvió a plantearse como relevante por lo menos en dos aspectos cruciales:

- (i) por un lado, la ausencia bajo las reglas del libre mercado de un horizonte social que no sea el de la agudización de los problemas ocupacionales, de marginalidad y de desigualdad que bajo condiciones de heterogeneidad estructural tienden a configurarse como perdurables en el tiempo; y
- (ii) por otro lado, la falta de un horizonte temporal se expresa en la imposibilidad por parte de los mercados de superar la especialización productiva, cuya reiteración lleva a un desarrollo desigual que limita o trava la expansión económica por la vía del escollo externo.

En el caso argentino es evidente que la apertura a los flujos mundiales de capital alteró la ruta conducente hacia menores niveles de desigualdad que caracterizaron a las etapas intermedia y final del proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Tal como se examinó, ello habría sido resultado de tres procesos claves: a) el aumento de los excedentes de mano de obra imposibles de ser absorbidos por el crecimiento del sector más moderno y dinámico de la economía, lo cual habría revertido la dirección de las transferencias de mano de obra; b) por otra parte, el crecimiento fenomenal de un sector exportador con características dinámicas promovido por la atracción de las inversiones externas, lo cual habría generado una creciente diferenciación de los niveles de productividad entre sectores dinámicos y retrasados; y c) paralelamente, la creciente brecha remunerativa al interior de la economía según sector productivo y segmento del mercado laboral.

La progresiva erosión de la capacidad de absorber empleo del sector capitalista más concentrado incrementó el desempleo y nutrió al sector informal urbano de empleos indigentes. La existencia simultánea, por una parte, de un sector moderno orientado al exterior que no provee suficiente empleo regular y estable y, por otra parte, de un sector informal de baja productividad donde se concentra el empleo inestable y extralegal, aparece como un rasgo relativamente novedoso del modelo económico-ocupacional argentino a partir del proceso político-económico de liberalización y reformas estructurales liberalizadoras. Los niveles de pobreza y de desigualdad distributiva asociados a la evolución de estas transformaciones en la estructura productiva durante la década de reformas fueron objeto de un detallado examen en esta investigación. La desregulación de los mercados, la fijación de impuestos regresivos al consumo interno, la ausencia de políticas redistributivas de ingresos y crediticias a favor del sector informal o cuasi-informal, la fijación

de normas de flexibilización laboral, la reproducción de la segmentación de los mercados laborales, entre otras acciones, si bien no determinaron, habrían agravado antes que aliviado los efectos regresivos propiciados por el aumento de la heterogeneidad estructural.

Así pues, como resultado del paso de una economía “cerrada” a una economía “abierta” –rasgo que caracteriza al sistema económico argentino durante las últimas décadas del siglo XX–, el mercado laboral se habría comportado de manera coherente con lo que cabe esperar sociedades periféricas heterogéneas que se abren a las corrientes de inversión y tecnología extranjera en ramas de producción y servicios orientadas al abastecimiento de economías globalizadas. Estos procesos resultan especialmente relevantes en función de hacer aflorar una serie de hechos que constituyen hallazgos específicos de esta investigación.

- El crecimiento de la productividad multifactorial tuvo lugar sólo en algunas actividades con alta concentración de capitales e intensivas en tecnologías, lo cual generó diferencias significativas de productividad con respecto a la mayor parte de las actividades desarrolladas en sectores formales o cuasi-informal intermedios. Esto da cuenta de un sector moderno de elevada productividad, con escasos nexos con el resto de la economía, y que tienden a comportarse como sectores de “enclave” y bajo mercados internos. De esta manera, los aumentos de productividad habrían tenido como principales protagonistas a grupos privilegiados de empresas ubicados en actividades competitivas a nivel internacional u oligopolios internos. Sin embargo, esto no implicó una mayor absorción y/o reasignación general de recursos de fuerza de trabajo hacia un sector moderno intermedio o de punta en expansión. De esta manera, productividad y empleo habrían transitado por senderos opuestos.
- La mayor competencia interna e internacional que debieron enfrentar los sectores parcialmente beneficiados por el dinamismo de los sectores más concentrados o los sectores modernos rezagados o cuasi-informales orientados al mercado interno –en el contexto de la apertura comercial y un tipo de cambio sobrevaluado–, promovió el cierre de empresas o la necesidad de emprender la reorganización de sus estructuras y procesos productivos, generando una reducción en la demanda de empleo. De esta manera, en la mayoría de los casos, salvo los sectores de “enclave” globalizados, buena parte de los sectores capitalistas modernos y cuasi-informales que acompañaron el crecimiento lo hicieron no a través de aumentos generales de productividad basados en inversiones intensivas en tecnología,

sino fundamentalmente a través de cambios en la organización laboral o de una mayor explotación extensiva de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, estos procesos quedaron asociados a “estrategias defensivas” antes que a cambios tendientes a la disminución de la brecha tecnológica.

- Desde el punto de vista de la demanda de empleo, pese al crecimiento económico, el mayor nivel de actividad en el sector formal de enclave –y las actividades afines y asociadas– fue incapaz de absorber el desplazamiento de mano de obra procedente de la crisis del sector moderno rezagado y del sector cuasi-informal tradicional, aunado al crecimiento que experimentó la oferta laboral. Por una parte, frente a la retracción de los mercados tradicionales y el riesgo de desaparición, los sectores capitalistas modernos en crisis siguieron un comportamiento defensivo, lo cual implicó la reducción de la ocupación y una mayor precariedad de la fuerza de trabajo incluso, a través de actividades extralegales que requerían una mayor explotación laboral o auto-explotación familiar. Este proceso habría nutrido tanto al desempleo estructural como a la conformación de nuevas actividades informales-refugio para estrategias de subsistencia (los expulsados del sector moderno hacia sectores intermedios y los expulsados de los sectores intermedios hacia nuevas capas de subsistencia).
- Por otra parte, como resultado de los procesos de concentración y la modalidad de acumulación adoptada por el sector capitalista más concentrado –arriba resumidos–, habrían aumentado los contrastes de productividad entre el sector capitalista concentrado, el sector cuasi-informal y el de subsistencia, y esta mayor heterogeneidad se habría reflejado en mayores diferencias en las demandas sectoriales de empleo calificado y en las remuneraciones ofrecidas por los distintos mercados laborales. De tal modo que mientras las retribuciones al trabajo de baja calificación en el sector informal tendían a caer, tanto el empleo como las remuneraciones de los sectores calificados en el sector formal más concentrado lograban mantenerse o incluso aumentar. Este proceso lograba garantizarse gracias al carácter interno de esos mercados y a la presión gremial centrada a nivel de las empresas. Como consecuencia de lo anterior, se acrecentó la brecha remunerativa entre sectores, lo que tuvo efectos regresivos sobre la distribución del ingreso a nivel de los hogares según su fuente, sector productivo y categoría económico-ocupacional.
- Este comportamiento de los ingresos tuvo efectos desfavorables sobre la pobreza dado que la tasa de crecimiento económico no fue suficientemente dinámica como para absorber al excedente de fuerza de trabajo recluido en las actividades de subsistencia. Asimismo, a medida que fue transcurriendo

la década, la tasa de crecimiento declinó en lugar de incrementarse, y el nivel de empleo comenzó a caer en términos absolutos. Tal como se mencionó, la oferta laboral continuó aumentando por encima de la capacidad agregada de absorción de fuerza de trabajo de estos sectores dinámicos. En la medida en que la oferta de trabajo era mayor a la capacidad de generación de empleos, el excedente de mano de obra creció, frente a lo cual –al no mediar otros factores– se conservaron las remuneraciones en el sector de subsistencia a niveles muy bajos. Esto mantuvo también deprimidas las remuneraciones al trabajo no calificado en el conjunto de los sectores de la economía. Esta situación, junto a la retracción de las remuneraciones de los sectores intermedios y en el sector de subsistencia, hizo crecer la pobreza a pesar de que continuara aumentando el ingreso medio familiar y per cápita de los hogares.

Según esto, al menos para el caso argentino, la aplicación de la teoría neoclásica se habría equivocado en sus predicciones al no haber considerado de manera acertada: a) el funcionamiento inestable de la economía internacional en un contexto de globalización financiera y la particular vulnerabilidad histórica del sector externo del país en ese contexto; b) el efecto de introducir un patrón de acumulación concentrado y sesgado hacia un uso intensivo de tecnología, recursos naturales y/o capital humano calificado, en un sistema con relativa diversidad e integración primario-industrial previa; y c) las consecuencias de intensificar la heterogeneidad estructural presente en el modelo socio-económico argentino (incluyendo las formas en que los hogares de sectores afectados o postergados reaccionaron frente a la alteración de las condiciones dadas de reproducción social).

Pero si bien los hechos observados encuentran una explicación más general en la teoría del desarrollo desigual y combinado de la periferia capitalista y en la tesis de la heterogeneidad estructural, cabe no perder de vista que la emergencia y reproducción de un régimen capitalista de organización económica depende de los intereses y las voluntades que ponen en juego los agentes político-económicos en cada escenario histórico. Al respecto, se debe destacar la presencia en este juego de al menos un bloque de poderosos agentes económicos, empresas y profesionales comprometidos con las reformas; el propio Estado como interventor, regulador de la cohesión social y agente empleador; una mayoría de medianos, pequeños y microproductores obligados a la subordinación económica o a desaparecer de los mercados; y una gran masa de unidades familiares y trabajadores motivados por procurarse la subsistencia y la reproducción social.

En este marco, cabe destacar el comportamiento claramente “ofensivo”³³ que tuvieron los grandes grupos económicos, algunos sectores de clases medias y los funcionarios del Estado para aprovechar las oportunidades que generaban las reformas estructurales; lo que contrasta con el comportamiento marcadamente “defensivo” que introdujeron las empresas medianas, las microempresas y los hogares de trabajadores y sectores marginados de la dinámica dominante de acumulación.

De esta manera, el proceso de reformas estructurales con apertura económica habría logrado reducir el peso económico relativo de los sectores intermedios y acrecentado el de los sectores de enclave y más concentrados de la economía. La situación habría acrecentado la demanda de empleos menos calificados en los sectores informales o modernos en crisis; a la vez que el sector moderno –público o privado– más dinámico desarrolló una estrategia de reemplazo de trabajadores no calificados por calificados acompañando el cambio tecnológico y de composición de capital introducido sobre los procesos productivos. Estos hechos explican el pobre efecto del crecimiento económico sobre las posibilidades de convergencia en el marco del modelo exportador en la actual fase de globalización capitalista. La explicación de ese fenómeno, tal como hemos visto, tiende a encuadrarse perfectamente con la tesis de la heterogeneidad estructural.

* * *

Por último, cabe reconocer que más allá de la verosimilitud de los argumentos, la exactitud de los métodos y la consistencia de los datos presentados, esta investigación presenta limitaciones “no deseadas” sobre las cuales cabe advertir al lector desprevenido. Sin embargo, ellas, a su vez, no deberían hacer perder visibilidad a lo que constituye, a su vez, virtudes del trabajo.

Los hechos puestos en evidencia son una prueba empírica de que las políticas de apertura y reformas estructurales no lograron en el caso argentino un crecimiento sustentable en condiciones de mayor equidad distributiva. Del mismo modo, que es plausible inferir que las reformas fueron eficaces –de manera independiente de las intenciones de sus inspiradores– a fines más valiosos a ciertos intereses, tales como son los de favorecer una mayor concentración de poder económico y político en sectores dominantes. Pero no por ello resulta legítimo adoptar sin más la conclusión de que las transformaciones liberalizadoras

33. Tal como se indicó en el Capítulo IV.1, las estrategias “ofensivas” se caracterizan por procesos de inversión no sólo en equipamiento y capital humano sino también en investigación y desarrollo (Bernat, 2006).

sobre los mercados que generaron las reformas estructurales fueron las responsables del aumento que experimentó la pobreza y la desigualdad económica en Argentina.

Pero por muy plausible que resulte hacer de estos hallazgos una regla, todavía no es adecuado establecer una relación causal de manera simple. Las limitaciones, tal como se mencionara en la introducción, son variadas y tienen diferente origen. Por una parte, la relación entre crecimiento económico, empobrecimiento y distribución del ingreso puede haber dependido de otros factores ajenos a los contenidos de liberalización implicados en las medidas reformistas puestas en marcha. En tal sentido, puede ser altamente probable que una serie de factores “contingentes” –exógenos a las políticas– haya intervenido en cada caso afectando los resultados, en un sentido que para esta investigación tampoco fue factible de determinar ni de calibrar. Por otra parte, las evidencias empíricas no pueden ser consideradas absolutas por la debilidad de la información empleada, el truncamiento que presentan las encuestas de hogares, los errores de estimación estadística, y, en este marco, el ambiguo significado teórico y referencia empírica que presentaron los indicadores operativos disponibles que fueron utilizados.

En un sentido contrario a estas advertencias, cabe señalar que si bien los hechos históricos descritos por esta investigación pueden ser objeto de discusión, ellos cuentan con comprobación fáctica y disponen de amplio acuerdo académico; incluso para buena parte de las teorías enfrentadas. Así, las diferentes fuentes resultan consistentes con las evidencias de un crecimiento significativo de la pobreza y de la desigualdad en el país durante la década del noventa, incluso antes de la crisis económico-financiera, en un contexto de mayor libertad de los mercados y mayor apertura de la economía. En este marco, sin duda, sólo un mayor desarrollo teórico-metodológico, mejores fuentes de información y una más sistemática investigación aplicada podrán ofrecer evidencias más válidas y fiables para establecer los méritos relativos de los distintos grupos de hipótesis al momento de evaluar, por ejemplo el efecto de las políticas económicas sobre los procesos sociales.

Mientras esto no se alcance, cualquier “duda radical” deberá todavía legitimarse forzando al máximo los referentes investigados, los métodos disponibles y los significados teóricos asociados. En tal sentido, éste es el principal riesgo asumido por esta investigación. Por otra parte, quizás también es su principal virtud. Los hechos descubiertos, aunque no pueden ser generalizados, son robustos, y, por lo mismo, son espinosos de refutar (en la masa de microdatos estudiados, las medias de ingresos familiares y de desigualdad en la distribución dependieron de la inserción económico-ocupacional de los hogares en perfecta

sintonía con la tesis de la heterogeneidad estructural, y, por lo mismo, en manifiesta contradicción con las predicciones postuladas por las teorías neoclásicas o desarrollistas).

El novedoso escenario político-económico de los últimos años, al menos hasta la reciente crisis 2008-2009, vuelve a constituir a la formación social argentina en un caso de estudio. ¿En qué medida el cambio desarrollista de reglas macroeconómicas, el superávit fiscal y comercial, el aumento del empleo, el tipo de cambio de favorable, la relativa protección del mercado interno intensivo en mano de obra, las regulaciones laborales, etc., lograron superar los procesos de heterogeneidad laboral y desigualdad económica que imponen las reglas del desarrollo desigual y combinado en un contexto de capitalismo periférico bajo el actual escenario mundial? A juicio de la tesis aquí defendida, difícilmente pueda lograrse tal resultado. No por falta de eventuales buenas intenciones y una efectiva voluntad política al respecto, sino ante todo por la vigencia persistente de un modelo de subdesarrollo dual que continúa alimentando procesos de concentración económica, tecnológica, socio-cultural y política, al mismo tiempo que deja para el campo de la reproducción social la subsistencia de los excedentes de población que esa misma dinámica de concentración genera.

Dicho esto, les queda a las teorías rivales dar cuenta de mejores evidencias para explicar, si no lo que es todavía inexplicable, sí al menos por qué las condiciones ideales de liberalización económica no lograron alcanzar su cometido histórico. Sin duda, en más de un sentido el debate que propone esta investigación no está cerrado. El mismo ha sido y sigue siendo parte del presente representado, valorado y disputado, tanto en la Argentina como muchos otros países de América Latina. Por más que las últimas décadas hayan sido por demás fecundas, tanto en éxitos como en fracasos alrededor de las políticas del libre mercado, sin duda, el discurso académico que las promovió continúa teniendo vitalidad para definir idearios económicos, sociales y políticos. Por lo mismo, sea éste un ejercicio en el marco de esta disputa, sabiendo que no faltarán oportunidades para que otros “inexplicables” movilicen a la investigación social a descifrar, transparentar y comprender los procesos que se esconden detrás de las políticas de Estado en sociedades ubicadas en la periferia del desarrollo capitalista en su actual fase de globalización.

- Aaron, H.: *Politics and the Professors*, Washington, D. C., Brookings Institutions, 1978.
- Abeles, M.: "El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa. ¿Reforma estructural o consolidación hegemónica?", en *Época. Revista argentina de economía política*, Año 1, N°1, Buenos Aires, diciembre, 1999.
- Acemoglu, D.: "Patterns of skill premia", *Review of Economic Studies* 70, 2003, 199-230.
- Acosta, P. y Gasparini, L.: "Capital accumulation, trade liberalization, and rising wage inequality: the case of Argentina", *Economic Development and Cultural Change*. 55 (4), pp. 793-812, July, 2003.
- Agénor, P., McDermott, J. y Prasad, E.: "Macroeconomic Fluctuations in Developing Countries: Some Stylized Facts", *The World Bank Economic Review* 14 (2), 2000.
- Ahluwalia, M. S.: "Inequality, Poverty and Development", en *Journal of Development Economics* 3, pp. 307-342, 1976.
- Alayón, N.: *Asistencia y asistencialismo. ¿Pobres controlados o erradicación de la pobreza?* 4ª Edición, Buenos Aires, Grupo Editorial Lumen, 2008.
- Alexander, M.: "Privatizaciones en Argentina", en Baima, M. y Rofman, A. B. (comps.), *Privatizaciones e impacto en los sectores populares*, Buenos Aires, Banco Mundial / Grupo de Trabajo de Organizaciones no Gubernamentales sobre el Banco Mundial/Instituto de Investigaciones del Nuevo Estado, 2000.
- Alonso, W.: "Urban and regional imbalances in economic development"; en *Regional Policy: Readings in Theory and Applications*. Editado: Friedmann, J.; Alonso, W., The Massachusetts Institute of Technology, 1975, pp. 622-635.
- Altimir, O.: "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina 1953-1980", en *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 25, N°100, Buenos Aires, enero-marzo, 1986.

- “Income Distribution Statics in Latin America and their Reliability”, en *The Review of Income and Wealth*, Series 33, N°2, Blackwell Publishing, 1987.
- 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: Naciones Unidas/CEALC, 1999a.
- “La distribución del ingreso en Argentina”, en *Serie Reformas Económicas* N°40, Santiago de Chile, CEPAL, 1999b.
- “Distribución del ingreso: Problemas conceptuales y técnicos vinculados a su medición”. SIEMPRO, *Cuaderno* N° 3, Buenos Aires, 1999c.
- “El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina”, en *Revista Desarrollo Económico*, N°160, Vol. 40, Buenos Aires, Enero-Marzo, 2001.
- Altimir, O., Beccaria, L. y González Rozada, M.: “La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000”, *Revista de la CEPAL* 78, pp. 55-85, Santiago de Chile, 2002.
- Amin, S.: *Capitalism in the Age of Globalization: The Management of Contemporary Society*, Londres, Atlantic Highlands, 1997.
- Anand, S. y Kanbur, S. M. R.: “The Kusnetz process and the inequality-development relationship”, en *Journal of Development Economics* N°40, 1993, pp. 25-52.
- Argüello, O.: “Estrategias de supervivencia: un concepto en búsqueda de contenido”, en *Demografía y economía*, Vol. 15, N°2. México, El Colegio de México, 1981.
- Ariño, M.: “Familias tradicionales, nuevas familias” en Torrado, S. (comp.), *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario. Una historia social del Siglo XX*, Buenos Aires, Edhasa, 2007, Tomo II.
- Ariza, M. y Portes, A. (coords.): *El país transnacional migración mexicana y cambio social a través de la frontera*, México, Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM, 2008.
- Ariza, M. y de Oliveira, O.: “Escenarios contrastantes: patrones de formación familiar en el Caribe y Europa Occidental”, en *Estudios sociológicos*, vol. 17, N°51, México, D. F., El Colegio de México, septiembre-diciembre, 1999.
- “Familias en transición y marcos conceptuales en redefinición”, en *Papeles de población*, año 7, N°28, abril-junio, Toluca, UNEM, 2001.
- “Acerca de las familias y los hogares: estructura y dinámica”, en Wainerman, Catalina (comp.), *Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones*, Buenos Aires, UNICEF-FCE, 2003.
- Arriagada, I.: (1997), “*Políticas sociales, familia y trabajo en la América Latina de fin de siglo*”, Santiago de Chile, CEPAL/Naciones Unidas, 1997.

- “Familias latinoamericanas: diagnóstico y políticas públicas en los inicios del nuevo siglo”, Santiago de Chile, CEPAL, 2001.
- Aspiazu, D., Basualdo, E. y Schorr, M.: *La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva*. FLACSO, Área de Economía y Tecnología, 2001. Recuperado el 26 de abril de 2008 en http://www.flacso.org.ar/publicaciones_resultados.php.
- Atolia, M.: “Trade liberalization and rising wage inequality in Latin American: Reconciliation with HOS theory”, *Journal of International Economics*, 71, 2007, 467-494.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID): *Progreso Económico y Social en América Latina*, Informe 1997, Washington D. C., 1997.
- *América Latina Frente a la Desigualdad. Informe de Progreso Económico y Social*. Washington D. C., 1998.
- Banco Mundial: *Más allá del Consenso de Washington. Las instituciones importan*. Washington D. C., 1998.
- “World Development Report 2001”. *Attacking Poverty*, 2000.
- Argentina: *A la búsqueda de un crecimiento sostenido con equidad social. Observaciones sobre el crecimiento, la desigualdad y la pobreza*. Documento 32553-AR. Octubre de 2005.
- Baran, P.: *La economía política del crecimiento*. México, FCE, 1959.
- Barsotti, C.: “La organización social de la reproducción de los agentes sociales, las unidades familiares y sus estrategias”, en revista *Demografía y Economía*, Vol. 15, N°2 (46), México, El Colegio de México, 1981.
- Basu, S. y Taylor, A.: “Business Cycles in International Historical Perspective”, en *Journal of Economic Perspectives* 13 (2), 45-68, 1999.
- Beccaria, L.: “Notas sobre la evolución de la distribución de las remuneraciones en al Argentina”, *Revista Estudios del Trabajo*, N°32, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, Buenos Aires, 2006.
- Beccaria, L., Carpio, J. y Orsatti, A.: “Argentina: Informalidad laboral en el nuevo modelo”, en Carpio, J., Klein, E. y Novacovsky, I. (comps.), *Informalidad y Exclusión Social*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, SIEMPRO, OIT, 2000.
- Beccaria, L., Maurizio, R. y Esquivel, V.: “Empleos, salarios y equidad durante la recuperación reciente de Argentina”, en *Revista Desarrollo Económico*, N°178, Vol. 45, Buenos Aires, Jul-Sep., 2005, pp. 235-262.
- Becker, V. A.: “Economic Reform, Job Destruction and Unemployment: The case of Argentina, 1990-1994”, Documento de Trabajo, Universidad de Belgrano, 2000.

- Becker, G.: *Human Capital*. New York, Columbia University Press, 1964.
- *Tratado sobre la familia*. Madrid, Alianza Universidad, 1981.
- Belmartino, S., Levín, S. y Repetto, F. (2002), “Políticas sociales y derechos sociales en la Argentina: Breve historia de un retroceso”, en *Socialis*, volumen 5, 2002.
- Beltrán, G.: *La acción empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y noventa en Argentina*, Tesis de doctorado, UBA, Buenos Aires, mimeo, 2007.
- Benton, L., Castells, M. y Portes, A. (1989), *The informal economy. Studies in advanced and less developed countries*, Baltimore, The John’s Hopkins University Press, 1989.
- Bergson, A.: “A reformulation of certain aspects of Welfare Economics”, en *Quarterly Journal of Economics* N°52, 1938.
- 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).
- Bértola, L.: “A 50 años de la curva de Kuznets: crecimiento económico y distribución del ingreso en Uruguay y otros países de nuevo asentamiento, 1870-2000”, *Investigaciones en Historia Económica (Spain)*, 2005.
- Bertranou, F. y Paz, J.: “Políticas y programas de protección al desempleo en la Argentina”, Buenos Aires, Oficina Internacional del Trabajo, 2007.
- Bhagwati, J.: “Domestic Distortions, Tariffs and the Theory of Optimum Subsidy”, en *The Journal of Political Economy*, 1985.
- Bielschowsky, R.: *Desenvolvimento tecnologico no Brasil: autonomia e dependencia num pais industrializado periferico*. Campinas, Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia, 1998.
- Birdsall, N. y Londoño, J. L.: “Asset Inequality Matters: An Assessment of the World Bank’s Approach to Poverty Reduction”, en *AEA Papers and Proceedings*, 87: 32-37, 1997.
- Bisang, R.: “Apertura, reestructuración industrial y conglomerados económicos”, en *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 38, Número Especial, Buenos Aires, otoño, 1998.
- Bisang, R. y Gómez, G.: “Las inversiones en la industria argentina durante los noventas”, Serie Reformas Económicas 41, Buenos Aires, CEPAL, 2006.
- Blalock, H.: *Methodology in social research*. Nueva York, McGraw-Hill, 1968.
- Bogani, E., Grosso, M., Philipp, E., Salvia, A. y Zelarayan, J.: “Aunque no alcance, se trata de sumar. El comportamiento de las mujeres, varones y hogares en el Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados”, en *Revista Argentina de Sociología*, CPS, Año 3, N°5, noviembre-diciembre de 2005.

- Bonfiglio, J., Salvia, A., Tinoboras, C. y Van Raap, V.: "Educación y trabajo: un estudio sobre las oportunidades de inclusión de los jóvenes tras cuatro años de recuperación económica", en Salvia, A. (comp.), *Jóvenes promesas. Trabajo, educación y exclusión social de jóvenes pobres en la Argentina post-crisis*. Buenos Aires, Miño y Dávila, 2008.
- Borón, A. et al. (comp.): *Tiempos Violentos. Neoliberalismo, globalización y desigualdad en América Latina*, Buenos Aires, CLACSO - Eudeba, 1999.
- Boso, R. y Salvia, A.: *Crisis del mundo del trabajo y subjetividad*. Buenos Aires, Biblos, 2005.
- Bourdieu, P.: "Marriage Strategies of Social Reproduction", en *Family and Society*, Baltimore, R. Foster, 1976.
- Boyer, R. y Neffa, J. (coord.): *La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*. Buenos Aires, Miño y Dávila/CEIL-PIETTE, 2004.
- "¿Se abre una nueva era para la economía argentina? Un análisis de las transformaciones estructurales después de la crisis de la convertibilidad"; en Boyer, R. y Neffa, J. (comp.), *Salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo. La experiencia argentina*. Madrid y Buenos Aires, Miño y Dávila/CEIL-PIETTE, 2007, pp. 713-767.
- Braudel, F.: "La larga duración", en Braudel, F., *La historia y las ciencias sociales*, Madrid, Alianza Editorial, 1968.
- Braun, O.: *Desarrollo del capitalismo monopolista en Argentina*. Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo, 1970.
- Braun, O. y Joy, L.: "Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina", en *Revista Desarrollo Económico*, Nº80, Buenos Aires, 1981.
- Bruno, M., Ravallion, M. y Squire, L.: "Equity and growth in developing countries: old and new perspectives on the policy issues". In V. Tanzi y K. Chu, eds. *Income distribution and high quality growth*, Massachusetts, MIT Press, 1998.
- Bueno Lastra, J.: *Los desequilibrios regionales. Teoría y realidad española*, Madrid, Ediciones Pirámide S.A., 1990.
- Bujarin, N.: *La economía mundial y el imperialismo*, México, Cuadernos de Pasado y Presente, 1ª edición, 1977.
- Bustos, P.: "Rising Wage Inequality in the Argentinean Manufacturing Sector: The impact of trade and Foreign Investment on Technology and Skill Upgrading", mimeo, Barcelona, CREI, 2006.
- Calderón, C., Fajnzylber, P. y Loayza, N. (2002), *Economic growth in Latin America and the Caribbean: Stylized Facts, Explanations and Forecasts*. Manuscrito inédito, 2002.

- Calvo, G. A.: "Contagion in Emerging Market: When *Wall Street* is the Carrier", manuscript, February 1999; www.bsos.umd.edu.
- Candia, J. M.: "Sector informal treinta años de un debate bizantino?", en *Nueva Sociedad*, N^o. 186, julio-agosto 2003, Venezuela, pp. 36-45.
- Carbonetto, D.: "Notas sobre la heterogeneidad y el crecimiento económico en la región", en *El sector informal urbano en los países andinos*, 2^a Edición, Ecuador, ILDIS-CEPESIU, 1987, pp. 13-24.
- Card, D. y Di Nardo, J.: "The Impact of Technological Change on Low-Wage Workers: A Review", en Blank, Rebecca M., Danzinger, Sheldon H., y Schoeni, Robert F. (eds.), *Working and Poor: How Economic and Policy Changes Are Affecting Low - Wage Workers*. New York, Russell Sage Foundation, 2006, pp. 113-140.
- Cardoso, F.: "Comentario sobre los conceptos de sobrepoblación relativa y marginalidad", en *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, núms. 1 y 2, Santiago de Chile, 1970.
- "El desarrollo en el banquillo", *Revista Comercio Exterior*, México, 1980, pp. 846-860.
- Cardoso, F. y Faletto, E. (1969), *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México, Siglo XXI, 1969.
- Cartaya, V.: "El confuso mundo del sector informal". En *Revista Nueva Sociedad*, N^o90. Caracas, 1987.
- Castellani, A.: Implementación del modelo neoliberal y restricciones al desarrollo en la Argentina contemporánea en Schorr, Martín: *Más allá del pensamiento único. Hacia una renovación de las ideas económicas en América Latina*, Buenos Aires, CLACSO, 2002.
- Castellani, A. y Schorr, M.: *Argentina: convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico. Cuadernos del CENDES*, sep. 2004, Vol. 21, N^o57, pp. 55-82.
- CEPA: "Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires 1988-1992", *Documento de trabajo N^o2*, MEyOSP, Secretaría de Programación Económica, Buenos Aires, 1993.
- CEPAL: *Estudio Económico de América Latina de 1949*, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1950.
- "Magnitud de la Pobreza en la América Latina en los años 80" *Estudios e informes de la Santiago de Chile*, CEPAL, Naciones Unidas, 1991.
- "La investigación de la familia en los censos y encuestas de hogares en América Latina", Documento: División Desarrollo Social Taller Metodológico, Chile, 1992.
- *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1994.

- *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1995.
- *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2002.
- Chayanov, A.V.: *La organización de la unidad económica campesina*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1974.
- Chena, P. y Pérez Candreva, L.: “Heterogeneidad estructural en Argentina”, en Toledo, F. y J. Neffa (coord.) *Interpretaciones heterodoxas de las crisis económicas en Argentina y sus efectos sociales*. Buenos Aires, Miño y Dávila, CEIL-PIETTE, Trabajo y Sociedad, 2008.
- Chudnovsky, D.: *North South Technology Transfer Revisited: Old and New Research Issues*. Buenos Aires, CENIT, DT N°2, 1991.
- Cimoli, M.: *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Published in: ECLAC's Publications N°LC/W. 35, 2005, pp. 1-162.
- Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A. y Vergara, S.: *Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL, 2005.
- Clark, C.: *The Conditions of Economic Progress*, Londres: Macmillan, 1951.
- Clarke, G.: *More Evidence on Income Distribution and Growth*, *Journal of Development Economics*, 47, 2, 403-427, August, 1995.
- Close, P. y Collin, R.: *Family and economy in Modern Society*. Londres: Macmillan, 1985.
- Comisión de las Comunidades Europeas: *Las regiones de la comunidad ampliada. Tercer informe periódico sobre la situación y la evolución socioeconómica de las regiones de la comunidad*. Bruselas, Luxemburgo, 1987, 182 p.
- CONADE-CEPAL: *Distribución del Ingreso y Cuentas Nacionales en Argentina*, Investigación conjunta CONADE- CEPAL, Buenos Aires, 1965.
- Coriat, B.: “Régimen de convertibilidad, acumulación y crisis en la Argentina de los años noventa. Un enfoque en términos de formas institucionales”, en Boyer, R. y Neffa, J. (coords.), *La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Buenos Aires, Miño y Dávila, 2004.
- Cornia, G.: “Ajuste a nivel familiar: Potencial y limitaciones de las estrategias de supervivencia”, en Cornia, G., Jolly, R. y Stewart, F. (comps.), *Ajuste con rostro humano*, vol. 1, Madrid: Siglo XXI, 1987.
- Cornia, A.: “Liberalization, Globalization and Income Distribution”, in *Working Papers*, N°157, Helsinki, World Institute for Development Economic Research, 1999.

- Cortés, F. (1990): “De marginal a informal: El desarrollo de la discusión en América Latina”, en Cortés, F., “El ingreso de los hogares en contexto de crisis, ajuste y estabilización”, *Estudios Sociológicos*, vol. XII, N°37, México, 1995.
- Cortés, F.: *Procesos sociales y desigualdad económica en México*. México, Siglo XXI Editores, 2000a.
- “La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina”, en de la Garza Toledo, E. (coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del trabajo*, México, Colegio de México - Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana - Fondo de Cultura Económica, 2000b.
- *La distribución de la riqueza en México en épocas de estabilización y reformas económicas*. Centro de Investigaciones y Estudios superiores en Antropología Social, México, M. A. Porrúa Grupo Editorial, 2000c.
- “El cálculo de la pobreza en México a partir de la encuesta de ingreso y gasto”, en *Comercio Exterior*, vol. 51, N°10, 2001.
- “Consideraciones sobre la marginalidad, marginación, pobreza y desigualdad en la distribución del ingreso”, en *Revista Papeles de Población*, N° 31. México, 2002.
- “Marginación, Marginalidad, Marginalidad económica y Exclusión social”, en *Papeles de Población*, Nueva Época, Año 12, N°47, enero-marzo, 2006.
- “Pobreza, desigualdad en la distribución del ingreso y crecimiento económico. México 1992 a 2006”. *Centro de Estudios Sociológicos*. El Colegio de México (mimeo), 2009.
- Cortés, F. y Cuellar, O. (comps.): *Crisis y reproducción social*, México, FLACSO-Porrúa, 1990.
- *Crisis y reproducción social. Los comerciantes del sector informal*, México, FLACSO y M.A. Porrúa Editores, 1990.
- Cortés, R., Groisman, F. y Hoswoszki, A.: “Transiciones ocupacionales: el caso del Plan Jefes y Jefas”, ponencia presentada en el 6º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo. ASET, Buenos Aires, 2003.
- Cortés, F. y Rubalcava, R. M.: *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*. El Colegio de México, México, 1991.
- Cortés, R. y Marshall, A.: “Estrategias económicas, intervención social del Estado y regulación de la fuerza de trabajo”. En *Estudios del Trabajo*, N°1, ASET, Buenos Aires, 1991.
- (1993), “State social intervention and labour regulation: the Argentine case”, *Cambridge Journal of Economics*, 17(4), diciembre, 1993.

- “Salarios, desigualdad y sector externo bajo distintos regímenes macroeconómicos”, *Realidad Económica*, 196, 2006.
- Coudouel, A., Hentschel, J. S. y Wodon, Q. T.: “Poverty Measurement and Análisis”, Cowell, F., *Measuring inequality*. LSE Handbooks in Economic Series, Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf, 2002.
- Crow, G.: “The use of the concept of ‘strategy’ in recent sociological literature”, en *Sociology*, vol. 23, 1989, pp. 1-24.
- Cruces, G. y Gasparini, L.: “Desigualdad en Argentina. Una revisión de la evidencia empírica”, en *Desarrollo Económico* N°192, vol. 42, enero-marzo 2009, IDES, Buenos Aires, 2009.
- Damill, M. y Frenkel, R.: “El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”, en *Revista de la CEPAL* N°88, Santiago de Chile, CEPAL, 2006.
- Damill, M., Frenkel, R., Maurizio, R.: “Políticas Macroeconómicas y Vulnerabilidad Social: la Argentina en los años noventa”, en *Serie Financiamiento del Desarrollo* N° 135, Santiago de Chile, CEPAL, julio, 2003.
- “Cambios en la política macroeconómica argentina a la vuelta del siglo”, en Novick, M., Tomada, C., Damill, M., Frenkel, R. y Maurizio, R., *Tras la crisis. El nuevo rumbo de la política económica y laboral en Argentina y su impacto*. Ginebra, Instituto Internacional de Estudios Laborales, OIT, 2007.
- Danani, C.: “De la heterogeneidad de la pobreza a la heterogeneidad de los pobres: comentarios sobre la investigación social y las políticas sociales”; en *Sociedad*, N° 14, Facultad de Ciencias Sociales, UBA, Buenos Aires, 1999.
- De Oliveira, O. y Salles, V.: “Reproducción social, población y fuerza de trabajo: Aspectos conceptuales y estrategias de investigación, ponencia presentada en la II Reunión de SOMEDE, México, 1986.
- “Acerca del estudio de los grupos domésticos: un enfoque sociodemográfico”, en *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, México, Coordinación de Humanidades de la UNAM y El Colegio de México, 1989a.
- *Reflexiones teóricas para el estudio de la reproducción de la fuerza de trabajo*. México, S/R, UNAM, 1989b.
- De Soto, H.: *El otro sendero*. Santiago de Chile: Editorial Sudamericana, 1987a.
- *El Sector informal como instrumento para el desarrollo*, México, Centro de Investigaciones sobre la Libre Empresa, A. C. Monterrey, 1987b.
- Deininger, K. y Squire, L.: A new data set measuring income inequality, *World Bank Economic Review*, 10(3), 565-591, 1996.
- DESAL: *América Latina y desarrollo social*. Barcelona: Herder, 1965.
- La marginalidad en América Latina: Un ensayo de diagnóstico*. Barcelona: Herder, 1969.
- Di Filippo, A. y Jadue, S.: “La heterogeneidad estructural. Concepto y dimensiones”, en *El Trimestre Económico*, 169, 1976, pp. 167-214.

- Diamand, M.: "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio", en *Revista Desarrollo Económico*, N°45, 1972.
- Dickinson, J. y Russell, B.: *Family, Economy and State*. Toronto: Garamond Press, 1986.
- Doeringer, P. y Piore, M.: *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1979.
- (1983) "El paro y el mercado dual del trabajo", en Toharia, L. (comp.), *El mercado de trabajo: teorías y publicaciones*. Madrid, Alianza Editorial, 1979.
- Dollar, D.: "Globalization, inequality and poverty since 1980". Development Research Group, Banco Mundial, 2001.
- Dollar, D. y Kraay, A.: "Growth is good for the poor", The World Bank, 2000.
- Donza, E., Salvia, A., Steinberg, C., Tissera, S. y Yellati, C.: "Cambios en la distribución del ingreso y de las oportunidades de empleo para los hogares urbanos. Argentina 1991-2001", en Lindenboim, J. (comp.), *Trabajo, Desigualdad y Territorio. Las consecuencias del neoliberalismo*, Cuadernos del CEPED N°8, FCE, 2004.
- Dos Santos, T.: "La teoría de la dependencia, un balance histórico", en López Segrera, F. *Los retos de la globalización. Ensayos en homenaje a Teótonio Dos Santos*, Tomo I. UNESCO, 1998.
- Dudley S.: "What are we Traying to Measure", en *Journal of Development Studies*, Development Studies Institute, London School of Economics, UK, 1972.
- Dunlop, J.: *Industrial Labor Relations*. New York, Holt, 1958.
- Duque, J. y Pastrana, E.: *Las estrategias de supervivencia económica de las unidades familiares del sector popular urbano: una investigación exploratoria*. Santiago de Chile, PROELCE, 1973.
- Easterly, W., Islam, R. y Stiglitz, J.: "Explaining Growth Volatility". Mimeo, World Bank.
- Edwards, R., Reich, M. y Gordon, D. M.: (1982) *Segmented Work, Divided Workers*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- Elder, G.: "Perspectives on the Life Course", en Elder, G. (ed.), *Life Course Dynamics, Trajectories and Transitions*, Cornell University Press, 1985.
- Elguea Solís, J.: *Las teorías del desarrollo social en América Latina. Una reconstrucción racional*, México, El Colegio de México, 1989.
- Escaith, H. y Paunovic, I.: "Reformas estructurales en América Latina y el Caribe en el período 1970-2000: índices y notas metodológicas", LC/W.10, Santiago de Chile, CEPAL, Chile, 2004.
- Escobar Latapí, A.: *Con el sudor de tu frente. Mercado de trabajo y clase obrera en Guadalajara*. Guadalajara, El Colegio de Jalisco, 1986.

- Escobar Latapí, A. y González De la Rocha, M.: "Crisis, restructuring and urban poverty in México"; en *Environment and Urbanization*, vol. 7, num 1, April 1995, pp. 57-76.
- Espino Rabanal, J. P.: "Dispersión salarial, Capital humano y Segmentación laboral en Lima", en *Serie Investigaciones breves* N°13, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, 2001.
- Fagerberg, //INICIAL//: "Technological Progress, Structural Change and Productivity Growth: A Comparative Study", *Structural Change and Economic Dynamics*, 11, 393-411, 2000.
- Fanelli, J. M.: Crecimiento, inestabilidad y crisis de la convertibilidad en Argentina, *Revista de la CEPAL* N°77, agosto, Santiago de Chile, 2002.
- *Desarrollo financiero, volatilidad e instituciones. Reflexiones sobre la experiencia argentina*, Fundación PENT, Buenos Aires, Documento de trabajo 2003.
- Fanelli, J. M. y Heymann, C.: "Dilemas monetarios en la Argentina", en *Revista Desarrollo Económico*, Buenos Aires, IDES, vol. 42, N°165, abril-junio 2002, pp. 3-24.
- Feijoó, M. del C.: "Los gasoleros. Estrategias de consumo de los NUPO", en Minujin, A. (comp.), *Cuesta Abajo*, Buenos Aires, UNICEF/LOSADA, 1993.
- *Nuevo país, nueva pobreza*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2001.
- Feldman, S. y Murmis, M.: "Las ocupaciones informales y sus formas de sociabilidad: apicultores, albañiles y feriantes", en Beccaria, L. et al., *Sociedad y sociabilidad en la Argentina de los noventa*, Buenos Aires, Biblos, 2002.
- Félicz, M. y Panigo, D.: "Desigualdad, pobreza y bienestar en las regiones argentinas" presentado en la 1er Reunión Anual sobre Pobreza y Distribución del Ingreso, Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires, 29 y 30 de Junio, 2000.
- Ferrer, A.: *La economía argentina: las etapas de su desarrollo y problemas actuales*. México, Fondo de Cultura Económica, 1963.
- FIEL: *Revista de la Fundación de Investigación Económica Latinoamericana*, marzo de 1996, Buenos Aires, 1996.
- Fields, G.: "Growth and Income Distribution". En Psacharopoulos, G. (ed.), *Essays on Poverty, Equity and Growth*. Pergamon, 1991.
- "Changing Labor Market Conditions and Economic Development in Hong Kong, the Republic of Corea, Singapore, and Taiwan, China", en *The World Bank Economic Review*, vol. 8, N°3, pp. 395-414, 1994.
- "Distribution and Development: A Summary of the Evidence of the Developing World", Background paper prepared for the World Development Report 2000, 1999.

- Fisher, A. G. B.: "Production, Primary, Secondary and Tertiary", *The Economic Record*, Vol. XV, 1939.
- Foster, J. y Székely, M.: *Is Economic Growth Good for the Poor? Tracking Low Incomes Using General Means*, Interamerican Development Bank. Mimeo, 2001.
- Frankel, S. H.: *The Economic Impact of Under-developed Countries*, Oxford, 1952.
- Frenkel, R.: "La apertura financiera externa: el caso argentino", en French Davis, R. (ed.), *Relaciones Financieras Externas y su Impacto en las Economías Latinoamericanas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1983.
- "Globalización y crisis financieras en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, agosto de 2003.
- "Tipo de cambio real y empleo en Argentina, Brasil, Chile y México". Traducción de "Real Exchange Rate and Employment in Argentina, Brazil, Chile and Mexico", paper prepared for the Group of 24 (G24), 2004.
- Frenkel, R. y González Rozada, M.: "Tendencias de la distribución de ingresos en los años noventa". Serie Documentos de Economía, N°16, Universidad de Palermo, Cedes, Buenos Aires, 2000.
- Furtado, C.: *Dialéctica do desenvolvimento*, Río de Janeiro, Fondo de Cultura. Versión en inglés: *Diagnosis of the Brazilian Crisis*, Los Angeles, University of California Press, 1964.
- *El capitalismo global*. México D. F., Fondo de Cultura Económica, 1999.
- Galasso, E. y Ravallion, M.: "Social Protection in a Crisis: Argentina's Plan Jefes y Jefas" *Development Research Group*, Washington D. C., World Bank, 2003.
- Galiani, S., Heymann, D. y Tomassi, M.: *Expectativas frustradas. El ciclo de la convertibilidad*. Serie Estudios y Perspectivas. Santiago de Chile, CEPAL, 2003.
- Galiano, S. y Sanguinetti, P.: "The impact of trade liberalization on wage inequality: evidence from Argentina". *Journal of Development Economics*, vol. 72, Issue 2, 497-513, 2003.
- Gallup, J., Radelet, S. y Warner, A.: "Economic Growth and the Income of the Poor", CAER II, Documento para discusión N° 36. Cambridge, MA: Harvard Institute for International Development, 1997.
- Ganuzo, E., Paes de Barros, R., Taylor, L. y Vos, R.: (eds.) *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, Buenos Aires, Eudeba, 2001.
- García, B. y de Oliveira, O.: *Trabajo femenino y vida familiar en México*. México, El Colegio de México, 1994.
- García, B., De Oliveira, O. y Muñoz, H. (1982a): *Hogares y trabajadores en la Ciudad de México*. El Colegio de México-UNAM, 1988.

- (1982b), “Familia y trabajo en México y Brasil: en *Estudios Sociológicos*. Vol. 1, N°3, setiembre-diciembre 1983, México, El Colegio de México.
- (1983), “Mercado de trabajo y familia: una comparación de dos ciudades brasileñas”, en *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 45, N°1, enero-marzo.
- Gasparini, L.: (1999a), “Desigualdad en la distribución del ingreso y bienestar. Estimaciones para la Argentina”, en FIEL, *La Distribución del Ingreso en la Argentina*, Reunión 1999 de la Asociación de Bancos de la Argentina, Buenos Aires, 1999a.
- (1999b), “Un análisis de la distribución del ingreso en la Argentina sobre la base de descomposiciones”, en *La distribución del Ingreso en la Argentina*, FIEL, Buenos Aires, 1999b.
- “Poverty and Inequality in Argentina- Methodological Issues and a Literature Review”, La Plata, CEDLAS, Universidad Nacional de La Plata, 2004.
- Gasparini, L. y Sosa Escudero, W.: *Implicit Rents from Own-Housing and Income Distribution: Econometric Estimates for Greater*. La Plata, 2004.
- Gerchunoff, P. y Torre, J.: “La política de liberalización económica en la administración de Menem”, en *Revista Desarrollo Económico* vol. 36, N°143: 733-768, 1996.
- Gerchunoff, P. y Llach, J. J.: “Capitalismo Industrial, desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas: 1950-1972”, en *Revista Desarrollo Económico* N°57, abril-junio, Buenos Aires, 1975.
- “Ved en Trono a la Noble Igualdad: Crecimiento, equidad y política económica en la Argentina, 1880-2003”. *Documento de Trabajo* 2003-003, Fundación PENT, Buenos Aires, 2003.
- Germani, G.: *Política y sociedad en una época de transición*. Buenos Aires, Paidós, Serie Menor, N°13, 1962.
- Sociología de la modernización*. Buenos Aires, Paidós, Colección Psicología y Sociología, Vol. N°36, 1969.
- *El concepto de marginalidad*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1973.
- Giner de los Ríos, E.: “Very Small Manufacturing Enterprises in Mexico: Stagnation, Disappearance and Growth (a Typology of Producers)”. Tesis de doctorado presentada en la Universidad de Sussex, 1987.
- “Microindustria y unidad doméstica”, en Oliveira, O. de (comp.), *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*. México, El Colegio de México, 1989.
- Goldberg, P. y Pavcnik, N.: “Distributional effects of globalization in developing countries”, *Journal of Economic Literature*, XLV (1), March, 39-82, 2007.
- González de la Rocha, M.: “De por qué las mujeres aguantan golpes y cuernos: un análisis de hogares sin varón en Guadalajara”, en Luisa Gabayet *et al.*,

- (comps.), *Mujeres y sociedad. Salario, hogar y acción social en el Occidente de México*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco/CIESAS, 1986.
- Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos en Guadalajara*, El Colegio de la Jalisco/CIESAS/Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP), México, D. F., 1987.
- “Familia urbana y pobreza en América Latina”, CEPAL, Naciones Unidas, *Reunión Regional de América Latina y el Caribe Preparatoria del Año Interamericano de la Familia*, Cartagena de Indias, Colombia, 1993.
- “Differences in Patterns of Domestic Organization: The Middle and Popular Sectors in Urban Mexico”, en Selby, H. and Browning, H. (eds.), *The Sociodemographic Effects of the Crisis in Mexico*. Austin, Institute of Latin American Studies, University of Texas, 1994.
- González, M. y Méndez, A.: “The Effect of Unemployment on Labor Earning Inequality: Argentina in the nineties”. *RPDS Working Paper 1/00*, Princeton University, 2000.
- Goode, W. J.: (1966) *La familia*. Hispanoamericana, 1972.
- Gordon, D. M.: *Theories of Poverty and Underemployment*. Lexington: D. C. Heath, 1972.
- *Fat and Mean*. New York, The free press, 1996.
- Grassi, E.: *Políticas y problemas sociales en la sociedad neoliberal. La otra década infame (I)*. Buenos Aires, Espacio Editorial, 2003.
- Graziano, M. F. y Molina Derteano, P. (comps.): “Bajo la mediación del despido. Transformaciones en las condiciones de trabajo y de vida en trabajadores despedidos durante la crisis del Tequila”, en *Documentos de Jóvenes Investigadores*, N°8, Buenos Aires, IIGG-FSOC-UBA, 2005.
- Groisman, F. y Marshall, A.: “Determinantes del grado de desigualdad salarial en la Argentina: un estudio interurbano”, en *Desarrollo Económico*, vol. 45 (178), 2005.
- Grompone, R.: *Talleristas y vendedores ambulantes en Lima*, DECSO, Lima, 1986.
- Gunder Frank: “The development of underdevelopment”, en *Monthly Review*, New York, Septiembre de 1966.
- Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. México, Siglo XXI, 1969.
- Haig, R.: “The Concept of Income - Economic and Legal Aspects”, *The Federal Income Tax*. New York, Columbia University Press 1-28, 1921.
- Hareven, T.: *Family Time and Industrial Time*. Cambridge University Press, 1982.
- “A Complex Relationship: Family Strategies and the Processes of Economic and Social Change”, en Robertson, A. y Friedland, R. (eds.), *Beyond the Marketplace - Rethinking Economy and Society*, New York, Aldine de Gruyter, 1990.

- Harnett, D. y Murphy, J.: *Introducción al análisis estadístico*. Wilmington, Addison-Wesley Iberoamericana, 1987.
- Hart, K.: "Small scale entrepreneurs in Ghana and development planning", en *The Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, Nº1, 1970, pp. 61-89.
- Harvey, D.: *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México, Fondo de Cultura Económica, 1990.
- *La condición de la posmodernidad*, Buenos Aires, Amorrortu, 1996.
- Hausmann, R. y Gavin, M.: "Securing stability and growth in a shock-prone region: the policy challenge for Latin America", en Hausmann, R. y Reisen, H., *Securing Stability and growth in Latina America*. Paris, OECD, 1996.
- Hernández Laos, E.: *Mercado laboral, desigualdad y pobreza en América Latina*. México, Porrúa, 2005.
- Hernández Laos, E. y Velásquez Roa, J.: *Globalización, distribución del ingreso y pobreza. Lecciones de la experiencia mexicana*, México, UAM-Plaza y Valdés, capítulo 2, 2006.
- Heymann, C.: "Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico", en Heymann, D. y Kosacoff, B. (eds.), *La Argentina de los noventa: Desempeño económico en un contexto de reformas*, Buenos Aires, CEPAL - Eudeba, 2000.
- Hintze, S.: "Capital social y estrategias de supervivencia. Reflexiones sobre 'el capital social de los pobres'", en Danani, C. (comp.), *Política social y economía social. Debates fundamentales*, 1ª edición. Buenos Aires, Altamira, 2004.
- Hirschman, A. O.: *The strategy of economic development*, New Haven, Yale University Press, 1958.
- Holland, M. y Porcile, G.: "Brecha Tecnológica y Crecimiento en América Latina", en Cimoli, M.: (ed.), *Heterogeneidad Estructural, Asimetrías Tecnológicas y Crecimiento en América Latina*. Santiago, BID-CEPAL, 2005.
- Hoselitz, B. F.: *Sociological Factors in Economic Development*. Colorado, Westview Boulder, 1960.
- INDEC: "Marco teórico y metodológico de la investigación temática". EPH-INDEC, Buenos Aires, 1984.
- INDEC/CEPAL/CELADE: "Estimaciones y proyecciones de población. Total del país. 1950-2015". Serie *Análisis Demográfico* Nº 30, INDEC, Buenos Aires, 2004.
- Isla, A., Lacarrieu, M. y Selby, H.: *Parando la Olla. Transformaciones familiares, representaciones y valores en tiempos de Menem*, Buenos Aires, FLACSO-Norma, 1999.
- Jelín, E.: *La unidad doméstica como unidad de análisis*, Documento presentado al Taller sobre Estrategias de Supervivencia, Buenos Aires, PISPAL-CEUR, marzo 1980.

- *Familia y unidad doméstica: mundo público y vida privada*. Buenos Aires, CEDES, 1984.
- *Pan y afectos. Las transformaciones de las familias*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1998.
- Jelín, E. y Feijoó, M. C.: *Trabajo y familia en el ciclo de vida femenino: el caso de los sectores populares de Buenos Aires*, Buenos Aires, CEDES, Vol. 3, Nº8/9, 1980.
- Jessop, B.: *Accumulation Strategies and Hegemonic Projects*, Mimeo, 1983.
- Joll, C. et. al.: *Developments in labor markets análisis*. Sydney, George Allen and Unwin, 1983.
- Kaldor, N.: *Essays on Value and Distribution*, 1960. Versión castellana: *Ensayos sobre el valor y la distribución*, Madrid, Tecnos, 1973.
- Katz, J.: “Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990”. *Serie Desarrollo Productivo 65*, Santiago, CEPAL, 2000.
- Kerr, C.: “Labor Markets: Their character and consequences”. *American Economic Review*, 1954.
- Kikeri, S.: “Privatization and labor: what happens to workers when governments divest?”, *World Bank, World Bank Technical Paper Nº396*, 1998.
- King, G., Keohane, R. O. y Verba, S.: *El diseño de la investigación social*. Madrid, Alianza, 2000.
- Kosacoff, B.: *Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes / CEPAL / Naciones Unidas, 1998.
- “Las multinacionales argentinas. Una nueva ola en los noventa”. *Documento de trabajo Nº83*, Buenos Aires, CEPAL, Oficina Buenos Aires, 1999.
- (ed.): “El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones”, Buenos Aires, CEPAL, Oficina Buenos Aires, 2000.
- Kotz, D. M.: “Interpreting the social structure of accumulation theory”, en Kotz, D., McDonough, M. y Reich, M. (eds.), *Social Structures of Accumulation*. New York, Cambridge University Press, 1994.
- Kulfas, M.: “El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local”. *Serie Estudios y Perspectivas*, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL Buenos Aires, 2001.
- Krugman, P.: *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, Mass., MIT Press, 1995.
- Krugman, P. y Obstfeld, M.: *Economía Internacional. Teoría y Política*, Madrid, Addison-Wesley, 5ª edición, 2001.

- Krusell, P., Ohanian, L., Ríos-Rull, J. y Violante, G.: "Capital-skill complementarity and inequality: a macroeconomic analysis", *Econometrica* 68 (5), 1029-1053, 2000.
- Kuznets, S.: "Economic growth and income distribution", en *The American Economic Review*, 1, 1955, pp. 3-28.
- La Porta, R. y López-De-Silanes, F.: "The Benefits Of Privatization: Evidence From Mexico", *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 114(4), pages 1193-1242, November, 1999.
- Lange, O.: "Marxian Economics and Modern Economics Theory", *The Review of Economics Studies*, vol. II, pp. 189-201, 1966.
- 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.
- Leibbrandt, M., Woolard, C. e Woolard, I.: "The contribution of income components to income inequality in South Africa: A decomposable Gini Analysis". *LSMS Working Paper N°125*, Washington, The World Bank, 1996.
- Lesthaeghe, R.: "On theory development and applications to the study of family formation", en *Population and Development Review*, vol. 24, N°1, marzo, 1998.
- Levit, C. y Ortiz, R.: "La hiperinflación argentina: prehistoria de los años noventa", en *Época*, Año 1, N°1, Buenos Aires, 1999.
- Lewis, W. A.: "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *School of Economic and Social Sciences* 22, N°2, Manchester, 139-191, 1954. —*The Theory of Economic Growth*, Londres, University Books, 1955.
- Lindenboim, J. y Graña, J. M.: "Empleo y remuneraciones en el sector público. La situación luego de los cambios de los noventa y recientes", en *Documentos de Trabajo del CEPED*, N°6. Buenos Aires, CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, 2006.
- Lindenboim, J., Graña, J. M. y Kennedy, D.: "Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy". *Documentos de trabajo N°4*, Buenos Aires, CEPED-IIE-FCE-UBA, 2005.-
- Llach, J. J.: *Estructura y dinámica del empleo en la Argentina desde 1947*. Buenos Aires, CEIL, 1977.
- Llach, J. y Kritz, E.: *Un trabajo para todos. Empleo y desempleo en la Argentina*, Consejo Empresario Argentino, 1997.
- Llach, J. y Montoya, S.: *En pos de la equidad. La pobreza y la distribución del ingreso en el área Metropolitana de Buenos Aires: diagnóstico y alternativas de política*. Buenos Aires, IERAL, 1999.

- Lomnitz, L.: *Cómo sobreviven los marginados*. México, Siglo XXI, 1975.
- Londoño, J. y Székely, M.: "Persistent Poverty and Excess Inequality: Latin America, 1970-1995", *OCE Working Paper*, N°357, Washington D. C., 1997.
- López Segrera, F.: *Los retos de la globalización. Ensayos en homenaje a Tehotonio Dos Santos*, Tomo I. UNESCO, 1998.
- López, A. y Lugones, G.: *Los sistemas locales en el escenario de la globalización. Proyecto Globalización e Innovación Localizada: Experiencias de Sistemas Locales en el Ámbito del Mercosur y Propuestas de Políticas de C&T*. OEA/MCT, Nota Técnica 15/98, 1998.
- Lora, E.: "A Decade of Structural Reform: What Has Been Reformed and How to Measure It". *Research Department Working Paper 348*. Washington, D.C, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Investigación, 1997.
- "Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure It". *Research Department Working Paper 466*. Washington, D.C, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Investigación, 2001.
- Lora, E. y Panizza, U.: "Structural Reforms in Latin America under Scrutiny", *RES Working Papers 4301*, Inter-American Development Bank, Research Department, 2002.
- Lydall, H. F.: *A Theory of Income Distribution*. Clarendon, Oxford University Press, 1979.
- Mallimaci, F. y Salvia, A. (comps.): *Los nuevos rostros de la marginalidad*, Buenos Aires, Biblos, 2005.
- 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.
- Margulis, M.: "Reproducción social de la vida y reproducción del capital", en *Revista Nueva Antropología*, N°13-14, México, 1980.
- Reproducción de la unidad doméstica, fuerza de trabajo y relaciones de producción*. En *Grupos domésticos y reproducción cotidiana*, México, Coordinación de Humanidades de la UNAM y El Colegio de México, 1989.
- Marini, R. M.: "Proceso y tendencias de la globalización capitalista", en Marini, R. y Millán, M. (coord.), *La teoría social latinoamericana*, tomo IV, Cuestiones contemporáneas, México, Ediciones El Caballito, 1996.
- Marshall, A.: "El mercado de trabajo en el capitalismo periférico. El caso de Argentina". *Cuadernos de PISPAL*, México, El Colegio de México, 1978.
- Marx, K.: *El Capital*, Tomo I, Vol. 3, México, Siglo XXI, 1975.

- Masseti, A.: "La pobreza como disputa política", en Mallimaci, F. y Salvia, A. (comps.), *Los nuevos rostros de la marginalidad*. Buenos Aires, Biblos, 2005.
- Maurizio, R.: "Demanda de trabajo, sobreeducación y distribución del ingreso", presentado en el V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Argentina, 2001.
- Mezzer, J.: "Abundancia como efecto de la escasez", *Nueva Sociedad*, N°90, Caracas, julio-agosto, 1987a.
- Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos*, en Documentos de Trabajo, PREALC/289, Santiago de Chile, septiembre, 1987b.
- "Gasto del sector moderno e ingresos en el sector informal: segmentación y relaciones económicas", en *Ventas Informales, relaciones con el sector moderno*, OIT-PREALC; 1-42, 1990.
- Subordinación y complementariedad: el sector informal urbano en América Latina*, Lima, OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Serie Crítica & Comunicación, N°9, 1992.
- Mizrahi, R.: "Economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad, en Desarrollo económico", en *Revista de Ciencias Sociales*. Buenos Aires, vol. 26. N°104, 1987.
- Monza, A. y Giacometti, C.: "Los beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar. *Enfrentando los retos al trabajo decente en la crisis argentina*". Buenos Aires, Proyecto de Cooperación Técnica OIT/Gobierno Argentino (MTEySS), (mimeo), 2003.
- Morley, S. A.: "Poverty and Inequality in Latin America: The Impact of Adjustment and Recovery in the 1980s", Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1995.
- La pobreza en tiempos de recuperación económica y reforma en América Latina 1985-1995. Trabajo preparado por el proyecto UNDP/IDB/CEPAL sobre Macroeconomic Policies and Poverty in Latin America and the Caribbean. Banco Interamericano de Desarrollo y Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Diciembre, 1998.
- *La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe*, primera edición. Santiago de Chile, CEPAL - Fondo de Cultura Económica, 2000a.
- "Efectos del crecimiento y las reformas económicas sobre la distribución del ingreso en América Latina", CEPAL (71) 23-41, 2000b.
- MTSS: "El sector cuenta propia. Estudio socioeconómico del trabajo independiente y de la miniempresa en la Capital Federal y en el Gran Buenos Aires (1980)". Buenos Aires, MTSS, 1981.

- Murshed, M.: "Globalization, Marginalization and Development", in *Working Paper*, N°175, Helsinki, World Institute for Development Economic Research, 2000.
- Naciones Unidas: *Measures for the Development of Under-developed Countries*, New York.
- National Bureau of Economic Research: *Problems in the Study of Economic Growth*, New York, 1951.
- Nochteff, H.: "Los Senderos Perdidos del Desarrollo. Elite Económica y Restricciones al Desarrollo en la Argentina", en Azpiazu, D. y Nochteff, H., *El Desarrollo Ausente. Restricciones al Desarrollo, Neoconservadurismo y Elite Económica en la Argentina*, Buenos Aires, FLACSO/Tesis-Norma, 1994.
- "La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto", en *Época*, Año 1, N°1, 1999.
- (ed.) *La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente*. Buenos Aires, Eudeba/FLACSO, 1998.
- Novack, G.: "Liberal Morality. The controversy between John Dewey and Leon Trotsky" in *International Socialist Review*, Vol. 26, N°4, 1965, pp. 118-124.
- Nun, J.: "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 5, N°2, México, 1969.
- "La industria automotriz argentina: estudio de un caso de superpoblación flotante", en *Revista Mexicana de Sociología*, México, 1978.
- "La teoría política y la transición democrática", en Nun, J. y Portantiero, J. C. (eds.), *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*. Buenos Aires, Puntosur, 1987.
- "Nueva visita a la teoría de la masa marginal", en *Revista Desarrollo Economico*, IDES vol. 39, N°154, Buenos Aires, 1999.
- "Marginalidad y Exclusión social", Primera Edición. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2001.
- Nun, J., Marín, J. C. y Murmis, M.: *La marginalidad en América Latina: Informe Preliminar*. Documento de Trabajo N°35, Buenos Aires, CIS, 1968.
- Nurkse, R.: *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. New York, Oxford, Basil Blackwell, 1963.
- Ocampo, J. A.: "Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI", en *Revista de la CEPAL* N°75, 2001, pp. 25-40, Chile, 2001.
- Ocampo J. A. y Parra, M. A.: "Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX", en *Revista de la CEPAL* N° 79, Chile, 2003.
- O'Connor, J.: *La crisis fiscal del Estado*. Barcelona, Península, 1981.
- Offe, C.: *Contradicciones en el Estado de Bienestar*. México, Alianza, 1991.

- OIT: *Employment, Incomes and Equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 1972.
- “Estadísticas del empleo en el sector informal” (Informe III), resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, 1993.
- Otero, H.: “La transición demográfica argentina a debate. Una perspectiva espacial de las explicaciones ideacionales, económicas y político institucionales”, en Otero, H. (dir.), *El mosaico argentino. Modelos y representaciones del espacio y de la población, siglos XIX y XX*. Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores, 2004, pp. 71-170.
- “El crecimiento de la población y la transición demográfica”, en Torrado, S. (comp.), *Población y bienestar en Argentina del Primero al Segundo Centenario. Una historia social del siglo XX*, Tomo I, Edhasa, 2007.
- Pánigo, D. y Torija-Zane, E. “Un análisis regulacionista de las crisis económicas en Argentina”, en Neffa, J. y Toledo, F. (coords.), *Interpretaciones heterodoxas de las crisis económicas en Argentina y sus efectos sociales*, Buenos Aires, Miño y Dávila, 2008.
- Paraje, G.: “Crisis, reforma estructural y... nuevamente crisis: desigualdad y bienestar en el Gran Buenos Aires”, en *Revista Desarrollo Económico* N°179 Vol. 45, Octubre-Diciembre 2005.
- Peña Sánchez, A.: “Las disparidades económicas intrarregionales en Andalucía y la hipótesis de convergencia: 1955-1997”, en *Estudios de Economía Aplicada* N°24, 2006, pp. 877-908.
- Peralta Ramos, M.: *Etapas de acumulación y alianza de clases en la Argentina 1930-1970*. Buenos Aires, Siglo XXI, 1972.
- Pérez, W.: *Grandes Empresas y Grupos Industriales Latinoamericanos*. México, Siglo XXI/CEPAL, 1998.
- Pérez Sáinz, J. P.: “Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes”, en *Nueva Sociedad*, Caracas, 1991.
- “¿Es necesario aún el concepto de informalidad?”, en *Perfiles Latinoamericanos: Revista de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales*, Sede México, 1998a, pp. 55-71.
- “The New Faces of Informality in Central America”, en *Journal of Latin American Studies* N°30, pp. 157-179, Cambridge University Press, 1998b.
- “Globalización, informalidad y pobreza en América Central”, en Carpio, J., Klein, E. y Novacovsky, I. (comps.), *Informalidad y Exclusión Social*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, SIEMPRO, OIT, 2000.
- Perry, G. y Olarreaga, M.: “Trade Liberalization, Inequality and Poverty Reduction in Latin America”. Mimeo, The World Bank, 2006.

- Perry, G y Serven, L.: “La anatomía de una crisis múltiple: qué tenía Argentina de especial y qué podemos aprender de ella”, en *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, Octubre-Diciembre, 2002.
- Piaget, J.: *La toma de conciencia*, Madrid, Morata, 1976.
- Piaget, J. y García R.: *Psicogénesis e Historia de la Ciencia*. México, Siglo XXI, 1983.
- Pinto, A.: “La concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano”, en Bianchi, A., *América Latina: Ensayos de interpretación económica*. Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1969, pp. 180-244.
- “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, Fondo de Cultura Económica, 1970b.
- “El modelo de desarrollo reciente de la América Latina”, en *El trimestre económico*, vol. 38(2), N°150, México D. F., Fondo de Cultura Económica, abril-junio, 1971.
- “Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina”, en *Inflación: raíces estructurales*, México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1973.
- “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 Edwards, R., Reich, M. y Gordon, D. (eds.), *Labor Market Segmentation*, Lexington, Mass, pp. 125-149. Existe traducción al español en Luis Toharia (comp.), *El Mercado de Trabajo: Teorías y Aplicaciones*, Lectura 8, Madrid, Alianza Universidad, Textos, 1983.
- Portes, A.: “Un diálogo Norte-Sur: el progreso de la teoría en el estudio de la migración internacional y sus implicaciones”, en Ariza, M. y Portes, A. (coords.), *El País Transnacional. Migración Mexicana y Cambio Social a través de la Frontera*. México, UNAM, 2008.
- Pozas, M. A.: “Sociología económica y migración internacional: convergencias y divergencias”, en Ariza, M. y Portes, A. (coords.), *El País Transnacional. Migración Mexicana y Cambio Social a través de la Frontera*. México, UNAM, 2008.
- PREALC: *Notas Sobre la Segmentación de los Mercados Laborales Urbanos*, Santiago de Chile, OIT-PREALC, 1987.

- 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.
- Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México, Fondo de Cultura Económica, 1963.
- *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1970.
- “Introducción”, *Capitalismo Periférico, Crisis y Transformación*, México, FCE, 1981.
- Prigogine, I.: *¿Tan sólo una ilusión? Una exploración del caos al orden*. Barcelona, Tusquets, 1983.
- *El fin de las certidumbres*. Santiago de Chile, Andrés Bello, 1996.
- Pucciarelli, A.: “Los dilemas irresueltos en la historia reciente de la sociedad argentina”, en Alfredo Pucciarelli (ed.), *La primacía de la política. Lanusse, Perón y la Nueva Izquierda en tiempos del GAN*. Buenos Aires, Eudeba, 1999.
- “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, 2004.
- Quijano, A.: “Polo marginal, mano de obra marginada y mercado de trabajo urbano”, en *Taller Urbano Industrial*, Chile, Programa de Ciencias Sociales, Universidad Católica, 1970.
- *Polo marginal y mano de obra marginalizada*. Santiago de Chile, CEPAL, 1971.
- Quilodrán, J.: “Atisbos de cambios en la formación de las parejas conyugales afines del milenio”, en *Papeles de Población*, año 6, N° 25, México D. F., julio-septiembre, 2000.
- Raczynski, D.: “Sector informal urbano Algunos problemas conceptuales”, en Tokman, V., Klein, E., *El subempleo en América Latina*, Buenos Aires, CLACSO, El Cid Editor, 1979.
- “El sector informal urbano: interrogantes y controversias”. *Investigaciones sobre empleo* N°3, Santiago de Chile, OIT-PREALC, 1977.
- Ramey, G. y Ramey, V.: “Cross-country evidence on the link between volatility and growth”, en *American Economic Review* 85, 1995, 1138-1151.
- Ranis, G.: “Analytics of Development: Dualism”, en Chenery, H. y Srinivasan, T. N. (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 1, Elsevier, Science Publishers, 1988, 74-92.
- Ravallion, M.: “Growth, inequality, and poverty: looking beyond averages”, *Policy Research Working Paper Series 2558*, The World Bank, 2001.

- Ravallion, M. y Chen, Sh.: "What can new survey data tell us about recent changes in distribution and poverty?", *World Bank Economic Review*, Vol. 11, N°2, 1997.
- Redondo, N.: "Composición por edades y envejecimiento demográfico", en Torrado, S. (comp.), *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario. Una historia social del Siglo XX*. Buenos Aires, Edhasa, 2007, Tomo II.
- Richardson, H. W.: "El estado de la economía regional. Un artículo de síntesis" (Trad. Mancha Navarro, T.), en *Revista de Estudios Regionales* N°3, 1978, pp. 147-217.
- Roberts, B.: *Organizing Strangers. Poor Families in Guatemala City*. Austin, The University of Texas Press, 1973.
- Rodríguez, O.: *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, México, Siglo XXI, 1983. — "Prebisch: actualidad de sus ideas básicas", en *Revista de la CEPAL* N°75, Santiago de Chile, 2001.
- Rodríguez, F. y Rodrik, D.: "Trade Policy and Economic Growth: A Sceptic's Guide to the Cross-National Evidence", *CEPR Discussion Papers* 2143, CEPR Discussion Papers, 1999.
- Roll, E.: *Historia de las doctrinas económicas*, México, Fondo de Cultura Económica, 2001.
- Ros, J.: *La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento*. Edición en español 2004, México, Fondo de Cultura Económica, Centro de Investigación y Docencia Económica, 2000.
- Rosenthal, G. : The contribution of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean to the United Nations intellectual legacy, Naciones Unidas, *United Nations Intellectual History Project. Views from the Regional Commission: ECLAC*, vol. XII, Nueva York, 2001.
- Rostow, W. W.: *The Process of Economic Growth*, Oxford, Oxford University Press, 1953 (versión española: *Las etapas del crecimiento económico*, Madrid, Alianza, 1967).
- *Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista*, México, FCE, 1970 (1ª edición en inglés: 1960, en español: 1961).
- Salas, C.: "El Sector Informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina", en De la Garza Toledo, E.: *Teorías sociales y estudios del trabajo: Nuevos enfoques*, España, Anthropos, 2006.
- Salvia, A.: "Las relaciones familiares, unidades domésticas y estrategias familiares de vida", ponencia presentada en las Jornadas de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, 1994.

- “Crisis del empleo y fragmentación social en la Argentina. Diagnóstico necesario y condiciones para su superación”, en *Revista Herramienta*, Ponencias para XXIV Congreso ALAS 2003, Buenos Aires, octubre 2003, 2002a, pp. 39-45.
- “Segmentación de la Estructura Social del Trabajo en la Argentina. El Problema, Debate y Alternativas de Política”, en *Laboratorio. Estudios sobre cambio estructural y desigualdad social*. Año 4, N° 9. Pág.11-16, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani, 2002b.
- “Consideraciones sobre la transición a la modernidad, la exclusión social y la marginalidad económica. Un campo abierto a la investigación social y al debate político”, en Salvia, A. y Chávez Molina, E.: (coords.), *Sombras de una marginalidad fragmentada. Aproximaciones a la metamorfosis de los sectores populares de la Argentina*. Buenos Aires, Miño y Dávila, 2007.
- Salvia, A., Capuano, A., Miguel, L. y Preti, M. E.: “La nueva caída en la modernidad. Heterogeneidad y estrategias familiares de vida en sectores populares del Gran Buenos Aires. Estudios de caso”, *Documentos de Trabajo* N°19, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani, 2000.
- Salvia, A. y Chávez Molina, E.: (coords.) *Sombras de una marginalidad fragmentada. Aproximaciones a la metamorfosis de los sectores populares de la Argentina*. Buenos Aires, Miño y Dávila, 2007.
- Salvia, A., Comas, G. y Stefani, F.: “Ganadores y perdedores en los mercados de trabajo en la Argentina de la post devaluación”, Ponencia presentada en las IX Jornadas Argentinas de Estudios de Población (AEPa), Huerta Grande, Córdoba - 31 de octubre, 1º y 2 de noviembre de 2007.
- 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. y Donza, E.: “Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta completa las preguntas de ingresos en la EPH (1990-1999)”, en *Revista Estudios del Trabajo* N° 18, Segundo Semestre de 1999, Buenos Aires, ASET.
- “Cambios en la capacidad de bienestar y en la desigualdad distributiva bajo el nuevo modelo económico en el Gran Buenos Aires”, en *Papeles de Población*, Año 7, N° 29, México, 2001.

- Salvia, A. y Pla, J.: “Cambios en el proceso de reproducción social de los hogares del Gran Buenos Aires”. Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, Buenos Aires, IIGG-FCS-UBA, Mimeo, 2008.
- 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.
- Schorr, M.: “Mitos y realidades del pensamiento neoliberal: la evolución de la industria manufacturera argentina durante la década de los noventa”, en Schorr, M. et al., *Más allá del pensamiento único. Hacia una renovación de las ideas económicas en América Latina*, Buenos Aires, CLACSO-UNESCO, 2002.
- Schvarzer, J.: “La estructura productiva argentina a mediados de la década del noventa. Tendencias visibles y un diagnóstico con interrogantes”, *Documento de Trabajo* N° 1, CEEED, 1997.
- Schvarzer, J. y Tavonanska, A.: “Modelos macroeconómicos en la Argentina: del ‘stop and go’ al ‘go and crush’”, en CESPA, *Documento de trabajo* N°15, 2008.
- Sen, A.: *On Economic Inequality*, Oxford, Clarendon Press, 1973.
- “La Desigualdad Económica”, México, Fondo de Cultura Económica, 2001.
- Simon, H. A.: *Models of Man: Social and Rational*. New York, John Wiley and Sons, 1957.
- Simons, H. C.: “Personal Income Taxation: the Definition of Income as a Problem of Fiscal Policy”, Chicago, University of Chicago Press, 49, 1938.
- Singer, H. W.: “The distribution of gains between investing and borrowing countries”, en *The American Economic Review*, vol. 40, N°2, Nashville, Tennessee, American Economic Association, 1950.
- Solimano, C. A.: “Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: Una evaluación teórica”, en *Revista Análisis Económico*, Vol. 3, noviembre, 1988, pp. 159-186.
- “¿El fin de las disyuntivas difíciles? Revisión de la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento”, en Solimano, C. A. (comp.), *Desigualdad Social. Valores, crecimiento y el Estado*, México, Fondo de Cultura Económica, 2000.
- Solow, R.: “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, N°1 (Feb., 1956), pp. 65-94, 1956.
- Sotelo Valencia, A.: *América Latina, de crisis y paradigmas: la teoría de la dependencia en siglo XXI*, México, coedición Editorial Plaza y Valdés-FCPyS-UNAM-UOM, 1ª edición, 2005.

- Souza, P. y Tokman, V. E. (coords.): *El empleo en América Latina*, México, Siglo XXI, 1976.
- Spilimbergo, A., Londoño, J. L., y Szekely, M.: "Income distribution, factor endowments, and trade openness", *Journal of Development Economics*. Elsevier, vol. 59(1), pages 77-101, June, 1999.
- Stewart, F. y Berry, A.: "Globalization, liberalization and Inequality: Real causes", in *Challenge*, Vol. 43, N°1, January-February, 2000.
- Stallings, B. y Peres, W.: *Crecimiento, empleo y equidad. El impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL, 2000.
- Stinchcombe, A.: En "Construcción de las Teorías Científicas". Nueva Visión, Buenos Aires, 1979.
- Sundrum, R. M.: *Income Distribution in Less Developed Countries*, Londres, Routledge, 1990.
- Svampa, M.: *La sociedad excluyente*. Buenos Aires, Taurus, 2005.
- Sweezy, P. M.: *Teoría del Desarrollo Capitalista*, México, Fondo de Cultura Económica, 1958.
- Taubman, P. y Wachter, M.: "Mercados laborales segmentados", en Ashenfelter, O. y Layard, R. (eds.), *Handbook of Labor Economic*, Vol. II, North Holland, 1986, pp. 1184-1217.
- Taylor, L.: *Income Distribution, Inflation, and Growth*, Cambridge MA, MIT Press, 1991.
- "Gap Models", en *Journal of Development Economics*, Vol. 45, Elsevier, 1994, pp. 17-34.
- "Lax Public Sector and Destabilizing Private Sector: Origins of Capital Market Crises", en *United Nations Conference on Trade and Development*, International Monetary and Financial Issues for 1990s, vol. 10, 1998.
- Taylor, A. M.: *A Century of Purchasing Power Parity*, NBER working papers series, N° 7577, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research, 2000.
- Taylor, L. y Vos, R.: "Liberalización de la balanza de pagos en América Latina: efectos sobre el crecimiento, la distribución y la pobreza", en Ganuza, E., Paes de Barros, R., Taylor, L. y Vos, R. (eds.), *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, Buenos Aires, Eudeba, 2001.
- Thurrow, L. y Lucas, R.: *The American distribution of income: a structural problem*. Washington, U. S. Govt. Printing Office, 1972.
- Tokman, V.: "Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina", en Katzman, R. y Reyna, J. L. (comps.), *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina*. México, El Colegio de México, 1979.

- “El imperativo de actuar: El sector informal hoy”, en *Nueva Sociedad* N°90, Caracas, 1987.
- “Pobreza y homogeneización social: tareas para los 90”, en *Pensamiento iberoamericano. Revista de economía política, La encrucijada de los 90* N°19, pp. 81-104, América Latina, Madrid, 1991.
- *Una voz en el camino. Empleo, Equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*, Chile, Fondo de Cultura Económica, 2004.
- Tokman, V. y O'Donnell, G.: *Pobreza y desigualdad en América Latina*, Buenos Aires, Paidós, 1999.
- Torrado, S.: “Clases sociales, familia y comportamiento demográfico: orientaciones metodológicas”, en revista *Demografía y Economía*, N° 36, México, El Colegio de México, 1978.
- “El enfoque de las estrategias familiares de vida en América Latina. Orientaciones teórico-metodológicas”, en *Cuadernos del CEUR* N° 2, Buenos Aires, Centros Estudios Urbanos y Regionales, febrero 1982.
- *Estructura social de la Argentina*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor, Segunda edición, 1994.
- *Familia y diferenciación social*, Buenos Aires, Eudeba, 1998.
- *Historia de la familia en la Argentina moderna (1870-2000)*, Buenos Aires, Ediciones de la Flor, 2003.
- “Transición de la familia: tamaño y morfología”, en Torrado, S. (comp.), *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario. Una historia social del siglo XX*. Buenos Aires, Edhasa, Tomo II, 2007a.
- “Epílogo”, en Torrado, S. (comp.), *Población y bienestar en la Argentina del primero al segundo Centenario. Una historia social del siglo XX*. Buenos Aires, Edhasa, Tomo II, 2007b.
- Torrado, S. y Rofman, R.: *Clases sociales, familias y comportamiento sociodemográficos. Argentina 1970*, Buenos Aires, Ediciones CEUR, Cuaderno N°26, 1988.
- Torre, J. C.: *El proceso político de las reformas económicas en América Latina*, Buenos Aires, Paidós, 1998.
- Trotsky, L.: *Historia de la Revolución Rusa*, Madrid, Sarpe, 1985.
- Tuñón, I.: “Segmentación de las Oportunidades Educativas y Laborales de los Jóvenes en una Década de Transformación y Crisis. Argentina 1991-2001”. Tesis presentada en el marco de la Maestría de Investigación en Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, 2005.
- Van de Kaa, D. J.: “Europe's Second Demographic Transition”, *Population Bulletin*, vol. 41, N°1, 1987, pp. 1-57.
- Vander Stichele, M.: “Gender, Trade and the WTO: A Ghana Case Study”, The informal working group on gender and trade, 1998.

- Vos, R.: "Globalization and Rising Labor Inequality in Latin America", Paper prepared for the Conference on Globalization, organized by The World Bank and Santiago de Chile, CEPAL, 6-8 March, 2002.
- Wallerstein, I.: *Después del liberalismo*, México D. F., Siglo XXI, 1996.
- Weitzman, M.: "A theory of wage dispersión and job market segmentation", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CIV, N°1, pp. 121-137, 1989.
- Williamson, J.: *The Open Economy and the World Economy*, New York, Basic Books, 1983.
- "What Washington Means by Policy Reform?", en Williamson, J. (comp.), *Latin America Adjustment. How Much has Happened?*, Washington, Institute for International Economics, 1989.
- "Democracy and the Washington Consensus", *World Development*, vol. 21, N°8, 1993, pp. 1329-1336.
- "What should the World Bank Think about the Washington Consensus?" *World Bank Research Observer* 15, no.2, 2000, 251-264.
- "An Agenda for Restarting Growth and Reform", en Kuczynski, P. y Williamson, J. (eds.), *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*, Washington, Institute for International Economics, 2003.
- Williamson, J. G.: "Regional inequality and the process of national development: a description of patterns", en *Economic Development and Cultural Change* N°13, 1965, pp. 3-45.
- "Globalization, convergence and history". Working Paper 5259, NBER, Cambridge, Mass., 1995.
- *Winners and Losers Over Two Centuries of Globalization*, Finlandia, World Institute of Development Economic Research, UNU/WIDER, 2002.
- Winters, L. A.: *Trade, Trade Policy and Poverty: What are the links?*, en *Discussion Paper*, N°2382, Londres, Centre for Economic Policy Research, 2000.
- Wodon, Q. y Yitzhaki, S.: "Inequality and social welfare", in Klugman, J. (ed.), *Poverty Reduction Strategies Source Book*. Washington, D. C., World Bank, 2002.
- Zeller, N. y Rivkin, A.: "El empleo en la administración pública: Estudio de la administración de cargos y de las características de sus remuneraciones", *Serie I: Desarrollo Institucional y Reforma del Estado, Documento N° 69*, Buenos Aires, INAP, 2003.

Series de estadísticas económicas y sociales de la Argentina a nivel agregado

Cuadro A.1.1: Argentina: 1970-2006. Indicadores económicos

Año	Producto Bruto Interno Millones de U\$S	PBI per cápita Millones de U\$S	Var.PBI real % Var.Anual	Inversión bruta fija % del PBI	Ingresos Capitales por IED Millones de U\$S
1970	31.402	1.334	5,7	22,2	
1971	39.821	1.669	3,9	23,1	
1972	59.676	2.469	2,1	19,1	
1973	98.944	4.022	3,9	17,1	
1974	130.696	5.229	5,7	18,4	
1975	54.123	2.096	-0,6	25,9	
1976	69.684	2.655	-0,0	26,9	
1977	67.679	2.538	6,8	27,2	
1978	88.324	3.258	-3,1	24,4	
1979	143.327	5.204	7,5	22,7	
1980	209.018	7.478	1,5	25,3	
1981	169.759	5.967	-5,1	22,7	
1982	84.297	2.914	-3,1	21,8	
1983	103.989	3.544	4,3	20,9	
1984	116.758	3.913	2,0	20,0	
1985	88.187	2.906	-6,5	17,6	
1986	106.045	3.450	7,7	17,5	
1987	108.725	3.497	2,7	19,6	

(Continúa en la página siguiente)

Año	Producto Bruto Interno Millones de U\$S	PBI per cápita Millones de U\$S	Var.PBI real % Var.Anuual	Inversión bruta fija % del PBI	Ingresos Capitales por IED Millones de U\$S
1988	127.350	4.047	-1,9	18,6	
1989	81.706	2.565	-6,5	15,5	
1990	141.337	4.345	-1,3	14,0	1.836
1991	189.594	5.751	10,5	14,6	2.439
1992	228.776	6.845	10,3	16,7	4.431
1993	236.505	6.973	6,3	19,1	2.793
1994	257.440	7.494	5,8	19,9	3.635
1995	258.032	7.419	-2,8	17,9	5.609
1996	272.150	7.732	5,5	18,1	6.949
1997	292.859	8.225	8,1	19,4	9.160
1998	298.948	8.303	3,9	19,9	7.291
1999	283.523	7.789	-3,4	18,0	23.988
2000	284.204	7.726	-0,8	19,8	10.418
2001	268.697	7.232	-4,4	17,5	2.166
2002	102.011	2.719	-10,9	12,5	2.149
2003	129.631	3.423	8,8	15,9	1.652
2004	153.185	4.007	9,0	19,5	4.125
2005	183.117	4.745	9,2	22,0	5.265
2006	211.670	5.432	8,5	24,0	5.037

Fuente: Centro de Economía Internacional en base a fuentes nacionales y FMI (World Economic Outlook, abril 2007).

Cuadro A.1.2: Indicadores del mercado de trabajo, Tasas promedios anuales, Evolución del salario real en pesos y en dólares, Base 100 = 1970

Población urbana cubierta por la EPH, 1974-2006

Año	Tasa de Actividad	Tasa de Empleo	Tasa de Desempleo	Tasa de Subocupación	Salario real en pesos	Salario real en dólares
1974	40,4	39,2	4,2	5,0	108,2	137,6
1975	39,9	38,4	3,7	5,4	106,9	110,0
1976	39,3	37,4	4,8	5,3	70,9	79,8
1977	38,7	37,5	3,3	4,0	55,1	57,2
1978	38,9	37,7	3,3	4,7	57,6	79,4
1979	38,3	37,4	2,5	3,8	61,7	120,2
1980	38,4	37,4	2,6	5,2	70,9	180,1
1981	38,4	36,6	4,8	5,5	66,2	93,8
1982	38,4	36,3	5,3	6,6	57,3	45,7
1983	37,4	35,6	4,7	5,9	68,0	55,5
1984	37,9	36,1	4,6	5,7	81,7	70,2
1985	38,1	35,7	6,1	7,3	73,5	56,3
1986	38,7	36,5	5,6	7,4	68,6	63,4
1987	39,2	36,9	5,9	8,4	62,7	42,0
1988	39,1	36,6	6,3	7,9	63,7	47,7
1989	39,8	36,7	7,6	8,6	58,3	31,6
1990	39,1	36,1	7,5	9,1	52,8	60,8
1991	39,5	37,0	6,5	8,3	50,1	77,9
1992	40,0	37,3	7,0	8,2	52,1	97,6
1993	41,3	37,3	9,6	9,1	52,7	105,3
1994	41,0	36,3	11,4	10,3	52,4	106,4
1995	42,0	34,7	17,5	11,9	52,0	106,0
1996	41,5	34,3	17,2	13,1	51,0	101,1
1997	42,2	35,0	14,9	13,2	50,1	97,7
1998	42,2	36,8	12,9	13,5	50,3	97,4
1999	42,6	36,5	14,3	14,3	51,5	96,6
2000	42,6	36,2	15,1	14,6	53,7	96,4
2001	42,5	35,2	17,4	15,6	55,3	95,5
2002	42,4	34,1	19,7	19,3	45,2	30,1
2003	45,7	37,8	17,3	17,1	44,3	35,2
2004	45,9	39,7	13,6	15,1	47,1	38,3
2005	45,7	40,5	11,6	12,6	49,3	43,4
2006	46,3	41,6	10,2	11,2	52,4	47,4

Fuente: Promedios anuales. Estimación a partir de las ondas puntuales y continuas de la EPH (tasas del mercado de trabajo). Elaboración propia con base en datos de FIDE - Revista *Coyuntura y Desarrollo-Anuario Estadístico XXXVIII*, febrero de 1998 N°232 (salarios).

Ciclos financieros “go and crush”. Un análisis resumido de las enseñanzas dejadas por el caso argentino

En las crisis financieras modernas, la expansión puede continuar a pesar del desequilibrio externo pero, al momento de la crisis, el ajuste debe ser tal que permita no sólo equilibrar la balanza comercial sino que debe provocar un superávit tal que permita solventar los pagos de intereses y utilidades comprometidos en el período de auge. Los períodos 1977-82 y 1991-2001 de la economía argentina constituyen un ejemplo del tipo de ciclo “*go and crush*” y de crisis al que se llega.

La entrada de capitales inaugura la fase ascendente del ciclo, pero ésta ocurre con un tipo de cambio fijo y sobrevaluado. El anclaje del tipo de cambio logra reducir la inflación, pero con rezago, lo que genera una apreciación de la moneda, responsable en gran medida de la dinámica posterior de la economía. La deuda externa recorre un sendero de crecimiento veloz. Los pagos de intereses se incrementan, la cuenta corriente se vuelve deficitaria. Este déficit y el aumento de la deuda externa hacen que la economía se vuelva más vulnerable a un cambio en el flujo de divisas.

La duración del ciclo depende de la capacidad del país de conseguir suficientes divisas para financiar el creciente déficit de la cuenta corriente. Dado el déficit comercial y de servicios, éstas entran al país mediante la colocación de deuda externa (tanto privada como pública) en los grandes bancos internacionales o en los organismos multilaterales y con la venta de empresas públicas o privadas.

El excedente de absorción interna por sobre el producto se financia con endeudamiento o vendiendo el patrimonio público. El período de expansión puede extenderse en el tiempo mientras se cumple algunas de las siguientes condiciones: suficientes préstamos de los bancos privados, voluntad del FMI, el BID, y el BM de hacer lo mismo, o empresas privatizables. Estas políticas generan

una pesada carga que determina el tamaño del ajuste posterior. La deuda externa impone crecientes pagos de intereses mientras que la extranjerización aumenta las remesas de utilidades. Es así que la extensión del crecimiento de la economía se hace a costa de un mayor déficit de la cuenta corriente.

Cada año se requiere nueva deuda para solventar el déficit y los vencimientos de capital e intereses acumulados. La vigencia de la regla cambiaria y la posibilidad de pagar la deuda externa depende de la capacidad de seguir atrayendo una masa cada vez mayor de divisas al país. La idea de debilidad de la economía comienza a verse reflejada en la pérdida de credibilidad del tipo de cambio y en el aumento de las posibilidades de que se caiga en cesación de pagos. El alza del riesgo país y de la posibilidad de devaluación obligan a ofrecer cada vez mayores rendimientos a los capitales, ensanchándose la diferencia entre la tasa de interés local y la internacional. En la economía interna, la ausencia de crédito externo origina la primera etapa de la fase contractiva. Esto provoca un alza de la tasa de interés, el encarecimiento del crédito para consumo e inversión. Combinado con una baja de competitividad de las exportaciones y restricción monetaria, una vez que comienzan a caer las reservas. La contracción de la economía se agrava, siguen cayendo las reservas y sube la tasa de interés a medida que se profundiza la idea de que la caída es inevitable.

En las crisis financieras, la expansión puede continuar a pesar de existir desequilibrio externo pero el ajuste debe ser tal que no sólo logre equilibrar la balanza comercial, sino que provoque un superávit comercial tal que permita solventar además los pagos de intereses y utilidades comprometidos en el período de expansión. Mientras más grande sea el déficit de cuenta corriente, más se haya endeudado el país y más extranjerizada se encuentre su economía, mayor será el ajuste recesivo.

La crisis puede acelerarse por cualquier factor exógeno: suba de la tasa de interés internacional, retracción de los flujos de capital o aumento del riesgo país. Cualquiera va dejando al país en una posición más vulnerable. Pero, la dinámica explosiva de los ciclos de endeudamiento descritos no depende de la posibilidad de encontrar situaciones como éstas. Son las mismas características intrínsecas del proceso de crecimiento sostenido por endeudamiento las que engendran la fase recesiva con la que culmina el ciclo, más allá de que ésta pueda agravarse o aliviarse por cambios en el contexto internacional. Por último, la devaluación agudiza aún más el cuadro externo debido a la magnitud de la deuda, lo cual tiende a obligar a un *default*.

Modelo de estimación de ingresos personales por no declaración

Debido a los problemas de comparación en el tiempo que presenta la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) en materia de fuentes de ingresos de los hogares, se tomó la decisión metodológica de minimizar el sesgo de no respuesta o declaración parcial de ingresos (referido a los perceptores que poseen más de un tipo de ingresos y sólo refieren a algunos de ellos). Esto se realiza a través de la estimación de no respuestas de ingreso según fuente y la compatibilización de los cambios ocurridos en los indicadores de ingresos de los hogares introducidos por la EPH (Salvia y Donza, 1999).

Por lo tanto, con el fin de no perder información y lograr una más precisa estimación de ingresos no declarados, se realizó la imputación de valores perdidos para cada una de las preguntas referidas a ingresos en la EPH. Es decir, los ingresos no declarados se estimaron por tipo de ingreso. Tales categorías se identifican en el cuestionario individual en las preguntas: p47_1 a p47_6 hasta octubre de 1994, y p47_1 a p47_4 / p48_1 a p48_9 desde octubre de 1995 en adelante. La imputación de ingresos de los perceptores no declarantes se realizó por medio del procedimiento de asignación de valores ausentes basado en el método de regresión múltiple (Estimación de Valores Perdidos - Método Regresión del paquete estadístico SPSS).

Si bien el grado de recuperación de registros fue elevado en todas las ondas, los casos a los cuales no se les imputó ingresos fueron aquellos no autorrespondentes sin información en las variables de predicción o con estimaciones de valor cero o negativo no aceptadas como válidas. Estos casos de incidencia mínima fueron excluidos de las bases que fueron luego procesadas.

El modelo teórico de la estimación

La imputación se hizo para cada perceptor por tipo de ingreso no declarado para cada onda considerada ajustando un modelo de estimaciones mínimo-cuadráticas multivariado. En símbolos, la función que sirvió de base para las imputaciones se expresa:

$$y_{ij} = \sum b_p x_p + e_{ij}$$

donde, y_{ij} , el ingreso del perceptor i en tipo de ingreso j , es una función de $\sum b_p x_p$, un vector multivariado conocido de las características sociodemográficas, ocupacionales y económicas del perceptor i , más el término aleatorio e_{ij} . El desarrollo del vector es el siguiente:

$$\sum b_p x_p = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + \dots + b_n x_n$$

donde, en cada sumando representa b_n el coeficiente de regresión de la característica predictiva n para el individuo i en el tipo de ingreso j ; y x_n expresa la característica que asume el perceptor en la variable n . Por lo tanto, para cada pregunta de ingreso:

$$y_{ij} = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + \dots + b_n x_n + e_{ij}$$

La estimación del efecto de cada una de las características consideradas y del término de error se hizo para cada onda con base en los ingresos válidos declarados en cada fuente. Hipotéticamente un perceptor puede tener un ingreso declarado y uno o más ingresos no declarados; la ecuación que lo interpreta es:

$$yTi = yD + yJ1 + \dots + yJn$$

donde yTi es el ingreso total del perceptor i , yD es el ingreso declarado, $yJ1$ es el ingreso estimado en el tipo de ingreso $j1$, y finalmente yJn es el ingreso estimado en el tipo de ingreso Jn .

Entre las variables socio-demográficas, ocupacionales y económicas seleccionadas como predictoras encontramos las siguientes: sexo, edad, máximo nivel de instrucción, relación con el jefe del hogar, condición de actividad, categoría ocupacional, calificación laboral, carácter de la tarea, cantidad de ocupaciones y fuente de ingreso a imputar. Las variables elaboradas para la regresión se transformaron en variables “dummy” (ficticias) dado el nivel de medición de las mismas (categorial). En el caso de la variable edad se procedió a hacer una

transformación a nivel de medición ordinal, y utilizar variables “dummy”, debido a que su relación con la variable ingreso no se ajusta a una función lineal.

De esta manera, se crearon tantas variables ficticias dicotómicas (0,1) como categorías menos una posee la variable de origen. La categoría excluida actuó como categoría de comparación (0,0) y a partir de la cual es posible interpretar los valores de cada una de las variables generadas. Luego de su construcción, las variables ficticias se implementaron como independientes en la estimación. Debe tenerse en cuenta que la condición de no multicolinealidad entre las variables predictivas afecta la estimación y análisis de significancia del coeficiente de correlación parcial de las variables involucradas que participan del modelo, pero no su capacidad de predicción. En cualquier caso, esto último depende sólo de la bondad de ajuste del modelo de regresión. Esto es así, debido a que a pesar de la multicolinealidad los estimadores mínimo-cuadráticos siguen siendo insesgados y eficientes (Harnett y Murphy, 1987).

Los modelos de regresión ajustados –para cada onda y tipo de ingreso– registraron una bondad de ajuste y capacidad predictiva aceptable.

Fuentes de aumento de productividad y cambios en el modelo de crecimiento en América Latina. Datos comparados de países

Cuadro A.4.1: Las fuentes del aumento de productividad en América Latina: resultados de un análisis diferencial-estructural. Argentina-Brasil-Chile-Colombia-México-Uruguay. 1970-2003

Argentina	I	II	II	DP	Ge
1970 - 1980	4,79	-0,86	29,20	33,12	-1,25
1980 - 1990	3,98	0,59	9,55	14,12	-3,34
1990 - 1999	-6,32	-18,24	122,10	97,55	-3,03
1999 - 2003	4,62	-0,66	10,21	14,17	-4,30
Brasil					
1970 - 1980	0,31	-8,32	23,00	14,99	6,12
1980 - 1990	7,30	0,04	9,04	16,38	0,39
1990 - 1999	2,63	-3,41	75,10	74,29	-6,00
1999 - 2002	0,70	-0,6	0,57	0,67	1,79
Chile					
1970 - 1980	13,14	-4,85	125,10	33,38	-1,59
1980 - 1990	-6,44	-6,56	15,83	2,83	2,46
1990 - 1999	11,21	-5,64	38,26	43,84	0,34
1999 - 2002	-2,00	-0,34	12,27	9,90	-0,52
Colombia					
1970 - 1980	3,26	1,90	10,72	15,89	4,14
1980 - 1990	-0,80	-4,59	28,58	23,19	-0,39
1990 - 1999	3,46	-0,64	30,74	33,56	-1,76
1999 - 2002	-0,18	-9,72	52,24	42,35	-5,92

(Continúa en página siguiente)

Cuadro A.4.1: Las fuentes del aumento de productividad en América Latina: resultados de un análisis diferencial-estructural. Argentina-Brasil-Chile-Colombia-México-Uruguay. 1970-2003

México	I	II	II	DP	Ge
1970 - 1980	2,53	-1,26	26,71	27,98	3,54
1980 - 1990	5,65	-3,31	12,51	14,86	0,72
1990 - 1999	-4,43	-8,44	41,37	28,49	0,87
1999 - 2002	0,78	-0,06	12,96	13,67	-2,18
Uruguay					
1970 - 1980	8,34	16,94	-41,80	-16,52	5,15
1980 - 1990	-2,34	-2,34	24,62	20,27	-2,77
1990 - 1999	2,73	8,10	75,85	86,70	-6,74

Término I: efecto asociado a la reasignación de trabajadores hacia sectores de más alta productividad en el momento inicial.

Término II: efecto de interacción, asociado a la reasignación de trabajadores hacia sectores donde la productividad está creciendo.

Término III: contribución del aumento de productividad dentro de cada sector, dada la estructura del empleo.

Dp: variación total de la productividad.

Ge: tasa de crecimiento del empleo industrial agregado.

Fuente: Holland y Porcile (2005), con base en datos del Programa de Análisis de la Dinámica Industrial.

Examen de la correspondencia entre la heterogeneidad estructural y la segmentación del mercado de trabajo

Cuadro A.5.1 Participación del empleo por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico-ocupacionales. En % del total de ocupados. Período 1992-2003

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	45,8	44,3	46,1	45,1	39,2
Regulado	28,3	28,0	26,4	24,5	19,9
Extralegal	14,1	14,1	15,6	13,6	10,1
Indigente	3,3	2,2	4,2	7,0	9,2
Sector Formal - Asalariados	42,0	40,8	41,8	41,2	35,4
Regulado	25,3	25,3	23,2	21,5	17,1
Extralegal	13,5	13,4	14,6	12,8	9,3
Indigente	3,3	2,1	4,0	6,9	9,0
Sector Formal - No Asalariados	3,7	3,6	4,3	3,9	3,8
Regulado	3,0	2,8	3,2	3,0	2,8
Extralegal	0,6	0,7	1,0	0,8	0,9
Indigente	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2
Sector Informal	42,5	45,8	41,4	43,1	43,4
Regulado	20,6	20,0	13,5	12,0	9,3
Extralegal	18,3	20,4	21,1	20,3	16,9
Indigente	3,6	5,4	6,8	10,8	17,2

(Continúa en la página siguiente)

Cuadro A.5.1 Participación del empleo por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico-ocupacionales. En % del total de ocupados. Período 1992-2003

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Informal - Asalariados	14,3	15,2	14,6	15,3	14,7
Regulado	4,2	4,7	3,2	3,4	2,4
Extralegal	8,4	8,5	8,6	7,7	4,9
Indigente	1,7	2,0	2,8	4,2	7,4
Sector Informal - No Asalariados	28,2	30,6	26,8	27,8	28,7
Regulado	16,4	15,3	10,3	8,6	7,0
Extralegal	9,9	12,0	12,6	12,5	12,0
Indigente	2,0	3,4	4,0	6,6	9,8
Sector Público (1)	11,6	9,8	11,7	11,1	11,5
Regulado	7,4	6,0	6,4	6,2	6,4
Extralegal	3,5	3,3	4,8	4,3	4,0
Indigente	0,6	0,5	0,5	0,6	1,2
Sector Público de asistencia	0,1	0,1	0,8	0,7	5,8
Regulado	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Extralegal	0,1	0,0	0,6	0,3	1,3
Indigente	0,0	0,0	0,2	0,4	4,5
Total de ocupados	100	100	100	100	100

No incluye el empleo público de asistencia.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro A.5.2 Participación de cada sector y categoría económico-ocupacional según segmento del mercado de trabajo. En % del total de ocupados de cada segmento del mercado de trabajo

	1992		1994		1998		2001		2003	
	Reg.	No reg.	Reg.	No reg.	Reg.	No reg.	Reg.	No reg.	Reg.	No reg.
Sector Formal	50,3	40,0	51,8	35,5	57,0	36,8	57,3	36,0	55,9	30,1
Asalariados	44,9	38,4	46,7	33,7	50,1	34,6	50,3	34,5	48,1	28,4
No Asalariados	5,4	1,6	5,1	1,8	6,9	2,2	7,1	1,5	7,7	1,6
Sector Informal	36,6	50,2	37,0	56,2	29,2	51,9	28,1	54,2	26,2	52,9
Asalariados	7,4	23,2	8,7	22,8	7,0	21,2	7,9	20,8	6,6	19,1
No Asalariados	29,2	27,1	28,3	33,4	22,2	30,7	20,2	33,4	19,5	33,8
Sector Público¹	13,2	9,5	11,2	8,1	13,8	9,9	14,5	8,6	18,0	7,9
Sector Público / Trabajadores de Programas Sociales	0,0	0,3	0,0	0,2	0,0	1,5	0,0	1,2	0,0	9,1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

1. No incluye beneficiarios de programas sociales de empleo.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro A.5.3 Participación del empleo por segmento del mercado de trabajo según sectores y categorías económico-ocupacionales. En % del total de ocupados de cada sector/categoría

	1992	1994	1998	2001	2003
Sector Formal	100	100	100	100	100
Regulado	61,9	63,2	57,2	54,3	50,6
Extralegal	30,8	31,8	33,8	30,1	25,8
Indigente	7,3	5,0	9,0	15,6	23,6
Sector Formal - Asalariados	100	100	100	100	100
Regulado	60,2	62,0	55,5	52,1	48,3
Extralegal	32,0	32,9	34,9	31,1	26,1
Indigente	7,8	5,1	9,6	16,8	25,5
Sector Formal - No Asalariados	100	100	100	100	100
Regulado	81,3	77,0	73,3	77,9	72,2
Extralegal	17,3	19,7	23,1	19,8	22,5
Indigente	1,3	3,3	3,6	2,3	5,3
Sector Informal	100	100	100	100	100
Regulado	48,5	43,6	32,7	27,9	21,5
Extralegal	43,0	44,6	51,0	47,1	38,8
Indigente	8,5	11,7	16,3	25,0	39,7
Sector Informal - Asalariados	100	100	100	100	100
Regulado	29,2	30,8	22,2	22,1	16,1
Extralegal	59,1	55,9	58,7	50,5	33,4
Indigente	11,7	13,3	19,1	27,4	50,5
Sector Informal - No Asalariados	100	100	100	100	100
Regulado	58,2	50,0	38,4	31,1	24,2
Extralegal	34,9	39,1	46,8	45,2	41,6
Indigente	6,9	11,0	14,8	23,7	34,2
Sector Público (1)	100	100	100	100	100
Regulado	64,1	61,7	54,6	55,7	55,6
Extralegal	30,5	33,4	40,8	38,7	34,4
Indigente	5,4	4,9	4,6	5,7	10,0
Sector Público de asistencia	100	100	100	100	100
Regulado	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Extralegal	59,1	64,4	75,5	45,3	22,7
Indigente	40,9	35,6	24,5	54,7	77,3

1. No incluye el empleo público de asistencia.

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Evolución de las tasas del mercado de trabajo urbano según sexo y grupos de edad (1992-2003)

*Cuadro A.6.1 Tasa de actividad según sexo y edad.
Período 1992-2003*

	1992	1994	1998	2001	2003
Varones 18-99	76,1	76,5	76,8	76,8	73,9
Mujeres 18-99	38,9	41,5	45,3	45,4	48,2
Jóvenes 18 - 29 años	60,1	60,7	60,1	58,6	57,0
Adultos 30 - 64 años	72,4	75,8	77,4	78,1	79,7
Mayores 65 - 99 años	27,2	26,8	33,3	34,2	33,3
Total	56,4	58,0	60,1	60,2	60,1

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

*Cuadro A.6.2 Tasa de empleo según sexo y edad.
Período 1992-2003*

	1992	1994	1998	2001	2003
Varones 18-99	71,6	69,2	66,7	63,7	61,1
Mujeres 18-99	35,8	36,0	38,2	37,3	40,7
Jóvenes 18 - 29 años	53,7	50,8	47,8	44,7	41,6
Adultos 30 - 64 años	68,8	69,7	69,7	67,1	71,0
Mayores 65 - 99 años	26,3	24,3	28,4	29,1	28,2
Total	52,6	51,7	51,6	49,7	50,2

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).

Cuadro A.6.3 Tasa de desocupación según sexo y edad. Período 1992-2003

	1992	1994	1998	2001	2003
Varones 18-99	5,9	9,5	13,2	17,0	17,2
Mujeres 18-99	8,0	13,3	15,6	18,0	15,6
Jóvenes 18 - 29 años	10,6	16,3	20,5	23,7	27,0
Adultos 30 - 64 años	4,9	8,1	10,0	14,0	11,0
Mayores 65 - 99 años	3,4	9,2	14,7	15,1	15,2
Total	6,7	11,0	14,2	17,4	16,5

Fuente: elaboración propia con base en datos EPH-INDEC (GBA, mayo 1992, 1994, 1998, 2001 y 2003).