





# Argentina

UNA DÉCADA DE CONVERTIBILIDAD

UN ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO, EL EMPLEO Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Copyright © Organización Internacional del Trabajo 2002  
Primera edición 2002

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a la Oficina de Publicaciones (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, solicitudes que serán bien acogidas.

---

Mario Damill, Roberto Frenkel y Roxana Maurizio  
*Argentina: Una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso*  
Santiago, Oficina Internacional del Trabajo, 2002

ISBN 92-2-3130557

---

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna. Las publicaciones de la OIT así como los catálogos o listas de nuevas publicaciones pueden obtenerse en calle Luis Carrera 1131, Vitacura, Santiago de Chile, o pidiéndolas a Casilla 19034, CP 6681962, e-mail: [etm@oit Chile.cl](mailto:etm@oit Chile.cl)

Vea nuestro sitio en la red: [www.oit Chile.cl](http://www.oit Chile.cl)

---

Impreso en Chile

# Argentina

UNA DÉCADA DE CONVERTIBILIDAD

UN ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO, EL EMPLEO Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Mario Damill  
Roberto Frenkel  
Roxana Maurizio



OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO



# ÍNDICE

PRÓLOGO	9
INTRODUCCIÓN	11
1. LA EVOLUCIÓN MACROECONÓMICA EN LOS AÑOS NOVENTA	15
2. EL MERCADO DE TRABAJO	41
3. LA ANATOMÍA DE LA CONTRACCIÓN DEL EMPLEO	50
4. LA EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS MEDIOS DE LOS OCUPADOS Y DE LA POBLACIÓN ACTIVA	69
5. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO	72
6. IMPACTO DE LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA LABORAL Y DE LOS INGRESOS POR CATEGORÍA SOBRE LAS REMUNERACIONES MEDIAS	79
7. DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO SEGÚN CATEGORÍAS DE TRABAJADORES	89
8. DETERMINACIÓN DE LAS REMUNERACIONES	96

MARIO DAMILL, ROBERTO FRENKEL, ROXANA MAURIZIO

9.	UN ANÁLISIS INTEGRADO DE LOS FACTORES QUE AFECTAN A LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO	108
10.	LA POBREZA Y LA INDIGENCIA	113
11.	SÍNTESIS Y CONCLUSIONES	121
	ANEXO	131
	BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS	156



## PRÓLOGO

En los años noventa, los países de América Latina experimentaron fuertes transformaciones en sus políticas macroeconómicas que tuvieron su impacto sobre el mercado de trabajo y la distribución del ingreso. En particular se destacan las políticas de estabilización y los cambios estructurales. En cuanto a las primeras, los precios alcanzaron niveles de variación bajos y estables en gran parte de las economías. En muchos casos, la política cambiaria fue uno de los sustentos de estos procesos de estabilización. En lo que hace a los cambios estructurales, en este período tuvieron lugar simultáneamente procesos de liberalización comercial y financiera, así como un importante proceso de privatización y de reducción de la importancia del sector público en general.

Evidentemente, estas transformaciones tuvieron su impacto en el área del empleo. En general, durante los años 90 tuvo lugar una recuperación del crecimiento económico que, sin embargo, se caracteriza por el escaso progreso laboral. En particular, el empleo no creció lo suficiente para hacer frente a la presión de la oferta laboral. Como resultado se observa un importante incremento en las tasas de desempleo, especialmente de los jóvenes.

En este contexto, el caso argentino presentó una característica distintiva del resto que fue la aplicación de la convertibilidad durante una década. Este instrumento, que fue efectivo para salir de la hiperinflación y dar un corte drástico a una arraigada cultura inflacionaria, introdujo

una gran inflexibilidad para absorber los *shocks* externos. Luego de una primera fase de expansión económica en la primera mitad de los 90, durante la cual crecieron el empleo y las remuneraciones, la Argentina se vio expuesta a fuertes cambios en las condiciones de liquidez internacional que resultaron en un desempeño errático en materia de crecimiento. Una a una, las crisis mexicana, asiática, rusa y brasileña fueron dejando sus secuelas sobre el mercado de trabajo y dieron lugar a una progresiva pérdida de competitividad de una economía que tenía su moneda atada al dólar.

Los autores de este trabajo, Mario Damill, Roberto Frenkel y Roxana Maurizio, son investigadores del Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES) y profesores de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. En este estudio presentan un acabado análisis de las interrelaciones que existen entre la política macroeconómica, empleo y distribución del ingreso. El análisis se centra en las condiciones creadas bajo el sistema de convertibilidad que fuera abandonado a principios de este año, pero también resalta las restricciones estructurales que persisten en la Argentina.

Este estudio forma parte de un proyecto de investigación desarrollado en conjunto por el sector de Empleo de la OIT en Ginebra y del Equipo Técnico Multidisciplinario de Santiago. Para su publicación y difusión se contó con el apoyo de la Oficina de Área de Buenos Aires.

RICARDO INFANTE  
Director  
OIT-ETM Santiago

ROLPH VAN DER HOEVEN  
Departamento de Estrategias de Empleo  
OIT-Ginebra  
Jefe del Grupo de Políticas  
Macroeconómicas y Desarrollo

Santiago, marzo de 2002

# ARGENTINA: UNA DÉCADA DE CONVERTIBILIDAD. UN ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO, EL EMPLEO Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

MARIO DAMILL  
ROBERTO FRENKEL  
ROXANA MAURIZIO

## INTRODUCCIÓN

El primero de diciembre de 2001 el entonces ministro Domingo Cavallo anunció, entre otras medidas, el establecimiento de controles y restricciones a las operaciones de cambio. Puso así fin oficialmente al régimen monetario y cambiario que él mismo había inaugurado poco más de diez años antes.

Una versión preliminar de este artículo, presentada en octubre de 2001, comenzaba con la constatación de que el régimen de convertibilidad se encontraba al borde del colapso. Tres meses más tarde escribimos esta versión final en un escenario completamente nuevo y bajo otro gobierno. La profunda crisis económica y una ola de malestar social, disturbios y turbulencia política llevaron a un dramático final a la administración del Presidente De la Rúa, cuando apenas cumplía la mitad de su mandato constitucional, iniciado a fines de 1999.

El régimen macroeconómico de los años noventa, incluyendo la libre convertibilidad del peso a una paridad de 1 a 1 con el dólar de los Estados Unidos, pertenece ya a la historia. Una década completa transcurrió desde el luminoso suceso inicial del anclaje del peso a la moneda norteamericana, en abril de 1991, hasta su abandono en medio de una recesión extendida ya por más de tres años. Otra “década perdida” en muchos aspectos, algunas de cuyas consecuencias perdurables se están todavía desarrollando y tomará tiempo desentrañar.

En estos días la economía argentina atraviesa un sendero que por momentos parece impracticable, procurando emerger de las múltiples incertidumbres que suceden al quiebre de las reglas económicas preexistentes. Son extremadamente serias las dificultades que deben enfrentarse para definir un nuevo marco institucional y normativo y restablecer los equilibrios macroeconómicos básicos, todo ello en un contexto internacional muy poco favorable.

La Argentina encaró un muy amplio esfuerzo de reforma económica al comienzo de los años noventa. Además del establecimiento de la convertibilidad, ese proceso involucró también la privatización de numerosas empresas de propiedad estatal, así como la concesión de servicios públicos a proveedores privados, una profunda apertura financiera y comercial, igual tratamiento al capital extranjero y al de origen local, y la desregulación de diversos mercados internos.

Inicialmente, una drástica caída de las tasas inflacionarias y una rápida expansión del producto agregado parecían probar que esa combinación de políticas y reformas era la correcta.

Otras reformas, como la autonomía del Banco Central y la reorganización del sistema de jubilaciones y pensiones fueron llevadas adelante un poco después, pensadas como medidas adicionales dirigidas a consolidar el marco institucional del nuevo esquema macroeconómico.

Lamentablemente, algunas señales negativas se hicieron perceptibles de manera temprana, cuando aún la economía transitaba la edad dorada de la convertibilidad, que precedió al efecto Tequila de fines de 1994. No se trataba sólo de una creciente fragilidad financiera externa, que hacía al país más vulnerable a un eventual freno súbito o una reversión de los ingresos de capitales del exterior. En efecto, bastante antes del “derrame” de la crisis de México, algunos indicadores del mercado de trabajo comenzaron a deteriorarse. Se hizo evidente, en especial, la falta de dinamismo de la creación de empleo, la que se perfiló como una suerte de anomalía en un período de rápido crecimiento económico. Adicionalmente, indicadores distributivos como la proporción de hogares e individuos indigentes mostraban también un temprano empeoramiento.

Luego, en la segunda mitad de la década de los noventa, el desempeño macroeconómico se tornó mucho más decepcionante. Esto contribuye a explicar el generalizado deterioro verificado en los indicadores

de utilización de mano de obra y de distribución del ingreso, por ejemplo. Esta fase llevaría finalmente, como ya se señaló, a una profunda crisis y al quiebre del régimen macroeconómico en diciembre de 2001.<sup>1</sup>

Uno de los propósitos centrales de este trabajo es el de examinar el comportamiento de los principales indicadores del mercado de trabajo y de distribución del ingreso en los años noventa, desde una perspectiva macroeconómica.

Para ello, comenzamos desarrollando un análisis macroeconómico de la década en la sección 1. Presentamos primero los principales hechos estilizados del período, como prólogo a un modelo macroeconómico simple de la economía argentina bajo el régimen de convertibilidad, al que siguen sus pruebas empíricas.

Posteriormente, en la sección 2, se analiza la evolución del empleo agregado, la subocupación y el desempleo. Comenzamos aquí también describiendo los principales hechos estilizados de los años noventa y exploramos sus conexiones con los procesos macroeconómicos examinados en la sección 1. Luego se presenta un modelo del mercado laboral, seguido también por sus pruebas empíricas.

Tras haber desarrollado el análisis en un plano agregado, el estudio penetra en la estructura del mercado de trabajo y en la distribución del ingreso. Así, la sección 3 está dedicada al examen de la “anatomía” del empleo y del subempleo. En otros términos, describimos allí cómo el comportamiento que esas variables manifiestan en el plano agregado se revela al desagregarlas considerando el tipo de ocupación, el sector de actividad, la posición en el hogar y el género de cada trabajador. En esta sección también se desarrolla y estima econométricamente un modelo de la evolución del empleo en el sector manufacturero.

La sección 4 presenta un análisis de la evolución del ingreso medio real de los ocupados y también de la población activa en los años noventa. Este examen, al igual que el de la distribución del ingreso que se desarrolla en las secciones subsiguientes, se basa en la información

---

1 El análisis de esta crisis no se aborda aquí. El período estudiado en este libro se extiende desde el inicio de los años noventa hasta el primer semestre de 2001 (o hasta la segunda mitad de 2000, en algunos casos, en función de la disponibilidad de datos).

suministrada por la Encuesta Permanente de Hogares que el Instituto Nacional de Estadística y Censos –INDEC– elabora a través de dos ondas anuales. Como se explica en el texto, las variaciones de ingresos estimadas a partir de esta fuente son compatibles, *grosso modo*, con los datos agregados que proporciona el sistema de cuentas nacionales.

A continuación, en la sección 5, comenzamos el estudio de la distribución del ingreso. Se estiman y analizan índices de Gini y Theil para los hogares, los trabajadores ocupados y la población activa.

La sección 6 retoma el examen del ingreso real medio de los ocupados, descomponiendo sus variaciones en un “efecto ingreso” y un “efecto estructura”, que capturan el impacto de los cambios en el nivel medio de las remuneraciones por categoría, por un lado, y en la composición del empleo, por otro. Las categorías empleadas son tipo de ocupación, nivel educativo y género.

La sección 7 desarrolla el análisis de la distribución del ingreso entre los ocupados. Se basa en una descomposición del índice de Theil que hace posible distinguir tres efectos que operan sobre esa medida de desigualdad: en primer lugar, el impacto de los cambios al interior de los distintos grupos de trabajadores (efecto intragrupal, *within effect*), en segundo término, el de las variaciones producidas entre diferentes grupos (efecto intergrupalo, *between effect*), y finalmente el impacto de los cambios en la estructura ocupacional. Los diferentes grupos de trabajadores fueron definidos adoptando las mismas categorías que en la sección 6, es decir, tipo de ocupación, nivel educativo y género.

Luego se aborda, en la sección 8, el análisis de los determinantes del comportamiento de los ingresos. Se muestra aquí, también a partir de los datos individuales (microdatos) suministrados por la Encuesta Permanente de Hogares, que la relación negativa que cabría esperar entre las remuneraciones reales y el desempleo (más precisamente, entre la tasa de variación de los ingresos reales y las variaciones en la tasa de desempleo) efectivamente se verifica y es estadísticamente significativa. Esta relación captura un efecto indirecto del desempleo sobre los ingresos de la población que constituye un importante elemento explicativo de la evolución de la distribución en los años noventa.

En la sección 9 se desarrolla un análisis integrado de los diferentes factores que afectan a la distribución del ingreso. Reproducimos aquí algunos resultados incluidos en trabajos previos, basados en una

metodología de microsimulaciones que se aplica también a los datos provenientes de la encuesta permanente de hogares.<sup>2</sup>

Más adelante se presenta, en la sección 10, complementando el examen de la distribución del ingreso, un análisis de la evolución de la pobreza y de la indigencia, basado en datos de la misma fuente.

Finalmente, la sección 11 cierra el trabajo con una síntesis de sus principales resultados y conclusiones.

## 1. LA EVOLUCIÓN MACROECONÓMICA EN LOS AÑOS NOVENTA

### a) Hechos estilizados

#### - *Inflación y estabilización*

El desempeño macroeconómico de la Argentina experimentó un cambio sustancial al comienzo de la década de los noventa. Se destacan dos hechos centrales: el fin de la alta inflación y la recuperación de un sendero creciente del producto, luego de un extenso período de estancamiento.<sup>3</sup>

---

2 Frenkel y González Rozada (2000a y 2000b).

3 Véanse los gráficos 1 y 11. Todas las ilustraciones se incluyen al final del texto. Los datos sobre las variables macroeconómicas, monetarias y del balance de pagos a los que se hace referencia en el estudio provienen de los cuadros estadísticos publicados por el Ministerio de Economía y accesibles en: <http://www.mecon.gov.ar>. Lo mismo vale para la información sobre precios e inflación, con la excepción de los salarios nominales, obtenidos de CEPAL, Oficina Buenos Aires. La información relativa a las variables del mercado de trabajo y a la utilizada para el análisis de distribución del ingreso, así como de la pobreza e indigencia, en las secciones 3 a 10 del trabajo, proviene de la Encuesta Permanente de Hogares –EPH– elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos –INDEC. Estos datos se refieren alternativamente al Gran Buenos Aires o bien a un agrupamiento de 11 aglomerados urbanos (de un total de 28 relevados por dicha encuesta) que incluye al Gran Buenos Aires, según se indique en el texto. Los 11 aglomerados mencionados reúnen aproximadamente 55% de la población urbana total, y el GBA alrededor de 37% de dicho total. Las cifras relativas al volumen físico de la producción manufacturera y a la ocupación en ese sector productivo, analizadas en la sección 3, provienen de la Encuesta Industrial publicada por el INDEC con periodicidad mensual.

El régimen de alta inflación, un complejo conjunto de instituciones, normas y prácticas desarrolladas como adaptación a un persistente entorno inflacionario, colapsó con dos episodios de hiperinflación, en 1989 y 1990.

Hacia marzo de ese último año, la segunda hiperinflación pudo ser detenida mediante un conjunto de medidas de astringencia monetaria y fiscal. Desde entonces hasta el final del año, en un contexto de marcada incertidumbre, la tasa nominal de cambio permaneció prácticamente constante –bajo un régimen de flotación sucia–, mientras que los aumentos mensuales de los principales índices de precios rondaban aún cifras del orden de 10 a 11%. Así, una rápida y aguda apreciación real siguió a la acentuada depreciación de la moneda nacional que se había producido durante los episodios hiperinflacionarios.

Luego, al comienzo de 1991, una nueva burbuja especulativa en el mercado de cambios empujó fuertemente hacia arriba el precio de las divisas. Su impacto sobre los precios internos amenazaba con llevar otra vez a la economía a la hiperinflación.

Entonces, en febrero de 1991, se lanzó un nuevo plan de estabilización, basado en la fijación de la tasa de cambio. Dos meses más tarde, en abril, el parlamento reforzó el programa a través de la aprobación de la Ley de Convertibilidad. Este instrumento legal determinó que el peso sería convertible en dólares de los Estados Unidos, a una paridad de 1 a 1,<sup>4</sup> y obligaba a las autoridades monetarias a mantener pleno respaldo de la base monetaria en divisas.<sup>5</sup>

La ley también prohibió todo tipo de indexación automática en función de los índices de precios internos (la indexación de precios era una de las prácticas definitorias del régimen de alta inflación). Además, dio validez legal a los contratos y pagos realizados en monedas extranjeras. Este elemento se revelaría más tarde como muy importante, puesto que daría lugar a una significativa y persistente tendencia a la dolarización de las transacciones financieras internas.

---

4 En verdad la paridad inicial fue de un dólar por cada diez mil australes. Una reforma monetaria cambió la denominación de la moneda nacional poco después, haciendo que una unidad de la nueva moneda, el peso, equivaliese a diez mil australes.

5 Con algunos márgenes de flexibilidad que se describirán más abajo.



El programa de estabilización involucró también negociaciones de precios entre el gobierno y diversos sectores productivos, dirigidas a reforzar el efecto antiinflacionario del anclaje cambiario. Además, fue precedido por un conjunto de medidas orientadas a profundizar la apertura comercial.<sup>6</sup>

El plan fue muy exitoso en materia antiinflacionaria, como muestra el gráfico 11. Luego de haber alcanzado cifras anualizadas de cuatro dígitos en el período de hiperinflación, las tasas de incremento de los precios internos cayeron rápida y sostenidamente a partir del primer trimestre de 1991.

La política de estabilización tuvo un efecto inmediato sobre los precios de los bienes comercializables, representada en el gráfico por el índice de precios mayoristas (IPM). La fijación del tipo de cambio los llevó a una rápida convergencia con la inflación internacional.

Algo bastante diferente sucedió con los bienes y servicios no comercializables, representados por el índice de precios al consumidor (IPC). Sus tasas de variación también declinaron, pero fueron aún considerablemente más elevadas que la inflación externa hasta finales de 1994. Sin embargo, a partir de entonces las variaciones de los precios locales se mantuvieron por debajo de los niveles internacionales. Más precisamente, se observó una leve tendencia deflacionaria desde 1996, como puede observarse en el siguiente cuadro.

---

6 Hacia 1987 se había iniciado una apertura comercial de carácter gradual. El arancel promedio fue reducido de 43% a 30% en 1988, y las barreras no arancelarias fueron también atenuadas. El proceso se profundizó entre 1989 y 1991. Al comienzo de la convertibilidad no restaban ítems de importación sujetos a derechos específicos o a requerimientos de autorización o licencia. Un reducido conjunto de 25 ítems (de un total de alrededor de 10 mil) seguía afectado por restricciones. El mismo incluía a los automóviles y las autopartes. Se mantuvieron aranceles especiales sólo para los artículos electrónicos y los automóviles, con una tasa de 35%. En abril de 1991 la estructura arancelaria presentaba tres niveles: cero para las materias primas, 11% para los bienes intermedios y de capital y 22% para los bienes finales. Como ya se mencionó, el proceso de reforma involucró también una impresionante serie de privatizaciones, apertura financiera y desregulación de mercados. Al inicio de la administración del Presidente Menem, en 1989, fueron aprobadas dos importantes leyes, la de Emergencia Económica y la de Reforma del Estado. Entre otras disposiciones, las mismas establecieron el igual tratamiento para el capital extranjero y local, suprimieron diversos mecanismos hasta entonces vigentes de subsidios a actividades privadas y sentaron las bases legales para el proceso de privatización que habría de seguir.

## Cuadro 1

VARIACIÓN ACUMULADA DE LOS PRECIOS INTERNOS E INTERNACIONALES  
(en porcentajes)

Período (trimestres)	IPC	IPM	IPC-EE.UU. <sup>a</sup>
1991:2-1995:1	47.8	11.5	11.3
1995:1-2001:1	-1.0	2.5	16.6

<sup>a</sup> Índice de precios al consumidor de los Estados Unidos.

Entre 1991:2 (el primer trimestre bajo el programa de estabilización) y 1995:1, el índice mayorista replicó casi exactamente la evolución de los precios externos, pero las tasas de variación del IPC fueron alrededor de cuatro veces esa cifra. Desde entonces, el cociente entre los precios internos y externos declinó tanto para el IPC cuanto para el IPM, según se deduce del cuadro (e ilustra el gráfico 12).

En consecuencia, el lanzamiento del plan de estabilización fue seguido por una apreciación real del peso (reflejada por una relación IPM/IPC declinante), como sucede normalmente al aplicarse políticas antiinflacionarias basadas en la fijación del cambio.

Sin embargo, como puede constatarse en el gráfico 13, la fase de apreciación más intensa precedió, en realidad, al período de la convertibilidad. Fue particularmente aguda en 1990, luego del segundo episodio de hiperinflación. Como ya se mencionó, entre marzo y diciembre de ese año, bajo un régimen de tipo de cambio de flotación sucia, la paridad nominal fue mantenida prácticamente constante (se incrementó en sólo 7.4%), al tiempo que el índice de precios al consumidor acumulaba un incremento de 155% (es decir, crecía aproximadamente un 11% al mes, en promedio). Este fenómeno se aprecia con claridad en el cuadro siguiente, que presenta la evolución del tipo de cambio real desde mediados de los años ochenta.

## Cuadro 2

TIPO DE CAMBIO REAL PROMEDIO DE DIFERENTES PERÍODOS  
(segundo semestre de 1986=1)

Período	1986-1988	1986-1990	1990:4-1991:1	1991:2-1994:4	1995-2000
Tipo de cambio real	1.16	1.22	0.62	0.52	0.51

La variación de la paridad real entre el período 1986-90 y el siguiente, inmediatamente anterior al plan de estabilización, es una declinación de aproximadamente 49%. Por contraste, el tipo de cambio inicial del plan, según el promedio del lapso 1991:2-1994:4, resulta prácticamente igual al vigente en la segunda parte de la década.

Esas cifras llevan a concluir que los movimientos de la paridad real durante el período de convertibilidad pueden considerarse de segundo orden, por comparación con los observados al comienzo de los años noventa.

Una conclusión similar surge del examen del comportamiento de los salarios medios que se presenta en el cuadro que sigue.

## Cuadro 3

SALARIOS MEDIOS EN LA MANUFACTURA EN DIFERENTES PERÍODOS  
(segundo semestre de 1986=100)

Período	1986-1988	1986-1990	1990:4-1991:1	1991:2-1994:4	1995-2000
Salario real <sup>a</sup>	90.8	82.8	80.0	73.3	72.8
Salario en dólares <sup>b</sup>	80.6	74.1	129.7	142.4	143.0

<sup>a</sup> Salario medio deflactado por el IPC.

<sup>b</sup> Salario medio en dólares de poder adquisitivo constante (deflactado por el IPC de los Estados Unidos).

Los salarios medidos en dólares constantes escalaron un sorprendente 75% entre la segunda mitad de los años ochenta y el período inmediatamente anterior al lanzamiento del programa de estabilización (1990:4-1991:1 en el cuadro). En comparación, las variaciones observadas a lo largo de la década de los noventa son claramente de segundo orden.

Los salarios reales mostraron también variaciones menores desde fines de 1991 (ver gráfico 14). Pero, en contraste con los salarios medidos en dólares, que se incrementaron abruptamente al inicio del período, los salarios reales sufrieron una declinación. La divergencia entre ambas medidas es una consecuencia del comportamiento de los precios de los bienes y servicios no comercializables. Estos tienen un peso significativo en el IPC, y subieron mucho más rápidamente que el tipo de cambio y que el precio promedio de los bienes comercializables en 1990 y al comienzo de la convertibilidad.

#### - *Crecimiento*

Al tiempo que se hacían grandes avances en el control de la inflación, el producto agregado comenzaba también a recuperarse rápidamente a comienzos de la década de los noventa.

En efecto, el PIB registró una veloz expansión a partir del segundo trimestre de 1990, que siguió al fin del segundo episodio de hiperinflación.<sup>7</sup> El nivel de actividad había alcanzado por entonces un mínimo absoluto desde 1980 (ver gráfico 1). Desde ese piso hasta el máximo local de 1994:4 el PIB a precios constantes acumuló un incremento de 41.5%, lo que equivale a una tasa media anual de crecimiento de 7.6%.

Sin embargo, y en contraste con el éxito alcanzado en materia de estabilidad de precios, este mejor desempeño productivo no pudo sostenerse a lo largo de toda la década. Por el contrario, la economía describió nítidamente dos ciclos en los años noventa.

La expansión inicial, considerablemente prolongada (se extendió por casi cinco años), fue seguida por la recesión de 1995, asociada al efecto Tequila. Sin embargo, este período contractivo fue muy breve.

---

7 El primer episodio de hiperinflación tuvo lugar en el segundo trimestre de 1989.

Duró sólo tres trimestres, a través de los cuales la declinación del producto, del máximo anterior al mínimo subsiguiente, fue de alrededor de 6%.

Luego sobrevino una nueva expansión, más breve que la precedente (alcanzó a once trimestres, desde 1995:4 hasta 1998:2). En este segundo período expansivo el crecimiento acumulado del PIB fue de 22% y la tasa de crecimiento anualizada correspondiente resultó exactamente igual a la de los tempranos años noventa: 7.6%.

Esta etapa llegó a su fin con el impacto de la crisis rusa, en el tercer trimestre de 1998. Desde entonces hasta 2001:1 (el último dato disponible), con la economía argentina sumergida en una trayectoria contractiva inusualmente persistente, el producto real se contrajo en 6.2%. Esta caída fue liderada por la inversión, que se desplomó un 25.5%, dando lugar a una significativa disminución de la relación inversión/producto (gráfico 15). El consumo a precios constantes también declinó, pero a un ritmo más atenuado. Por lo tanto, el cociente consumo/producto se incrementó.

En síntesis, a pesar de la veloz expansión que siguió al efecto Tequila, el desempeño alcanzado en la segunda mitad de los años noventa fue marcadamente pobre en materia de crecimiento.

En el gráfico 1 se presenta la tendencia del PIB estimada utilizando el filtro de Hodrick-Prescott. Puede verse que el patrón de comportamiento de los años ochenta (fluctuaciones breves y marcadas en torno a una tendencia estancada) dio lugar a una conducta marcadamente diferente a partir de 1990.

El crecimiento tendencial del producto pasó entonces a ser positivo y superó el 4% anual entre 1993 y 1995. Sin embargo, desde entonces ha declinado de manera sostenida, cruzando recientemente la línea de crecimiento cero hacia el rango negativo.

#### *- Ingresos de capitales*

Un factor decisivo por detrás de la marcada mejora del desempeño macroeconómico observado en los tempranos años noventa fue sin lugar a dudas el renovado acceso al crédito externo.

El mismo puede explicarse parcialmente como resultado de un cambio significativo y positivo en los mercados financieros internacionales.

Las tasas internacionales de interés cayeron de manera abrupta desde fines de 1989. Con la declinación de los rendimientos de las inversiones financieras en el mundo desarrollado, las economías emergentes comenzaron a recibir crecientes flujos de inversión directa y también financiera. Argentina siguió a México entre los principales receptores de la fracción de esos renovados ingresos de capital que se orientó hacia América Latina. Así, luego de casi diez años de racionamiento crediticio, el país comenzó a recibir un significativo flujo neto de fondos. En 1993-94 esos ingresos alcanzaron a alrededor de 13 100 millones de dólares anuales (equivalentes a una media de 5.3% del PIB; véase el cuadro 4a, más abajo). Alrededor de 20% de los ingresos de capital recibidos en ese lapso fueron flujos de inversiones directas obtenidos a través de la privatización de empresas de propiedad estatal.

A fin de sopesar la significación relativa de esas cifras cabe compararlas con el nivel de los agregados monetarios a comienzos del proceso de estabilización. La base monetaria a fines del primer trimestre de 1991 alcanzaba a sólo unos 3 500 millones de dólares, y el agregado monetario privado más amplio (M4) se ubicaba levemente por sobre los 8 800 millones. En consecuencia, los renovados ingresos de capitales desencadenaron incrementos muy fuertes del nivel de reservas de divisas y de la base monetaria, como también de los depósitos bancarios y del crédito interno (gráfico 9a).

La expansión simultánea del crédito externo e interno hizo posible una veloz recuperación del gasto de consumo y de inversión. En otras palabras, la absorción interna experimentó un drástico aumento a comienzos del período. Por lo tanto, un rasgo central de la nueva etapa fue el extraordinario cambio producido en la relación entre la absorción interna y el PIB. Como ilustra el gráfico 2, la absorción había sido sistemáticamente inferior al producto entre 1982 y 1990, como resultado de la necesidad de transferir un monto significativo de recursos reales al exterior en concepto de servicios de la deuda, en un período de racionamiento del crédito. Pero a partir de 1990 se produjo un abrupto cambio en esa relación. Entre 1990 y 1994 aumentó en un llamativo 8.5% (medido como proporción del producto bruto interno), lo que pone de relieve la gran magnitud del *shock* positivo experimentado en el período.

- *La cuenta corriente*

El balance de comercio

Alimentada por considerables ingresos de capital, la expansión económica de los tempranos años noventa tuvo inmediata repercusión sobre el balance de comercio (lo que estaba en verdad implícito en los comentarios precedentes relativos al comportamiento de la absorción interna).

El gráfico 3 ilustra la existencia de una clara correlación negativa entre la posición cíclica de la economía (representada en la ilustración por el componente cíclico del PIB, obtenido como la diferencia entre el PIB observado y su valor de tendencia, estimado mediante el filtro de Hodrick-Prescott) y el balance comercial. Este comportamiento es a su vez resultado de la fuerte correlación positiva que se verifica entre el volumen de importaciones y el nivel del producto.

Puede constatar, en particular, que la extensa fase de expansión de los primeros años noventa tiene contrapartida en una igualmente prolongada evolución negativa del balance de comercio. En este período la economía pasó de generar sostenidos excedentes comerciales, como sucediera en los años ochenta, a la zona de déficit. Desde entonces sólo se han alcanzado saldos favorables en las transacciones comerciales con el exterior en períodos de recesión. Sucedió así, en efecto, en 1995 y nuevamente en 2000/2001.

En el gráfico 4 se presenta la evolución del balance comercial mostrando por separado a las exportaciones e importaciones. Nuevamente se destaca el cambio operado entre 1990 y 1994. A lo largo de ese período el flujo de exportaciones se contrajo (medido como proporción del PIB) al tiempo que las importaciones aumentaban sustancialmente, pasando de un nivel muy deprimido (inferior a 4% del PIB) a más de 10%.

Los pagos netos de intereses al exterior y la cuenta corriente

Mientras que el balance de comercio sigue un claro patrón contracíclico, el resto de la cuenta corriente del balance de pagos mostró, en los años noventa, una tendencia bien definida (ver el gráfico 5). Los pagos netos de intereses al exterior crecieron sostenidamente hasta fines de

1998, y lo mismo sucedió con el monto total de pagos netos al exterior en concepto de rentas de la inversión.<sup>8</sup>

Sin embargo, los pagos netos de intereses medidos en dólares de poder adquisitivo constante tendieron a estabilizarse durante el período recesivo de finales de los años noventa.<sup>9</sup>

Puesto que el balance comercial fue deficitario en la mayor parte de la década (con la excepción de un corto intervalo en 1995 y de la presente fase a lo largo de 2000/2001), y que el déficit por servicios financieros ha sido también permanente, el saldo de la cuenta corriente fue sistemáticamente negativo bajo el período de convertibilidad. El déficit promedió 3.6% del PIB entre 1993 y 2000, presentando además un patrón cíclico determinado por el comportamiento de los flujos de comercio. Es así que el desequilibrio en cuenta corriente se incrementó entre 1990 y 1994, luego declinó en 1995, aumentó nuevamente a lo largo de la segunda expansión económica de los años noventa y descendió una vez más con la recesión que siguió a la crisis rusa (cuadro 4a).

#### El balance de pagos y la acumulación de reservas

En los primeros años noventa, hasta comienzos de 1994, los ingresos netos de capitales generalmente superaron en valor absoluto al déficit de cuenta corriente, lo que dio lugar a la acumulación de reservas de divisas. Esto hizo posible, a su vez, la rápida expansión de los agregados monetarios y del crédito interno, tal como ilustra el gráfico 9a, alimentando así, por otro lado, el aumento de la demanda agregada y el producto.

Sin embargo, en 1994 ese panorama se modificó. Los ingresos de capitales en principio se atenuaron y las reservas cesaron de crecer (véase el gráfico 6a). Ese fue el preludio a las significativas salidas de

---

8 Este ítem incluye intereses y utilidades (devengados, en ambos casos), así como los pagos de dividendos.

9 Esto puede atribuirse a un conjunto de factores, que incluye una baja en la tasa de crecimiento de la deuda externa (véase el gráfico 10) y una reducción de las tasas de interés internacionales. La menor tasa de variación de las obligaciones externas resultó en parte de la contracción de los déficits en cuenta corriente a consecuencia de la recesión, y también de menores incrementos de las reservas de divisas y de cierto incremento de los flujos de inversión directa.



capitales producidas en 1995. Con todo, luego de un corto período, el patrón previo de flujos de capitales positivos y acumulación de reservas de divisas se restableció.

Los ingresos de capitales volverían a presentar una tendencia declinante desde mediados de 1998 (cuando nuevamente el nivel de reservas dejó de expandirse, según ilustra el gráfico 9a), para pasar a convertirse en salidas netas en 2001:1. Se observa una estrecha correspondencia entre este comportamiento de los movimientos de capitales y la evolución cíclica de la economía.

#### La recesión de mediados de los años noventa

La atenuación de los ingresos de capitales observada en 1994 siguió al aumento de la tasa de Fondos Federales impulsada por la Reserva Federal de los Estados Unidos a partir de febrero de ese año. Esa señal de un cambio de signo contractivo en la política monetaria de ese país fue seguida, a su vez, por un aumento más que proporcional en las primas de riesgo país en los mercados emergentes. Entre las naciones de América Latina, el aumento de ese diferencial de tasas de interés por riesgo fue aún mayor en los casos de México y Argentina. Por ese entonces, ambos países presentaban los indicadores de fragilidad financiera externa más desfavorables entre las mayores economías de la región, lo que los hacía más vulnerables a un posible deterioro del escenario financiero internacional. En ambos casos, indicadores como la relación entre el déficit en cuenta corriente y las exportaciones o el cociente entre la deuda externa y las exportaciones se encontraban bien por encima del promedio regional y tendían además a incrementarse. También en ambos casos, programas de estabilización basados en la utilización del tipo de cambio como ancla nominal para el sistema de precios habían llevado a sostenidos y profundos procesos de apreciación de las respectivas monedas y a déficits crecientes en la cuenta corriente del balance de pagos. Los ingresos de capital, producidos bajo regímenes muy liberales de la cuenta de capitales del balance de pagos, posibilitaron que esas tendencias fueran viables, al menos hasta 1994, pero a un costo en términos de mayor vulnerabilidad a *shocks* externos desfavorables.

El aumento de las tasas internacionales de interés, combinado con una mayor fragilidad financiera, puede explicar la declinación de los

ingresos de capitales. Las reservas de divisas dejaron de crecer en ambos países, y poco después en México comenzaron a declinar. Se trataba del prólogo de un ataque especulativo contra el peso que llevaría finalmente a una crisis de balance de pagos y a la depreciación cambiaria de diciembre de 1994.

Las numerosas similitudes entre las configuraciones macroeconómicas de México y de Argentina por ese entonces hicieron que el derrame de la crisis hacia este último país fuera difícilmente sorprendente. Los ingresos de capitales a la Argentina se tornaron negativos durante la primera mitad de 1995, al tiempo que la prima de riesgo país subía a alturas de vértigo.<sup>10</sup>

La contracción de la liquidez y las tasas de interés más elevadas ocasionaron, por una parte, un pronunciado descenso del nivel de actividad. Por otra, la caída de los depósitos bancarios, juntamente con el efecto negativo del simultáneo incremento de las tasas de interés y de la recesión sobre la fortaleza financiera de los deudores, llevó a varios bancos a una situación de quiebra, desencadenando así una crisis financiera.

El apoyo financiero externo y la rápida recuperación desde 1995

En 1995, un significativo paquete de apoyo externo estructurado con la coordinación del Fondo Monetario Internacional hizo posible un control relativamente rápido de la crisis financiera y la recuperación del nivel de actividad. La operación alcanzó a alrededor de 11 mil millones de dólares y permitió al gobierno argentino hacer frente a la corrida contra los bancos y detenerla, revirtiendo al mismo tiempo la pérdida de reservas. Merced al apoyo internacional, las autoridades estuvieron en condiciones de desplegar un intenso activismo monetario dirigido a apoyar a los bancos y a frenar la profundización de la crisis, sin por ello dejar de respetar la regla de pleno respaldo de la base monetaria en divisas.<sup>11</sup>

---

10 Véase el gráfico 8b. Sin embargo, los promedios trimestrales que se presentan allí suavizan, naturalmente, las fluctuaciones observadas.

11 La ley de Convertibilidad estableció que la definición del concepto de reservas de divisas a considerar como respaldo de la base monetaria podía incluir, hasta un máximo de 20% del total, títulos de deuda del gobierno nacional denominados en moneda

Los gráficos 7a y 7b ilustran acerca del importante papel que tuvo el crédito externo al sector público obtenido en el período. A diferencia de lo observado antes de 1995, cuando los ingresos de capitales dirigidos al sector privado habían sido dominantes (a pesar de las privatizaciones), el año 1995 testimonió una importante salida neta de fondos privados, concentrada en el primer semestre. Por el contrario, los ingresos netos dirigidos al sector público fueron crecientes, como resultado del paquete de apoyo externo, lo que permitió el ejercicio de algunas acciones de política de carácter anticíclico, como ya se mencionó.

El cambio en la composición sectorial de los ingresos de capitales observado luego del Tequila no se revirtió completamente con posterioridad. Los flujos netos de capitales captados por el sector público se mantuvieron por encima de los niveles anteriores a 1995, promediando alrededor de 2 200 millones de dólares por trimestre entre 1995 y 2000.

Al mismo tiempo, los ingresos netos destinados al sector privado se mantuvieron en niveles deprimidos por un período bastante prolongado. Sólo en 1997-98 volvieron a superar a los flujos captados por el sector público, para contraerse una vez más luego de la crisis rusa, en 1998.

De este modo, es claro que la segunda expansión económica de los años noventa, experimentada entre 1995:4 y 1998:2, fue —a diferencia de la primera— impulsada principalmente por ingresos de capitales dirigidos al sector público. Los ingresos privados jugaron un papel relativamente menos importante.

En otras palabras, el crecimiento económico en la segunda mitad de los años noventa fue mucho más dependiente de la capacidad del sector público de acceder al crédito externo.

El financiamiento internacional captado por los organismos oficiales fue importante no sólo para financiar el déficit fiscal, sino también para suministrar divisas requeridas por la economía.

---

extranjera. Este margen de flexibilidad no se había utilizado previamente. Por lo tanto, el Banco Central estuvo en condiciones de emitir pesos respaldando la nueva emisión con parte de sus tenencias de valores públicos. Además, este límite se incrementó a 30% en medio de la crisis. Por otro lado, parte de la liquidez ofrecida para dar apoyo a los bancos provino de fondos que habían sido obtenidos en el marco del paquete de ayuda financiera.

En efecto, una desagregación del balance de pagos de todo el período 1992-2000 por sector económico residente muestra que la acumulación de reservas por parte del Banco Central (que alcanzó a aproximadamente 19 500 millones de dólares entre esos años) se explica totalmente por el saldo positivo del sector público en sus transacciones por todo concepto con no residentes (el que fue de aproximadamente 33 mil millones de dólares). En otros términos, el gobierno obtuvo un financiamiento proveniente del exterior largamente superior al monto de sus compromisos con acreedores externos en materia de intereses o amortización. Por el contrario, el sector privado presentó un déficit (véase el cuadro 4b, más abajo).<sup>12</sup> La importancia de este hecho resalta si se considera que, bajo el régimen de convertibilidad, la acumulación de reservas es el pilar a partir del cual se puede expandir la cantidad de dinero y de crédito interno.

El cuadro 4b muestra también que los ingresos financieros netos de capitales dirigidos al sector privado fueron negativos en el consolidado del período examinado (-1 886 millones de dólares). Sin embargo, la deuda externa total de ese mismo sector creció a tasas muy elevadas en los mismos años (26.5% al año). No hay allí una contradicción: como se observa en el cuadro 4c, en los años noventa se produjo una notable acumulación de activos externos en los portafolios del sector privado. Ese *stock* ha sido estimado en alrededor de 94 073 millones de dólares a fines de 2000, para el sector privado no financiero. Si se agregan las instituciones financieras, ese total supera los 112 mil millones. De manera que el sector privado consolidado se encontraba en una posición acreedora neta frente al resto del mundo al final de la convertibilidad.

### Vulnerabilidad y depresión

Impulsada por los ingresos de capitales y la acumulación de reservas, la segunda expansión económica de los años noventa fue también seguida por un deterioro del balance comercial y un aumento del déficit de cuenta corriente. Este último puede observarse en el cuadro 4a, incluido a continuación.

---

<sup>12</sup> Este punto ha sido presentado y analizado en Damill (2000).

El desequilibrio de las transacciones corrientes con no residentes había descendido al equivalente a 2% del PIB como consecuencia del ajuste que siguiera al efecto Tequila, en 1995. Pero se había duplicado con creces dos años más tarde y siguió elevándose hasta alcanzar casi un 5% del producto en 1998. Ese nivel resultaba más elevado que el déficit corriente de 1994, previo a la crisis de mediados de la década.

Esos sostenidos déficit en cuenta corriente se reflejaron a su vez en un pronunciado incremento de las obligaciones financieras externas y de los indicadores de endeudamiento (gráfico 10). La relación deuda externa/PIB, por ejemplo, que era inferior a 30% en 1993, alcanzó a alrededor de 45% a mediados de 1998, y se ubicaría por sobre el 50% en 1999.

Al mismo tiempo, el acervo de inversión extranjera directa en el país aumentó significativamente a lo largo de los años noventa. El mismo había sido estimado en alrededor de 16 300 millones de dólares a fines de 1992, y alcanzaría los 82 850 millones a fines de 2000. Es decir, que se multiplicó por cinco en ocho años. El cuadro 4b pone en evidencia la importancia de los flujos netos de inversión directa, particularmente en el caso del sector privado. Esa tendencia de la IED tuvo su reflejo en el monto de beneficios y dividendos transferidos anualmente a los propietarios extranjeros.

De modo que, luego de dos años de expansión, la economía argentina tornaba otra vez a mostrar una creciente vulnerabilidad a los *shocks* de origen externo. Sin embargo, a pesar de esa mayor fragilidad y del impacto de las crisis del sudeste de Asia, que dieron lugar a un incremento en la prima de riesgo país, los ingresos de capital registraron nuevos picos, alcanzando cifras equivalentes a casi 6% del producto en 1997-98.

Pero una significativa contracción de los ingresos de capitales privados siguió a las crisis de Rusia, en agosto de 1998, y del Brasil, a comienzos de 1999. Ambos episodios hicieron que la prima de riesgo país se elevara a nuevos máximos. Desde fines de 1997 las reservas de divisas dejaron de aumentar, según se observa en el gráfico 9a, los indicadores de liquidez frenaron su crecimiento y los agregados de crédito comenzaron a contraerse, aunque algo más tarde.

Entre tanto, el grado de dolarización de las relaciones financieras internas aumentaba, y de manera particularmente rápida en el caso de

los depósitos (gráfico 9b). Aproximadamente un 60% de estos últimos, y más de 65% del *stock* total de crédito interno otorgado por los bancos, estaban denominados en dólares hacia fines de 1999.

El producto a precios constantes comenzó a declinar desde mediados de 1998. La nueva tendencia contractiva ha sido persistente. Como ya hemos mencionado, en 2001:1, luego de once trimestres de recesión, el PIB resultaba 6,2% más bajo que en el máximo precedente, sin que se apreciara un cambio en ese comportamiento. Por el contrario, ese movimiento negativo tendía a acentuarse pronunciadamente a fines de 2001.

#### Cuadro 4a

##### INDICADORES DEL BALANCE DE PAGOS

Año	PNI/X <sup>1</sup>	PNRI/X <sup>2</sup>	DCC/X <sup>3</sup>	DCC/PIB <sup>4</sup>	KA/PIB <sup>5</sup>
1992	48.3	78.6	180.5	NA	NA
1993	45.9	89.7	244.8	3.4	5.7
1994	44.7	92.5	278.1	4.3	4.9
1995	47.8	88.3	98.2	2.0	2.8
1996	56.4	91.6	113.6	2.5	4.6
1997	63.8	94.1	185.9	4.2	5.7
1998	77.4	112.1	220.2	4.9	6.1
1999	101.1	127.3	204.8	4.2	5.0
2000	90.9	113.8	134.9	3.1	3.2

<sup>1</sup> Pagos netos de intereses como proporción de las exportaciones totales (%).

<sup>2</sup> Pagos netos de rentas de la inversión (intereses más utilidades y dividendos) como proporción de las exportaciones totales (%).

<sup>3</sup> Déficit de cuenta corriente como proporción de las exportaciones totales (%).

<sup>4</sup> Déficit de cuenta corriente como proporción del PIB a precios corrientes (%).

<sup>5</sup> Resultado de la cuenta de capital como proporción del PIB a precios corrientes (%).

### Cuadro 4b

BALANCE DE PAGOS GLOBAL Y POR SECTOR.  
FLUJOS NETOS AGREGADOS, PERÍODO 1992-2000  
(en millones de dólares)

	Sector Público <sup>a</sup>	Sector Financiero	Sector Privado	Total
Cuenta corriente	-30 188	-5 031	-51 160	-86 379
Inversión directa neta <sup>b</sup>	14 039	4 566	40 911	59 516
Resto de la cuenta de capital	49 038	6 389	-1 886	53 541
<b>Resultado del balance de pagos</b>	<b>32 889</b>	<b>5 924</b>	<b>-12 135</b>	<b>19 459<sup>c</sup></b>

<sup>a</sup> Incluye el Banco Central.

<sup>b</sup> Incluye la inversión neta en acciones.

<sup>c</sup> La diferencia con la suma de los balances parciales se debe a la existencia de "Errores y Omisiones" que alcanzaron a -7 219 millones de dólares en el período.

### Cuadro 4c

BALANCE DE PAGOS CONSOLIDADO Y ACUMULACIÓN DE ACTIVOS EXTERNOS  
POR SECTOR EN EL PERÍODO 1993-2000<sup>a</sup>,  
(en millones de dólares)

(1) Déficit de cuenta corriente <sup>b</sup>	78 886
(2) Acumulación de reservas en el Banco Central	16 184
(3) Activos externos del sector financiero <sup>c</sup>	14 116
(4) Activos externos del sector privado <sup>d</sup>	44 790
<b>(5) = (1) + (2) + (3) + (4)</b>	<b>153 976</b>
(6) Inversión extranjera directa <sup>e</sup>	68 683
(7) Deuda externa total <sup>f</sup>	83.629
<b>(8) = (6) + (7)</b>	<b>152 312</b>

<sup>a</sup> El período difiere del contemplado en el cuadro 4b debido a que no se dispone de datos homogéneos sobre las tenencias sectoriales de activos externos para 1992 y años anteriores.

<sup>b</sup> Esta cifra incluye un flujo estimado de ingresos del sector privado por pagos de renta (devengados), en concepto de intereses, utilidades y dividendos, de 24 262 millones de dólares. Excluyendo ese ítem, el déficit de cuenta corriente ascendería a 103 148 millones de dólares.

<sup>c</sup> Variación en el período. No incluye al Banco Central.

<sup>d</sup> Variación en el período.

<sup>e</sup> Ingreso total, ajustado incluyendo aquella parte de los ingresos netos por inversiones en acciones que no está comprendida en la inversión directa en la estimación del balance de pagos.

<sup>f</sup> Variación en el período.

## Política fiscal procíclica y el escenario de deflación

Luego de 1997 las cuentas fiscales también se deterioraron de manera significativa (gráfico 16), en buena medida debido a la recesión. Los ingresos públicos sufrieron una caída originada particularmente en tributos cuyo producido se depende del nivel de actividad, como el impuesto al valor agregado. Pero otros factores actuaron en el mismo sentido. Se observó un relajamiento de la política fiscal en 1999, el que fue probablemente una consecuencia del esfuerzo, finalmente frustrado, del Presidente Menem por obtener un tercer mandato consecutivo, a pesar del impedimento constitucional. En ese año, el déficit fiscal consolidado (incluyendo provincias) se aproximó a 4.5% del PIB (unos tres puntos por sobre las cifras de 1997).

En diciembre de 1999 un nuevo gobierno asumió. Carente de instrumentos de política y frente a un déficit fiscal creciente, las nuevas autoridades optaron por centrar su acción en la aplicación de un conjunto de medidas fiscales de carácter contractivo, que incluían aumentos tributarios y cortes en algunos componentes del gasto público, con el propósito de reducir las necesidades de financiamiento del sector estatal.

Estas acciones de ajuste fiscal, incongruentes con el escenario de recesión, fueron justificadas con el argumento de que habrían de poner en marcha un círculo virtuoso de mayor credibilidad, menor tasa de riesgo país, ingresos de capitales privados, acumulación de reservas, expansión de la cantidad de dinero y crédito, aumentos de la demanda privada de bienes y servicios y recuperación económica. El crecimiento del producto daría luego lugar a un aumento de la recaudación fiscal, cerrando así el círculo.

El argumento reposaba en el supuesto de que el efecto contractivo de los aumentos impositivos y de los cortes en el gasto sería más que compensado por la expansión del gasto privado que seguiría a la baja esperada en la prima de riesgo país.

En un escenario internacional difícil, con un acceso limitado al crédito externo, ese efecto expansivo indirecto no se materializó, por lo que el impacto del ajuste fiscal fue nítidamente contractivo. Por ende, la mejora de las cuentas fiscales fue lenta y leve, comprometiendo así el flujo normal de pagos del sector público. Frente a esos resultados



claramente desalentadores, las autoridades respondieron simplemente mediante varias rondas sucesivas de profundización del ajuste fiscal. Sin embargo, no se logró poner en movimiento el esperado círculo virtuoso. Por el contrario, el escenario recesivo y deflacionario persistió, como también las dudas acerca de la capacidad del gobierno para hacer frente a sus compromisos en semejante contexto. A lo largo de 2001 esas tendencias alimentaron una intermitente corrida contra el peso y el sistema financiero. El volumen de depósitos, tanto en pesos cuanto en dólares, cayó abruptamente, y lo mismo sucedió como el nivel de reservas, llevando al régimen monetario a su final y al incumplimiento de las obligaciones financieras externas e internas del gobierno en diciembre de ese año, en un marco de gravísima crisis social y política.

#### b) El modelo macroeconómico y su estimación

Los hechos estilizados planteados en la sección precedente pueden articularse en un modelo macroeconómico simple de la economía argentina bajo el régimen de convertibilidad. El modelo destaca las interacciones entre el resultado del balance de pagos y el nivel de actividad que se han descrito más arriba.<sup>13</sup>

Bajo la regla de convertibilidad a una paridad fija, el resultado del balance de pagos (es decir, la variación del acervo de reservas,  $dR$ ) es el determinante básico de la evolución de la liquidez y del crédito interno. A través de este canal, el mismo gravita de manera decisiva en el comportamiento de la demanda interna y del nivel de actividad. El crecimiento del producto real, por otra parte, incide en la acumulación de reservas internacionales a través de su impacto sobre la demanda de importaciones.

En lo que sigue asumimos que los precios nominales están dados, ignorando de este modo sus efectos potenciales sobre la demanda agregada. Tal como sucede con los cambios observados en los precios relativos, esos efectos pueden considerarse de segundo orden en el período bajo análisis. También se consideran exógenos los flujos de exportaciones ( $X$ ) y los ingresos netos de capitales ( $KA$ ).

---

13 Una versión anterior del modelo y de las estimaciones econométricas que le siguen fue presentada en Frenkel y González Rozada (2000a).

Nuestra primera ecuación es la identidad del balance de pagos:

$$(1) \quad dR = X - M + Z + KA,$$

donde  $M$  representa a las importaciones y  $Z$  a los ingresos netos por pagos de rentas de la inversión (que en el caso argentino son negativos).

Nuestra segunda expresión es la identidad de ingreso-gasto:

$$(2) \quad Y = E + X - M,$$

donde  $Y$  es el producto agregado y  $E$  representa a la absorción interna.

La regla de convertibilidad establece que:

$$(3) \quad dB = dR.ER.$$

$B$  es la base monetaria y  $ER$  el tipo de cambio nominal. De este modo,  $B_t$  es igual a  $B_{t-1}$  más  $dB$ , incremento que se determina en la ecuación (3).<sup>14</sup>

La tasa de interés relevante ( $r$ ) se determina según la regla de paridad de la tasa de interés:

$$(4) \quad r = r^* + \text{RISKP},$$

donde  $r^*$  es la tasa de interés internacional y  $\text{RISKP}$  representa la prima de riesgo país.

---

14 Ignoramos aquí, para simplificar, el hecho de que, además de establecer la libre convertibilidad del peso, la Argentina desarrolló un sistema bimonetario en los años noventa. Una parte importante de las transacciones financieras internas pasó a denominarse en dólares, como ya se mencionó. De este modo, el concepto relevante para el "dinero de alto poder" es la base bimonetaria, que abarca, además del circulante, las reservas líquidas de los bancos sobre todos los depósitos del público, incluyendo aquellos en dólares. Del mismo modo, el concepto de reservas de divisas debe incluir también esas tenencias líquidas de las instituciones bancarias, las que se mantenían en parte fuera del Banco Central (en colocaciones de fácil disponibilidad en instituciones financieras del exterior). Del mismo modo, la definición relevante de oferta monetaria tiene que incluir a los depósitos en dólares en el sistema bancario. Esos conceptos ampliados de base monetaria, reservas de divisas y oferta monetaria fueron los utilizados en las estimaciones que se presentan más abajo.

Dada  $r^*$ , asumimos que  $Z$  es:

$$Z = -r^* \int KA(h) dh,$$

donde  $\int KA(h) dh$  es el acumulado de los saldos de la cuenta de capital desde el momento inicial hasta  $t$ .

Puede asumirse que

$$RISKP = RISKP(\theta, CC, \int KA(h) dh/X),$$

es decir, que la prima de riesgo país depende de un conjunto de variables que incluye a la relación deuda/exportaciones y al resultado de la cuenta corriente del balance de pagos (CC). Depende también de otros factores, representados por el símbolo  $\theta$ . Este es un vector exógeno que procura reflejar las condiciones de los mercados financieros internacionales. Asumimos que  $RISKP_{CC} < 0$ , de modo que  $r_M > 0$ .

La sensibilidad de  $RISKP$  al resultado de la cuenta corriente afecta la velocidad de ajuste del producto a la evolución del balance de pagos, pero no el resultado general del modelo. Por lo tanto, simplificaremos asumiendo, de aquí en adelante, que  $RISKP$  se determina de manera exógena.

Los principales supuestos de comportamiento son:

$$(5) \quad E = E(B, r),$$

y

$$(6) \quad M = M(Y, ER).$$

Así, sustituyendo (5) y (6) en (2) tenemos:

$$(2.1) \quad Y = E(B, r) + X - M(Y, ER).$$

Sin embargo, las cuentas nacionales de la Argentina no ofrecen una medición de la absorción interna ( $E$ ) obtenida independientemente del producto ( $Y$ ). En efecto, el consumo, componente principal de  $E$ , se determina de manera residual. Por lo tanto, hemos decidido transformar la expresión (2.1) de modo de adaptarla para un más apropiado tratamiento econométrico. Es posible reescribir (2.1) de la siguiente manera:

$$(2.2) \quad Y = Y(B, r, ER).$$

En consecuencia, las expresiones (2.2) y (6) son las ecuaciones de gasto a estimar. Los correspondientes resultados empíricos se presentarán enseguida.

Pero, antes de exponer las estimaciones, resolvemos el modelo bajo varios supuestos simplificadores. Además de tomar como dados a los precios nominales y al vector  $\theta$ , asumimos que  $ER$  es igual a uno, que  $dX$  es una constante y que hay también un flujo neto constante de capitales por período ( $KA = KA_0$ ). También suponemos que, dados esos ingresos de capital, la economía tiene inicialmente un balance de pagos superavitario y que, por ende, el *stock* de reservas se incrementa.

Reemplazando en la identidad del balance de pagos y aplicando diferenciales obtenemos una ecuación diferencial para  $dB$  cuya solución es:

$$(7) \quad dB = dB_0 e^{-\varphi t} + (dX - r^* KA_0)/\varphi,$$

donde

$$\varphi = M_Y Y_B / \alpha, \text{ y}$$

$$\alpha = 1 - Y_r r_M M_Y > 0, \text{ dado que } Y_r < 0; r_M > 0 \text{ y } M_Y > 0.$$

En consecuencia:

$$dY = (Y_B / \alpha) dB.$$

Así, el crecimiento del producto depende del resultado del balance de pagos. A partir del impulso dado por los ingresos de capital, la economía inicialmente se expande. El aumento subsiguiente en el producto da lugar a un incremento de las importaciones. Los servicios de la deuda también crecen. Por lo tanto, el ritmo de acumulación de reservas declina, y lo mismo sucede con el crecimiento del PIB. A medida que el primer término de la ecuación (7) tiende a cero,  $R$ ,  $B$  e  $Y$  tienden a presentar incrementos constantes. Los mismos tendrán signo positivo o negativo según el resultado de la diferencia entre el aumento de las exportaciones ( $dX$ ) y el que sufran los pagos al exterior en concepto de

intereses (y utilidades y dividendos), que son consecuencia de los ingresos de capitales. Asumiendo un ingreso neto de capitales constante, la economía experimenta un *boom* inicial que luego desacelera hacia una tendencia de largo plazo que es una función del comportamiento de las exportaciones.

### Estimaciones

Hemos estimado las ecuaciones de gasto (2.2) y (6) en las siguientes formas generales:

$$\text{dlog (YR)} = a \text{ dlog (BR}_{t-1}) + b r + c \text{ dlog (ERR)} + d,$$

y

$$\text{dlog (MR)} = e \text{ dlog (YR)} + f \text{ dlog (ERR)} + g,$$

donde YR representa al producto real,  $\text{BR}_{t-1}$  es la base monetaria a precios constantes rezagada en un período, ERR es el tipo de cambio real y MR designa a las importaciones, también a precios constantes. Adicionalmente utilizamos variables binarias que se describirán enseguida. La ecuación del producto fue también estimada reemplazando la base monetaria rezagada por otros indicadores de liquidez, como el nivel de reservas internacionales o el agregado monetario M4, que incluye los depósitos del público denominados en dólares. La variable “r” fue definida como la suma de la tasa Libo (a 180 días) más la prima de riesgo país observada, ambas medidas en términos anuales, y en “tanto por uno”. Los resultados de las estimaciones son los siguientes:

### Estimaciones de la ecuación del producto<sup>15</sup>

$$\text{EQ1) dlog YR} = 0.0258 + 0.1383 \text{ dlog BR}_{t-1} - 0.1607 r - 0.0109 D1 - 0.025 D2 + 0.134 \text{ dlog ERR.}$$

(4.56)    (3.24)                    (-4.04)    (-2.60)    (-7.81)    (1.06)

$R^2 = 0.66$ ;  $R^2$  ajustado = 0.61; Período: 1991:3-2001:1

---

<sup>15</sup> En todas las estimaciones y en los cuadros con resultados econométricos se incluyen los estadísticos “t”, debajo de los coeficientes correspondientes, entre paréntesis.

$$\text{EQ2) } \text{dlog YR} = 0.0271 + 0.116 \text{ dlog BR}_{t-1} - 0.171 r - 0.00939 \text{ D1} - 0.0248 \text{ D2}$$

(4.56)    (3.24)                    (-4.04)    (-2.60)    (-7.81)

$R^2 = 0.65$ ;  $R^2 \text{ aj.} = 0.61$ ; Período: 1991:3-2001:1

El coeficiente del tipo de cambio real no resultó estadísticamente significativo (EQ1); por lo tanto, fue suprimido en la segunda estimación. Los coeficientes de la base monetaria rezagada son positivos y significativos en ambos casos. De acuerdo con la segunda ecuación, un aumento de 10% en la base monetaria real en determinado trimestre causaría un incremento del producto de 1.16% en el período siguiente.

Como es de esperar, el signo del coeficiente de la tasa de interés es negativo y significativo. Si la tasa de interés relevante (Libor más riesgo país) se ubica en 10% anual, por ejemplo, eso explicaría una contracción del PIB de 1.7% por trimestre. El término constante es positivo y significativo en ambas ecuaciones.

D1 es una variable *dummy* con valor 0 hasta 1998:2 y 1 desde entonces hasta el final del período. Refleja un cambio permanente cuyo momento inicial coincide con el derrame de la crisis rusa. En otras palabras, la segunda recesión de los años noventa fue más profunda que lo que pueden explicar los coeficientes de EQ2 estimados para el período precedente, y D1 refleja ese fenómeno. Este implica una caída del producto real de casi un punto porcentual por trimestre desde 1998:3, no explicado por los otros términos de la ecuación.

Una segunda *dummy*, D2, tiene valor nulo para todo el período con la excepción del último trimestre de 1998, cuando la economía soportaba el impacto conjunto de las crisis de Rusia y Brasil. En ese trimestre la contracción del PIB fue casi 2.5% mayor que lo explicado por el resto del modelo, incluida D1.

Se efectuaron estimaciones adicionales reemplazando a BR por otras variables. Son las que siguen.

$$\text{EQ3) } \text{dlog YR} = 0.0260 + 0.091 \text{ dlog RES}_{t-1} - 0.1605 r - 0.00855 \text{ D1} - 0.0238 \text{ D2}$$

(3.94)    (3.47)                    (-3.07)    (-2.20)    (-7.51)

$R^2 = 0.68$ ;  $R^2 \text{ aj.} = 0.64$ ; Período: 1992:2-2001:1

$$\text{EQ4) } d\log YR = 0.0241 + 0.1387 d\log M4_{t-1} - 0.1588 r - 0.00932 D1 - 0.0248 D2$$

$$(2.46) \quad (1.74) \quad (-2.64) \quad (-1.90) \quad (-7.96)$$

$R^2 = 0.60$ ;  $R^2 \text{ aj.} = 0.55$ ; Período: 1991:3-2001:1

RES representa al *stock* de divisas en poder del Banco Central y de los bancos residentes en términos reales (y netas de depósitos del gobierno en divisas en la autoridad monetaria).

Los resultados exhibidos en las ecuaciones EQ3 y EQ4 confirman la relevancia de la liquidez y de la tasa de interés en la determinación del producto real en el corto plazo.

Estimaciones de la ecuación de importaciones

Las estimaciones de la ecuación de importaciones son las siguientes:

$$\text{EQ5) } d\log MR = -0.00012 + 2.60 d\log YR + 0.362 d\log YR_{t-1} - 0.244 d\log (ERR)$$

$$(0.98) \quad (7.435) \quad (1.12) \quad (-0.48)$$

$R^2 = 0.75$ ;  $R^2 \text{ aj.} = 0.73$ ; Período: 1993:2-2001:1

$$\text{EQ6) } d\log MR = -0.001 + 2.59 d\log YR + 0.317 d\log YR_{t-1}$$

$$(0.82) \quad (7.61) \quad (1.052)$$

$R^2 = 0.75$ ;  $R^2 \text{ aj.} = 0.74$ ; Período: 1993:2-2001:1

$$\text{EQ7) } d\log MR = -0.002 + 2.77 d\log YR$$

$$(0.64) \quad (10.095)$$

$R^2 = 0.75$ ;  $R^2 \text{ aj.} = 0.74$ ; Período: 1993:2-2001:1

Se observa en la estimación EQ5 que, tal como sucede en las ecuaciones del producto, el coeficiente del tipo de cambio real no resulta estadísticamente significativo. Esto puede interpretarse como una consecuencia de la reducida varianza de ERR en el período. La correlación entre las importaciones a precios constantes (MR) y el producto es, por otro lado, muy significativa y la elasticidad resulta siempre superior a 2.5.

Podemos ahora reemplazar a  $d\log YR$ , en EQ7, por su expresión según EQ3. Así, obtenemos una explicación del comportamiento de las importaciones como función del aumento de las reservas de divisas rezagado en un período y de la tasa de interés relevante:<sup>16</sup>

$$d\log MR = 0.07 + 0.252 d\log RES_{t-1} - 0.445 r - 0.024 D1 - 0.066 D2.$$

Esos resultados tienen una interpretación directa. Con valores dados de  $dX$ ,  $r^*$ , y  $RISKP$ , y a partir de un nivel predeterminado de la deuda externa, la ecuación precedente permite determinar el resultado de la cuenta corriente del balance pagos en “t”, el que depende de la variación de las reservas de divisas del período anterior ( $d\log RES_{t-1}$ ).

Luego, dados el saldo en cuenta corriente así determinado, por una parte, y los flujos netos de capital (que consideramos exógenos), por otra, queda determinada la variación de reservas en el período “t” ( $d\log RES_t$ ).

Finalmente, dados ese valor de  $d\log RES_t$  y los niveles de  $r^*$  y  $r_{t+1}$ , exógenos, se determina la tasa de variación del producto en “t+1” según lo indica EQ3.

En este punto la secuencia recomienza: dada esta variación del producto, se determinan simultáneamente el nivel de importaciones y el resultado de la cuenta corriente en “t+1”, y así siguiendo.

De esta manera, el modelo describe la interacción dinámica entre el producto interno y el balance de pagos en los años noventa, bajo el régimen de convertibilidad.

---

16 Naturalmente, la ecuación puede también estimarse directamente. En este caso se obtiene:

$$d\log MR = 0.07 + 0.325 d\log RES_{t-1} - 0.414 r - 0.024 D1 - 0.067 D2$$

(2.94) (3.81) (-2.08) (-1.67) (-5.63)

$R^2 = 0.65$ ;  $R^2$  aj. = 0.60; Período: 1993:2–2001:1



## 2. EL MERCADO DE TRABAJO

### a) Hechos estilizados: Empleo, subempleo, desempleo

En esta sección describimos la evolución del empleo y el desempleo agregados en los años noventa, en el marco de los procesos macroeconómicos que acabamos de analizar. Las series que se examinarán a continuación se refieren a la población urbana y provienen de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que el INDEC realiza dos veces por año, en los meses de mayo y octubre.

A menos que se señale lo contrario, las series analizadas aquí están definidas como porcentajes de la población urbana total. Ellas son:

PART = tasa de participación.

EMP = tasa de empleo.

FTEMPL = tasa de empleo a tiempo completo; en la encuesta se considera que un individuo es un ocupado de tiempo completo si trabaja al menos 35 horas semanales. Sin embargo, las cifras publicadas incluyen en este grupo a todo aquel que, habiendo trabajado menos de 35 horas, no quiere trabajar más (es decir, incluyen el “subempleo voluntario”).

SUB = tasa de subocupación involuntaria (o de subempleo).

U = tasa de desempleo.

Por lo tanto:

$$\text{EMPL} = \text{FTEMPL} + \text{SUB},$$

$$\text{PART} = \text{EMPL} + \text{U}.$$

El gráfico 17 muestra la evolución de esas variables desde comienzos de los años ochenta.

En primer lugar, se observa que la tasa de empleo de tiempo completo sigue una tendencia marcadamente declinante, que se acentúa desde comienzos de la década de los noventa. Desde un nivel de entre 35%

y 36% en los primeros años ochenta, FTEMPPL cae a 32% en 1990:1 y a 29.4% en 2001:1.<sup>17</sup>

Además de esa tendencia negativa, FTEMPPL también presenta una clara correlación con el ciclo macroeconómico. Tal como sucede con el PIB, esta variable describe dos nítidos ciclos en los años noventa. Se incrementa a partir de 1990, luego presenta una pronunciada caída que alcanza un mínimo en 1996, para ascender nuevamente con la segunda expansión de la década y posteriormente contraerse una vez más desde 1998.

Sin embargo, es importante destacar que el máximo alcanzado por FTEMPPL en el período expansivo de los tempranos años noventa se registró en 1992:2, bien antes del punto de inflexión del PIB (observado al cierre de 1994, luego de la crisis de México). Es así que en 1993 y 1994, cuando la economía estaba todavía expandiéndose a un ritmo notable, el cociente entre los empleos de tiempo completo y la población total estaba ya declinando.

Entre aquel punto máximo (de 34.14%) y el mínimo observado en 1996:2 FTEMPPL cayó en alrededor de 5.2%. Se recuperó en alrededor de 2.4% luego, alcanzando una nueva cima en 1998:1. Nótese, sin embargo, que ese valor es bien inferior al pico de la expansión precedente.

La declinación subsiguiente fue moderada, si se la compara con la registrada en el período que va de 1992:2 a 1996:2. Sin embargo, FTEMPPL se encontraba, en 2001:1, diez años después del comienzo del período de la convertibilidad, 4% por debajo del nivel de 1991:1.

El cociente entre el empleo total y la población (EMPL) presenta también una tendencia declinante a comienzos de los años noventa, pero ésta es considerablemente menos pronunciada que en el caso de FTEMPPL, lo que indica que la tasa de subocupación (o de subempleo involuntario, SUB) tendió a incrementarse en ese mismo lapso. El aumento de SUB se acentuó en 1999-2000, lo que hace que la línea de tendencia de EMPL se tuerza hacia arriba.

---

17 Tal como se hace en el gráfico 17, adoptamos en esta sección una periodización semestral. Así, atribuimos al primer semestre la observación de la encuesta de hogares correspondiente a mayo de cada año, y al segundo semestre la observación de octubre, de manera que la notación 2000:1, por ejemplo, refiere al primer semestre de 2000. Por otro lado, en la mayor parte de los casos, en esta sección, el signo % indica que se trata de "puntos porcentuales de la población". Sin embargo, de aquí en adelante, cuando pueda presentarse ambigüedad, se utilizará la notación "p.p." (puntos de la población) para hacer referencia a medidas de esa naturaleza.

Además, como veremos enseguida, SUB presenta un comportamiento contracíclico, es decir, tiende a subir cuando FTEMPL cae y a incrementarse cuando ésta declina. Como consecuencia, EMPL tiene una vinculación más débil con el ciclo económico que FTEMPL.

Finalmente, la tasa de participación de la población en la fuerza de trabajo (PART) presenta una tendencia marcadamente positiva que no se correlaciona con el ciclo macroeconómico. Partiendo de alrededor de 38% en 1980, pasó a 39% en 1990 y saltó nuevamente alcanzando el 42.8% en 2001:1. A lo largo de todo el período de la convertibilidad, la tendencia de PART corresponde a un incremento de aproximadamente un punto porcentual de la población urbana cada tres años.

La principal razón por detrás de ese comportamiento ha sido el sostenido aumento de la participación femenina en la fuerza laboral. El nivel de la misma en la Argentina es todavía bajo en comparación con estándares internacionales.

Como resultado de la tendencia positiva de PART y del relativo estancamiento de EMPL, la tasa de desempleo (U) se incrementó abruptamente en los años noventa (véase también el gráfico 18), con un marcado salto en el período 1992-1995.

Estos hechos estilizados relativos a los indicadores de utilización de la mano de obra pueden organizarse en un modelo simple del mercado de trabajo, con un nivel de empleo determinado por la demanda, una función de subempleo que refleja el comportamiento contracíclico de esta variable y una tasa de participación exógena (que sigue una tendencia positiva, como se acaba de mencionar). Así, la tasa de desempleo se obtiene como la diferencia entre la tasa exógena de participación y la de empleo, determinada por la demanda. Presentamos el modelo a continuación.

b) Un modelo agregado del mercado de trabajo y su estimación<sup>18</sup>

La descripción que acabamos de presentar revela que la demanda de trabajo, representada principalmente por la variable FTEMPL, atravesó por un profundo cambio en los años noventa. Si bien el cociente

---

18 Una versión anterior de este modelo y de las correspondientes estimaciones se presentó en Frenkel y González Rozada (2000a).

entre las ocupaciones de tiempo completo y la población venía ya cayendo desde los años ochenta, la década subsiguiente se caracterizó por una perceptible agudización de esa tendencia.

En efecto, muchos factores contribuyen a explicar un nítido cambio en la tecnología de producción y en la organización de la actividad productiva de las firmas en los años noventa. La apertura comercial y la apreciación cambiaria se ubican indudablemente entre los más importantes.

Los cambios observados en la demanda de bienes producidos internamente y en los precios relativos gravitaron en la utilización de trabajo por parte de las empresas. Esto puede verse en los gráficos 19 y 20. Este último muestra el cociente entre el PIB y la tasa de ocupación de tiempo completo. Partiendo de una tendencia estancada en los años ochenta, la curva presenta un llamativo salto ascendente entre 1990 y 1996, para estancarse nuevamente con posterioridad.

Como hemos puntualizado ya, el nuevo esquema macroeconómico no emergió gradualmente. Las principales transformaciones institucionales y el cambio de precios relativos tuvieron lugar, sustancialmente, al comienzo del período. Teniendo en mente esa circunstancia, sugerimos que el ajuste de la demanda de trabajo puede concebirse como un proceso de adaptación gradual a un nuevo entorno definido desde un comienzo. Este problema puede ser tratado formalmente de la manera que se presenta a continuación.

En primer lugar, asumimos una demanda de trabajo de la siguiente forma:

$$\log N = \alpha \log YR + \gamma \log (W/PK) + \delta,$$

donde  $N$  es el empleo,  $YR$  el producto a precios constantes y  $W/PK$  representa el precio relativo del trabajo en términos de capital. Comparamos dos momentos en el tiempo. Llamemos  $t=0$  a un momento anterior a los cambios de los años noventa, por ejemplo, los ochenta. Por su parte,  $t=1$  representará un momento en el cual el proceso de adaptación a las nuevas condiciones podría considerarse completado. Digamos, el presente. De este modo tenemos:

$$\log N_0 = \alpha \log YR_0 + \gamma \log (W_0/PK_0) + \delta_0,$$

$$\log N_1 = \alpha \log YR_1 + \gamma \log (W_1/PK_1) + \delta_1,$$

de manera que

$$\Delta \log N = \alpha \Delta \log YR + (B_1 - B_0),$$

con

$$B_0 = \gamma \log (W_0/PK_0) + \delta_0, \text{ y}$$

$$B_1 = \gamma \log (W_1/PK_1) + \delta_1.$$

Considerando que los precios relativos se modificaron al inicio, para permanecer prácticamente estables desde entonces en su nuevo nivel, asumiremos que  $(B_1 - B_0)$  sigue un ajuste gradual, de paso constante, a lo largo del período. Es decir:

$$d(B_1 - B_0) = \beta,$$

de donde

$$\int \beta = (B_1 - B_0).$$

En consecuencia, la ecuación de empleo puede ser formulada así:

$$d \log N = \alpha d \log YR + \beta,$$

con

$$\alpha > 0 \text{ y } \beta < 0,$$

donde  $\beta$  representa el ajuste gradual del nivel de empleo a las nuevas condiciones, propias de los años noventa.

A continuación presentamos las estimaciones econométricas de esta ecuación realizadas para el período 1980-2001:1 empleando datos de la EPH (representativos de la población urbana, como ya se señaló). Las series tienen periodicidad semestral y las ecuaciones estimadas asumen la forma que se indica a continuación.

Para el período 1980:1-2001:1 tenemos:

$$d \log FEMPL = \alpha_1 d \log YR + \alpha_2 D90s.d \log YR + \beta D90s + \lambda Dpost96 + g,$$

y para los años noventa:

$$d\log FTEMPL = \alpha d\log YR + \lambda Dpost96 + \beta.$$

Por lo tanto, nuestra variable dependiente no es la tasa de variación del número de ocupaciones de tiempo completo. En su lugar, explicamos la tasa de cambio de FTEMPL, definida a su vez como el cociente entre el número de empleos de tiempo completo y la población.<sup>19</sup> Pero  $d\log FTEMPL$  es igual a la tasa de variación del número de personas ocupadas a tiempo completo ( $d\log N$ ) menos la tasa de crecimiento poblacional ( $d\log POB$ ), la que puede considerarse a nuestros efectos prácticamente constante. Así:

$$d\log FTEMPL = d\log N - d\log POB.$$

Por lo que acabamos de señalar, el coeficiente  $\beta$  estimado reflejará el efecto negativo conjunto que tienen, sobre FTEMPL, el ajuste del empleo al nuevo contexto, por una parte, y el crecimiento de la población, por otra.

La variable *dummy* D90s que se incluye en la primera de las expresiones que acabamos de plantear asume valor cero en los años ochenta, y es igual a 1 desde 1991:1 en adelante. La misma procura captar el cambio en el comportamiento de la demanda de trabajo producido bajo el régimen de convertibilidad de dos maneras. En primer lugar, modificando el valor de la constante en la ecuación (a través del término  $\beta D90s$ ) y, en segundo lugar, reflejando un posible cambio de la elasticidad-producto de la creación de empleos a tiempo completo, a través del término  $\alpha_2 D90s.d\log YR$ .

La segunda *dummy*, incorporada en ambas expresiones y designada como Dpost96, procura captar una nueva modificación de la demanda de trabajo posterior a 1996, según lo sugiere el cambio observado en la tendencia de la relación PIB/FTEMPL (véase el gráfico 20). Por lo tanto, esta variable asume un valor cero hasta 1996:2, y es igual a 1 para todos los semestres siguientes.

Las estimaciones econométricas correspondientes se presentan a continuación.

---

19 Optamos por proceder de este modo porque es FTEMPL (y no el empleo en números absolutos) la variable sobre la que informa la encuesta permanente de hogares.

$$\begin{aligned} \text{EQ8) } \text{dlog FTEMPL} = & \\ & = 0.2737 \text{ dlog YR} + 0.206 \text{ D90s.dlog YR} - 0.0143 \text{ D90s} + 0.0165 \text{ Dpost96} - 0.005 \\ & \quad (2.13) \quad (1.17) \quad (-2.05) \quad (1.87) \quad (-1.27) \end{aligned}$$

$R^2 = 0.316$ ;  $R^2 \text{ aj.} = 0.24$ ; Período: 1980:2-2000:2

y

$$\begin{aligned} \text{EQ9) } \text{dlog FTEMPL} = & 0.563 \text{ dlog YR} + 0.02268 \text{ Dpost96} - 0.02346 \\ & \quad (5.46) \quad (2.97) \quad (-4.68) \end{aligned}$$

$R^2 = 0.52$ ;  $R^2 \text{ aj.} = 0.475$ ; Período: 1990:1-2001:1

La ecuación EQ8 muestra un cambio significativo en los años noventa. El coeficiente de D90s (-0,0143) implica una contracción de FTEMPL de 1.43%<sup>20</sup> por semestre (equivalente a alrededor de 2.9% anual), que se adiciona a los otros elementos incluidos en la expresión. Esta tendencia capta el impacto del nuevo escenario macroeconómico y del nuevo conjunto de incentivos en la creación de ocupaciones de tiempo completo. EQ8 también revela un incremento de la elasticidad-producto de la tasa de ocupaciones de tiempo completo con posterioridad a 1990, dada por el coeficiente positivo del término D90s.dlog YR.

Además, otro resultado importante es el relativo a Dpost96. El coeficiente estimado de esta *dummy* es positivo y compensa, aproximadamente, el efecto contractivo expresado por el coeficiente que multiplica a D90s. Esto sugiere que el período de ajuste del empleo al nuevo entorno podría considerarse completado hacia fines de 1996.

La segunda ecuación, estimada para los años noventa, confirma esos resultados. En primer lugar, la elasticidad-producto de FTEMPL es considerablemente mayor que en EQ8. En segundo término, el elemento constante (es decir,  $\beta$  en la especificación del modelo) es negativo (-0,02346), reflejando el proceso de ajuste (así como el crecimiento de la población, según se argumentara más arriba). El valor de este sumando implica una tasa anual de contracción de FTEMPL de 4.7% desde 1990. Sin embargo, también en este caso se obtiene un coeficiente positivo para Dpost96. El mismo asume prácticamente el mismo valor absoluto que el término constante, lo que indica que la tendencia al ajuste contractivo del empleo habría tendido a desvanecerse hacia fines de 1996.

20 Aquí, y en los comentarios inmediatamente siguientes, referidos a los coeficientes de EQ8 y EQ9, el signo % se refiere a las *variaciones porcentuales de la tasa* de ocupación plena y no a "puntos porcentuales de la población".

Se estimaron también las ecuaciones de FTEMPL en las primeras diferencias de la variable dependiente:

$$\text{EQ10) } d \text{ FTEMPL} = 9.14 \text{ dlog YR} + 5.54 \text{ D90s.dlog YR} - 0.434 \text{ D90s} + 0.508 \text{ Dpost96} - 0.165$$

$$(2.36) \quad (0.84) \quad (-1.91) \quad (2.11) \quad (-1.32)$$

$R^2 = 0.306$ ;  $R^2 \text{ aj.} = 0.228$ ; Período: 1980:2-2000:2

y

$$\text{EQ11) } d \text{ FTEMPL} = 17.516 \text{ dlog YR} + 0.70 \text{ Dpost96} - 0.72$$

$$(5.46) \quad (3.00) \quad (-4.59)$$

$R^2 = 0.52$ ;  $R^2 \text{ aj.} = 0.47$ ; Período: 1990:1-2001:1

Bajo esta especificación, las ecuaciones dan lugar a una interpretación más directa del sentido de la elasticidad-producto del empleo de tiempo completo, porque los coeficientes se leen como puntos porcentuales de la población total (p.p.). El coeficiente de dlog YR en EQ11 (+17.516), por ejemplo, indica que un aumento de un punto porcentual en YR genera un incremento del número de ocupaciones de tiempo completo equivalente a 0.175 p.p. O bien, en otras palabras, que el producto agregado a precios constantes tiene que incrementarse en aproximadamente 6% para que la tasa de ocupaciones de tiempo completo suba en un punto. Por otro lado, el término constante (-0.72) significa una caída de los empleos de tiempo completo de alrededor de 1.44 p.p. por año desde 1990 hasta 1996. Esto equivale a una considerable declinación acumulada de FTEMPL, de 10 puntos porcentuales de la población, lo que pone en evidencia la gran magnitud del proceso de ajuste experimentado en los años noventa. Este último efecto fue, sin embargo, parcialmente compensado por el impacto del incremento del producto sobre el empleo. La ecuación EQ11 también confirma que la tendencia contractiva de la tasa de ocupación de tiempo completo se habría desvanecido desde 1996, según revela el coeficiente de Dpost96.

Con el fin de completar la descripción de los indicadores agregados de utilización de la mano de obra examinaremos a continuación la evolución del subempleo, representado por el cociente entre el número de subocupados y la población urbana total (SUB). Como ya se mencionó, SUB tiene un comportamiento contracíclico, de modo que se



correlaciona negativamente con el empleo de tiempo completo. Esto puede describirse mediante una ecuación de la forma:

$$d\log \text{SUB} = \eta d \log \text{FEMPL} + k, \text{ o bien}$$

$$d\text{SUB} = \eta d \text{FEMPL} + k.$$

Las estimaciones econométricas son las siguientes:

**EQ12)**  $d\log \text{SUB} = -1.409 d\log \text{FEMPL} + 0.0203$   
 t-Stat:                      (-4.06)                      (2.31)

$R^2 = 0.39; R^2 \text{ aj.} = 0.36; \text{Período: } 1990:1-2001:1$

**EQ13)**  $d\text{SUB} = -0.188 d\text{FEMPL} + 0.100$   
 t-Stat:                      (-4.10)                      (2.77)

$R^2 = 0.39; R^2 \text{ aj.} = 0.36; \text{Período: } 1990:1-2001:1$

El valor del coeficiente de FEMPL en EQ13 indica que, cuando el número de ocupaciones de tiempo completo se incrementa en 1 p.p., puede esperarse que la tasa de subempleo se contraiga en un 0.188 p.p.

Ahora, reemplazando FEMPL en EQ13 por su expresión según EQ11 resulta:

$$d\text{SUB} = -3.293 d\log \text{YR} - 0.1316 D\text{post96} + 0.2354.$$

Y agregando esa ecuación a EQ11 tenemos ya una expresión para la variación del empleo total:

$$\begin{aligned} d\text{EMPL} &= d\text{FEMPL} + d\text{SUB} = \\ &= 14.223 d\log \text{YR} + 0.568 D\text{post96} - 0.4846. \end{aligned}$$

Adicionalmente, considerando exógena la variación de la tasa de participación (dPART), y tomando dEMPL de la ecuación precedente, podemos completar la descripción de las variables del mercado de trabajo que estamos examinando en esta sección, obteniendo el cambio en la tasa de desempleo como:

$$dU = d\text{PART} - d\text{EMPL}.$$

### 3. LA ANATOMÍA DE LA CONTRACCIÓN DEL EMPLEO

#### a) El empleo de tiempo completo por sector productivo

Acabamos de examinar los indicadores agregados de empleo generados a partir de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) nacional. La principal área urbana del país, que comprende la Ciudad de Buenos Aires y los partidos circundantes, configurando el Gran Buenos Aires (GBA), representa alrededor de 37% de la población urbana total. Por razones relativas a la disponibilidad de datos, en esta sección nos basaremos en este subconjunto de la muestra para analizar la anatomía de la evolución de la ocupación.

Se ha argumentado más arriba que es posible identificar, en los años noventa, una clara tendencia a la contracción de la relación entre las ocupaciones de tiempo completo y la población. El cuadro 5, que se incluye enseguida, presenta esa misma relación, por sectores de actividad, para el GBA.<sup>21</sup> Las cifras incluyen el comienzo y el final del lapso considerado, así como los máximos y mínimos dentro del mismo, y la diferencia entre las puntas del período (en la columna de la derecha).

Hemos indicado que la apertura comercial y la apreciación cambiaria tuvieron relevancia a la hora de explicar el ajuste contractivo del empleo en los años noventa, como resultado de su impacto negativo sobre los sectores que producen bienes comercializables. En efecto, el cuadro confirma que la seria reducción de la tasa de ocupación de tiempo completo verificada en las manufacturas explica el comportamiento que se observa en el agregado. Los otros dos sectores con una participación relevante en el número de ocupaciones de tiempo completo (comercio y otros servicios) presentan también cifras negativas pero mucho menores. Más precisamente, la contracción en los empleos de este tipo en las actividades industriales habría explicado, por sí sola, una

---

21 La definición de las ocupaciones de tiempo completo que se emplea en esta sección es más restrictiva que la utilizada previamente, puesto que excluye a los subocupados voluntarios. Por otro lado, cabe señalar que las cifras del Gran Buenos Aires se asemejan estrechamente a las nacionales. Por ejemplo, la variación de FTEMPL fue de -1.86 p.p. entre 1990:1 y 2000:2 para el GBA (según se observa en el cuadro), en tanto que alcanzó a -1.8 p.p. en el plano nacional.

reducción del número de puestos de trabajo de tiempo completo equivalente a alrededor de 3 p.p. entre las puntas del período.<sup>22</sup>

Sin embargo, la caída observada de FTEMPL fue menor para la muestra en su totalidad que para las manufacturas, alcanzando a 1.86 p.p. Esto se debe a que la declinación de las ocupaciones de tiempo completo en el sector de bienes comercializables fue parcialmente compensada por el comportamiento observado en los que producen bienes y servicios no comercializables. La mayor parte de las variaciones sectoriales son pequeñas, pero llama la atención el incremento en “servicios financieros”. En este sector, en el GBA, los empleos de tiempo completo se incrementaron en el equivalente a 1.36 p.p. entre 1990:1 y 2000:2. Este es también el único sector que, en las cifras del cuadro 5, presenta un incremento sostenido en su participación en el empleo de tiempo completo.

### Cuadro 5

TASA DE OCUPACIÓN DE TIEMPO COMPLETO POR SECTOR PRODUCTIVO  
(en porcentaje de la población total del GBA; semestres seleccionados)

	1990:1	1992:2	1996:2	1998:1	2000:2	Diferencia 2000:2-1990:1
Manufacturas	8.54	8.76	6.33	6.69	5.55	-2.99
Construcción	1.91	2.30	1.81	2.17	1.89	-0.02
Comercio	6.60	7.17	6.22	6.15	6.55	-0.05
Transp. y com.	2.75	2.43	2.93	3.00	3.05	0.30
Serv. Financieros	2.38	2.59	3.33	3.66	3.74	1.36
Otros servicios	7.95	7.70	6.56	7.62	7.49	-0.46
<b>Total</b>	<b>30.13</b>	<b>30.95</b>	<b>27.18</b>	<b>29.29</b>	<b>28.27</b>	<b>-1.86</b>

22 Además, la caída observada en el sector manufacturero a lo largo de la última recesión (entre 1998:1 y 2000:2 en el cuadro) fue superior a la registrada en el agregado. Esta observación es consistente con la continuidad del ajuste contractivo de la ocupación en la industria que se comentará y comprobará empíricamente más abajo.

Dado el peso decisivo de las manufacturas en la evolución de FTEMPL cabe examinar el empleo en este sector en mayor profundidad, según se hace a continuación.

b) La ocupación en el sector industrial

La Encuesta de Empresas Industriales que el INDEC publica mensualmente suministra información adicional sobre las manufacturas. La misma tiene alcance nacional y comprende alrededor de 1 300 firmas que emplean más de 10 trabajadores. En el gráfico 21 se representan las series de volumen físico de la producción, horas trabajadas y número de personas ocupadas según surgen de ese relevamiento.

Estimamos econométricamente una función de demanda de empleo industrial de la siguiente forma:

$$\text{dlog Nind} = \alpha \text{dlog (YR)} + s,$$

donde Nind (ocupación en la industria) fue definida alternativamente como el número de trabajadores empleados (Npers) o como el total de horas trabajadas (Nhoras); YR representa el volumen físico de la producción. Las estimaciones incluyeron también dos variables *dummy* que se describen más abajo.

Los resultados de las estimaciones, realizadas con periodicidad trimestral, son los siguientes:

$$\text{EQ14) } \text{dlog Npers} = 0.1647 \text{dlog YR} - 0.01$$

$$(3.68) \qquad (-7.56)$$

$$R^2 = 0.25; R^2 \text{ aj.} = 0.23; \text{Período : 1990:2-2001:1}$$

$$\text{EQ15) } \text{dlog Npers} = 0.143 \text{dlog YR} + 0.0072 \text{Dumreac} - 0.0062 \text{Dumreces} - 0.011$$

$$(2.78) \qquad (2.725) \qquad (-1.779) \qquad (-5.11)$$

$$R^2 = 0.407; R^2 \text{ aj.} = 0.363; \text{Período: 1990:2-2001:1}$$

$$\text{EQ16) } \text{dlog Nhoras} = 0.551 \text{dlog YR} + 0.0046 \text{Dumreac} - 0.001 \text{Dumreces} - 0.013$$

$$(6.59) \qquad (1.09) \qquad (-0.15) \qquad (-4.08)$$

$$R^2 = 0.64; R^2 \text{ aj.} = 0.61; \text{Período: 1990:2-2001:1}$$

$$\text{EQ17) } \text{dlog Nhoras} = 0.584 \text{ dlog YR} - 0.0126$$

$$(7.68) \quad (-5.76)$$

$R^2 = 0.69$ ;  $R^2 \text{ aj.} = 0.68$ ; Período: 1990:2-2001:1

EQ14 y EQ15 muestran que el número de trabajadores ocupados en el sector manufacturero evoluciona según los movimientos del volumen físico de la producción, con una elasticidad de entre 0.14 y 0.16. La ecuación EQ15 también incluye dos *dummies*. Ambas son estadísticamente significativas (pero Dumreces con una probabilidad de 10%). Dumreac asume valor cero para todos los períodos con la excepción del lapso 1996:4-1998:4, de expansión, en el que su valor es unitario. Dumreces, por su parte, asume valor unitario desde 1999:1 en adelante, es decir, en un período recesivo. Así, la significatividad de Dumreac indica que la creación de empleo industrial durante la expansión que siguió al episodio del Tequila fue más intensa que lo explicado por los otros términos de la ecuación. La otra *dummy* revela que ese efecto se desvaneció durante la recesión de finales de los años noventa.

No obstante lo que se acaba de señalar, es interesante observar que este cambio en el comportamiento del empleo industrial a partir de 1996 no es confirmado por las estimaciones que toman como variable dependiente el total de horas trabajadas, en lugar del número de puestos de trabajo. EQ16 muestra que ninguna de las variables binarias utilizadas resulta estadísticamente significativa. Además, la elasticidad-producto de las horas trabajadas no sólo es más significativa (estadísticamente), sino también mucho mayor que la elasticidad-producto de la ocupación medida en número de trabajadores, tal como se observaría en presencia de una conducta de reserva de trabajo (o “labor hoarding”).

Finalmente, el término constante en las ecuaciones EQ16 y EQ17 resulta negativo y significativo. Esto revela que, en el caso de las manufacturas, y contrariamente a lo observado en el análisis agregado de la sección precedente, el ajuste contractivo del empleo a las nuevas condiciones de los años noventa no habría cesado luego de 1996.

Tal como puede constatarse en el gráfico 21, tanto el número de trabajadores cuanto el total de horas trabajadas por período en el sector manufacturero han declinado sostenidamente desde 1997:3, es decir, desde bien antes del comienzo de la última recesión. Así, en 2001:1, las

horas totales trabajadas y el número de trabajadores eran 28% y 32% más bajos, en este sector, de lo que fueran en 1991:1, respectivamente.

Una última ecuación en esta sección se destina a verificar la hipótesis de existencia de una conducta de “labor hoarding” en el sector manufacturero. La misma toma la forma:

$$d\log (N\text{horas}/N\text{pers}) = \alpha d\log (\text{YR}) + u,$$

así, la variable dependiente es la tasa de variación de las horas promedio trabajadas por ocupado. La estimación econométrica es:

$$\text{EQ18) } d\log (N\text{horas}/N\text{pers}) = 0.389 d\log \text{YR} - 0.00178$$

(5.37)                      (-0.93)

$R^2 = 0.54$ ;  $R^2 \text{ aj.} = 0.53$ ; Período: 1990:2-2001:1

La estimación revela que el comportamiento procíclico de las horas promedio trabajadas por ocupado en el sector manufacturero (que puede también constatarse en el gráfico 21) es estadísticamente significativo, y con una elasticidad próxima a 0.4. Esto significa que, frente a variaciones cíclicas en el producto, el mercado de trabajo ajusta primeramente a través de cambios en el número de horas trabajadas y recién más tarde a través de variaciones en la cantidad de trabajadores. Este comportamiento debilita la elasticidad-producto de la tasa de desempleo.

c) La ocupación según posición en el hogar y género (EPH-GBA)

Habiendo examinado la evolución del empleo agregado en las manufacturas, analizamos ahora su distribución por categorías de trabajadores. El cuadro 6 desagrega las ocupaciones de tiempo completo en el sector industrial en el período.

Las cifras revelan que todas las categorías de trabajadores consideradas registraron declinaciones en sus respectivas tasas de ocupación de tiempo completo en el lapso considerado. Sin embargo, los hombres y los jefes de hogar fueron los más afectados.

### Cuadro 6

TASAS DE OCUPACIÓN DE TIEMPO COMPLETO  
EN EL SECTOR MANUFACTURERO, POR CATEGORÍAS DE TRABAJADORES  
(en porcentaje de la población total del GBA; semestres seleccionados)

	1990:1	1992:2	1996:2	1998:1	2000:2	Diferencia 2000:2-1990:1
Jefes de hogar	5.07	5.11	3.79	3.89	3.29	-1.78
Trabajadores secundarios	3.47	3.65	2.54	2.80	2.26	-1.21
Hombres	6.54	6.67	4.92	5.28	4.19	-2.35
Mujeres	2.00	2.09	1.41	1.41	1.36	-0.64
<b>Total</b>	<b>8.54</b>	<b>8.76</b>	<b>6.33</b>	<b>6.69</b>	<b>5.55</b>	<b>-2.99</b>

El cuadro 7 presenta los mismos datos pero para la totalidad de la muestra, incluyendo al conjunto de los sectores productivos. La declinación de las ocupaciones de tiempo completo de jefes de hogar en las manufacturas (cuadro 6) es muy semejante a la que se observa para la población urbana total. Lo mismo puede decirse de la categoría “hombres”.

En consecuencia, se concluye que la contracción de las ocupaciones de tiempo completo en el lapso considerado afectó principalmente a los trabajadores hombres y jefes de hogar, y que esas caídas se originaron en especial en las manufacturas.

### Cuadro 7

TASAS DE OCUPACIÓN DE TIEMPO COMPLETO POR CATEGORÍAS DE TRABAJADORES  
(en porcentaje de la población total del GBA; semestres seleccionados)

	1990:1	1992:2	1996:2	1998:1	2000:2	Diferencia 2000:2-1990:1
Jefes de hogar	12.75	17.37	15.44	16.41	15.98	-1.77
Trabajadores secundarios	12.38	13.58	11.74	12.88	12.99	-0.09
Hombres	21.52	21.84	19.12	20.12	19.15	-2.37
Mujeres	8.61	9.11	8.06	9.17	9.12	0.51
<b>Total</b>	<b>30.13</b>	<b>30.95</b>	<b>27.18</b>	<b>29.29</b>	<b>28.27</b>	<b>-1.86</b>

Por otro lado, las mujeres y los trabajadores secundarios vieron incrementada su participación en el empleo de tiempo completo en los otros sectores productivos (no industriales). Como resultado de ello, su tasa de ocupación de tiempo completo permaneció estable (es el caso de los trabajadores secundarios) o bien se incrementó moderadamente (el caso de las mujeres) entre 1990 y 2000.

Los gráficos 22 y 23 y los cuadros 8 y 9 presentan información más detallada relativa al Gran Buenos Aires, incluyendo las cifras de subocupación voluntaria e involuntaria.

La comparación de los gráficos 22 y 23 pone en evidencia que, a lo largo del primer ciclo de los años noventa, el comportamiento de las categorías “hombre” y “jefe de hogar” fue similar al de las ocupaciones de tiempo completo.

Por otro lado, las categorías “mujer” y “trabajador secundario” siguieron trayectorias que se asemejan estrechamente a la de la tasa de empleo (en la definición amplia que incluye no sólo a los subocupados voluntarios sino también a los involuntarios).

El segundo ciclo de la década de los noventa presenta, sin embargo, varias diferencias. Aun cuando la curva de la categoría “hombres” se asemeja a la de las ocupaciones de tiempo completo, su perfil ahora difiere del de los jefes de hogar. Esta última categoría muestra una recuperación más acentuada en 1998-99. Por otro lado, las mujeres tienden a comportarse de forma más parecida a los jefes de hogar que anteriormente.

Los cuadros 8 y 9 incluyen los datos que cruzan categoría del trabajador con sector productivo.

El cuadro 8 está planteado en términos de niveles (medidos como porcentajes de la población total) y el cuadro 9 presenta variaciones (de las mismas tasas) entre períodos determinados.

Comencemos por considerar las variaciones acumuladas entre 1990:1 y 2000:2 (volcadas en la última parte del cuadro 9).

La primera columna de esta parte del cuadro muestra las variaciones de diferentes tasas de empleo y subempleo. También presenta la desagregación de esas variaciones en porcentajes por sector productivo (de modo que su suma total es el 100% de la variación). La desagregación (porcentual) de cada variación por género y posición en el hogar se lee en las filas, es decir, en sentido horizontal.



El cociente entre el empleo total y la población (incluido en la celda del extremo superior izquierdo) aumentó en 1.09 p.p. en el período. Sin embargo, ese incremento engloba una suba de 3.33 p.p. en el subempleo involuntario, conjuntamente con caídas de 1.86 p.p. en las ocupaciones de tiempo completo y de 0.40 p.p. en el subempleo voluntario.

Las cifras de las variaciones de la ocupación desagregadas por categoría son muy llamativas. Los trabajadores secundarios y las mujeres explican el aumento de 1.09 p.p. en la tasa de empleo, con contribuciones de 121% y 191% respectivamente, mientras que tanto los hombres como los jefes de hogar muestran contribuciones negativas.

Como hemos visto más arriba, las manufacturas explican la declinación de las ocupaciones de tiempo completo (parcialmente compensada por el comportamiento de los servicios financieros y también de “transporte y comunicaciones”). En este sector las categorías “hombre” y “jefe de hogar” son las más afectadas por la caída.

En contraste, las mujeres y los trabajadores secundarios explican la mayor parte del incremento del subempleo involuntario, de cuya variación el sector “otros servicios” da cuenta en alrededor de la mitad.

El cuadro 9 permite también ahondar en la descripción de la evolución del empleo por categoría y sector durante las diferentes etapas atravesadas en los años noventa.

En la fase expansiva inicial (1990:1-1992:2) el empleo total se incrementó en 1.5 p.p. Tanto la tasa de ocupación de tiempo completo cuanto en subempleo voluntario se movieron en sentido ascendente (0.82 p.p. y 1.16 p.p., respectivamente), en tanto que el subempleo involuntario declinaba, moviéndose de manera contracíclica en 0.48 p.p. La creación de empleo se originó en su mayor parte en el sector de comercio, seguido por la construcción y la industria manufacturera. A pesar de la expansión económica, la tasa de ocupación de trabajadores jefes de hogar mostró una caída, la que fue aún más acentuada en el caso de las ocupaciones de tiempo completo.

En el período subsiguiente, de contracción (1992:2-1996:2), el empleo total cayó en 2.4 p.p. Esa declinación fue parcialmente compensada por un aumento del subempleo involuntario de 3.35 p.p. La tasa de ocupación de tiempo completo se desplomó, cayendo en 3.77 p.p., y lo mismo sucedió con la subocupación voluntaria, que se redujo en 1.97 p.p. Dos tercios de la contracción de los empleos de tiempo completo se

explica por el comportamiento de la manufactura, y se concentra principalmente en las categorías “hombre” y “jefe de hogar”. Pese a la recesión, el sector financiero y el de transportes y comunicaciones registraron incrementos en las correspondientes tasas de ocupación de tiempo completo.

A diferencia de lo observado con las ocupaciones de tiempo completo, la caída del subempleo voluntario afectó en especial a las mujeres y a los trabajadores secundarios. Además, la mitad de esta baja se explica por lo sucedido en el sector de “otros servicios”.

Por otra parte, los “otros servicios” explican también buena parte del aumento del subempleo involuntario en esta fase, el que a su vez recae principalmente sobre las mujeres y los trabajadores secundarios del sector.

Un nuevo período de expansión tuvo lugar entre 1996:2 y 1998:1. En este lapso la tasa de empleo agregado aumentó en 2.7 p.p., observándose una participación más equilibrada de las diferentes categorías de trabajadores.

La tasa de ocupación de tiempo completo aumentó en 2.11 p.p., con más de la mitad de ese incremento originado en “otros servicios”. El mismo sector lideró el crecimiento del subempleo voluntario, con un importante papel de las mujeres y los trabajadores secundarios.

Tal como se observa normalmente, el subempleo involuntario mostró una evolución contracíclica, con una declinación de 0.11 p.p.

Finalmente, la economía atravesó un nuevo período contractivo a partir de 1998:1. Desde entonces hasta 2000:2, el empleo agregado declinó en 0.7 p.p., lo que se explica enteramente por el comportamiento de la categoría “hombre”, y se distribuye en partes prácticamente iguales entre jefes de hogar y trabajadores secundarios.

Sin embargo, el empleo de tiempo completo registró una declinación aún más intensa, de 1.2 p.p., concentrada también en los trabajadores masculinos y, desde una perspectiva sectorial, en la manufactura. El desempeño llamativamente negativo del sector industrial fue parcialmente compensado por el del comercio, y en menor medida por “transportes y comunicaciones” y “servicios financieros”. Estos actuaron contracíclicamente, incrementando su participación en el empleo de tiempo completo (como así también en la tasa de subempleo voluntario).

## Cuadro 8

TASAS DE OCUPACIÓN, DE OCUPACIÓN DE TIEMPO COMPLETO Y DE SUBOCUPACIÓN, MEDIDAS EN PUNTOS PORCENTUALES DE LA POBLACIÓN TOTAL DEL GRAN BUENOS AIRES

	1990:1				
	Total	Hombre	Mujer	Jefe de hogar	Trab. secundario
<b>Ocupación total</b>	<b>37.41</b>	<b>24.14</b>	<b>13.27</b>	<b>19.99</b>	<b>17.42</b>
Ocupación de tiempo completo (1)	<b>30.13</b>	<b>21.52</b>	<b>8.61</b>	<b>17.75</b>	<b>12.38</b>
Industria manufacturera	8.54	6.54	2.00	5.07	3.47
Construcción	1.91	1.87	0.04	1.32	0.59
Comercio	6.60	4.76	1.84	3.78	2.82
Transporte y comunicaciones	2.75	2.49	0.26	2.06	0.69
Servicios financieros	2.38	1.74	0.64	1.50	0.88
Otros servicios	7.95	4.12	3.83	4.02	3.93
Subocupación voluntaria (2)	<b>3.70</b>	<b>1.09</b>	<b>2.61</b>	<b>0.90</b>	<b>2.80</b>
Industria manufacturera	0.37	0.21	0.16	0.12	0.25
Construcción	0.08	0.08	0.00	0.05	0.03
Comercio	0.50	0.21	0.29	0.15	0.35
Transporte y comunicaciones	0.09	0.05	0.04	0.03	0.06
Servicios financieros	0.26	0.08	0.18	0.08	0.18
Otros servicios	2.40	0.46	1.94	0.47	1.93
(1) + (2)	<b>33.83</b>	<b>22.61</b>	<b>11.22</b>	<b>18.65</b>	<b>15.18</b>
Industria manufacturera	8.91	6.75	2.16	5.19	3.72
Construcción	1.99	1.95	0.04	1.37	0.62
Comercio	7.10	4.97	2.13	3.93	3.17
Transporte y comunicaciones	2.84	2.54	0.30	2.09	0.75
Servicios financieros	2.64	1.82	0.82	1.58	1.06
Otros servicios	10.35	4.58	5.77	4.49	5.86
Subocupación involuntaria	<b>3.58</b>	<b>1.53</b>	<b>2.05</b>	<b>1.34</b>	<b>2.24</b>
Industria manufacturera	0.45	0.19	0.26	0.17	0.28
Construcción	0.33	0.30	0.03	0.22	0.11
Comercio	0.57	0.35	0.22	0.29	0.28
Transporte y comunicaciones	0.14	0.14	0.00	0.08	0.06
Servicios financieros	0.09	0.03	0.06	0.03	0.06
Otros servicios	2.00	0.52	1.48	0.55	1.45
<b>Tasa de actividad</b>	40.90				
<b>Tasa de desempleo</b>	3.49				

Cuadro 8 (cont.)

	1992:2				
	Total	Hombre	Mujer	Jefe de hogar	Trab. secundario
<b>Ocupación total</b>	<b>38.91</b>	<b>24.77</b>	<b>14.14</b>	<b>19.87</b>	<b>19.04</b>
Ocupación de tiempo completo (1)	<b>30.95</b>	<b>21.84</b>	<b>9.11</b>	<b>17.37</b>	<b>13.58</b>
Industria manufacturera	8.76	6.67	2.09	5.11	3.65
Construcción	2.30	2.22	0.08	1.58	0.72
Comercio	7.17	4.82	2.35	3.69	3.48
Transporte y comunicaciones	2.43	2.22	0.21	1.68	0.75
Servicios financieros	2.59	1.82	0.77	1.56	1.03
Otros servicios	7.70	4.09	3.61	3.75	3.95
Subocupación voluntaria (2)	<b>4.86</b>	<b>1.60</b>	<b>3.26</b>	<b>1.29</b>	<b>3.57</b>
Industria manufacturera	0.67	0.37	0.30	0.25	0.42
Construcción	0.16	0.13	0.03	0.07	0.09
Comercio	0.80	0.31	0.49	0.17	0.63
Transporte y comunicaciones	0.11	0.08	0.03	0.04	0.07
Servicios financieros	0.48	0.24	0.24	0.16	0.32
Otros servicios	2.64	0.47	2.17	0.60	2.04
(1) + (2)	<b>35.81</b>	<b>23.44</b>	<b>12.37</b>	<b>18.66</b>	<b>17.15</b>
Industria manufacturera	9.43	7.04	2.39	5.36	4.07
Construcción	2.46	2.35	0.11	1.65	0.81
Comercio	7.97	5.13	2.84	3.86	4.11
Transporte y comunicaciones	2.54	2.30	0.24	1.72	0.82
Servicios financieros	3.07	2.06	1.01	1.72	1.35
Otros servicios	10.34	4.56	5.78	4.35	5.99
Subocupación involuntaria	<b>3.10</b>	<b>1.33</b>	<b>1.77</b>	<b>1.21</b>	<b>1.89</b>
Industria manufacturera	0.33	0.20	0.13	0.22	0.11
Construcción	0.21	0.20	0.01	0.12	0.09
Comercio	0.25	0.16	0.09	0.10	0.15
Transporte y comunicaciones	0.21	0.18	0.03	0.13	0.08
Servicios financieros	0.22	0.11	0.11	0.08	0.14
Otros servicios	1.88	0.48	1.40	0.56	1.32
<b>Tasa de actividad</b>	41.70				
<b>Tasa de desempleo</b>	2.87				

Cuadro 8 (cont.)

	1996:2				
	Total	Hombre	Mujer	Jefe de hogar	Trab. secundario
<b>Ocupación total</b>	<b>36.50</b>	<b>22.65</b>	<b>13.85</b>	<b>18.69</b>	<b>17.81</b>
Ocupación de tiempo completo (1)	<b>27.18</b>	<b>19.12</b>	<b>8.06</b>	<b>15.44</b>	<b>11.74</b>
Industria manufacturera	6.33	4.92	1.41	3.79	2.54
Construcción	1.81	1.76	0.05	1.25	0.56
Comercio	6.22	4.12	2.10	3.02	3.20
Transporte y comunicaciones	2.93	2.71	0.22	2.02	0.91
Servicios financieros	3.33	2.11	1.22	2.01	1.32
Otros servicios	6.56	3.50	3.06	3.35	3.21
Subocupación voluntaria (2)	<b>2.89</b>	<b>0.84</b>	<b>2.05</b>	<b>0.62</b>	<b>2.27</b>
Industria manufacturera	0.38	0.14	0.24	0.09	0.29
Construcción	0.05	0.05	0.00	0.04	0.01
Comercio	0.48	0.23	0.25	0.11	0.37
Transporte y comunicaciones	0.09	0.04	0.05	0.03	0.06
Servicios financieros	0.28	0.05	0.23	0.06	0.22
Otros servicios	1.61	0.33	1.28	0.29	1.32
(1) + (2)	<b>30.05</b>	<b>19.95</b>	<b>10.10</b>	<b>16.06</b>	<b>13.99</b>
Industria manufacturera	6.70	5.05	1.65	3.88	2.82
Construcción	1.86	1.81	0.05	1.29	0.57
Comercio	6.69	4.35	2.34	3.12	3.57
Transporte y comunicaciones	3.02	2.75	0.27	2.05	0.97
Servicios financieros	3.61	2.16	1.45	2.07	1.54
Otros servicios	8.17	3.83	4.34	3.65	4.52
Subocupación involuntaria	<b>6.45</b>	<b>2.69</b>	<b>3.76</b>	<b>2.63</b>	<b>3.82</b>
Industria manufacturera	0.77	0.38	0.39	0.34	0.43
Construcción	0.66	0.64	0.02	0.48	0.18
Comercio	0.81	0.53	0.28	0.35	0.46
Transporte y comunicaciones	0.23	0.19	0.04	0.14	0.09
Servicios financieros	0.44	0.20	0.24	0.17	0.27
Otros servicios	3.54	0.75	2.79	1.15	2.39
<b>Tasa de actividad</b>	44.90				
<b>Tasa de desempleo</b>	8.48				

Cuadro 8 (cont.)

	1998:1				
	Total	Hombre	Mujer	Jefe de hogar	Trab. secundario
<b>Ocupación total</b>	<b>39.20</b>	<b>23.86</b>	<b>15.34</b>	<b>20.12</b>	<b>19.08</b>
Ocupación de tiempo completo (1)	<b>29.29</b>	<b>20.12</b>	<b>9.17</b>	<b>16.41</b>	<b>12.88</b>
Industria manufacturera	6.69	5.28	1.41	3.89	2.80
Construcción	2.17	2.15	0.02	1.50	0.67
Comercio	6.15	3.83	2.32	2.99	3.16
Transporte y comunicaciones	3.00	2.68	0.32	2.09	0.91
Servicios financieros	3.66	2.31	1.35	2.04	1.62
Otros servicios	7.62	3.87	3.75	3.90	3.72
Subocupación voluntaria (2)	<b>3.59</b>	<b>1.18</b>	<b>2.41</b>	<b>1.04</b>	<b>2.55</b>
Industria manufacturera	0.47	0.22	0.25	0.10	0.37
Construcción	0.07	0.06	0.01	0.03	0.04
Comercio	0.54	0.22	0.32	0.13	0.41
Transporte y comunicaciones	0.11	0.08	0.03	0.07	0.04
Servicios financieros	0.30	0.10	0.20	0.10	0.20
Otros servicios	2.10	0.50	1.60	0.61	1.49
(1) + (2)	<b>32.87</b>	<b>21.30</b>	<b>11.57</b>	<b>17.44</b>	<b>15.43</b>
Industria manufacturera	7.16	5.50	1.66	3.99	3.17
Construcción	2.24	2.21	0.03	1.54	0.70
Comercio	6.69	4.05	2.64	3.12	3.57
Transporte y comunicaciones	3.10	2.76	0.34	2.15	0.95
Servicios financieros	3.96	2.41	1.55	2.13	1.83
Otros servicios	9.72	4.37	5.35	4.51	5.21
Subocupación involuntaria	<b>6.34</b>	<b>2.57</b>	<b>3.77</b>	<b>2.69</b>	<b>3.65</b>
Industria manufacturera	0.57	0.25	0.32	0.27	0.30
Construcción	0.68	0.67	0.01	0.49	0.19
Comercio	0.80	0.40	0.40	0.29	0.51
Transporte y comunicaciones	0.33	0.26	0.07	0.22	0.11
Servicios financieros	0.32	0.12	0.20	0.16	0.16
Otros servicios	3.64	0.87	2.77	1.26	2.38
<b>Tasa de actividad</b>	45.60				
<b>Tasa de desempleo</b>	6.51				

Cuadro 8 (cont.)

	2000:2				
	Total	Hombre	Mujer	Jefe de hogar	Trab. secundario
<b>Ocupación total</b>	<b>38.50</b>	<b>23.15</b>	<b>15.35</b>	<b>19.76</b>	<b>18.74</b>
Ocupación de tiempo completo (1)	<b>28.27</b>	<b>19.15</b>	<b>9.12</b>	<b>15.98</b>	<b>12.29</b>
Industria manufacturera	5.55	4.19	1.36	3.29	2.26
Construcción	1.89	1.81	0.08	1.30	0.59
Comercio	6.55	4.25	2.30	3.12	3.43
Transporte y comunicaciones	3.05	2.67	0.38	2.04	1.01
Servicios financieros	3.74	2.53	1.21	2.21	1.53
Otros servicios	7.49	3.70	3.79	4.02	3.47
Subocupación voluntaria (2)	<b>3.30</b>	<b>0.92</b>	<b>2.38</b>	<b>0.89</b>	<b>2.41</b>
Industria manufacturera	0.29	0.13	0.16	0.07	0.22
Construcción	0.09	0.09	0.00	0.06	0.03
Comercio	0.67	0.25	0.42	0.18	0.49
Transporte y comunicaciones	0.16	0.09	0.07	0.05	0.11
Servicios financieros	0.25	0.10	0.15	0.12	0.13
Otros servicios	1.84	0.26	1.58	0.41	1.43
(1) + (2)	<b>31.58</b>	<b>20.06</b>	<b>11.52</b>	<b>16.86</b>	<b>14.72</b>
Industria manufacturera	5.85	4.32	1.53	3.36	2.49
Construcción	1.98	1.90	0.08	1.36	0.62
Comercio	7.23	4.50	2.73	3.30	3.93
Transporte y comunicaciones	3.20	2.75	0.45	2.08	1.12
Servicios financieros	3.99	2.63	1.36	2.33	1.66
Otros servicios	9.33	3.96	5.37	4.43	4.90
Subocupación involuntaria	<b>6.91</b>	<b>3.08</b>	<b>3.83</b>	<b>2.89</b>	<b>4.02</b>
Industria manufacturera	0.79	0.44	0.35	0.36	0.43
Construcción	0.80	0.79	0.01	0.53	0.27
Comercio	0.95	0.45	0.50	0.31	0.64
Transporte y comunicaciones	0.30	0.27	0.03	0.16	0.14
Servicios financieros	0.44	0.20	0.24	0.17	0.27
Otros servicios	3.63	0.93	2.70	1.36	2.27
<b>Tasa de actividad</b>	45.10				
<b>Tasa de desempleo</b>	6.74				

## Cuadro 9

VARIACIÓN DE LAS TASAS DE OCUPACIÓN, DE OCUPACIÓN DE  
TIEMPO COMPLETO Y DE SUBOCUPACIÓN*(las cifras de las que no se indican unidades, en cada celda, están medidas  
en puntos porcentuales de la población total del Gran Buenos Aires)*

	Incremento 1990:1-1992:2				
	Total	Hombre	Mujer	Jefe de hogar	Trab. secundario
<b>Ocupación total</b>	<b>1.50</b>	<b>42</b>	<b>58</b>	<b>-8</b>	<b>108</b>
Ocupación de tiempo completo (1)	<b>0.82</b>	<b>39</b>	<b>61</b>	<b>-46</b>	<b>146</b>
Industria manufacturera	27	59	41	18	82
Construcción	48	90	10	67	33
Comercio	70	11	89	-16	116
Transporte y comunicaciones	-39	84	16	119	-19
Servicios financieros	26	38	62	29	71
Otros servicios	-30	12	88	108	-8
Subocupación voluntaria (2)	<b>1.16</b>	<b>44</b>	<b>56</b>	<b>34</b>	<b>67</b>
Industria manufacturera	26	53	47	43	57
Construcción	7	63	38	25	75
Comercio	26	33	67	7	93
Transporte y comunicaciones	2	150	-50	50	50
Servicios financieros	19	74	26	37	65
Otros servicios	21	4	96	54	46
(1) + (2)	<b>1.98</b>	<b>42</b>	<b>58</b>	<b>1</b>	<b>100</b>
Industria manufacturera	26	56	44	33	67
Construcción	24	85	15	60	40
Comercio	44	18	82	-8	108
Transporte y comunicaciones	-15	80	20	123	-23
Servicios financieros	22	56	44	33	68
Otros servicios	-1	200	-100	1 400	-1 300
Subocupación involuntaria	<b>-0.48</b>	<b>42</b>	<b>58</b>	<b>27</b>	<b>73</b>
Industria manufacturera	25	-8	108	-42	142
Construcción	25	83	17	83	17
Comercio	67	59	41	59	41
Transporte y comunicaciones	-15	57	43	71	29
Servicios financieros	-27	62	38	38	62
Otros servicios	25	33	67	-8	108



Cuadro 9 (cont.)

	Incremento 1992:2-1996:2				
	Total	Hombre	Mujer	Jefe de hogar	Trab. secundario
<b>Ocupación total</b>	<b>2.41</b>	<b>88</b>	<b>12</b>	<b>49</b>	<b>51</b>
Ocupación de tiempo completo (1)	-3.77	72	28	51	49
Industria manufacturera	64	72	28	54	46
Construcción	13	94	6	67	33
Comercio	25	74	26	71	29
Transporte y comunicaciones	-13	98	2	68	32
Servicios financieros	-20	39	61	61	39
Otros servicios	30	52	48	35	65
Subocupación voluntaria (2)	-1.97	39	61	34	66
Industria manufacturera	15	79	21	55	45
Construcción	6	73	27	27	73
Comercio	16	25	75	19	81
Transporte y comunicaciones	1	200	-100	50	50
Servicios financieros	10	97	3	51	51
Otros servicios	52	14	86	30	70
(1) + (2)	-5.74	61	39	45	55
Industria manufacturera	47	73	27	54	46
Construcción	10	90	10	60	40
Comercio	22	61	39	58	42
Transporte y comunicaciones	-8	94	6	69	31
Servicios financieros	-9	18	82	64	35
Otros servicios	38	34	66	32	68
Subocupación involuntaria	3.35	41	59	42	58
Industria manufacturera	13	41	59	27	73
Construcción	13	98	2	80	20
Comercio	17	66	34	45	55
Transporte y comunicaciones	1	50	50	50	50
Servicios financieros	7	41	59	41	59
Otros servicios	50	16	84	36	64

Cuadro 9 (cont.)

	Incremento 1996:2-1998:1				
	Total	Hombre	Mujer	Jefe de hogar	Trab. secundario
<b>Ocupación total</b>	<b>2.70</b>	<b>45</b>	<b>55</b>	<b>53</b>	<b>47</b>
Ocupación de tiempo completo (1)	<b>2.11</b>	<b>47</b>	<b>53</b>	<b>46</b>	<b>54</b>
Industria manufacturera	17	100	0	28	72
Construcción	17	108	-8	69	31
Comercio	-3	414	-314	43	57
Transporte y comunicaciones	3	-43	143	100	0
Servicios financieros	16	61	39	9	91
Otros servicios	50	35	65	52	48
Subocupación voluntaria (2)	<b>0.70</b>	<b>49</b>	<b>51</b>	<b>60</b>	<b>40</b>
Industria manufacturera	13	89	11	11	89
Construcción	3	50	50	-50	150
Comercio	9	-17	117	33	67
Transporte y comunicaciones	3	200	-100	200	-100
Servicios financieros	3	250	-150	200	-100
Otros servicios	70	35	65	65	35
(1) + (2)	<b>2.82</b>	<b>48</b>	<b>52</b>	<b>49</b>	<b>51</b>
Industria manufacturera	16	98	2	24	76
Construcción	13	105	-5	66	34
Comercio	0				
Transporte y comunicaciones	3	12	88	125	-25
Servicios financieros	12	71	29	17	83
Otros servicios	55	35	65	55	45
Subocupación involuntaria	<b>-0.11</b>	<b>109</b>	<b>-9</b>	<b>-55</b>	<b>155</b>
Industria manufacturera	182	65	35	35	65
Construcción	-18	150	-50	50	50
Comercio	9	1 300	-1 200	600	-500
Transporte y comunicaciones	-91	70	30	80	20
Servicios financieros	109	67	33	8	92
Otros servicios	-91	120	-20	110	-10

Cuadro 9 (cont.)

	Incremento 1998:1-2000:2				
	Total	Hombre	Mujer	Jefe de hogar	Trab. secundario
<b>Ocupación total</b>	<b>-0.70</b>	<b>101</b>	<b>-1</b>	<b>51</b>	<b>49</b>
Ocupación de tiempo completo (1)	<b>-1.02</b>	<b>95</b>	<b>5</b>	<b>42</b>	<b>58</b>
Industria manufacturera	112	96	4	53	47
Construcción	27	121	-21	71	29
Comercio	-39	105	-5	32	67
Transporte y comunicaciones	-5	-20	120	-100	200
Servicios financieros	-8	275	-175	212	-113
Otros servicios	13	131	-31	-92	192
Subocupación voluntaria (2)	<b>-0.29</b>	<b>90</b>	<b>10</b>	<b>52</b>	<b>48</b>
Industria manufacturera	62	50	50	17	83
Construcción	-7	150	-50	150	-50
Comercio	-45	23	77	38	62
Transporte y comunicaciones	-17	20	80	-40	140
Servicios financieros	17	0	100	-40	140
Otros servicios	90	92	8	77	23
(1) + (2)	<b>-1.29</b>	<b>96</b>	<b>4</b>	<b>45</b>	<b>55</b>
Industria manufacturera	102	90	10	48	52
Construcción	20	119	-19	69	31
Comercio	-42	83	17	33	67
Transporte y comunicaciones	-8	-10	110	-70	170
Servicios financieros	-2	733	-633	667	-567
Otros servicios	30	105	-5	21	79
Subocupación involuntaria	<b>0.57</b>	<b>89</b>	<b>11</b>	<b>35</b>	<b>65</b>
Industria manufacturera	39	86	14	41	59
Construcción	21	100	0	33	67
Comercio	26	33	67	13	87
Transporte y comunicaciones	-5	-33	133	200	-100
Servicios financieros	21	67	33	8	92
Otros servicios	-2	-600	700	-1 000	1100

Cuadro 9 (cont.)

	Incremento 1990:1-2000:2				
	Total	Hombre	Mujer	Jefe de hogar	Trab. secundario
<b>Ocupación total</b>	<b>1.09</b>	<b>-91</b>	<b>191</b>	<b>-21</b>	<b>121</b>
Ocupación de tiempo completo (1)	<b>-1.86</b>	<b>127</b>	<b>-27</b>	<b>95</b>	<b>5</b>
Industria manufacturera	161	79	21	60	40
Construcción	1	300	-200	100	0
Comercio	3	1 020	-920	1 320	-1 220
Transporte y comunicaciones	-16	60	40	-7	107
Servicios financieros	-73	58	42	52	48
Otros servicios	25	91	9	0	100
Subocupación voluntaria (2)	<b>-0.40</b>	<b>43</b>	<b>58</b>	<b>3</b>	<b>98</b>
Industria manufacturera	20	100	0	63	38
Construcción	-3	100	0	100	0
Comercio	-43	24	76	18	82
Transporte y comunicaciones	-18	57	43	29	71
Servicios financieros	3	-200	300	-400	500
Otros servicios	140	36	64	11	89
(1) + (2)	<b>-2.25</b>	<b>113</b>	<b>-13</b>	<b>80</b>	<b>20</b>
Industria manufacturera	136	79	21	60	40
Construcción	0	500	-400	100	0
Comercio	-6	-362	462	-485	585
Transporte y comunicaciones	-16	58	42	-3	103
Servicios financieros	-60	60	40	56	44
Otros servicios	45	61	39	6	94
Subocupación involuntaria	<b>3.33</b>	<b>47</b>	<b>53</b>	<b>47</b>	<b>53</b>
Industria manufacturera	10	74	26	56	44
Construcción	14	104	-4	66	34
Comercio	11	26	74	5	95
Transporte y comunicaciones	5	81	19	50	50
Servicios financieros	11	49	51	40	60
Otros servicios	49	25	75	50	50

#### 4. LA EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS MEDIOS DE LOS OCUPADOS Y DE LA POBLACIÓN ACTIVA

Los cambios en la estructura del mercado trabajo que acabamos de examinar, incluyendo el notable aumento de la tasa de desempleo, tuvieron necesariamente gravitación en la generación y distribución del ingreso.

En esta sección abordaremos el análisis del comportamiento de los ingresos medios de los ocupados y de los activos bajo el régimen de convertibilidad. Consideraremos los provenientes tanto del trabajo cuanto de la remuneración de la propiedad, pero no las transferencias provenientes del sistema de seguridad social. La información analizada en esta sección se basa también en la Encuesta Permanente de Hogares y se refiere al Gran Buenos Aires.

El gráfico 24 presenta la evolución del ingreso real medio por trabajador ocupado y por integrante de la población activa en los años noventa. En este gráfico como en lo que sigue, las series de ingresos reales han sido obtenidas, en todos los casos, deflactando las correspondientes series nominales por el índice de precios al consumidor.

Se observa que las dos series trazadas en el gráfico mencionado siguen una trayectoria procíclica. En el período de expansión de comienzos de la década el ingreso de los trabajadores ocupados creció un 22% (alcanzando un máximo en 1994:1), mientras que el de la población activa aumentaba en 19%. A partir de entonces ambas series presentan declinaciones y alcanzan mínimos locales en 1996:2. Entonces comienza un segundo ciclo, cuya fase expansiva inicial se extiende hasta 1998:2. Sin embargo, ninguna de las series recupera el valor máximo precedente.

A finales del año 2000 el nivel del ingreso superaba al vigente a comienzos del período en 8.8% en el caso de los ocupados y en sólo 1% en el del total de los activos, pero se encontraba visiblemente por debajo del pico de 1994:1. Era, en efecto, un 10.6% y un 15.2% menor a aquel máximo, para ambos grupos, respectivamente.

La creciente brecha entre las dos series del gráfico refleja el impacto del aumento de la tasa de desempleo en el Gran Buenos Aires a partir de 1993, y especialmente desde 1995:1 en adelante (véase el gráfico 26). En ese momento el ingreso medio de la población activa presenta una aguda contracción. Sin embargo, la declinación del desempleo

entre fines de 1996 y 1998 contribuye a explicar cierta disminución posterior de esa brecha. De cualquier modo, mientras que el cociente entre el ingreso medio de los activos y el de los ocupados era de 93% al comienzo del período considerado, había caído a 86% al final de la década.

El impacto del desempleo puede cuantificarse expresando a la tasa de variación del ingreso medio de los activos como una función de la tasa de variación del ingreso de los ocupados y del cambio en la tasa de desempleo:

$$(\Delta YA)/YA \approx (\Delta YN)/YN - \Delta(UN/A) (YN/YA),$$

$$1\% \approx 8.8\% - 9.0\%$$

donde YA representa el ingreso medio real de la población activa, YN el de los ocupados, UN es el número de ocupados y A el total de activos, de modo que UN/A es la tasa de desempleo.

El primer término del lado derecho de la ecuación corresponde a la tasa de variación del ingreso medio que la población activa habría experimentado si la tasa de desempleo hubiese permanecido constante. El segundo término mide la tasa de variación del ingreso medio de la población activa que se habría registrado en caso de mantenerse invariable la remuneración promedio de los ocupados.<sup>23</sup>

Las cifras incluidas debajo de la ecuación corresponden a las variaciones observadas entre los extremos del período. Las mismas ponen de relieve la fuerte gravitación que tuvo la evolución del desempleo. En efecto, si los ingresos medios de los ocupados hubiesen permanecido sin cambios, los activos habrían sufrido una declinación de su remuneración real promedio del orden de 9%. Por el contrario, con una tasa de desempleo invariable, la misma se hubiese elevado en más de 8%.

Vale la pena mencionar que, más allá de diferencias en los métodos de cómputo, esas cifras resultan compatibles, *grosso modo*, con las suministradas por el sistema de cuentas nacionales. También cabe la salvedad de que las cifras de ingresos que se examinan aquí corresponden al GBA y no al país en su conjunto.

---

23 La descomposición no es exacta debido a la existencia de efectos cruzados.

En primer lugar, el producto bruto interno de la Argentina, medido a precios constantes, creció alrededor de 38.7% en el período 1991:1-2000:2. En segundo término, puede estimarse que, en el mismo lapso, la población urbana se habría incrementado en aproximadamente 20%, lo que resulta de asumir una tasa anual de crecimiento de 2%.<sup>24</sup> En tercer lugar, las tasas de participación saltaron de 39.5 p.p. a 42.7 p.p. De este modo, el número total de individuos activos se habría incrementado en algo más de 30%, cifra que se aproxima al aumento observado del PIB.

Hay que considerar, adicionalmente, que las cifras del gráfico 24 se refieren al ingreso, y no al producto, y las transferencias netas de rentas al exterior (que hay que restar al segundo concepto, al calcular el ingreso) aumentaron en el período, medidas como porcentaje del PIB. Otro factor a tomar en cuenta es que los ingresos del gráfico 24 fueron deflactados por el IPC, cuya variación ciertamente superó a la del deflactor implícito del producto. Sin embargo, no es posible comparar de manera estricta ambos índices porque no se dispone de cifras del deflactor del PIB anteriores a 1993. Considerando los factores que acaban de mencionarse, la aparente compatibilidad entre las tasas de variación de los ingresos que surgen de ambas fuentes (es decir, de la EPH y del sistema de cuentas nacionales) parece verse fortalecida.<sup>25</sup>

Contrastando con el incremento de las tasas de participación, la tasa de empleo de la población urbana resultó aproximadamente igual en los momentos extremos del período considerado (36.5 p.p. en 2000:2 frente a 36.8 p.p. en 1991:1). En consecuencia, el número de trabajadores ocupados habría crecido aproximadamente 8% menos que el total de activos. Esto explica que el ingreso promedio haya aumentado aproximadamente un 8% más para el primer grupo que

---

24 Esta tasa es estimativa porque el censo de población que debió realizarse en el año 2000 fue postergado para fines de 2001 y las cifras relativas a la población urbana no estaban disponibles aún al momento de elaborarse este texto. Es consistente con la evidencia anterior a 1990, cuando la población urbana crecía a un ritmo levemente superior al de la población total.

25 Es necesario enfatizar que estamos presentando una comparación entre variaciones porcentuales de medidas de los ingresos y del producto provenientes de distintas fuentes. Es decir, no nos referimos aquí a una comparación de los correspondientes niveles.

para el segundo, entre el comienzo de los años noventa y 2000:2, como se muestra en el gráfico 24.

El panorama resultante es el de un fin de período caracterizado por un ingreso medio de los trabajadores ocupados algo menos de 10% más elevado que el observado a comienzos de los años noventa, mientras que el salto de las tasas de participación explica que la remuneración media por activo resultara prácticamente igual en los extremos de la década. Por otro lado, puesto que el número de ocupados creció a un ritmo similar al de la población total, según lo indica el comportamiento de la tasa de empleo, el ingreso per cápita experimentó un aumento semejante al de los ocupados. Corresponde una vez más remarcar aquí que las cifras que estamos comparando llegan hasta fines del año 2000, de modo que no queda comprendido el período de agravamiento y desenlace de la crisis de fines de 2001.

## 5. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Luego de haber examinado la evolución de los ingresos medios de los ocupados y de los activos, pasamos a considerar cómo los cambios en las remuneraciones promedio se distribuyeron al interior de dichos grupos. Con ese propósito, analizamos primeramente el comportamiento de la desigualdad entre los hogares. Posteriormente enfocamos a la población activa en su totalidad, por una parte, y a los trabajadores ocupados, por otra.

El análisis se basa en la estimación de índices de Gini y de Theil. Estos indicadores muestran generalmente tendencias distributivas similares, pero pueden presentarse diferencias debido a los pesos desiguales que ambos instrumentos atribuyen a las transferencias entre individuos situados en diferentes posiciones en la distribución<sup>26</sup>. Por otra parte, el índice de Theil tiene la ventaja de posibilitar una descomposición aditiva de los cambios en la distribución, distinguiendo un componente “intragrupal” y otro “intergrupal”, como veremos enseguida.

---

26 El índice de Theil atribuye una mayor ponderación a las transferencias que afectan a los individuos de mayores ingresos, mientras que el de Gini hace lo propio con las observaciones ubicadas en la parte central de la distribución.



El análisis de la evolución de los ingresos según hogares proporciona la perspectiva más apropiada para el estudio de la distribución del ingreso total. En efecto, al examinar los hogares se adquiere una perspectiva del grado de bienestar que puede alcanzar la población más precisa que la permitida por el estudio de los individuos.

El examen de las desigualdades en la distribución del ingreso con eje en los hogares involucra diversos determinantes, como las diferencias en la incidencia del desempleo en distintos grupos de hogares, o las relativas a las tasas de participación, las horas trabajadas y los rendimientos que los individuos obtienen por su esfuerzo laboral.

Comenzamos esta sección considerando la evolución del índice de Gini para los hogares según sus ingresos per cápita. Como muestra el gráfico 25, pueden distinguirse con nitidez dos fases en la evolución de ese indicador en los años noventa. La desigualdad en la distribución del ingreso según hogares fluctuó en torno a una tendencia estable hasta 1994. En tanto el índice de Gini era de 0.44 en el primer semestre de 1991, resultó levemente menor en la primera mitad de 1994, cuando alcanzó un valor de 0.4324. A partir de entonces se verifica una tendencia claramente ascendente, que lleva a un registro de 0.481 al concluir el lapso considerado. Es decir, se observa un aumento de alrededor de 10% en el indicador, desde el inicio de la década.

Con el fin de lograr una mejor descripción de las transferencias de ingresos entre diferentes grupos de la población presentamos el cuadro 10. El mismo muestra la evolución de la distribución del ingreso por hogares, según deciles definidos por el ingreso per cápita de esas unidades. Las cifras corresponden a los años 1991, 1994, 1998, y 2000.

Se observa, para comenzar, una leve mejora en la equidad distributiva entre los hogares entre 1991 y 1994. En tanto el 50% de los hogares de menor ingreso per cápita recibía 19.34% del ingreso total en 1991, esa participación había subido a 19.8% en 1994. Para el 80% de los hogares de menores ingresos esos porcentajes fueron de 47.7 y 48.7, respectivamente. La contrapartida fue, naturalmente, una pequeña reducción de la participación del 10% de los hogares de mayor ingreso per cápita entre ambos años. Esa redistribución favoreció a todos los grupos restantes. El cociente entre el ingreso del décimo y el primer decil declinó de 23.6 a 22.5.

El cuadro también muestra que, por el contrario, la distribución del ingreso por hogares empeoró considerablemente a partir de 1994. Se produjo entonces un intenso proceso de concentración que favoreció exclusivamente al decil de mayores remuneraciones por miembro. Este grupo recibía 40.3% de los ingresos totales en 2000, cifra que se ubica cinco puntos porcentuales por sobre la registrada al comienzo de la década. El ingreso total de este grupo llegó a ser equivalente a 38 veces el obtenido por el primer decil de hogares.

Diversos factores contribuyen a explicar este desmejoramiento de la distribución según hogares. Se destaca el aumento del desempleo, puesto que tuvo una incidencia mayor en los hogares más pobres. Adicionalmente, cabe tomar en cuenta la creciente desigualdad distributiva entre los trabajadores ocupados.

Ambos elementos afectan, asimismo, la distribución de los ingresos entre los miembros de la población activa. La misma vino deteriorándose desde el inicio de la década, registrando además un fuerte empeoramiento a partir de 1994, tal como se observa en el cuadro 11. Si el 50% de los individuos activos de menores ingresos recibía 20.2% de los ingresos en 1991, su participación había caído a 15.9% en el año 2000. Por el contrario, la participación del decil de mayores remuneraciones saltó desde 35% en 1991 a casi 40% al cierre del período analizado.

La redistribución a favor del decil de ingreso más elevado tuvo lugar fundamentalmente entre 1994 y 1998. En ese lapso la tasa de desempleo alcanzó sus niveles máximos de la década. Puede verse que el primer decil de la población activa tenía un ingreso nulo en 1998 y lo mismo en 2000 debido a que la tasa de desempleo se ubicaba cómodamente por encima del 10%. Sin embargo, el primer decil de hogares registra un ingreso positivo en dichos años, en la información organizada según el ingreso per capita de los hogares. Dicha diferencia se debe a que cuando una persona incluida en la muestra está desocupada, constituye una observación con remuneración nula mientras que dicho individuo pertenece a un hogar que probablemente siga obteniendo algún ingreso positivo. A partir de ello se deduce que el aumento de la desigualdad entre los individuos activos (afectados simultáneamente por el aumento del desempleo y por la mayor desigualdad entre los ocupados) superó al observado entre hogares, tal como puede constatarse comparando los cuadros 10 y 11.

### Cuadro 10

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LOS HOGARES  
(por deciles según el ingreso per cápita del hogar)

Deciles	Porcentaje acumulado del ingreso total			
	1991:1	1994:1	1998:1	2000:2
1	1.50	1.55	1.21	1.06
2	4.35	4.61	3.76	3.44
3	8.31	8.60	7.24	6.90
4	13.43	13.62	11.66	11.36
5	19.34	19.84	17.18	16.94
6	26.56	27.41	24.23	23.93
7	35.76	36.68	33.27	32.91
8	47.73	48.70	45.14	44.84
9	64.66	65.09	62.00	59.71
10	100.00	100.00	100.00	100.00
<b>Coefficiente de Gini</b>	<b>0.440</b>	<b>0.432</b>	<b>0.473</b>	<b>0.481</b>
<b>10 decil/1 decil</b>	<b>23.6</b>	<b>22.5</b>	<b>31.4</b>	<b>38.0</b>

### Cuadro 11

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LA POBLACIÓN ACTIVA POR DECILES

Deciles	Porcentaje acumulado del ingreso total			
	1991:1	1994:1	1998:1	2000:2
1	0.47	0.07	0.00	0.00
2	3.61	2.65	1.62	1.25
3	8.23	6.97	5.31	4.65
4	13.61	12.41	10.39	9.64
5	20.21	19.08	16.70	15.92
6	27.88	26.95	24.39	23.61
7	37.34	36.39	33.73	33.08
8	49.20	48.28	45.59	44.57
9	65.15	64.18	61.97	60.10
10	100.00	100.00	100.00	100.00
<b>Coefficiente de Gini</b>	<b>0.451</b>	<b>0.473</b>	<b>0.501</b>	<b>0.506</b>

A fin de destacar la relevancia del efecto de la desocupación sobre la equidad distributiva presentamos también la evolución de la tasa de desempleo a lo largo de la década (para el Gran Buenos Aires, medida en términos de la población activa, en el gráfico 26). Como se observa allí, este indicador muestra una breve fase inicial de relativa estabilidad entre 1991 y el segundo semestre de 1992. A partir de entonces se produce un salto ascendente hasta el primer semestre de 1995, cuando se registra el máximo de todo el período. En ese momento el desempleo en el GBA alcanzaba a 20% de la población activa.

Desde 1995:2 ese comportamiento se revierte parcialmente, alcanzando un mínimo relativo en la segunda mitad de 1998, con una tasa de 13% de la población activa, la que de todos modos se ubica bien por encima de los valores observados antes de 1993. A partir de 1999 la serie retoma una tendencia ascendente que la lleva a 14.7% de la población activa al final del período.

El gráfico 26 también incluye la línea correspondiente al índice de Gini para la población activa del Gran Buenos Aires. Se observa una elevada correlación entre ambas series. Sin embargo, en el período que va de 1995 a 1998, con una tasa de desempleo en declinación, ambas variables se mueven de manera diferente. A pesar de que el desempleo se atenúa, el índice de Gini aún se eleva, lo que se debe al aumento de la desigualdad entre los trabajadores ocupados, según se describirá a continuación.

Entre 1991 y 1994 la distribución del ingreso entre los ocupados permaneció prácticamente inalterada, según la medida suministrada por el índice de Gini. El 50% integrado por los miembros de este grupo con menores remuneraciones recibía 22.8% del ingreso total en 1991, y 22.9% en 1994 (véase el cuadro 12). Por otro lado, el decil de ingresos más elevados obtenía 33.2% y 33.4%, respectivamente, lo que equivale a alrededor de 16 veces el ingreso del primer decil.

Es interesante observar que se produjo una leve redistribución del ingreso desde los deciles primero, segundo y décimo, en favor de los grupos ubicados en el centro de la distribución. En contraste con ello, en 1994 se inició un proceso de fuerte concentración que favoreció exclusivamente al decil de mayores ingresos. La participación de este grupo saltó a 34.7% en 2000:2, al tiempo que la del 50% de los ocupados de

menores remuneraciones caía a 20.7%. Esos cambios se verificaron fundamentalmente entre 1994 y 1998.

El único decil que presenta un aumento en su participación en el ingreso total entre los extremos del período considerado es el de mayores remuneraciones. Todos los demás experimentaron retrocesos.

Los cambios en la distribución del ingreso entre los individuos activos y entre los ocupados pueden ilustrarse también mediante los índices de Gini y Theil obtenidos para ambos grupos para el lapso 1991:1-2000:2. Los mismos se presentan en los gráficos 27, 28, 29 y 30.

Se verifica una correlación clara entre ambos índices. Los indicadores estimados para los trabajadores ocupados fluctuaron en torno a una tendencia estable hasta 1994, para subir posteriormente. Alcanzaron valores de 0,424 (Gini) y 0.311 (Theil) en 1991:1, y de 0.452 (Gini) y 0.383 (Theil) en 2000:2, lo que equivale a incrementos de 6.7% y 23% sobre sus niveles de 1991:1, respectivamente.

## Cuadro 12

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO ENTRE LA POBLACIÓN OCUPADA,  
POR DECILES

Deciles	Porcentaje acumulado del ingreso total			
	1991:1	1994:1	1998:1	2000:2
1	2.10	2.06	1.71	1.41
2	5.90	5.82	5.09	4.59
3	10.60	10.60	9.56	8.93
4	16.15	16.27	14.91	14.30
5	22.79	22.88	21.28	20.75
6	30.24	30.62	28.87	28.35
7	39.57	39.99	38.13	37.46
8	51.16	51.48	49.49	49.09
9	66.77	66.96	65.08	65.31
10	100.00	100.00	100.00	100.00
<b>Coefficiente de Gini</b>	<b>0.424</b>	<b>0.423</b>	<b>0.449</b>	<b>0.452</b>
<b>10 decil/1decil</b>	<b>15.8</b>	<b>16.0</b>	<b>20.4</b>	<b>24.6</b>

Un panorama similar se presenta en el caso de los activos, aunque con un salto ascendente de la desigualdad más pronunciado a partir de 1994. En 1991:1 los índices de Gini y Theil fueron de 0.451 y 0.331, respectivamente, para este grupo. Saltaron a 0.506 y 0.427 en 2000:1, respectivamente. Así, la brecha entre los índices relativos a los ocupados y a los activos se amplía a partir de 1994:2, tal como se observa en los gráficos 29 y 30.

Los índices de desigualdad presentan tendencias positivas y altamente significativas a lo largo de todo el período. Mientras que el Gini de los trabajadores ocupados se incrementa en aproximadamente 1% al año, el relativo a la población activa lo hace a un ritmo anual de 1.7%.

En síntesis, hasta 1994 la distribución del ingreso entre los ocupados permaneció prácticamente invariable, aunque se observa un deterioro en el caso de la población activa. Esta diferencia se explica por el aumento de la tasa de desempleo. Posteriormente, el hecho de que la concentración del ingreso que se observa es también más acentuada en el caso de la población activa se debe al efecto combinado del mayor desempleo con el aumento de la desigualdad entre los ocupados, según muestra el cuadro 12.<sup>27</sup>

En la sección precedente observamos que el ingreso medio real de los ocupados se incrementó en casi 9% en el período en consideración. Sin embargo, la desigualdad distributiva creció al interior de ese grupo, según ponen de relieve los distintos indicadores que acabamos de presentar. En otras palabras, el aumento en los ingresos medios no fue homogéneo entre los diferentes grupos de trabajadores. Tomando eso en cuenta, las dos secciones que siguen estarán destinadas a examinar la distribución del ingreso a lo largo de los años noventa.<sup>28, 29</sup>

---

27 Este último efecto puede a su vez considerarse una consecuencia de las diferencias en las elasticidades de las remuneraciones al desempleo, para diferentes grupos de trabajadores. Esas elasticidades son mayores para los sectores de la población de menores ingresos, como se verá en el capítulo 8, más abajo.

28 Además del aumento de la desigualdad, se ha constatado una creciente polarización de la población, en los años recientes, en dos grupos internamente homogéneos pero marcadamente diferentes entre sí en materia de ingreso medio. Para más detalles, véase Beccaria, Esquivel y Maurizio (2001).

29 Para un examen de la evolución de la inequidad distributiva en Argentina desde los años setenta, véase Altimir y Beccaria (2000).

## 6. IMPACTO DE LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA LABORAL Y DE LOS INGRESOS POR CATEGORÍA SOBRE LAS REMUNERACIONES MEDIAS

En esta sección abordamos la evolución de la distribución del ingreso entre los ocupados tomando en cuenta diferentes características de los trabajadores y de los puestos de trabajo: tipo de ocupación, género y nivel educativo. Los cambios observados en el ingreso medio de los ocupados se originan en variaciones en las remuneraciones medias de diferentes grupos (efecto ingreso) o bien en modificaciones en la participación relativa de cada grupo en la ocupación total (efecto estructura), o en ambos.

Para cuantificar separadamente el impacto que los cambios en la estructura de la ocupación y en los ingresos medios de diferentes grupos de trabajadores tienen sobre las variaciones del ingreso medio total procedemos a descomponer esta última variable de la siguiente manera:

$$(\Delta WE) / WE = \underbrace{\left[ \sum_i \left( \Delta(W_i) \times \frac{E_i}{E} \right) \right]}_{\text{EFECTO INGRESO}} / WE + \underbrace{\left[ \sum_i \left( \Delta \left( \frac{E_i}{E} \right) \times W_i \right) \right]}_{\text{EFECTO ESTRUCTURA}} / WE$$

donde WE es el ingreso real medio de los ocupados,  $W_i$  representa el ingreso medio del grupo “i”, E es el número de personas empleadas y  $E_i$  designa al número de ocupados que pertenecen al grupo “i”.

La expresión incluida entre corchetes a la izquierda representa el efecto de las modificaciones en los ingresos medios de los distintos grupos, manteniendo constante la estructura de la ocupación de comienzo de período. Los corchetes de la derecha reflejan el impacto de los cambios en la estructura ocupacional, dados los ingresos iniciales medios de los distintos grupos.

El período considerado se extiende entre 1991:1 y 2000:2 y las cifras se refieren al Gran Buenos Aires.

### a) Empleo y remuneraciones según tipo de ocupación

Comenzamos el análisis enfocando los diferentes tipos de ocupación. En los gráficos 31 y 32 presentamos la evolución del empleo y de las remuneraciones considerando la distribución de los puestos de

trabajo entre asalariados de tiempo completo, no asalariados de tiempo completo y trabajadores involuntariamente subocupados.

Como ya se describiera, el cociente entre los puestos de trabajo de tiempo completo y las ocupaciones totales tendió a declinar en los años noventa. Esa caída alcanzó a 10 p.p., y fue particularmente aguda en el caso de los asalariados (que acumularon una variación negativa de -6 p.p). A diferencia de esos grupos, los subocupados involuntarios ganaron participación.

Por otra parte, este último grupo sufrió, según ilustra el gráfico 32, una importante caída (de 15%) en su ingreso real medio, a lo largo del período. Este gráfico presenta la evolución de las remuneraciones promedio para las distintas categorías que se están considerando. Puede constatar que los no asalariados de tiempo completo son quienes perciben las mayores remuneraciones medias entre los ocupados. Por el contrario, los subocupados registran los menores ingresos medios.<sup>30</sup>

La serie relativa al ingreso de los asalariados de tiempo completo sigue un patrón que recuerda el de las remuneraciones medias de los trabajadores ocupados que examináramos anteriormente, con una expansión inicial que alcanza un máximo en 1994:1, seguida por una contracción y luego una nueva expansión. Entre los extremos del período, sin embargo, el ingreso real de este grupo se incrementó en 17%, de modo que la brecha con los subocupados involuntarios se amplió significativamente a lo largo de la década.

Finalmente, el grupo de los no asalariados de tiempo completo también alcanzó una cima en 1994:1, pero el máximo del período es el de 1998:1. A pesar de la declinación observada desde entonces, el ingreso medio real de este grupo se incrementó en 10.5% entre 1991:1 y 2000:2. De este modo se verifica, entre los extremos de la década, una mayor brecha de ingresos entre los trabajadores de tiempo completo y los subocupados, conjuntamente con una caída de la dispersión al interior del primer grupo.

El siguiente cuadro descompone el aumento del ingreso medio de los trabajadores ocupados por tipo de ocupación, según se explicara al inicio de la sección.

---

30 Volveremos más adelante a considerar el diferencial de ingresos entre el último grupo y el resto, procurando determinar si el mismo se explica exclusivamente por la brecha entre las horas trabajadas o si es afectado también por diferencias en las remuneraciones por hora.



### Cuadro 13

DESCOMPOSICIÓN DE LA TASA DE VARIACIÓN DEL INGRESO MEDIO DE LOS  
OCUPADOS POR TIPO DE OCUPACIÓN, ENTRE 1991:1 Y 2000:2

Tipo de ocupación	Contribución del ingreso	Contribución del empleo	Total
Asalariados de tiempo completo	12.0	-6.0	6.0
No asalariados de tiempo completo	2.8	-5.1	-2.3
Subocupados involuntarios	-0.7	5.5	4.8
<b>Total</b>	<b>14.0</b>	<b>-5.6</b>	<b>8.5 ≈ 8.8</b>

El efecto ingreso fue positivo en este caso, mientras que los cambios en la estructura ocupacional tuvieron una contribución negativa.

El efecto ingreso se concentró en el grupo de los asalariados de tiempo completo (+12%). Sin embargo, la mitad de ese impacto fue compensado por una contribución negativa del empleo (-6%) en este grupo. El efecto estructura fue positivo en un único caso: la contribución de la ocupación fue de +5.5% para los trabajadores involuntariamente subocupados. Además, este es también el único grupo que registra una contribución negativa de la variación del ingreso. Los no asalariados de tiempo completo presentan una contribución total negativa puesto que la caída de su participación en la ocupación superó al aporte positivo de la variación en la remuneración media del grupo. O sea, que lo que se observa en relación con los asalariados de tiempo completo explica en gran medida el comportamiento de los ingresos medios de toda la población ocupada.

#### b) Empleo y remuneraciones según género

La misma descomposición puede realizarse por género. Como ilustra el gráfico 33, en el período se produjo un importante aumento de la participación femenina en el empleo total, que fue particularmente acentuado a partir de 1997.

La participación de los trabajadores masculinos decreció en 3.5 p.p. Así, de representar alrededor de 63% de la fuerza de trabajo ocupada a

comienzos de los noventa, este grupo pasó a menos de 60%. Sin embargo, pueden identificarse dos fases con comportamientos diferentes. Primeramente, entre 1991:1 y 1994:2, la participación de los hombres aumentó. Desde entonces se observó la tendencia contraria. Una interpretación sugiere que el “efecto trabajador secundario” puede haber seguido a la caída en los salarios reales, incentivando a las mujeres a ingresar en el mercado de trabajo con el propósito de compensar la pérdida de ingreso familiar real del hogar. Es posible también que haya un mayor número de mujeres jefes de hogar con una conducta más estable en la fuerza de trabajo.<sup>31</sup> Con el fin de aclarar este punto presentamos la evolución de los ingresos por género en los años noventa (véase el gráfico 34).

El ingreso medio real de los trabajadores masculinos sigue el mismo patrón que las remuneraciones medias de la economía, con una cima en 1994:1. El de las mujeres alcanza un máximo en 1994:2. En ambos casos se produce luego una caída.

La remuneración femenina aumenta nuevamente a partir de 1996, pero sin alcanzar el máximo precedente. La de los hombres, por su parte, se recupera por un breve lapso, para contraerse otra vez en 1999-2000. Sin embargo, la brecha que se observa entre ambos grupos disminuye. El efecto conjunto de las modificaciones en el empleo y en los ingresos se sintetiza en el siguiente cuadro.

#### Cuadro 14

DESCOMPOSICIÓN DE LA TASA DE VARIACIÓN DEL INGRESO MEDIO DE LOS  
OCUPADOS POR GÉNERO, ENTRE 1991:1 Y 2000:2  
(en porcentajes)

Género	Contribución del ingreso	Contribución del empleo	Total
Mujeres	4.3	2.5	6.8
Hombres	5.1	-3.5	1.6
<b>Total</b>	<b>9.4</b>	<b>-1.0</b>	<b>8.4 ≈ 8.8</b>

31 Mayores detalles acerca de la inestabilidad en el mercado de trabajo en Argentina pueden consultarse en Beccaria y Maurizio (2001).

Al agrupar a los ocupados por género se observa que el efecto ingreso es positivo y es además claramente el más importante, porque los efectos de los cambios en la ocupación tienen signos opuestos y se compensan parcialmente. Si la estructura ocupacional por género vigente en 1991 se hubiese mantenido invariable, el ingreso medio habría aumentado en 9.4%. Pero los cambios en la ocupación dan cuenta de un impacto negativo de -1%. La variación total se explica básicamente por lo sucedido con las mujeres. En este caso ambos efectos son positivos y suman un 6.8%. La contribución del cambio en el ingreso del grupo de trabajadores masculinos (+5.1%) es mayor que la correspondiente a las mujeres, pero es compensada parcialmente por un efecto negativo de la variación de la participación del grupo en la ocupación total (-3.5%).

### c) Empleo y remuneraciones según categoría educacional

Pasamos ahora a enfocar los niveles educativos. Cada categoría (primaria, secundaria y terciaria) incluye a los trabajadores con educación completa o parcial del nivel correspondiente. El gráfico 35 muestra la distribución de los ocupados según nivel educativo, a lo largo del período.

La ilustración pone en evidencia una importante mejora en el nivel educativo de la población ocupada. Llama la atención, en especial, el aumento de la participación del grupo con formación terciaria. El grupo con educación secundaria también tendió a ganar participación, mientras que los ocupados con educación primaria declinaron perceptiblemente. Este fenómeno puede atribuirse al aumento en el nivel educacional de la población como un todo<sup>32</sup>, y de la población activa en particular, como también al diferente impacto del desempleo sobre los distintos grupos. El cuadro 15 presenta una síntesis de los cambios observados en los niveles educativos de diferentes grupos de la población entre el comienzo y el fin de la década.

---

32 Nos referimos aquí a la población de edades entre los 15 y los 65 años.

## Cuadro 15

ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN SEGÚN NIVELES DE EDUCACIÓN  
Y VARIACIÓN ENTRE 1991:1 Y 2000:2  
(en porcentajes)

	Población total			Población activa			Población ocupada		
	1991:1	2000:2	Var. (p.p.)	1991:1	2000:2	Var. (p.p.)	1991:1	2000:2	Var. (p.p.)
Primaria	44.13	33.07	-11.06	42.44	33.11	-9.33	42.16	31.94	-10.22
Secundaria	38.54	43.57	5.03	37.06	40.15	3.09	36.93	39.65	2.72
Terciaria	17.33	23.36	6.03	20.50	26.74	6.24	20.91	28.41	7.50

Nota: La notación p.p. indica que se trata de porcentajes en relación con la población total.

Tal como se mencionara más arriba, el aumento de la participación de los trabajadores con formación terciaria en el grupo de los ocupados (un incremento equivalente a 7.5 p.p. en el período) puede explicarse por el aumento del peso del grupo de mayor nivel educativo tanto en la población total (6.03 p.p.) cuanto en la población activa (6.24 p.p.).

Por el contrario, la participación del grupo con educación primaria declinó en todos los casos (-11.06 p.p. en relación con la población total; -9.33 p.p. en relación con el total de activos y -10.22 p.p. en el grupo de los ocupados).

Los individuos activos con educación primaria fueron golpeados por el desempleo de forma más intensa que aquellos con mayor formación. El grupo de nivel terciario, por ejemplo, vio incrementada su presencia en la ocupación más que en la actividad (7.50 p.p. frente a 6.24 p.p., respectivamente). Contrariamente, el grupo de nivel primario sufrió un descenso de su participación en la ocupación aún mayor que en el grupo conformado por el total de los individuos activos. Los gráficos 36, 37 y 38 muestran las series correspondientes a la participación de los diferentes grupos de trabajadores, según nivel educativo, entre los ocupados, la población activa y la población total.

Las participaciones que cada categoría educacional registra entre los ocupados y entre los activos siguen la misma tendencia que se observa en cada caso en la población en su totalidad.<sup>33</sup> Esto abona la idea de que el incremento del nivel educativo de la población ocupada se origina primariamente en un *shock* de oferta proveniente de la población total.

Luego de examinar la evolución del empleo por categoría educativa, pasamos a enfocar el comportamiento del ingreso de los trabajadores ocupados de acuerdo con la misma clasificación. El gráfico 39 ilustra este aspecto.

Puede verse que los ingresos de los trabajadores con educación primaria y secundaria siguen trayectorias similares en el período, en contraste con lo que se observa para el grupo con formación terciaria. Los primeros presentan una fase inicial expansiva que, para los de nivel primario, concluye en 1992:2, y para los trabajadores con formación secundaria lo hace en 1993:1. A partir de allí, y más allá de alguna breve reversión, ambas series muestran declinaciones hasta el final del período.

En la fase inicial el ingreso real medio aumentó en 17% y 20% para los trabajadores con formación primaria y secundaria, respectivamente. Sin embargo, las variaciones acumuladas entre los extremos del período fueron negativas en ambos casos: -7.5% y -5%, respectivamente.

La fase expansiva fue más larga para los trabajadores con educación terciaria (se extendió hasta 1994:2) y el ingreso real medio del grupo aumentó en alrededor de 24%. A partir de 1995 esta serie fluctuó en torno a una tendencia levemente negativa, pero, a diferencia de lo que sucediera con las otras categorías educativas, acumuló un incremento de 12% entre los extremos del período. Así, la evolución de la desigualdad en la distribución según nivel de educación se explica básicamente por el aumento de la brecha de ingresos entre los trabajadores con nivel educativo terciario y el resto, como se verá a continuación.

Descompondremos ahora la tasa de aumento del ingreso medio de los trabajadores ocupados, entre 1991:1 y 2000:2, en un “efecto ingreso” y un “efecto estructura ocupacional” por nivel educativo. Los resultados son los siguientes:

---

33 En el Apéndice de esta sección se incluye el test de la hipótesis de que estas series siguen tendencias estadísticamente similares.

## Cuadro 16

DESCOMPOSICIÓN DE LA TASA DE VARIACIÓN DEL INGRESO MEDIO  
DE LOS OCUPADOS SEGÚN NIVEL EDUCATIVO,  
ENTRE 1991:1 Y 2000:2

Nivel de educación	Contribución del ingreso	Contribución del empleo	Total
Primaria	-2.3	-8.2	-10.5
Secundaria	-1.7	3.4	1.6
Terciaria	3.9	13.1	17.0
<b>Total</b>	<b>-0.1</b>	<b>8.2</b>	<b>8.1 ≈ 8.8</b>

Tal como en los casos anteriores, cada celda del cuadro puede interpretarse como el cambio que habría sido observado en el ingreso real medio de los ocupados si todas las demás variables hubiesen permanecido constantes. Así, se constata que, en el agregado, el efecto estructura (o composición del empleo) por categoría educacional da cuenta del total del incremento del ingreso medio, que supera el 8%. Con la estructura ocupacional inicial por categoría educacional, el ingreso medio prácticamente no habría sufrido cambios (habría declinado en apenas 0.1%). Contrariamente, dados los ingresos iniciales de cada grupo, los cambios en la composición de la población ocupada por categoría educacional podrían dar cuenta de un incremento de 8.2% en el ingreso medio. El peso del aumento de la participación de los trabajadores con formación terciaria en el empleo total es llamativo. Si los demás factores se hubiesen mantenido constantes, este cambio por sí solo explicaría un aumento de 13.1% en el ingreso medio.

Para finalizar, es interesante analizar los efectos de la evolución del empleo y del desempleo por categoría educacional. Con el propósito de contribuir al análisis de la relevancia de los factores de demanda en la estructura educativa de la fuerza de trabajo, el gráfico 40 presenta la tasa de empleo por nivel educativo, medida como porcentaje de la población activa de similar formación. La distancia entre las curvas y la

línea horizontal trazada al nivel de 100% (medido en el eje de ordenadas) refleja las respectivas tasas de desempleo. Se observa que éstas crecieron a lo largo del período sin exceptuar ninguna categoría. Además, las tasas estimadas para cada uno de los grupos se mueven siguiendo el ciclo de la tasa de empleo total.

Sin embargo, la contracción de la tasa de empleo a partir de 1992 fue más intensa para los grupos con formación primaria y secundaria. El siguiente cuadro sintetiza los cambios en las tasas de empleo.

### Cuadro 17

CAMBIOS EN LAS TASAS DE EMPLEO POR NIVEL EDUCATIVO  
(en porcentaje de la población activa de cada categoría)

<b>Educación</b>	<b>91:1-94:1</b>	<b>94:1-98:1</b>	<b>98:1-2000:2</b>	<b>91:1-2000:2</b>
Primaria	-5.30	-3.50	-2.1	-10.90
Secundaria	-4.30	-5.20	0.2	-9.30
Terciaria	-4.30	-0.70	-0.3	-5.30
<b>Total</b>	<b>-5.00</b>	<b>-3.00</b>	<b>-0.6</b>	<b>-8.60</b>

Considerando el período en su totalidad, se observa que las tasas de desempleo aumentan en todos los niveles educativos, pero más que el promedio en los casos de los trabajadores con formación primaria y secundaria, y menos en el caso de los terciarios.

La fase transcurrida entre 1994 y 1998 muestra las diferencias más acentuadas en el comportamiento de las tasas de desempleo por nivel educacional. Aunque la tasa de desempleo del grupo terciario también aumenta, su variación es considerablemente menor que para las otras categorías. La declinación de la tasa de empleo para los trabajadores con formación primaria observada en el período duplica a la del grupo con educación terciaria.

La existencia de desempleo en todas las categorías consideradas indica que los ingresos por nivel educativo que estamos analizando no

pueden ser considerados retornos de equilibrio. Por el contrario, los mismos corresponden a una situación de desequilibrio en el mercado laboral.

Para concluir, señalemos que, tal como se ha mencionado, la descomposición de la variación del ingreso por categorías educativas presenta un efecto de la estructura ocupacional positivo y mayor que el efecto ingreso, a diferencia de lo que sucede con las descomposiciones presentadas anteriormente. Esto es en parte consecuencia de los significativos cambios observados en los niveles educativos de la población a lo largo de la década.

## APÉNDICE A LA SECCIÓN 6

Hemos observado en esta sección que, para todas las categorías educacionales, las participaciones en el total de activos y en el total de ocupados siguen las mismas tendencias que se observan en la población total (véanse los gráficos 36, 37 y 38).

Con el fin de comprobar la hipótesis de que esas semejanzas entre tendencias son estadísticamente significativas construimos series *ad hoc* para cada nivel educativo. Cada serie tiene 44 observaciones. Las primeras 22 corresponden al nivel educativo de la población, o bien de los trabajadores activos, alternativamente. Las otras 22 observaciones corresponden siempre al nivel educativo de los trabajadores ocupados.

Se estimó luego la regresión de cada una de esas series contra una tendencia, una variable *dummy* (DU) que toma valor cero desde el inicio del período hasta la vigésima segunda observación y valor unitario a partir de allí, y el producto de la misma *dummy* por la tendencia. El coeficiente de este último producto captura el cambio estructural de la variable dependiente. Si dicho coeficiente no resulta estadísticamente significativo, ello indicaría que ambas series presentan tendencias similares y que, por ende, el patrón de comportamiento de la estructura educacional de los ocupados se explica fundamentalmente por el *shock* de oferta de un mayor nivel de educación verificado en la población total, el que termina reflejándose en la población activa y en la ocupada. El cuadro siguiente presenta los resultados.



## Cuadro 18

ESTIMACIÓN DEL DIFERENCIAL DE TENDENCIAS EDUCACIONALES ENTRE  
LA POBLACIÓN TOTAL, ACTIVA Y OCUPADA

Variable	Población/Ocupados			Activos/Ocupados		
	Educ. Primaria	Educ. Secundaria	Educ. Terciaria	Educ. Primaria	Educ. Secundaria	Educ. Terciaria
@trend	-0.655 (-30.0)	0.234 (7.26)	0.421 (15.2)	-0.546 (-24.2)	0.108 (3.32)	0.438 (15.3)
@trend*DU	0.069 (1.22)	-0.144 (-3.15)	0.075 (1.91)	-0.039 (-1.25)	-0.017 (-0.38)	0.057 (1.41)
DU	10.73 (13.94)	-3.39 (-2.98)	-7.339 (-7.51)	12.61 (15.83)	-2.191 (-1.91)	-10.413 (-10.2)
C	46.10 (172.40)	38.64 (97.75)	15.26 (44.97)	44.22 (159.9)	37.439 (93.81)	18.33 (52.12)
R <sup>2</sup>	0.977	0.802	0.955	0.967	0.339	0.932

Se comprueba que los coeficientes del producto DU\*trend no son significativos, con la excepción de los trabajadores con formación secundaria, en las series de población/ocupados. Se refuerza de este modo la idea de que la estructura educativa de la fuerza de trabajo ha sido determinada básicamente por las tendencias de la población.

## 7. DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO SEGÚN CATEGORÍAS DE TRABAJADORES

Habiendo examinado la evolución de las remuneraciones reales medias de los trabajadores ocupados e identificado los efectos ingreso y estructura, pasamos ahora a enfocar la distribución del ingreso, empleando las mismas categorías ocupacionales consideradas en la sección precedente.

Como se ha mencionado más arriba, una característica importante del índice de Theil es la de que puede ser descompuesto de manera aditiva. Tomando eso en cuenta definimos, en primer lugar, a los grupos de población de acuerdo con las características de los trabajadores y de los puestos de trabajo relevantes para el análisis distributivo. Determinados dichos

agrupamientos, un primer elemento en la descomposición del índice de Theil permite medir el impacto de los diferenciales salariales al interior de los mismos en la medida de desigualdad. Es el efecto “intragrupal”. Un segundo componente del índice refleja el peso de las diferencias en los ingresos reales medios de los distintos grupos (efecto “intergrupal”). Este último elemento capta los retornos de cada categoría, mientras que el efecto intragrupal refleja el impacto de otros factores, distintos de las variables utilizadas para definir los agrupamientos de población a considerar.

La descomposición mencionada puede expresarse así:

$$T = \sum_{g=1}^G \left( \frac{\mu_g N_g}{\mu N} \times \ln \left( \frac{\mu_g}{\mu} \right) \right) + \sum_{g=1}^G \left( \frac{\mu_g N_g}{\mu N} \left( \sum_{j \in g} \frac{w_j y_j}{\mu_g N_g} \times \ln \left( \frac{y_j}{\mu_g} \right) \right) \right)$$

$$T = TB + \sum_{g=1}^G \frac{\mu_g N_g}{\mu N} \times TW_g = TB + TW$$

donde  $N$  designa al número expandido de individuos,  $w$  es el factor de expansión para el individuo “j”,  $y_j$  es su ingreso,  $\mu$  refiere al ingreso medio total,  $\mu_g$  al ingreso medio de cada grupo y  $N_g$  es el número de individuos en cada grupo.

En otras palabras, la medida de desigualdad total correspondiente a determinado momento surge como la suma de la desigualdad entre grupos y de la que se registra entre individuos, dentro de los grupos. Esta última resulta, por otra parte, de la suma ponderada de las medidas de desigualdad de cada agrupamiento, adición cuyos ponderadores se definen como el cociente del ingreso de cada grupo en relación con el ingreso total.

Adicionalmente, este mismo instrumento permite descomponer los cambios en la desigualdad distributiva entre diferentes momentos en tres determinantes distintos: un efecto estructura, un efecto intragrupal y, finalmente, un efecto intergrupal. Los tres contribuyen a explicar los cambios en el comportamiento agregado del índice de Theil.

Estas descomposiciones han sido desarrolladas para las mismas categorías de trabajadores empleadas en el análisis de la evolución de los ingresos medios: tipo de ocupación (asalariados de tiempo completo, no asalariados de tiempo completo y subocupados involuntarios), género y nivel educativo (primario, secundario y terciario).<sup>34</sup>

34 Los cambios en el índice de Theil fueron multiplicados por 100.

a) La distribución según tipo de ocupación

Comencemos considerando el efecto del tipo de ocupación sobre la desigualdad distributiva. Los resultados de la correspondiente descomposición del índice de Theil se presentan en el cuadro 19.

Cuadro 19

DESCOMPOSICIÓN DEL ÍNDICE DE THEIL SEGÚN TIPO DE OCUPACIÓN

Obs.	Efecto intergrupala	Efecto intragrupal	Efecto intergrupala (%)	Efecto intragrupal (%)
Mayo 91	0.0427	0.2686	13.7	86.3
Octubre 91	0.0393	0.2744	12.5	87.5
Mayo 92	0.0466	0.2339	16.6	83.4
Octubre 92	0.0420	0.2415	14.8	85.2
Mayo 93	0.0440	0.2665	14.2	85.8
Octubre 93	0.0454	0.2496	15.4	84.6
Mayo 94	0.0633	0.2482	20.3	79.7
Octubre 94	0.0574	0.2389	19.4	80.6
Mayo 95	0.0721	0.2412	23.0	77.0
Octubre 95	0.0852	0.2551	25.0	75.0
Mayo 96	0.0771	0.2465	23.8	76.2
Octubre 96	0.0879	0.2778	24.0	76.0
Mayo 97	0.0821	0.2764	22.9	77.1
Octubre 97	0.0794	0.2517	24.0	76.0
Mayo 98	0.0926	0.2636	26.0	74.0
Octubre 98	0.0980	0.2724	26.5	73.5
Mayo 99	0.0905	0.2658	25.4	74.6
Octubre 99	0.0888	0.2673	24.9	75.1
Mayo 00	0.1008	0.2893	25.8	74.2
Octubre 00	0.1000	0.2828	26.1	73.9

Variaciones entre 1991:1 y 2000:2		
Efecto	Valor	(%)
Intragrupal	2.31	32
Intergrupala	2.74	39
Estructura	2.09	29
<b>Total</b>	<b>7.15</b>	<b>100</b>

Es clara la presencia de un fuerte efecto intragrupal, que indica la existencia de una amplia dispersión de las remuneraciones al interior de los agrupamientos. Ambos componentes de la desagregación del Theil se incrementan en valor absoluto. Sin embargo, el efecto intragrupal presenta una tendencia declinante en términos relativos, a lo largo de los años noventa. Por el contrario, la desigualdad entre grupos aumenta en aproximadamente 12 puntos porcentuales, lo que se explica básicamente por una mayor brecha distributiva entre los trabajadores de tiempo completo y los subocupados, como fue mostrado anteriormente. Los tres efectos presentan signo positivo, siendo el registrado entre grupos el más importante. Con una estructura ocupacional constante por categorías y una desigualdad intragrupal también constante, la desigualdad total se habría incrementado en 39% a lo largo de la década, según esta medida. El efecto estructura de signo positivo se debe a una menor participación de los asalariados de tiempo completo, el grupo que presenta la menor dispersión salarial interna.

#### b) La distribución según género

A continuación presentamos la descomposición del índice de Theil por género (cuadro 20). Puede verse que la desigualdad total puede ser explicada casi totalmente por lo observado al interior de los grupos, mientras que el género da cuenta de sólo un 4% de la desigualdad observada, aproximadamente, en toda la década. Esto indica que esta variable no es relevante para explicar las disparidades distributivas entre los trabajadores ocupados, como tampoco la tendencia alcista de la misma.

Tal vez convenga aclarar, en este punto, que la afirmación que acaba de hacerse no contradice el hecho, constatado en el gráfico 34 (y que se cuantifica mediante una estimación econométrica en el apéndice de la sección 8), de un ingreso medio de los trabajadores masculinos visiblemente superior al obtenido por las mujeres. Lo que la descomposición del Theil indica es que ese diferencial intergrupar explica muy poco de la desigualdad distributiva total, cuyo nivel depende en mucho mayor grado de otras características de la población, como el nivel educativo, que se examina a continuación.

Por otro lado, el efecto intergrupar declinó en los años noventa, puesto que su variación fue de alrededor de  $-2\%$ , lo que resulta compatible con la atenuación de la brecha de salarios medios entre ambos grupos a la que hemos hecho referencia con anterioridad.

Por el contrario, el efecto intragrupal es positivo y alcanza a 108%. El incremento de la participación femenina en la ocupación total, juntamente con la menor dispersión de los ingresos al interior de este grupo, hace que el efecto estructural resulte negativo (y de aproximadamente -6%).

Cuadro 20

DESCOMPOSICIÓN DEL ÍNDICE DE THEIL POR GÉNERO

Obs.	Efecto intergrupala	Efecto intragrupal	Efecto intergrupala (%)	Efecto intragrupal (%)
Mayo 91	0.0156	0.2957	5.0	95.0
Octubre 91	0.0142	0.2995	4.5	95.5
Mayo 92	0.0127	0.2678	4.5	95.5
Octubre 92	0.0134	0.2701	4.7	95.3
Mayo 93	0.0175	0.2931	5.6	94.4
Octubre 93	0.0156	0.2794	5.3	94.7
Mayo 94	0.0163	0.2952	5.2	94.8
Octubre 94	0.0093	0.2871	3.1	96.9
Mayo 95	0.0109	0.3024	3.5	96.5
Octubre 95	0.0146	0.3257	4.3	95.7
Mayo 96	0.0162	0.3074	5.0	95.0
Octubre 96	0.0145	0.3512	4.0	96.0
Mayo 97	0.0130	0.3455	3.6	96.4
Octubre 97	0.0102	0.3209	3.1	96.9
Mayo 98	0.0127	0.3435	3.6	96.4
Octubre 98	0.0162	0.3541	4.4	95.6
Mayo 99	0.0097	0.3467	2.7	97.3
Octubre 99	0.0122	0.3439	3.4	96.6
Mayo 00	0.0112	0.3789	2.9	97.1
Octubre 00	0.0126	0.3702	3.3	96.7

Variaciones entre 1991:1 y 2000:2		
Efecto	Valor	(%)
Intragrupal	7.66	108
Intergrupala	-0.11	-2
Estructura	-0.39	-6
<b>Total</b>	<b>7.15</b>	<b>100</b>

### c) La distribución según categorías educativas

El cuadro siguiente presenta los resultados de la descomposición del índice de Theil obtenidos al agrupar a los trabajadores según sus niveles educativos.

Dos hechos sobresalen. En primer lugar, la relevancia de la desigualdad intragrupal. La misma explica más de 77% de la desigualdad total en todos los años. Este fenómeno expresa la fuerte heterogeneidad que se da al interior de cada una de las categorías consideradas. En segundo lugar, aun cuando este componente creció en valor absoluto entre los extremos del período, su participación en la medida total de desigualdad distributiva cayó en alrededor de 10 puntos porcentuales en la década. Por contraste, la relevancia del efecto intergrupar aumentó significativamente tanto en términos absolutos cuanto relativos. Esto muestra con nitidez el fuerte aumento de los retornos de la educación a lo largo del lapso considerado.

Las variaciones estimadas revelan un efecto intragrupal de signo positivo que alcanza a 21%. Es decir, que si tanto la estructura educacional de la población ocupada cuanto los retornos de la educación hubiesen permanecido constantes, la desigualdad total habría aumentado en ese porcentaje, según la medida de Theil. El efecto intergrupar, entre tanto, da cuenta de 51% del aumento de la desigualdad entre los ocupados, lo que se debe en esencia a la ampliación de la brecha salarial entre el grupo con formación terciaria y el resto. Finalmente, el efecto estructura es positivo y alcanza a 28%. Esto se debe a que la desigualdad intragrupal aumenta con el nivel educativo (y, por ende, con el ingreso medio). Puesto que los grupos de mayor educación vieron incrementada su participación en la ocupación, la desigualdad total tendió a aumentar.

Una conclusión que surge de este análisis es la de que, con excepción del género, las varias categorías de trabajadores consideradas aquí para explicar el aumento de la desigualdad distributiva entre los ocupados resultan relevantes. En los años noventa, las brechas entre los ingresos de diferentes grupos definidos por tipo de ocupación y por nivel de educación se ampliaron considerablemente. Es cierto que, en esos mismos casos, la desigualdad intragrupal también se elevó, pero esos cambios fueron menores que los observados entre grupos.

Por el contrario, cuando el análisis se realiza considerando el género, se verifica una declinación de la polarización entre agrupamientos. Es decir, que la brecha de ingresos entre los trabajadores masculinos y femeninos tendió a reducirse, tanto en términos absolutos cuanto relativos, en el lapso bajo análisis.

Cuadro 21

DESCOMPOSICIÓN DEL ÍNDICE DE THEIL SEGÚN NIVEL EDUCATIVO

Obs.	Efecto intergrupala	Efecto intragrupal	Efecto intergrupala (%)	Efecto intragrupal (%)
Mayo 91	0.0364	0.2748	11.7	88.3
Octubre 91	0.0603	0.2534	19.2	80.8
Mayo 92	0.0382	0.2422	13.6	86.4
Octubre 92	0.0414	0.2422	14.6	85.4
Mayo 93	0.0444	0.2661	14.3	85.7
Octubre 93	0.0507	0.2442	17.2	82.8
Mayo 94	0.0528	0.2587	16.9	83.1
Octubre 94	0.0531	0.2433	17.9	82.1
Mayo 95	0.0585	0.2548	18.7	81.3
Octubre 95	0.0742	0.2661	21.8	78.2
Mayo 96	0.0638	0.2598	19.7	80.3
Octubre 96	0.0793	0.2864	21.7	78.3
Mayo 97	0.0693	0.2893	19.3	80.7
Octubre 97	0.0718	0.2593	21.7	78.3
Mayo 98	0.0717	0.2846	20.1	79.9
Octubre 98	0.0847	0.2857	22.9	77.1
Mayo 99	0.0758	0.2806	21.3	78.7
Octubre 99	0.0803	0.2758	22.6	77.4
Mayo 00	0.0782	0.3175	19.8	80.2
Octubre 00	0.0841	0.2986	22.0	78.0

Variaciones entre 1991:1 y 2000:2		
Efecto	Valor	(%)
Intragrupal	1.53	21
Intergrupala	3.64	51
Estructura	1.97	28
<b>Total</b>	<b>7.15</b>	<b>100</b>

## 8. DETERMINACIÓN DE LAS REMUNERACIONES

En las últimas dos secciones examinamos el comportamiento de los ingresos y de su distribución entre los trabajadores ocupados. Volvemos ahora a considerar la gravitación del desempleo. La desocupación tiene un impacto directo y obvio sobre el ingreso medio de la población activa; pero también afecta a las remuneraciones de los ocupados. Varios esquemas teóricos, como el modelo “insider-outsider” de determinación de salarios y el argumento de “salarios de eficiencia”, pueden explicar la existencia de una elasticidad negativa de las remuneraciones reales al desempleo. A continuación estimamos esa relación para el mercado laboral argentino en los años noventa.

### a) La curva de remuneraciones

Estimamos ecuaciones de remuneraciones utilizando microdatos agrupados de series de tiempo y de corte transversal (“pooled time series and cross-section data”) para el período 1990:1-1998:2, a partir de datos individuales relativos a 11 centros urbanos relevados por la EPH.

La ecuación de remuneraciones estimada asume la siguiente forma:

$$\ln w = \partial(x, U_r, r, s, \text{duminic})$$

donde  $w$  designa al ingreso de los trabajadores en términos reales y  $U_r$  a las tasas de desempleo en los diferentes centros urbanos, en logaritmos. Los términos  $x$ ,  $r$  y  $s$  corresponden a variables de control. “ $x$ ” es un vector de características de los trabajadores (género, educación, tipo de ocupación, edad y edad al cuadrado como *proxies* de los retornos de la experiencia); “ $r$ ” y “ $s$ ” son vectores de variables *dummy* (regionales y por sector, respectivamente). El grupo de control está integrado por los asalariados de tiempo completo en el sector manufacturero, hombres, residentes en el GBA y con educación primaria completa. Finalmente, *duminic* es una variable *dummy* cuyos valores son uno entre 1990:1 y 1992:2, y cero desde entonces en adelante. La misma capta el efecto inicial del plan de estabilización sobre el ingreso real de los trabajadores.



Dado que las tasas de desempleo varían según región y a lo largo del tiempo, el coeficiente estimado para dicha tasa puede ser interpretado como la elasticidad-desempleo de las remuneraciones a lo largo del tiempo y por región.

El desempleo puede afectar a los ingresos totales a través de dos canales. Por una parte, reduce el número de horas trabajadas; por otra, puede incidir negativamente en las remuneraciones horarias.

Así, hemos estimado la elasticidad-desempleo de estas últimas, y también del ingreso total. Además, estimamos una ecuación que hace depender a las horas trabajadas (en logaritmos) de las mismas variables explicativas, con el propósito de distinguir el efecto de las remuneraciones horarias (efecto precio) del que tienen las horas trabajadas (efecto cantidad) sobre el ingreso total. Realizamos estimaciones separadas para los asalariados de tiempo completo y para todos los ocupados. Encontramos que, si bien la tasa de desempleo gravita negativamente en las remuneraciones por hora en todos los casos, sólo incide en el número de horas trabajadas cuando se trata de los trabajadores involuntariamente subocupados. Este efecto se verifica desde el primer semestre de 1993.

Presentamos a continuación las estimaciones de la elasticidad-desempleo de las remuneraciones horarias. Las correspondientes a las horas trabajadas y al ingreso total serán presentadas luego, y sólo para el grupo constituido por los subocupados involuntarios.<sup>35</sup>

La variable explicativa en la ecuación de remuneraciones fue definida alternativamente como la tasa de desempleo en sentido estricto (cuadro 22) o como la suma de la misma con la tasa de subocupación involuntaria (cuadro 23). En todas las estimaciones se empleó el método de mínimos cuadrados ordinarios. Los coeficientes estimados para las variables de control fueron muy significativos en la mayor parte de los casos, pero resultaron muy similares a los obtenidos para la función estadística de ingresos que se presenta en el Apéndice de esta sección. Por ello los hemos omitido en los cuadros que siguen.

---

35 Las elasticidades-desempleo de las remuneraciones reales obtenidas son muy similares a las estimadas para los Estados Unidos, por ejemplo. Para más detalles, puede verse Blanchflower y Oswald (1996).

Cuadro 22

ELASTICIDAD-DESEMPLEO DE LAS REMUNERACIONES  
REALES POR HORA

Variable	Remuneraciones horarias	
	Asalariados de tiempo completo	Todos los ocupados
Log (tasa de desempleo/100)	-0.095 (-17.74)	-0.102 (-20.88)
Duminic*log (tasa de desempleo/100)	0.027 (16.09)	0.028 (18.41)

Cuadro 23

ELASTICIDAD DE LAS REMUNERACIONES REALES POR HORA  
EN RELACIÓN CON LA SUMA DE LAS TASAS DE  
DESEMPLEO Y DE SUBOCUPACIÓN

Variable	Remuneraciones horarias	
	Asalariados de tiempo completo	Todos los ocupados
Log (tasa de desempleo + suboc./100)	-0.133 (-20.86)	-0.150 (-25.64)
Duminic*log (tasa de desempleo + suboc./100)	0.039 (17.86)	0.043 (21.17)

En todas las estimaciones los coeficientes de las variables explicativas son muy significativos y tienen el signo esperado. Por lo tanto, las pruebas empíricas no permiten rechazar la hipótesis de una elasticidad-desempleo negativa del ingreso. Por otra parte, el coeficiente de la variable *duminic* es positivo, lo que indica que la relación entre el desempleo y las remuneraciones resultó diferente al inicio del período, posiblemente como consecuencia de la persistencia de prácticas de indexación salarial.

Las elasticidades estimadas son menores para los asalariados de tiempo completo que para el resto de los ocupados. Su valor alcanza a  $-0,095$  para ese agrupamiento, mientras que se eleva a  $-0,102$  para el conjunto de los trabajadores ocupados en su totalidad.

Esto indica que el grupo constituido por los no asalariados y los subocupados involuntarios enfrenta una flexibilidad algo mayor en sus remuneraciones. Mientras que un aumento de 10% de la tasa de desempleo da lugar a una caída de 0.95% en las remuneraciones horarias de los asalariados de tiempo completo, la baja asciende a 1.02% para los ocupados en general.

Nótese que la tasa de subocupación involuntaria tiene un efecto negativo adicional sobre el ingreso. Como se observa en el cuadro 23, las elasticidades estimadas adicionando esa tasa al desempleo resultan de  $-0,133$  para los asalariados de tiempo completo y de  $-0.15$  para los ocupados en general, respectivamente.

Examinemos ahora las elasticidades estimadas para los subocupados involuntarios. Las variables explicativas son las mismas, pero *duminic* fue suprimida debido al período considerado en este caso.

## Cuadro 24

ELASTICIDAD-DESEMPLEO DE LAS REMUNERACIONES REALES Y DE LAS HORAS TRABAJADAS DE LOS SUBOCUPADOS

Variable	Remuneraciones horarias	Horas trabajadas	Remuneración total
Log (tasa de desempleo/100)	-0.115 (-6.58)	-0.135 (-8.24)	-0.250 (-13.65)

El cuadro muestra que el aumento de la tasa de desempleo afectó a este grupo de manera negativa por dos vías: a través de la reducción de las remuneraciones por hora, por una parte, y de una caída en las horas trabajadas, por otra. Un aumento de 10% en la tasa de desempleo da lugar a una contracción de 1.15% en los ingresos horarios, así como a una reducción de 1.35% en la cantidad de horas trabajadas. En consecuencia, la baja del ingreso total de los subocupados involuntarios resultante alcanza a 2.5%. Este doble impacto negativo del incremento de la tasa de desempleo explica en parte el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso entre los grupos de trabajadores definidos por tipo de ocupación.

Finalmente, estimamos la curva de remuneraciones para los asalariados de tiempo completo de manera separada para cada uno de los centros urbanos contemplados en la muestra, a fin de establecer si las elasticidades estimadas reflejan primariamente el efecto de las variaciones del desempleo a través del tiempo, o bien entre regiones. Las variables de control utilizadas fueron las mismas que anteriormente y los coeficientes estimados resultaron significativos en casi todos los casos. El cuadro 25 presenta las elasticidades estimadas para cada núcleo urbano.

Puede constatar que las elasticidades-desempleo de las remuneraciones reales fueron negativas y significativas, con las únicas excepciones de Santa Cruz y Tucumán, lo que indica que los coeficientes estimados con anterioridad reflejan básicamente el efecto del desempleo a lo largo del tiempo. Las tasas de desempleo aumentaron marcadamente durante los años noventa en todos los centros urbanos. Cuando la ecuación es estimada para toda la muestra sin incluir las *dummies* por región las elasticidades resultantes son aun significativas, pero resultan menores que cuando se consideran los efectos fijos.

Cuadro 25

ESTIMACIONES DE LAS ELASTICIDADES POR REGIÓN

Variable	Remuneraciones horarias	
	Log (tasa de desempleo/100)	Duminic*log (tasa de desempleo/100)
Toda la muestra	-0.073 (-22.95)	0.026 (19.23)
GBA	-0.120 (-9.71)	0.036 (8.11)
Córdoba	-0.100 (-7.75)	0.057 (11.65)
Jujuy	-0.092 (-6.59)	0.021 (3.97)
La Pampa	-0.119 (-10.64)	0.030 (7.71)
La Plata	-0.063 (-3.81)	0.030 (5.53)
Mendoza	-0.301 (-10.38)	0.046 (8.84)
Neuquén	-0.325 (-5.86)	0.059 (4.76)
Rosario	-0.175 (-5.34)	0.052 (7.09)
Salta	-0.169 (-7.37)	0.016 (2.62)
Santa Cruz	0.017 (0.85)	0.016 (4.81)
Tucumán	-0.034 (-0.80)	0.035 (3.80)

## b) Curva de remuneraciones por nivel educativo

A fin de alcanzar una mejor comprensión de las desigualdades distributivas según nivel de educación, es interesante indagar si las elasticidades-desempleo de las remuneraciones difieren para los grupos de trabajadores con formación terciaria, secundaria o primaria.

Estas elasticidades fueron estimadas de la misma manera que las que acaban de presentarse.

Como muestra el cuadro 26, los grupos con formación primaria y secundaria presentan elasticidades bastante semejantes para los 11 aglomerados urbanos considerados ( $-0.088$  y  $-0.092$ , respectivamente). Por el contrario, la elasticidad-desempleo del ingreso horario es mucho menor para el grupo de trabajadores con educación terciaria ( $-0.049$ ).

Esto significa que los trabajadores que sólo tienen formación primaria o secundaria enfrentan una mayor flexibilidad en sus remuneraciones. Mientras que un aumento de 10% en la tasa de desempleo daría lugar a una caída de 0.49% en la remuneración horaria de los ocupados con educación terciaria, esa declinación llega a 0.92% y 0.88% para los grupos con educación secundaria y primaria, respectivamente.

Por otro lado, el coeficiente de la variable *duminic* resulta positivo en todos los casos, lo que indica nuevamente que la relación entre el desempleo y el ingreso es diferente al inicio del período. Sin embargo, los coeficientes son semejantes, lo que sugiere la presencia de prácticas de indexación salarial más o menos generalizadas.

El cuadro 27 presenta los resultados de las estimaciones efectuadas para el Gran Buenos Aires. Puesto que se considera un único centro urbano, las elasticidades estimadas reflejan los efectos del desempleo sobre el ingreso a través del tiempo.

Nuevamente se observan importantes diferencias entre las elasticidades estimadas para los distintos grupos. La flexibilidad de las remuneraciones se atenúa cuando el nivel educativo del grupo aumenta. Mientras que un aumento de 10% en la tasa de desempleo generaría una declinación de alrededor de 0,6% en las remuneraciones de los trabajadores ocupados con educación terciaria, la caída sería de 1.65% para aquellos con formación primaria.

En síntesis, hemos mostrado que la tasa de desempleo afecta a los ingresos de varias formas. Impacta negativamente en los ingresos

medios de la población activa como consecuencia del aumento del número de individuos sin ocupación. Pero el análisis presentado en esta sección revela que también afecta a los ingresos de los ocupados. Adicionalmente, la intensidad de este impacto negativo difiere según el tipo de ocupación y también de acuerdo con el nivel educativo de los diferentes grupos de trabajadores. Por esos diferentes canales, y debido a su gran magnitud, las variaciones de la tasa de desempleo tuvieron un papel crucial en el aumento de la desigualdad distributiva a lo largo de los años noventa.

Cuadro 26

ELASTICIDADES POR NIVEL EDUCATIVO, ONCE AGLOMERADOS URBANOS

Variable	Remuneraciones horarias		
	Educación primaria	Educación secundaria	Educación terciaria
Log (tasa de desempleo/100)	-0.088 (-11.30)	-0.092 (-11.47)	-0.049 (-4.54)
Duminic*log (tasa de desempleo/100)	0.033 (13.78)	0.021 (8.25)	0.032 (8.98)

Cuadro 27

ELASTICIDADES POR NIVEL EDUCATIVO. GRAN BUENOS AIRES

Variable	Remuneraciones horarias			
	Total	Educación primaria	Educación secundaria	Educación terciaria
Log (tasa de desempleo/100)	-0.120 (-9.71)	-0.165 (-8.91)	-0.099 (-4.96)	-0.056 (-1.94)
Duminic*log (tasa de desempleo/100)	0.036 (8.11)	0.046 (6.97)	0.021 (2.98)	0.038 (3.46)

## APÉNDICE A LA SECCIÓN 8. LA FUNCIÓN ESTADÍSTICA DE INGRESOS

Con el fin de obtener una descripción más completa de la población bajo análisis se estimaron ecuaciones estadísticas de ingresos en las que la variable independiente es alternativamente el ingreso laboral total individual (*totaly*) o el ingreso horario (*hy*), ambos en logaritmos. Las variables explicativas en las ecuaciones estadísticas son *dummies* de género, región, nivel educativo, tipo de ocupación y sector de actividad. Como en el caso de la curva de remuneraciones, hemos incluido la edad y la edad al cuadrado, como variables *proxy* de los retornos de la experiencia.

Al igual que en el caso de la función de remuneraciones, estimamos ecuaciones utilizando datos agrupados de series de tiempo y de corte transversal, empleando microdatos provenientes de 11 núcleos urbanos relevados por la EPH, para el período 1990:1-1998:2. También estimamos las horas trabajadas como función de las mismas variables explicativas, con el propósito de distinguir los efectos de los cambios en las remuneraciones horarias y en las horas trabajadas sobre el ingreso total. El grupo de control fue el mismo considerado previamente, integrado por los asalariados de tiempo completo en el sector manufacturero, hombres, residentes en el Gran Buenos Aires, con educación primaria completa. Todas las estimaciones se efectuaron con el método de mínimos cuadrados ordinarios y los coeficientes estimados fueron muy significativos en la mayor parte de los casos, como se puede constatar en el cuadro 28.

Dadas otras características de los trabajadores, los hombres reciben ingresos 38% más elevados que las mujeres. La mitad de esa diferencia se explica por las remuneraciones por hora (que son 18% más elevadas para los trabajadores varones) y la otra mitad por un mayor número de horas trabajadas (también 18%).

Los retornos de la educación explican la existencia de significativas diferencias en los ingresos de los individuos. Las remuneraciones de aquellos trabajadores que no completaron su educación primaria son un 20% más bajas que las del grupo de control. Además, niveles educativos más elevados son favorecidos por un diferencial positivo. Contar con educación secundaria, aunque incompleta, permitiría acceder a ingresos



del orden de 16% por sobre los del grupo de control, y ese diferencial sube a 39% para quienes cuentan con formación secundaria completa y a 49% y 87% para aquellos con educación terciaria incompleta y completa, respectivamente. Puesto que las diferencias en el número de horas trabajadas por nivel educacional son pequeñas, esas brechas de ingresos se explican casi totalmente por las que se verifican en las remuneraciones horarias. Sin embargo, los trabajadores con formación terciaria completa o incompleta trabajan menos horas (1.4% y 6% menos, respectivamente) que el grupo de control. Este factor atenúa el diferencial ingresos.

Se observan también importantes diferencias de remuneraciones entre los trabajadores con ocupaciones de distinto tipo. Las obtenidas por los subocupados involuntarios y por los no asalariados de tiempo completo, por ejemplo, son 61% y 2% más bajas<sup>36</sup> que las de los asalariados de tiempo completo, respectivamente. Sin embargo, los subocupados involuntarios trabajan menos horas que el grupo de base (83% menos) y sus ingresos por hora son 22% más elevados que los de los asalariados de tiempo completo. Por otro lado, los no asalariados compensan un menor salario trabajando un número mayor de horas.

Adicionalmente, las *dummies* por región muestran que los ingresos totales son en general inferiores a los obtenidos en el Gran Buenos Aires. La única excepción es Santa Cruz. Esos diferenciales se explican por las remuneraciones por hora, dado que no se observan diferencias en el número de horas trabajadas.

La edad tiene un impacto positivo tanto en el ingreso horario como en el total percibido por los individuos, reflejando los retornos positivos de la experiencia.

---

36 Esta cifra parece ser contradictoria con lo que se observa en el gráfico 32: el ingreso real medio de los no asalariados de tiempo completo supera al de los restantes agrupamientos. Más allá de que allí se trata de la remuneración promedio y aquí de un coeficiente estimado económicamente a partir de datos individuales, cabe tomar en cuenta que los datos del referido gráfico corresponden al Gran Buenos Aires, mientras que la estimación que presentamos aquí se elaboró a partir de cifras provenientes de 11 centros urbanos, incluyendo al GBA. Es posible que los no asalariados de tiempo completo en esta última región, con una presencia significativa de profesionales independientes, presenten un ingreso medio mayor que la misma categoría de trabajadores en el resto del territorio nacional.

Finalmente, tomando en cuenta los sectores de actividad, se percibe que los ingresos totales de los trabajadores ocupados “electricidad, agua y gas”, “transporte” y “servicios financieros” resultan 16%, 6% y 14% más elevados, respectivamente, que los generados en el sector manufacturero. En los restantes sectores, el diferencial de ingresos es negativo.

## Cuadro 28

## LA FUNCIÓN ESTADÍSTICA DE INGRESOS

Variable	Variable dependiente		
	Log (totaly)	Log (hy)	Log (horas)
Mujer	-0.379 (-130.6)	-0.184 (-63.8)	-0.185 (-92.6)
Córdoba	-0.244 (-50.8)	-0.242 (-50.2)	-0.006 (-1.8)
Jujuy	-0.502 (-92.8)	-0.523 (-96.3)	0.017 (4.7)
La Pampa	-0.178 (-39.8)	-0.166 (-36.9)	-0.020 (-6.6)
La Plata	-0.163 (-29.9)	-0.169 (-30.9)	0.001 (0.4)
Mendoza	-0.328 (-58.9)	-0.327 (-59.6)	-0.005 (-1.3)
Neuquén	-0.032 (-5.6)	-0.047 (-8.3)	0.009 (2.5)
Rosario	-0.202 (-38.6)	-0.183 (-35.4)	-0.023 (-6.5)
Salta	-0.464 (-86.8)	-0.485 (-92.0)	0.017 (5.0)
Santa Cruz	0.076 (15.5)	0.090 (18.2)	-0.022 (-7.1)
Tucumán	-0.411 (-65.6)	-0.429 (-67.6)	0.017 (4.0)

Cuadro 28 (cont.)

Variable	Variable dependiente		
	Log (totaly)	Log (hy)	Log (horas)
Primaria incompleta	-0.203 (-43.7)	-0.144 (-30.8)	-0.055 (-15.9)
Secundaria incompleta	0.160 (44.6)	0.151 (41.3)	0.010 (3.9)
Secundaria completa	0.387 (102.2)	0.375 (98.2)	0.013 (5.4)
Terciaria incompleta	0.486 (100.0)	0.548 (113.8)	-0.062 (-18.6)
Terciaria completa	0.868 (185.8)	0.883 (193.3)	-0.015 (-4.9)
Subocupados involuntarios	-0.613 (-135.9)	0.217 (51.1)	-0.836 (-220.2)
No asal. tiempo completo	-0.019 (-5.3)	-0.057 (-14.9)	0.038 (19.9)
Electricidad, agua y gas	0.162 (17.7)	0.246 (25.9)	-0.082 (-17.0)
Construcción	-0.116 (-20.3)	-0.062 (-10.8)	-0.051 (-16.5)
Comercio	-0.068 (-14.6)	-0.110 (-23.7)	0.041 (15.7)
Transporte	0.0657 (11.0)	0.004 (0.7)	0.047 (15.9)
Servicios financieros	0.136 (22.7)	0.160 (26.5)	-0.027 (-8.4)
Otros servicios	-0.029 (-7.3)	0.106 (26.0)	-0.137 (-55.4)
Edad	0.075 (103.5)	0.054 (85.6)	0.021 (43.3)
Edad al cuadrado	-0.001 (-84.71)	-0.001 (-65.1)	-0.001 (-42.5)
C	4.672 (341.0)	-0.285 (-23.3)	4.968 (543.2)
Número de observaciones	211 333	211 333	211 333

## 9. UN ANÁLISIS INTEGRADO DE LOS FACTORES QUE AFECTAN A LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

En las secciones precedentes se han identificado diversos factores que inciden en los cambios observados en la distribución del ingreso a lo largo de los años noventa. En esta sección presentamos un análisis integrado de esos cambios, así como estimaciones de la relevancia cuantitativa de los principales factores explicativos. Con ese fin empleamos una metodología basada en microsimulaciones efectuadas con datos de la EPH correspondientes al Gran Buenos Aires y relativos a tres momentos: octubre de 1991, mayo de 1994 y mayo de 1998.

Para la identificación del impacto que cada factor explicativo tiene por separado sobre la distribución del ingreso se considera, en primer lugar, el papel de varios determinantes de carácter específicamente económico, tales como la estructura ocupacional por sector, la tasa de desempleo y el nivel de las remuneraciones. En segundo término, se toman en cuenta los cambios en la educación y en las tasas de participación. Luego, en tercer lugar, se incorporan otros determinantes sociodemográficos tales como la estructura etaria y la composición de los hogares. La metodología mantiene las características demográficas iniciales como parámetros constantes, para estimar luego tanto los efectos separados cuanto el impacto conjunto de los diferentes determinantes que se han mencionado.

Los ejercicios procuran responder preguntas como la siguiente: si las características sociodemográficas observadas en 1991 se hubiesen mantenido constantes, ¿cuál habría sido la distribución del ingreso en 1994, en función de los cambios efectivamente producidos en la estructura de remuneraciones? Con el fin de responder a esa cuestión, otros determinantes de la distribución como la composición del empleo por sector productivo, las tasas de actividad y de desempleo y los niveles educativos de la población se mantienen también invariables. El ejercicio de microsimulación se repite luego modificando esos otros factores, uno a uno, para 1994 y luego para 1998. En cada caso se determina la distribución del ingreso por hogares. Dado que la metodología se basa en la generación de números al azar (para seleccionar a los individuos en la muestra cuyas características se modifican en cada ejercicio) es

necesario tomar en cuenta la incertidumbre acerca de los resultados que esto implica. Por lo tanto, cada microsimulación fue repetida 5 mil veces y se obtuvieron intervalos de confianza al 95% de probabilidad, para cada medida de desigualdad computada.<sup>37</sup>

La simulación con los niveles de los determinantes de la distribución del ingreso de 1994 suministra información acerca de un momento intermedio en la década. Sin embargo, ese también puede considerarse un ejercicio contrafáctico. De hecho, la simulación de la distribución con las características de ese año puede concebirse como representativa de los efectos que el régimen de políticas establecido en 1991 podría haber tenido en un contexto de ingresos de capital en crecimiento constante, antes de los episodios de marcada volatilidad que se experimentarían luego.

La comparación entre 1998 y 1991, por otra parte, confronta las condiciones iniciales con las observadas en una cima cíclica en la cual el régimen había ya completado un ciclo de expansión, recesión y recuperación.

#### - Resultados

El cuadro 29 presenta las simulaciones de los cambios en la distribución del ingreso entre 1991 y 1994, medidos por los coeficientes de Gini de los hogares, según el ingreso per cápita por hogar y también según el ingreso por adulto equivalente por hogar.<sup>38</sup> Las cifras muestran el impacto de los distintos determinantes por separado. Por ejemplo, el efecto de la tasa de participación se mide considerando el coeficiente de Gini que se habría obtenido con la tasa de participación de 1994 en lugar de la registrada en 1991. El efecto del desempleo, por su parte, se mide considerando el coeficiente de Gini que se habría

---

37 Para una presentación completa de la metodología véase Frenkel y González Rozada (2000b).

38 El ingreso por “adulto equivalente” es el cociente entre el ingreso total del hogar y el número de integrantes corregido tomando en cuenta las diferentes necesidades calóricas de los mismos.

obtenido si la única variable modificada entre esos momentos hubiese sido justamente la tasa de desempleo, mientras que las restantes, incluyendo la tasa de participación, la estructura educacional y los niveles salariales, entre otras, se hubiesen mantenido constantes. Y así en adelante. Los efectos estadísticamente significativos son resaltados utilizando negrita. Las cifras entre paréntesis corresponden a los intervalos de confianza (al 95% de significación) obtenidos a través de las cinco mil simulaciones ya mencionadas.

Como se observa en el cuadro, el efecto de las tasas de participación no resulta estadísticamente significativo para la población ocupada y tampoco para los activos, aunque reduce de modo marginal la desigualdad para la población total. El cambio en la estructura ocupacional (efecto empleo) observado entre 1991 y 1994 disminuye la desigualdad entre los ocupados. El efecto del desempleo es positivo y significativo, es decir, que incrementa la desigualdad, tanto para los activos cuanto para la población total. Si los restantes determinantes hubiesen permanecido constantes, ese solo factor habría dado cuenta de un aumento de 5% en el indicador de desigualdad entre los activos y de 3% en el caso de la población total. Por otra parte, los cambios observados en la estructura educacional de la población ocupada explicarían, por sí solos, una caída en la desigualdad. Lo mismo puede decirse del impacto de ese factor sobre los activos y sobre la población total.

El efecto ingreso se estima tomando en cuenta los diferentes agrupamientos considerados en nuestro análisis del mercado laboral, es decir, por sector productivo, según educación, género y tipo de ocupación. Se obtiene multiplicando la remuneración inicial del individuo  $i$ , perteneciente al grupo  $j$ , por el cambio observado de la remuneración media de ese grupo entre el año base y el año de la simulación. El efecto combinado resume los cambios en todos los segmentos del mercado laboral. Puesto que los efectos ingreso analizados aquí son individuales, no es posible obtener intervalos de confianza. De acuerdo con las cifras que se vuelcan en el cuadro 29, el efecto ingreso combinado reduce levemente el nivel del índice de desigualdad para los tres conjuntos poblacionales considerados.

Es también destacable el hecho de que el efecto ingreso por educación incrementa la desigualdad en todos los casos.

### Cuadro 29

EFFECTOS DE LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE INGRESOS Y EMPLEO SOBRE LA MEDIDA DE DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO ENTRE 1991 Y 1994

	Ingreso per cápita de los hogares			Ingreso de los hogares por adulto equivalente		
	Ocupados	Activos	Total	Ocupados	Activos	Total
<b>Coef. de Gini, 1991</b>	<b>0.480</b>	<b>0.491</b>	<b>0.485</b>	<b>0.473</b>	<b>0.486</b>	<b>0.479</b>
<b>Efecto participación</b>	0.473 (0.468 0.479)	0.488 (0.482 0.496)	<b>0.483</b> (0.481 0.485)	0.468 (0.463 0.475)	0.482 (0.476 0.490)	<b>0.476</b> (0.473 0.478)
<b>Efecto empleo</b>	<b>0.469</b> (0.463 0.475)	0.491 (0.485 0.496)	0.485 (0.479 0.492)	<b>0.464</b> (0.457 0.469)	0.486 (0.481 0.491)	0.479 (0.472 0.486)
<b>Efecto desempleo</b>	0.482 (0.469 0.496)	<b>0.516</b> (0.505 0.528)	<b>0.500</b> (0.488 0.510)	0.478 (0.465 0.492)	<b>0.512</b> (0.501 0.524)	<b>0.494</b> (0.482 0.506)
<b>Efecto educación</b>	<b>0.458</b> (0.449 0.468)	<b>0.478</b> (0.470 0.488)	<b>0.470</b> (0.463 0.477)	<b>0.450</b> (0.442 0.459)	<b>0.472</b> (0.464 0.481)	<b>0.462</b> (0.456 0.469)
<b>Efecto ingreso</b>						
Combinado	<b>0.473</b>	<b>0.486</b>	<b>0.478</b>	<b>0.468</b>	<b>0.482</b>	<b>0.472</b>
Por sec. productivo	<b>0.478</b>	<b>0.492</b>	<b>0.485</b>	<b>0.473</b>	<b>0.487</b>	<b>0.479</b>
Por educación	<b>0.485</b>	<b>0.499</b>	<b>0.494</b>	<b>0.480</b>	<b>0.494</b>	<b>0.487</b>
Por género	<b>0.477</b>	<b>0.491</b>	<b>0.485</b>	<b>0.472</b>	<b>0.486</b>	<b>0.479</b>
Por ocupación	<b>0.477</b>	<b>0.491</b>	<b>0.485</b>	<b>0.472</b>	<b>0.486</b>	<b>0.479</b>
<b>Coef. de Gini, 1994</b>	<b>0.457</b>	<b>0.471</b>	<b>0.467</b>	<b>0.449</b>	<b>0.465</b>	<b>0.459</b>

Posteriormente, el cuadro 30 presenta los ejercicios en los que se confrontan el momento inicial, 1991, y el año 1998. La mayor diferencia que se observa por comparación con las simulaciones precedentes reside en el hecho de que las modificaciones observadas en la estructura educativa de la población ocupada no tienen un efecto estadísticamente significativo, ni en el caso de los activos ni en el de la población total. Tan sólo reducen la desigualdad distributiva en el caso de los ocupados.

## Cuadro 30

EFFECTOS DE LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE INGRESOS Y  
 EMPLEO SOBRE LA MEDIDA DE DESIGUALDAD EN LA  
 DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO ENTRE 1991 Y 1998

	Ingreso per cápita de los hogares			Ingreso de los hogares por adulto equivalente		
	Ocupados	Activos	Total	Ocupados	Activos	Total
<b>Coef. de Gini, 1991</b>	<b>0.480</b>	<b>0.491</b>	<b>0.485</b>	<b>0.473</b>	<b>0.486</b>	<b>0.479</b>
<b>Efecto participación</b>	0.474 (0.469 0.483)	0.487 (0.481 0.495)	<b>0.483</b> (0.480 0.485)	0.469 (0.463 0.476)	0.481 (0.475 0.489)	<b>0.475</b> (0.473 0.478)
<b>Efecto empleo</b>	<b>0.469</b> (0.462 0.478)	0.491 (0.484 0.496)	0.485 (0.475 0.493)	<b>0.464</b> (0.456 0.470)	0.486 (0.479 0.492)	0.479 (0.468 0.487)
<b>Efecto desempleo</b>	0.485 (0.469 0.499)	<b>0.529</b> (0.514 0.540)	<b>0.507</b> (0.492 0.517)	0.480 (0.465 0.493)	<b>0.525</b> (0.511 0.537)	<b>0.501</b> (0.487 0.512)
<b>Efecto educación</b>	<b>0.466</b> (0.461 0.477)	0.487 (0.482 0.497)	0.481 (0.477 0.488)	<b>0.460</b> (0.455 0.470)	0.482 (0.477 0.490)	0.474 (0.469 0.480)
<b>Efecto ingreso</b>						
Combinado	<b>0.485</b>	<b>0.498</b>	<b>0.488</b>	<b>0.480</b>	<b>0.494</b>	<b>0.483</b>
Por sec. productivo	<b>0.484</b>	<b>0.497</b>	<b>0.491</b>	<b>0.479</b>	<b>0.493</b>	<b>0.484</b>
Por educación	<b>0.498</b>	<b>0.511</b>	<b>0.506</b>	<b>0.493</b>	<b>0.507</b>	<b>0.500</b>
Por género	<b>0.477</b>	<b>0.491</b>	<b>0.486</b>	<b>0.487</b>	<b>0.487</b>	<b>0.479</b>
Por ocupación	<b>0.481</b>	<b>0.494</b>	<b>0.489</b>	<b>0.490</b>	<b>0.490</b>	<b>0.482</b>
<b>Coef. de Gini, 1998</b>	<b>0.507</b>	<b>0.526</b>	<b>0.519</b>	<b>0.499</b>	<b>0.522</b>	<b>0.513</b>

Tal como sucedía al comparar 1991 y 1994, el cambio en la estructura sectorial del empleo entre 1991 y 1998 reduce la desigualdad distributiva entre los ocupados. Con la estructura ocupacional de 1998 en lugar de la vigente en 1991, el índice de desigualdad sería un 2% menor (en promedio), para ese segmento poblacional. El efecto del desempleo es nuevamente positivo y significativo: aumenta la desigualdad entre los activos y en la población total, y su impacto en realidad supera a lo observado en la comparación entre 1991 y 1994. Este factor origina un empeoramiento de la distribución del ingreso de casi 8% (en el caso de la población activa) y de aproximadamente 5% para la población total, según la medida de Gini.



Tomando en cuenta los intervalos de confianza obtenidos, puede decirse que el efecto del desempleo sería un empeoramiento del indicador distributivo utilizado de entre 4.7 y 10% para la población activa y de entre 1.5 y 6.6% para la población total.

Finalmente, a diferencia de lo observado en el ejercicio anterior, el efecto ingreso combinado incrementa la desigualdad distributiva, si bien de manera moderada. Lo mismo sucede con los efectos ingreso por sector productivo, educación y tipo de ocupación, para los tres grupos poblacionales considerados. Los cambios en las remuneraciones por género, sin embargo, muestran un efecto favorable en el caso de la población ocupada.

## 10. LA POBREZA Y LA INDIGENCIA

En esta sección examinamos la evolución de la pobreza y de la indigencia en el Gran Buenos Aires en los años noventa, aplicando los métodos de la “línea de pobreza” y de la “línea de indigencia”, respectivamente. Estos procedimientos procuran establecer si un hogar tiene la capacidad de satisfacer cierto conjunto de necesidades básicas.

En el caso particular de la línea de indigencia, el ingreso del hogar se compara con el costo de una canasta alimentaria definida como el umbral mínimo de requerimientos calóricos y de proteínas. Para obtener la línea de pobreza esa canasta se amplía incorporando el costo de un conjunto complementario de bienes no alimentarios. Esta canasta complementaria comprende gastos de vestimenta, transporte, educación y salud.

Estos procedimientos miden cambios en las condiciones de pobreza en el corto plazo, mientras que la “pobreza estructural” es mejor captada mediante el enfoque de las “Necesidades Básicas Insatisfechas” (NBI). El indicador de NBI puede considerarse, sin embargo, menos adecuado para reflejar cambios temporarios. Fue diseñado con el propósito de posibilitar comparaciones regionales en materia de condiciones habitacionales, sanitarias y educacionales, con el fin de contribuir a una mejor asignación del gasto público social.<sup>39</sup> Aquí emplearemos sólo el primer enfoque.

---

39 Adicionalmente, el indicador de NBI está disponible sólo hasta el año 1997.

En la Argentina se han observado aumentos en la pobreza según la miden los indicadores basados en los ingresos, en períodos en los que estaba declinando según el enfoque de NBI. Estos movimientos contrarios se deben básicamente a las pérdidas de ingresos de sectores de clase media, acaecida en momentos en los que la inversión social estaba incrementándose. Este último factor puede dar lugar, *ceteris paribus*, a una declinación de la pobreza estructural.

El cuadro 31 presenta la evolución de los índices de pobreza y de indigencia (obtenidos para los individuos y para los hogares) para el período que va de mayo de 1991 a octubre de 2000.

Como se puede constatar en ese cuadro y en el gráfico 41, la incidencia de la pobreza entre los individuos presenta una evolución semejante a la observada entre los hogares. Ambos índices experimentan una caída a comienzos de la década, hasta el primer semestre de 1994, cuando se registra el mínimo para todo el período. Mientras que 21.9% de los hogares y 29% de los individuos se encontraban debajo de la línea de pobreza en el primer semestre de 1991, esos porcentajes habían caído a 12% y 16%, respectivamente, en la primera mitad de 1994.

Esta fase acompaña al ciclo expansivo del ingreso real descrito en secciones anteriores. Desde entonces hasta el segundo semestre de 1996 los índices de pobreza se elevan, revirtiéndose de manera prácticamente completa las mejoras obtenidas en el lapso inicial. Luego, desde 1996:2 hasta 1998:1, ambas series declinan, para luego ascender nuevamente hasta el final del período considerado. Más allá de esos movimientos cíclicos, estos indicadores se ubicaban a fines del 2000 en niveles muy semejantes a los registrados a comienzos de los noventa, como puede observarse en el gráfico 41.

Por otro lado, la evolución de la indigencia también presenta fases de aumento y de declinación (véase el gráfico 42). Pero a diferencia de lo observado con la pobreza, los niveles de indigencia crecen entre los extremos del período. Entre 1991:1 y 2000:2 se verifican incrementos en el número de hogares y de individuos indigentes, los que alcanzan a 2 y 2.6 puntos porcentuales, respectivamente. El mínimo del período examinado corresponde al segundo semestre de 1991, cuando 2.2% de los hogares y 3% de los individuos estaban imposibilitados de cubrir sus necesidades alimentarias básicas con sus ingresos corrientes.

### Cuadro 31

ÍNDICES DE POBREZA Y DE INDIGENCIA  
(porcentaje de los hogares y de los individuos)

Obs.	Pobreza		Indigencia	
	Hogares	Individuos	Hogares	Individuos
Mayo 91	21.9	28.9	3.6	5.1
Octubre 91	16.2	21.5	2.2	3.0
Mayo 92	15.1	19.3	2.3	3.3
Octubre 92	13.5	17.8	2.5	3.2
Mayo 93	13.6	17.7	2.9	3.6
Octubre 93	13.0	16.8	3.2	4.4
Mayo 94	11.9	16.1	2.6	3.3
Octubre 94	14.2	19.0	3.0	3.5
Mayo 95	16.3	22.2	4.3	5.7
Octubre 95	18.2	24.8	4.4	6.3
Mayo 96	19.6	26.7	5.1	6.9
Octubre 96	20.1	27.9	5.5	7.5
Mayo 97	18.8	26.3	4.1	5.7
Octubre 97	19.0	26.0	5.0	6.4
Mayo 98	17.7	24.3	4.0	5.3
Octubre 98	18.2	25.9	4.5	6.9
Mayo 99	19.1	27.1	5.4	7.6
Octubre 99	18.9	26.7	4.8	6.7
Mayo 00	21.1	29.7	5.3	7.5
Octubre 00	20.8	28.9	5.6	7.7

Luego, y a diferencia de lo observado con la pobreza, esos porcentajes se incrementan hasta el segundo semestre de 1993. Desde la segunda mitad de 1994 hasta 1996 el índice de indigencia según hogares acumuló un incremento de 83%, un porcentaje que salta al doble en el caso de los individuos. Posteriormente, el porcentaje de hogares y de individuos indigentes experimentó una caída a comienzos de 1998, para incrementarse desde allí hasta el fin del período. Se observa, en consecuencia, un comportamiento relativamente menos desfavorable de los indicadores de pobreza que de los de indigencia.

Examinaremos ahora las relaciones existentes entre la pobreza y diversas características socioeconómicas de los hogares. A modo de ilustración, presentamos algunas cifras relativas al segundo semestre de 2000 (basadas en datos del Gran Buenos Aires) en el siguiente cuadro.

## Cuadro 32

CARACTERÍSTICAS DE LOS HOGARES POBRES Y NO POBRES  
(segundo semestre de 2000)

Indicadores	Total	Pobres	No pobres
Tamaño del hogar (miembros)	3.1	4.5	3.0
Perceptores de ingresos por hogar	1.4	1.3	1.6
Miembros de menos de 14 años	0.8	1.7	0.6
Ingreso real total del hogar <sup>a</sup>	\$ 1 022	\$ 342	\$ 1 320
Ingreso real per cápita del hogar <sup>a</sup>	\$ 333	\$ 76	\$ 440
Ingreso real medio por perceptor <sup>a</sup>	\$ 681	\$ 263	\$ 825

Nota: <sup>a</sup>En pesos constantes de mayo de 1998.

Puede verse que los hogares pobres tienen más miembros, en promedio, que aquellos que se ubican por sobre la línea de pobreza. Su número es de 4.5 integrantes en media en el primer caso, y de 3 en el segundo. Esta es la razón por la que la incidencia de la pobreza y de la indigencia es sistemáticamente mayor entre los individuos que por hogares, lo que se refleja en la brecha entre ambas series en los gráficos 41 y 42.

En los hogares pobres se verifica también una mayor presencia de individuos de menos de 14 años de edad. Mientras que hay, en promedio, 0.6 individuos de esa faja etaria por cada hogar situado por encima de la línea de pobreza, esa participación pasa a 1.7 por hogar pobre. Esta cifra duplica el promedio general. Este factor implica, *ceteris paribus*, una tasa de inactividad más elevada en los hogares pobres y, por lo tanto, la existencia de un número menor de fuentes de ingreso.

Así, a pesar de su mayor tamaño, los hogares pobres tienen menos perceptores de ingresos y un ingreso real promedio más bajo que los hogares ubicados sobre la línea de pobreza. El efecto precio es el más importante en términos relativos, puesto que el hogar pobre típico tiene un ingreso por perceptor que es apenas un tercio del observado en el resto de los hogares. En cambio, la diferencia en el número medio de perceptores es menor.

Ambos efectos considerados conjuntamente explican una brecha de ingreso de aproximadamente 400% entre ambos grupos. Sin embargo, esa brecha es todavía mayor si se considera el ingreso per cápita de los hogares, puesto que el menor ingreso total que obtienen los hogares pobres debe distribuirse entre un número mayor de integrantes. Así, mientras que los individuos que pertenecen a un hogar pobre obtienen un ingreso mensual de \$ 76 en promedio, esa cifra se multiplica por seis para el resto de los hogares.

Con el fin de completar la caracterización de la pobreza describiremos a continuación el perfil del trabajador jefe de hogar según el tipo de hogar al que pertenece.

### Cuadro 33

CARACTERÍSTICAS DE LOS JEFES DE HOGAR  
(distribución según categorías, segundo semestre de 2000)

Indicadores	Total	Hogar pobre	Hogar no pobre
<b>Actividad</b>			
Ocupado	66.7	60.1	68.7
Desocupado	7.9	19.4	4.7
Inactivo	25.4	20.6	26.7
<b>Nivel de educación</b>			
Primaria	46.1	70.1	39.3
Secundaria	33.8	26.9	35.7
Terciaria	20.1	3.0	25.0
<b>Tipo de ocupación</b>			
Asalariado de tiempo completo	64.6	48.8	68.7
No asalariado de tiempo completo	20.1	16.2	21.0
Desocupado involuntario	15.3	35.0	10.3
<b>Género</b>			
Hombre	72.4	77.6	70.9
Mujer	27.6	22.4	29.1
<b>Edad</b>			
Hasta 30 años	11.9	12.6	11.8
31 a 45 años	32.1	39.8	29.9
46 a 65 años	35.2	36.7	34.8
Más de 65 años	20.8	11.0	23.5

El cuadro muestra que los jefes de hogar que pertenecen a hogares situados sobre la línea de pobreza presentan una mayor tasa de ocupación y se enfrentan a una menor incidencia del desempleo que aquellos que pertenecen a hogares pobres.

El desempleo se correlaciona marcadamente con los episodios de pobreza: casi 20% de los jefes de hogares ubicados debajo de la línea de pobreza estaban desempleados en la segunda mitad del año 2000, pero ese porcentaje declinaba a menos de 5% para los restantes hogares.

La brecha entre los respectivos porcentajes de desempleo supera a las diferencias registradas en materia de ocupación. En consecuencia, es mayor el porcentaje de inactivos entre los hogares por sobre de la línea de pobreza (aproximadamente 27% frente a casi 21% en el otro grupo).

Al considerar los niveles de educación, se constata en el cuadro que sólo 3% de los jefes de hogares pobres tienen educación terciaria. Ese porcentaje asciende a 25% para el promedio de los restantes hogares. Por el contrario, 70% de los jefes de hogares pobres tienen sólo educación de nivel primario, frente a poco más de 39% en el resto de los hogares. Esta observación confirma la relevancia del nivel de educación como determinante de los ingresos, de su distribución y de la pobreza. Esto es, a su vez, una consecuencia de los diferenciales en los retornos educativos que se han examinado con anterioridad.

Adicionalmente, puede verse que más de un tercio de los jefes de hogares pobres se encontraban subocupados involuntariamente, mientras que ese porcentaje caía a 10% para el otro grupo. Lo que se acaba de señalar indica que la brecha de ingresos entre ambos agrupamientos no se debe sólo a las diferencias en las remuneraciones horarias sino también al número de horas trabajadas.

Tomando en cuenta el género, se verifica que los hogares cuyo jefe es una mujer presentan menor incidencia de la pobreza que aquellos cuya cabeza es un hombre. Esto es en parte consecuencia de que muchos de los hogares con un jefe femenino son unipersonales. Sin embargo, si se consideran únicamente los hogares que tienen algún miembro de menos de 14 años, la incidencia de la pobreza pasa a ser mayor en los hogares encabezados por mujeres.

Finalmente, se constata que los jefes de hogar de menos de 45 años son 50% del total en los hogares pobres, porcentaje que desciende a

40% para el resto. Esos porcentajes bajan a 11% y 23.5%, respectivamente, cuando se trata de jefes de hogar de más de 65 años.

En síntesis, los jefes de los hogares pobres se caracterizan por sufrir una mayor incidencia del desempleo, así como por una menor tasa de ocupación y, dentro de la última categoría, también por una menor participación de trabajadores de tiempo completo. Al mismo tiempo, dado que esos trabajadores poseen un menor acervo de capital humano, obtienen menores retornos y trabajan menos horas, en promedio. Se explica así que sus remuneraciones totales resulten también más bajas. Se genera de este modo, a su vez, un círculo vicioso de bajo nivel de educación y de bajos ingresos que se reproduce al interior de los hogares, afectando fundamentalmente a los miembros más jóvenes.

Cabe enfatizar el hecho de que la primera fase de la década (hasta 1994) mostró una caída en la incidencia de la pobreza, conjuntamente con una tendencia alcista de los ingresos reales y relativa estabilidad de la desigualdad en la distribución. Como se ha mencionado ya, el aumento inicial de los ingresos reales se explica en esencia por la estabilidad de precios y el crecimiento económico experimentado en los primeros años noventa. Ese panorama cambiaría perceptiblemente, sin embargo, en la segunda mitad de la década.

Los efectos benéficos del crecimiento económico sobre los niveles de pobreza son evidentes. Sin embargo, los incrementos en el ingreso medio darán lugar a una declinación en la proporción de la población ubicada por debajo de la línea de pobreza sólo si esos efectos no son compensados por cambios negativos en la distribución.

Es interesante, por lo tanto, descomponer los cambios observados en la medida de pobreza distinguiendo el “efecto ingreso medio” (o efecto crecimiento) y el “efecto distribución”. El primero de ellos se define como el cambio en la pobreza debido a variaciones en el ingreso medio, dada su distribución (la curva de Lorenz) del momento inicial. Por otro lado, el “efecto distribución” cuantifica las variaciones de la pobreza originadas en cambios distributivos, con un ingreso medio constante. Comenzamos expresando el índice de pobreza como:

$$P = P(z, \mu, \sigma),$$

donde  $z$  es la línea de la pobreza,  $\mu$  designa al ingreso medio y  $\sigma$  es el índice de distribución del ingreso. Por lo tanto, podemos descomponer

los cambios observados en el nivel de pobreza entre dos momentos diferentes del siguiente modo:<sup>40, 41</sup>

$$P_t - P_{t-1} = G + \text{residuo},$$

donde  $G$  se refiere al efecto crecimiento, el que a su vez se obtiene como:

$$G = P(z, \mu_t, \sigma_{t-1}) - P(z, \mu_{t-1}, \sigma_{t-1}),$$

y  $D$  es el efecto distribución. Este último se define como:

$$D = P(z, \mu_{t-1}, \sigma_t) - P(z, \mu_{t-1}, \sigma_{t-1}).$$

Estimamos esta descomposición para dos períodos. El primero va desde el comienzo de los años noventa hasta el primer semestre de 1994. En esta fase se observó una fuerte declinación de la incidencia de la pobreza. El siguiente va desde el segundo semestre de 1994 hasta el final de la serie. Los resultados se presentan en el cuadro que se incluye a continuación.

### Cuadro 34

DESCOMPOSICIÓN DE LAS VARIACIONES DEL ÍNDICE DE POBREZA  
(en porcentajes)

Período	Variación total	Efecto crecimiento	Efecto distribución	Residuo
<b>91-94</b>	-10.0	-10.0	-1.3	1.3
<b>94-00</b>	8.9	3.2	6.3	-0.6
<b>91-00</b>	-1.1	-5.0	4.5	-0.6

40 Esta descomposición se basa en Kakwani y Subbarao (1990) y en Datt y Ravallion (1990).

41 La descomposición no es exacta debido a la existencia de efectos cruzados entre los dos componentes. Székely (1997) plantea una descomposición exacta trabajando con las ponderaciones de diferentes períodos.



Puede verse que la caída inicial de la pobreza se explica casi completamente por el aumento del ingreso real medio en la fase expansiva de comienzos de los años noventa. En este período se produjo también una mejora en la distribución, pero leve, por lo que su contribución a la declinación de la pobreza fue considerablemente menor que la del crecimiento.

Por el contrario, en el período que va de 1994 a 2000 ambos efectos operaron de manera conjunta en sentido contrario a lo observado previamente, dando lugar a un fuerte incremento del índice de pobreza. Sin embargo, el efecto distribución resultó de una magnitud que duplica a la registrada por el efecto crecimiento. Del aumento de 8.9% en el índice de pobreza, 6.3% se explica por la mayor concentración del ingreso y el restante 3.2% se debe a la declinación del ingreso medio.

Como se mencionara más arriba, en este período el índice de Gini para los hogares, según ingresos per cápita por hogar, presenta un comportamiento fluctuante en torno a una tendencia ascendente. Por otra parte, el ingreso medio también fluctuó en ese lapso, registrando una caída neta entre sus momentos extremos.

Finalmente, tomando en cuenta el período en su totalidad, puede verse que los efectos “distribución” y “crecimiento” presentan signos opuestos. El último de ellos contribuyó a una reducción de la incidencia de la pobreza, que se debe casi totalmente al aumento de los ingresos medios en la primera etapa de los años noventa. Por el contrario, el efecto distribución empujó al índice de pobreza hacia arriba, fundamentalmente después de 1994, cuando tuvo lugar un fuerte empeoramiento de la distribución por hogares.

## 11. SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

En la Argentina, el comienzo de la década de los noventa estuvo marcado por la instauración de la convertibilidad del peso, que colapsaría finalmente diez años más tarde, al concluir el año 2001. El decenio se confunde, en consecuencia, con un régimen macroeconómico que tuvo también entre sus fundamentos, desde un inicio, una redefinición de las esferas pública y privada de la actividad económica (a través, principalmente, de un amplio proceso de privatización de empresas de propiedad

estatal), la apertura comercial y financiera y, más en general, una definida orientación “amigable con el mercado”.

Desde una perspectiva macroeconómica, se observan dos nítidos ciclos en ese período. El significativo éxito inicial en materia de estabilización de precios fue acompañado por una prolongada expansión, de casi cinco años de duración, seguida de una corta recesión en 1995. Sobrevino luego una nueva expansión, más breve, que daría lugar, desde mediados de 1998, a un inusualmente extenso período recesivo, una verdadera depresión, a lo largo de la cual se observó una leve tendencia descendente de los precios nominales. Esta etapa concluiría con la crisis final del esquema monetario y cambiario de los años noventa.

Los movimientos de capitales tuvieron un papel dominante en la dinámica macroeconómica de corto plazo, a través de su impacto sobre la tasa de interés, sobre la cantidad de dinero y el crédito y, de este modo, sobre la demanda agregada. En la fase inicial esos ingresos superaron al déficit en cuenta corriente, alimentando la acumulación de reservas, el crecimiento del crédito interno y la expansión económica. Hicieron así posible que la estabilización de precios se alcanzara conjuntamente con la recuperación del crecimiento. Por el contrario, importantes salidas de fondos desencadenarían la recesión de mitad de período, y renovados ingresos, según el mismo patrón del comienzo, pondrían en movimiento la recuperación que le siguió. El empeoramiento de las condiciones de acceso al financiamiento externo luego de las crisis del sudeste de Asia y de la crisis de Rusia de 1998 desencadenaría la segunda recesión de la década. Posteriormente, la pérdida del crédito internacional determina el colapso del régimen.

En este trabajo hemos examinado y puesto de relieve la estrecha vinculación entre las fluctuaciones de los movimientos de capitales y el ciclo de la actividad interna, bajo la convertibilidad. Con este régimen, los cambios en las condiciones de liquidez internacional que enfrenta el país impactan rápida y directamente sobre la tasa de interés y sobre la cantidad de dinero y el crédito y, por ende, gravitan de modo muy marcado en el desempeño macroeconómico en el corto plazo. Se trata de un rasgo particularmente desventajoso, habida cuenta de la evidente volatilidad de los flujos internacionales de capital.

Los dos ciclos económicos que se han mencionado se reflejaron en el mercado laboral y repercutieron también en los indicadores de distribución del ingreso, pobreza e indigencia.

En efecto, procesos de estabilización como el de los tempranos años noventa en la Argentina, basados en el anclaje cambiario, en contextos que involucran simultáneamente apertura comercial, privatización y ajuste fiscal, dan lugar a una dinámica característica que ha podido observarse también en otras experiencias nacionales. Considerando el mercado de trabajo se observa, típicamente, un comportamiento cíclico del empleo y de la distribución. Así, en el período que analizamos aquí se constata un movimiento inicial ascendente de la ocupación y de las remuneraciones reales. Las consecuencias positivas de la reactivación y de la caída en las tasas inflacionarias dominan por entonces el comportamiento de estas variables.

Sin embargo, en la etapa contractiva subsiguiente, los efectos iniciales se ven atenuados y comienzan a dominar otros, que gravitan negativamente sobre la generación de puestos de trabajo. Se trata, en particular, de derivaciones persistentes de la combinación de la apertura comercial con la apreciación real, a las que se agregarán luego las que resultan de la reversión del comportamiento del gasto agregado.

De este modo la tasa de ocupación de tiempo completo, por ejemplo, que se había incrementado a partir de 1991 y hasta fines de 1992, comenzó a declinar, alcanzando en 1996 un mínimo local inferior al registrado en 1990. Debe enfatizarse que la relación entre el número de individuos ocupados y la población total comenzó a caer (y la tasa de desocupación a elevarse) bien antes de que se llegara al punto de inflexión de la expansión económica de comienzos de la década, lo que revela una grave dificultad de la economía para generar puestos de trabajo (y, muy en especial, de tiempo completo) en las nuevas condiciones.

En el segundo ciclo del decenio, las remuneraciones medias y la ocupación vuelven a ascender, para contraerse nuevamente desde mediados de 1998, pero sin alcanzar en ningún momento valores semejantes a los de la cima precedente. Los ingresos reales medios de los ocupados eran, al fin del período, por ejemplo, casi un 11% más bajos que en el máximo de 1994. Y la tasa de ocupación de tiempo completo se ubicaba al cierre de 2000 alrededor de 2.7 puntos porcentuales de la población por debajo de la cima de fines de 1992. La tasa de desocupación aumentó, en el mismo lapso, en 3.87 p.p. (en ambos casos según los datos del Gran Buenos Aires).

Se argumenta en el texto que el ajuste contractivo de la ocupación puede entenderse como un proceso de adaptación gradual, a lo largo de los años noventa, a las nuevas condiciones (de apertura comercial y de precios relativos, en particular) establecidas a comienzos de la década. La mayor competencia de bienes importados, por un lado, y la fuerte suba de la relación entre los salarios y el costo del capital (reflejada por los salarios medidos en dólares, que subieron abruptamente a lo largo de 1990-91), por otro, explican una pronunciada declinación de la demanda laboral por parte de las firmas.

El coeficiente estimado de ajuste estructural de la ocupación de tiempo completo explicaría una contracción del mismo equivalente a 10 puntos porcentuales de la población entre 1990 y 1996 (aproximadamente 1.44 p.p. por año), aunque este efecto resultó parcialmente compensado por el aumento de la demanda de trabajo derivado del crecimiento del producto. La evidencia empírica sugiere, sin embargo, que el proceso de ajuste del empleo agregado a las condiciones establecidas al inicio de los años noventa puede considerarse completado hacia 1996.

El artículo muestra también que, si bien los procesos de privatización y de ajuste fiscal tuvieron alguna incidencia negativa en la ocupación, los efectos negativos predominantes provinieron de la reestructuración y la concentración de la actividad en sectores productores de bienes comercializables, muy especialmente de la industria manufacturera, tal como se observara también en los casos de México y Brasil.

Se comprueba asimismo que, a diferencia de lo que se acaba de señalar en relación con la ocupación total (de tiempo completo), el proceso de ajuste contractivo del empleo en el sector industrial no puede considerarse concluido hacia 1996. Por el contrario, tomando en cuenta las horas de trabajo demandadas (y no el número de trabajadores), la tendencia declinante observada con anterioridad mantuvo su intensidad en la segunda mitad de la década. Sin embargo, el menor peso de las manufacturas en el total de puestos de trabajo explica que este comportamiento sectorial no resultara dominante en la ocupación agregada, en los últimos años.

Los datos relativos al sector industrial ponen en evidencia que, incluso en los períodos de expansión económica, el aumento de la demanda de bienes manufacturados no fue suficiente para compensar un conjunto de efectos negativos. Estos derivaron, por una parte, del

desplazamiento directo de producción interna por importaciones y, por otra, del proceso de reducción de puestos de trabajo por unidad de producción en las firmas que sobrevivieron, como forma de adaptación al nuevo conjunto de precios relativos. Además, las empresas medianas y pequeñas encontraron, en muchos casos, dificultades insalvables para continuar operando, de modo que el cierre de muchas de ellas fue una causa importante de la contracción en la ocupación.

El artículo examina también lo acontecido con la ocupación y los ingresos según distintas categorías de trabajadores. Se observa, por ejemplo, que la declinación de la ocupación de tiempo completo alcanzó en especial a los hombres y a los jefes de hogar, además de concentrarse en especial en las manufacturas. En este sector se redujeron también las tasas de ocupación de las mujeres y de los trabajadores secundarios. Pero estos últimos grupos incrementaron su presencia (medida como porcentaje de la población) en los puestos de trabajo en sectores de actividad distintos del manufacturero, por lo que en el agregado su participación en el empleo de tiempo completo varió sólo levemente.

Pese a la contracción de los puestos de trabajo de tiempo completo, el empleo total, incluyendo a los subocupados, se incrementó entre los extremos del período considerado en 1.09 p.p. Esto se debe a que la subocupación involuntaria, que muestra un comportamiento contracíclico y una tendencia ascendente en los noventa, aumentó en más de 3 p.p. en ese lapso. Este aumento de la tasa de empleo agregado es explicado totalmente por el crecimiento del empleo femenino y de trabajadores secundarios, mientras que los hombres registraron una contribución negativa importante, al igual que los jefes de hogar.

Los ingresos reales medios de los ocupados subieron durante la fase expansiva de 1991-94. También lo hicieron los de la población activa, aunque el incremento medio fue en este caso algo menor, debido a que el desempleo había iniciado ya, pese al aumento del producto, un sendero ascendente.

Los indicadores de distribución del ingreso por hogares y entre los individuos ocupados presentaron mejoras leves en esa etapa, y se observó también una caída relativamente importante de la incidencia de la pobreza (si bien desde los elevados niveles asociados a las crisis hiperinflacionarias de 1989-90). No fue igual el comportamiento de la indigencia: luego de una baja inicial, ésta comenzó a ascender tempranamente, aun en plena expansión económica.

A partir de 1994 este panorama desmejoró de manera notoria. Los ingresos medios de los ocupados y de los activos cayeron fuertemente, en particular el de estos últimos (debido al efecto simultáneo de la declinación de las remuneraciones y del marcado incremento de las tasas de desocupación).

En los años centrales de la década, los indicadores distributivos se deterioraron de manera generalizada y de un modo muy acentuado. El índice de Gini para los hogares, por ejemplo, subió abruptamente por entonces. Lo mismo sucedió en el caso de los ocupados y, por lo que se acaba de señalar, lo hizo de modo todavía más acentuado en el caso de la población activa.

El determinante más importante del cambio en estos índices de equidad distributiva fue el incremento en el desempleo. Este repercute sobre la distribución del ingreso por varias vías. Una es directa, al reducir el número de perceptores entre los individuos activos. Como la pérdida de puestos de trabajo alcanzó en mayor medida a los hogares de menores ingresos, la desocupación estuvo lejos de ser neutral en relación con la distribución por hogares. Por otro lado, considerando los niveles educativos de la población, se comprueba asimismo que el aumento de la desocupación recayó de manera más acentuada sobre los trabajadores de menor formación, y éstos tienen también mayor participación en los hogares de menores ingresos.

Pero el aumento en la desocupación también opera por vía indirecta sobre los niveles de remuneraciones y sobre la distribución. Una mayor tasa de desempleo induce una declinación en las remuneraciones horarias de los ocupados de tiempo completo y de los subocupados. En el trabajo se muestra, en efecto, que las remuneraciones reales horarias (y totales) de los ocupados presentan una elasticidad-desempleo negativa estadísticamente significativa. Se comprueba asimismo que una mayor tasa de desempleo tiende a reducir el número de horas trabajadas por los subocupados involuntarios. Además, la elasticidad-desempleo de las remuneraciones es mayor para los subocupados que para quienes tienen puestos de trabajo de tiempo completo. Puesto que la incidencia de la subocupación es también más elevada en los hogares de menores recursos, estos efectos gravitan negativamente en la distribución.

Las elasticidades-desempleo de las remuneraciones estimadas en el trabajo resultan muy semejantes a las observadas en los Estados

Unidos y en otras economías desarrolladas. Eso lleva a concluir que no cabría atribuir a condiciones de inflexibilidad salarial especialmente marcadas lo que se observara, en particular a mediados de la década, y más definitivamente a partir de 1998, en materia de desempleo y de subempleo. A partir de este último momento, por ejemplo, las remuneraciones medias tendieron a reducirse, en un marco de sostenida aunque leve deflación de precios nominales, sin que ello contribuyera a mejorar la situación ocupacional. Por el contrario, es posible que estos factores contribuyeran en verdad a alimentar el exceso de oferta en los mercados de bienes y, con ello, a reforzar el panorama deprimido del mercado laboral. Por un lado, menores remuneraciones afectan negativamente a la demanda agregada o, al menos, a algunos componentes de la misma. Por otro, la deflación de precios nominales aumenta el valor real de las deudas, lo que también puede tener un impacto depresivo sobre algunos componentes de la demanda agregada, al afectar negativamente la propensión al gasto de los deudores.

En los últimos años se sumó a esos factores depresivos el ejercicio de una política fiscal procíclica intermitente (y no siempre confirmada *ex post*), que se acentuó desde fines de 1999, al hacerse cada vez más difícil el acceso del sector público al crédito externo. La penuria económica se ponía de manifiesto también en la carencia de instrumentos de política para mover a la economía fuera del escenario deflacionario y depresivo.

Considerando los distintos niveles educativos de la población ocupada, por su parte, se encuentra que la elasticidad-desempleo de las remuneraciones horarias declina a medida que asciende el nivel de educación. En especial, la respuesta de los salarios de los trabajadores con formación terciaria al desempleo es considerablemente más baja que la que se observa para los restantes grupos. Este sector fue también menos afectado por el aumento de la desocupación en los noventa.

Los indicadores de desigualdad distributiva, luego de empeorar en la mitad de la década tal como se acaba de señalar, mejoraron moderadamente en la expansión subsiguiente, extendida entre 1996 y 1998, pero sin retrotraerse a niveles como los alcanzados en 1994, antes del Tequila. En esta fase los ingresos de los ocupados y de los activos se recuperaron, pero sin alcanzar, en general, los picos precedentes. Luego, como ya se señaló, a partir de 1998, siguiendo al derrame de la crisis rusa, el desempeño macroeconómico desmejoró perceptiblemente.

Si es cierto que los efectos de la apreciación cambiaria, combinada con la apertura comercial, habían sido muy determinantes en el comportamiento de los indicadores laborales desde inicios de la década, en los últimos años de la misma fueron otros factores, resultantes también en parte de la apreciación, los que pasaron a ocupar el lugar dominante. Nos referimos en especial a los efectos macroeconómicos negativos derivados de la acumulación de deuda externa, que fue a su vez el resultado, principalmente, de los sostenidos saldos negativos de la cuenta corriente del balance de pagos de todo el período.

La carga de la deuda constituye otro importante freno al crecimiento, que se suma al que deviene de la baja rentabilidad de las firmas en las actividades productoras de bienes comercializables. La combinación de una mayor fragilidad financiera externa con el cambio desfavorable de las condiciones internacionales llevó, a partir de 1998, a un notorio descenso de los ingresos de capitales privados. La acumulación de reservas de divisas cesó, desmejoraron las condiciones internas de liquidez, subieron las tasas de interés y una nueva contracción tomó cuerpo. A lo largo de ella, los ingresos medios reales de los ocupados y de los activos cederían terreno nuevamente, hasta el final de la década.

En el trienio 1998-2000 los indicadores de incidencia de la pobreza y de la indigencia retoman también una tendencia ascendente. De este modo, el primero revierte prácticamente toda la mejoría que se había observado entre 1990 y 1994, mientras que la indigencia registra un aumento entre los momentos extremos del decenio.

El panorama de fin de período que puede trazarse a partir de los resultados del trabajo es, en realidad, el cuadro que precede al desenlace de la crisis, luego del cual los indicadores laborales y distributivos aquí examinados sufrirán sin ninguna duda un mayor deterioro.

En síntesis, a grandes rasgos y a modo de balance de la década, ese panorama puede trazarse con los siguientes elementos, en los que comparamos el momento inicial con el final. La tasa de ocupación de tiempo completo (de la población urbana) declinó en 1.8 p.p., explicados casi totalmente por lo sucedido en las manufacturas, y en especial por la menor participación de hombres y de jefes de hogar en ese tipo de puesto de trabajo. Sin embargo, la proporción de subocupados involuntarios aumentó fuertemente (en más de 3 puntos porcentuales de la población), debido a un aumento del empleo femenino y de trabajadores



secundarios. Así, la tasa de ocupación, en la definición amplia que incluye a los subocupados, subió en poco más de un punto. El único sector que tendió a generar ocupaciones de tiempo completo en una magnitud apreciable fue el de servicios financieros.

La población activa mostró una tendencia creciente sostenida. La proporción de activos aumentó a un ritmo de aproximadamente un punto porcentual de la población cada tres años, debido fundamentalmente al incremento de la tasa de participación femenina.

La débil generación de empleo se combinó con esa tendencia ascendente del número de activos para dar lugar a un muy importante incremento de la tasa de desempleo, que pasó de 6.3% de la población activa, a comienzos de 1991, a 14.7% a fines de 2000.

El ingreso real per cápita de los ocupados era, al fin del período, casi 9% más alto que al comienzo. Resultaba casi igual, sin embargo, para los individuos activos, debido justamente al aumento mencionado de la tasa de participación. El número de activos creció mucho más que el de ocupados.

Si bien el ingreso medio de estos últimos registró un aumento, relativamente pequeño, su distribución empeoró considerablemente según los distintos indicadores presentados. Eso se debe en gran medida a los efectos distributivos del aumento del desempleo, ya mencionados.

Al considerar distintas categorías de trabajadores, se observa en primer lugar que la caída del peso de las ocupaciones de tiempo completo se dio en especial en los puestos asalariados, y tuvo como contrapartida un importante aumento de la participación de los subocupados involuntarios. Aumentó también considerablemente la participación femenina en la fuerza de trabajo, así como la de los individuos con educación terciaria entre los ocupados. Lo mismo sucedió, aunque con menor intensidad, con aquellos con formación secundaria, mientras que decayó la de quienes cuentan sólo con educación de nivel primario. Estas tendencias en la ocupación siguieron de cerca los cambios educativos verificados para la población total. Se observa también un aumento apreciable de los retornos de la educación en el período.

Los indicadores distributivos, como el Gini para los hogares, y también los de pobreza e indigencia, presentaron tendencias marcadamente ascendentes en todos los casos (más allá de un comportamiento cíclico que a grandes rasgos sigue a los movimientos del producto). Como

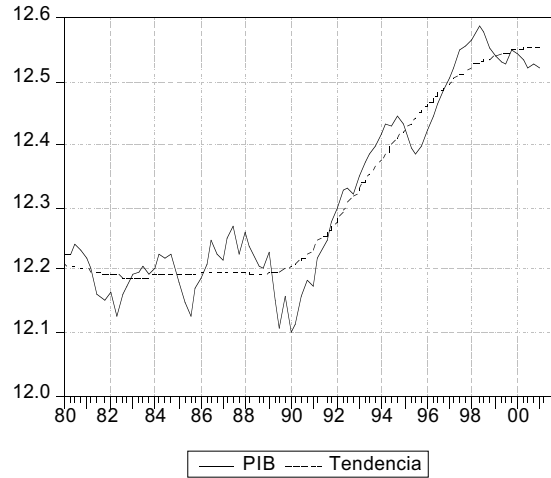
resultado de esas tendencias distributivas podemos señalar, por ejemplo, que el ingreso agregado del decil de hogares de mayores remuneraciones alcanzaba a 40.3% del ingreso total en 2000, cuando había sido de 35.3% en 1991. En 1991, ese ingreso equivalía a 23.6 veces el obtenido por el decil de hogares de menores remuneraciones. En 2000 tal relación había saltado a 38 veces.

Por sorprendente que esto pueda resultar para un observador distante, cabe notar que estos dramáticos cambios desfavorables de los indicadores laborales y distributivos no fueron el resultado de la crisis final del régimen macroeconómico que estuvo vigente en los años noventa en la Argentina. Han sido, sí, datos centrales de su prólogo.

ANEXO

### Gráfico 1

PRODUCTO INTERNO BRUTO DESESTACIONALIZADO Y TENDENCIA  
HODRICK-PRESCOTT DEL PIB  
(datos trimestrales en logaritmos, a precios constantes de 1993)



### Gráfico 2

DIFERENCIA ENTRE LA ABSORCIÓN INTERNA Y EL PIB  
(en % del PIB a precios constantes de 1993)

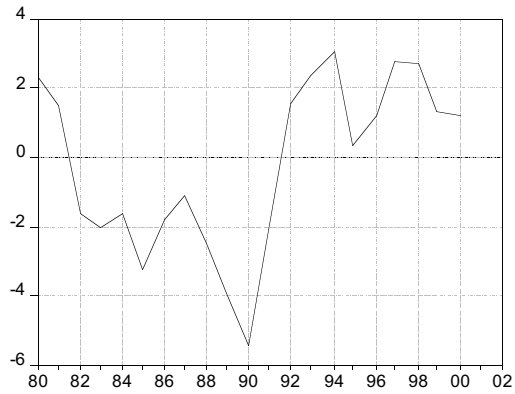


Gráfico 3

COMPONENTE CÍCLICO DE PRODUCTO (EN LOGARITMOS)  
Y BALANCE DE COMERCIO EN MILLONES DE DÓLARES  
CONSTANTES DE 2000

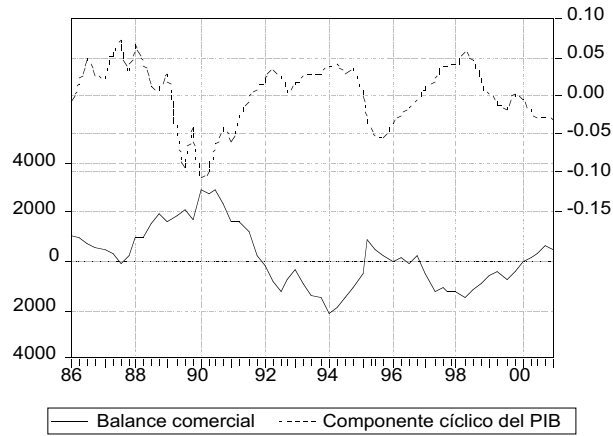


Gráfico 4

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES  
A PRECIOS CONSTANTES DE 1993  
(como proporción del PIB)

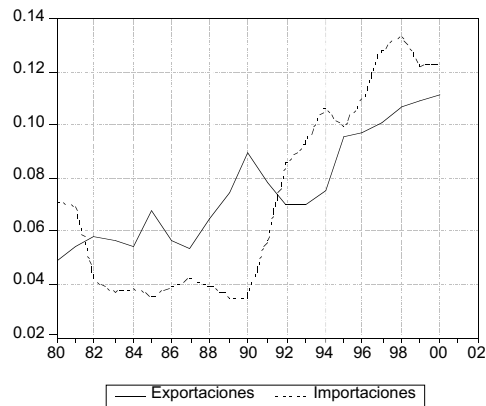


Gráfico 5

CUENTA CORRIENTE DEL BALANCE DE PAGOS; PAGOS NETOS DE RENTAS DE LA INVERSIÓN  
(datos trimestrales en millones de dólares constantes de 2000)

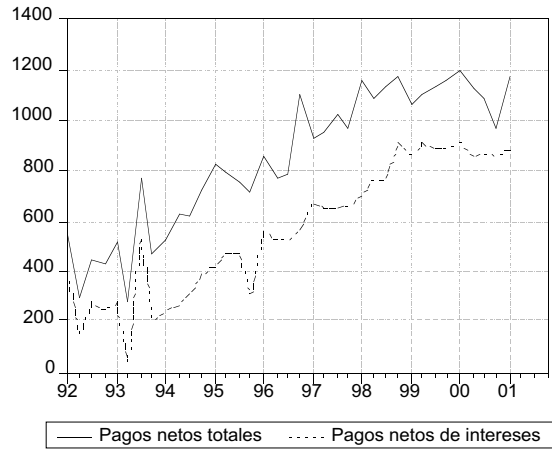
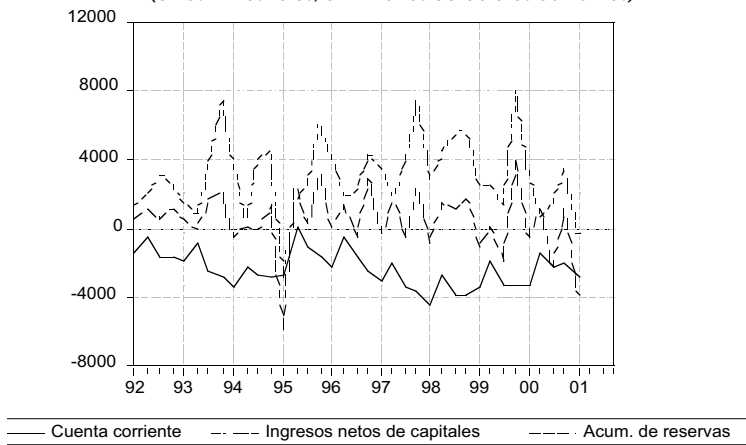


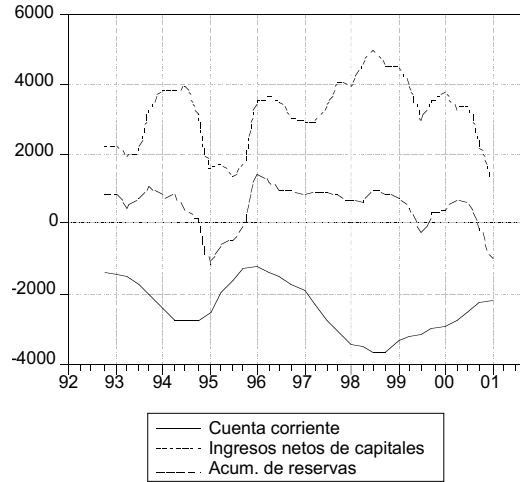
Gráfico 6a

BALANCE DE PAGOS: CUENTA CORRIENTE, INGRESOS NETOS DE CAPITALES Y VARIACIÓN DEL STOCK DE RESERVAS  
(cifras trimestrales, en millones de dólares corrientes)



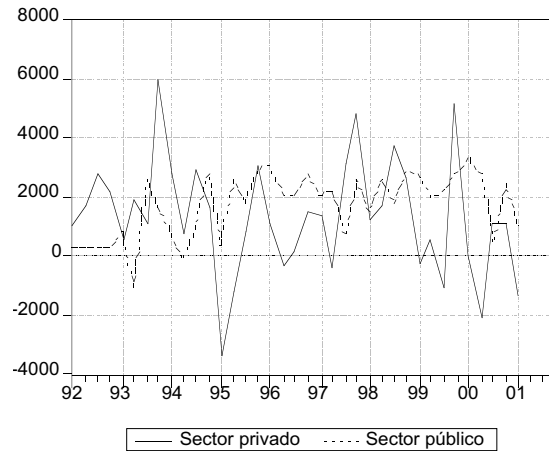
### Gráfico 6b

BALANCE DE PAGOS: CUENTA CORRIENTE, INGRESOS NETOS DE CAPITALES Y VARIACIÓN DEL STOCK DE RESERVAS  
(medias móviles de cuatro trimestres en millones de dólares corrientes)



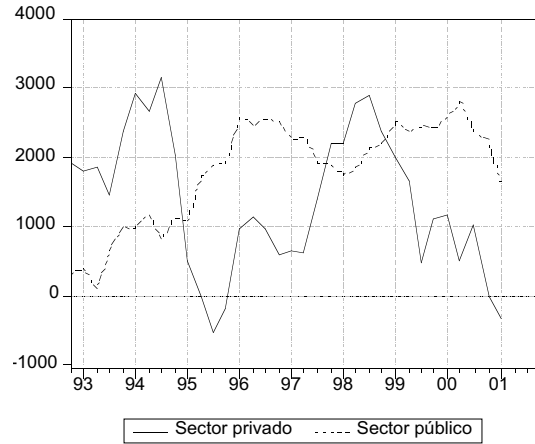
### Gráfico 7a

BALANCE DE PAGOS:  
INGRESOS NETOS DE CAPITALES POR SECTOR  
(cifras trimestrales en millones de dólares corrientes)



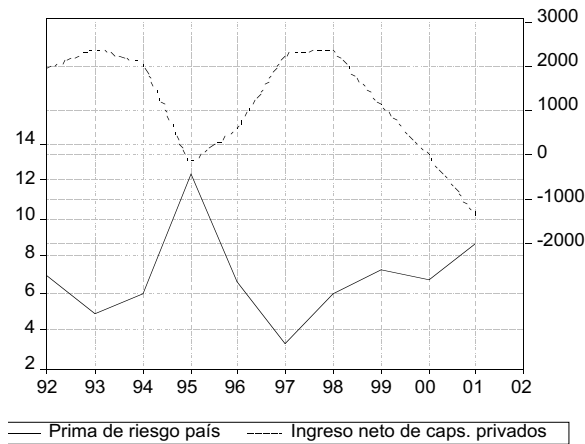
### Gráfico 7b

BALANCE DE PAGOS:  
INGRESOS NETOS DE CAPITALES POR SECTOR  
(medias móviles de cuatro trimestres en millones de dólares corrientes)



### Gráfico 8a

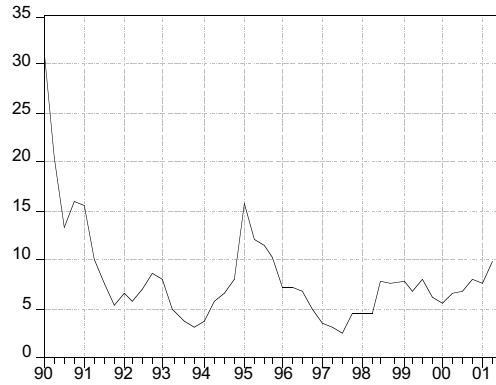
PRIMA DE RIESGO PAÍS (EN % ANUAL) E INGRESOS NETOS DE CAPITALES PRIVADOS  
(promedio trimestral por año, en millones de dólares corrientes;  
2001: primer trimestre)





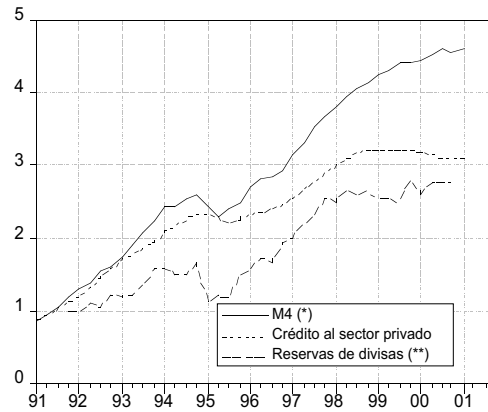
### Gráfico 8b

PRIMA DE RIESGO PAÍS EN LOS AÑOS NOVENTA  
(en porcentaje,  
tasa anual media por trimestre)



### Gráfico 9a

PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA: EVOLUCIÓN DE LOS ACTIVOS MONETARIOS,  
DEL CRÉDITO INTERNO Y DE LAS RESERVAS DE DIVISAS EN TÉRMINOS REALES  
(deflactados por el IPC; 1991=1)

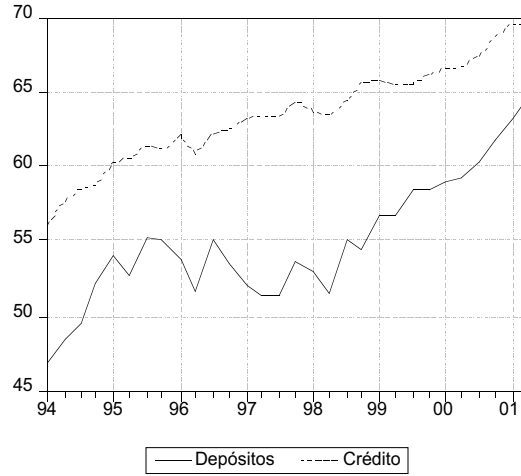


(\*) Incluye los depósitos denominados en dólares en el sistema financiero interno.

(\*\*) Reservas del Banco Central y de los bancos locales, excluyendo los depósitos del gobierno en el Banco Central.

### Gráfico 9b

PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA:  
DEPÓSITOS Y CRÉDITO INTERNOS DENOMINADOS EN DÓLARES COMO  
PORCENTAJE DE LOS DEPÓSITOS TOTALES Y DEL CRÉDITO INTERNO TOTAL  
*(cifras de fin de período)*



### Gráfico 10

DEUDA EXTERNA PÚBLICA Y TOTAL  
*(en % del PIB a precios corrientes)*

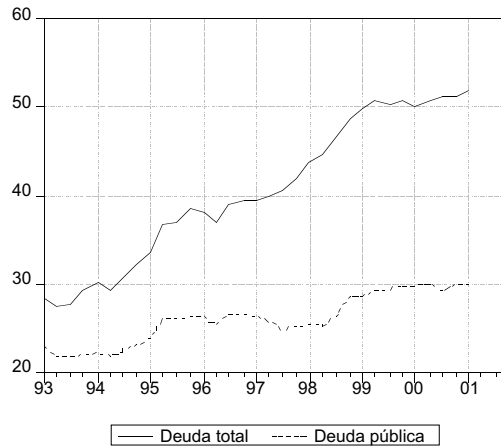


Gráfico 11

TASAS TRIMESTRALES DE INFLACIÓN  
(%)

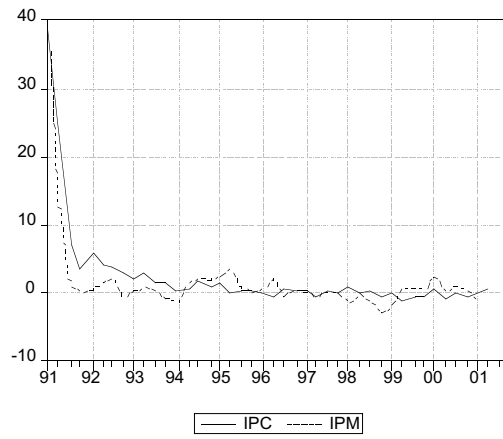
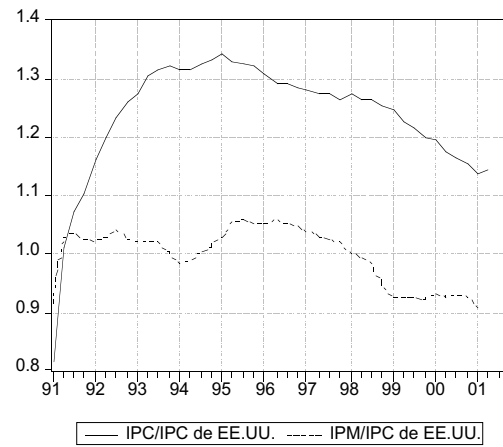


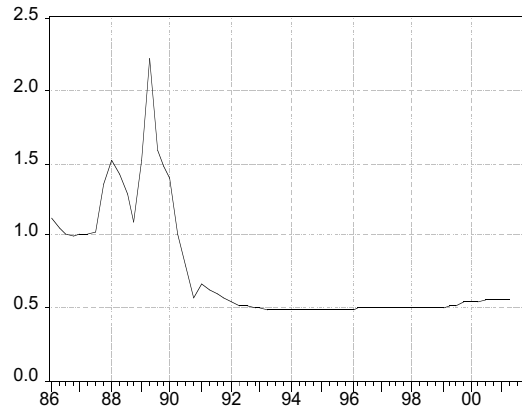
Gráfico 12

COCIENTE ENTRE LOS PRECIOS INTERNOS  
Y LOS INTERNACIONALES  
(1991 = 1)



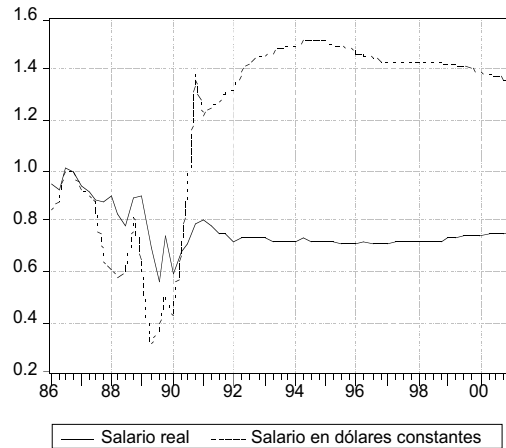
### Gráfico 13

TIPO DE CAMBIO REAL  
(tipo de cambio nominal multiplicado por el IPC de los EE.UU.,  
sobre el IPC local; segundo semestre de 1986 = 1)



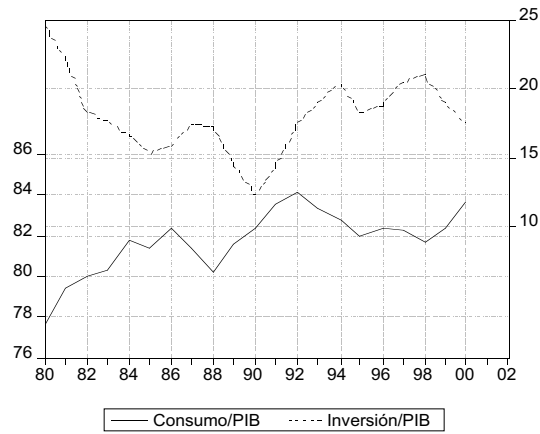
### Gráfico 14

SALARIO REAL MEDIO EN LAS MANUFACTURAS (CON EL IPC COMO DEFLACTOR)  
Y SALARIO MEDIO EN DÓLARES DE PODER ADQUISITIVO CONSTANTE  
(segundo semestre de 1986 = 1)



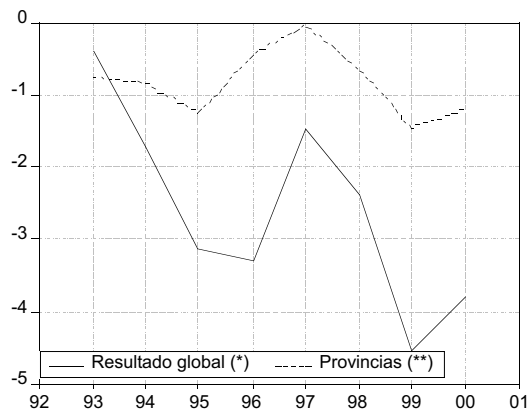
### Gráfico 15

CONSUMO E INVERSIÓN  
(en % del PIB a precios constantes de 1993)



### Gráfico 16

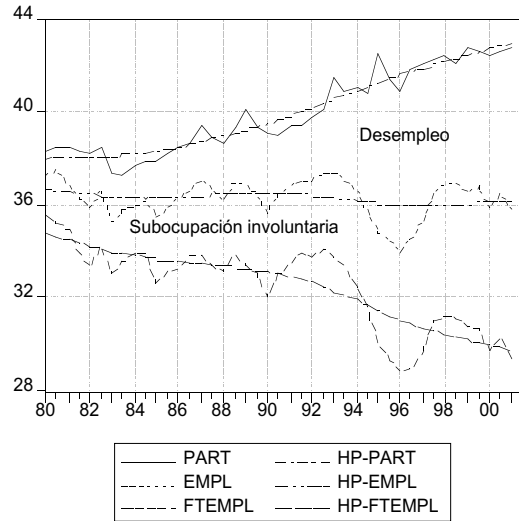
RESULTADO DE LAS CUENTAS PÚBLICAS  
(en % del PIB a precios corrientes)



- (\*) Administración nacional más provincias y Ciudad de Buenos Aires.
- (\*\*) Provincias y Ciudad de Buenos Aires.

### Gráfico 17

INDICADORES DEL MERCADO DE TRABAJO: TASA DE PARTICIPACIÓN (PART), TASA DE OCUPACIÓN (EMPL), TASA DE OCUPACIÓN DE TIEMPO COMPLETO (FEMPL) Y SUS RESPECTIVAS TENDENCIAS HODRICK-PRESCOTT (en % de la población urbana total)



### Gráfico 18

TASAS DE DESOCUPACIÓN (U) Y DE SUBOCUPACIÓN INVOLUNTARIA (SUB) (en % de la población activa urbana)

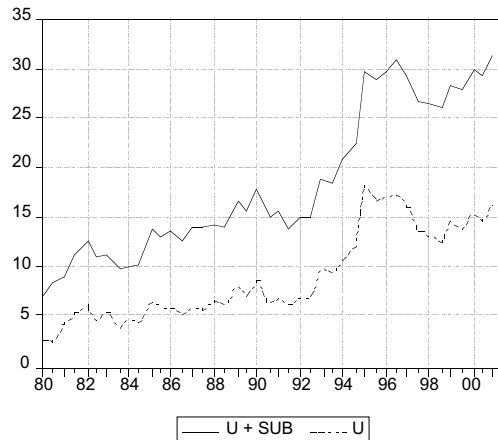


Gráfico 19

TASA DE OCUPACIÓN DE TIEMPO COMPLETO (FEMPL)  
Y PIB DESESTACIONALIZADO A PRECIOS CORRIENTES  
(1990:1 = 1)

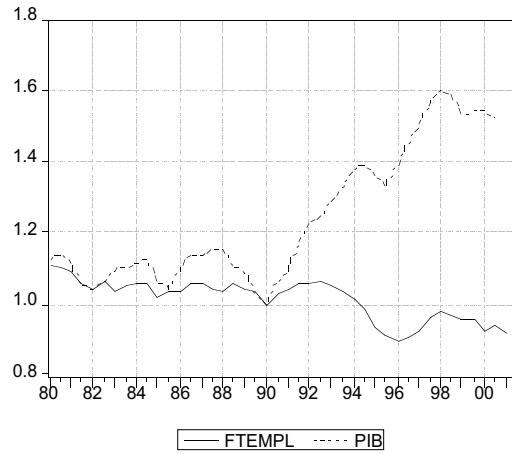


Gráfico 20

COCIENTE ENTRE EL PIB Y LA TASA DE OCUPACIÓN  
DE TIEMPO COMPLETO  
(1990:1 = 1)

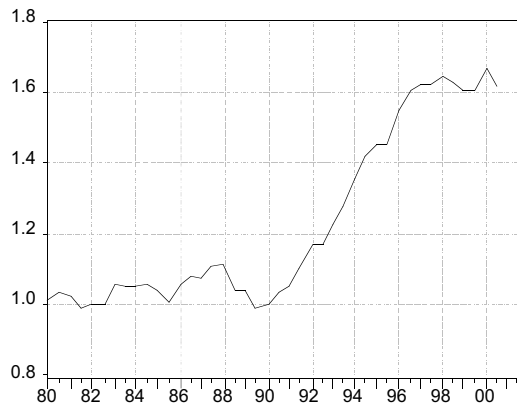


Gráfico 21

EMPLEO Y PRODUCTO EN LAS MANUFACTURAS  
(1993 = 100)

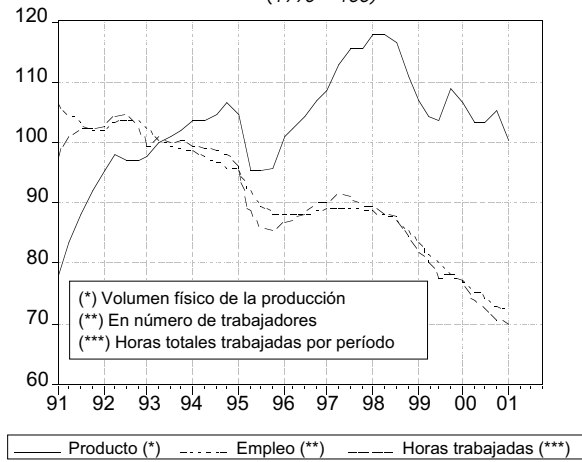
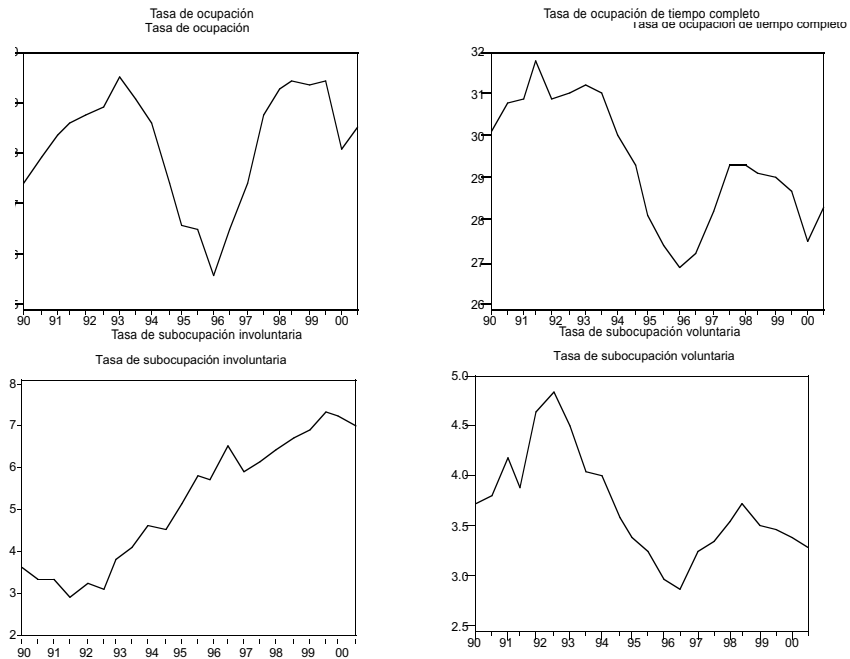


Gráfico 22

EN PORCENTAJES DE LA POBLACIÓN DEL GBA

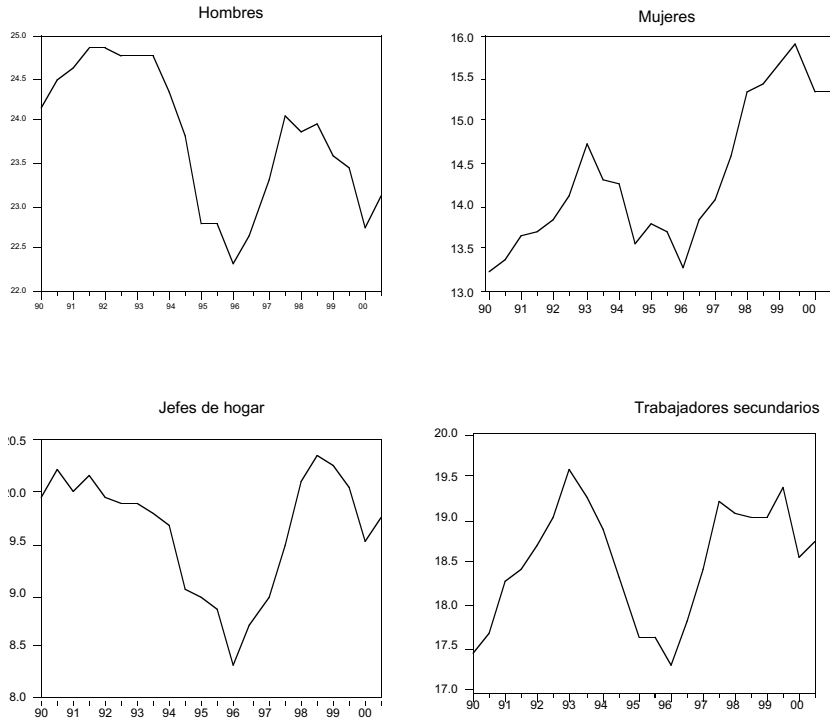




### Gráfico 23

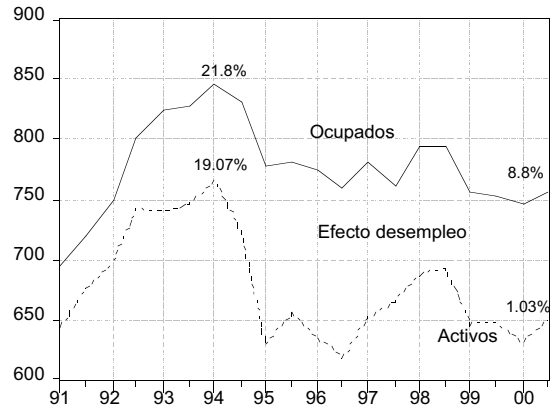
#### TASA DE OCUPACIÓN POR CATEGORÍAS DE TRABAJADORES, EN PORCENTAJES DE LA POBLACIÓN TOTAL DEL GBA

en porcentajes de la población total del GBA



### Gráfico 24

INGRESO REAL MEDIO DE LOS TRABAJADORES OCUPADOS  
Y DE LOS INDIVIDUOS ACTIVOS  
(en pesos constantes de mayo de 1998)



### Gráfico 25

ÍNDICE DE GINI PARA LOS HOGARES  
SEGÚN INGRESOS PER CÁPITA POR HOGAR

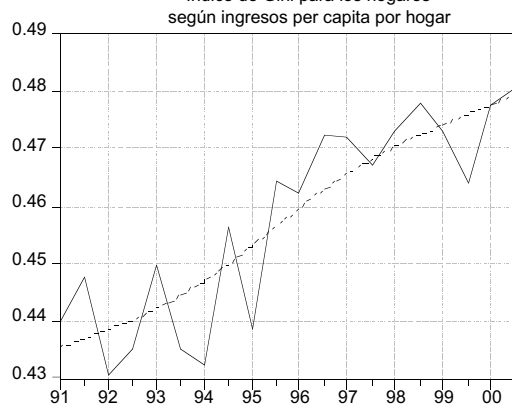


Gráfico 26

ÍNDICE DE GINI DE LA POBLACIÓN ACTIVA Y  
TASA DE DESOCUPACIÓN  
(GRAN BUENOS AIRES)

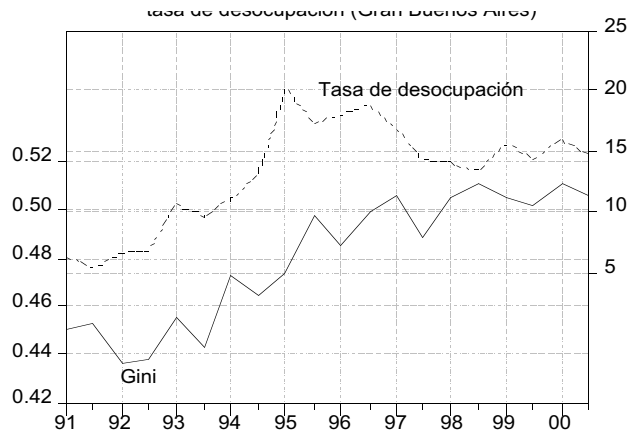


Gráfico 27

ÍNDICES DE GINI Y THEIL  
PARA LOS OCUPADOS

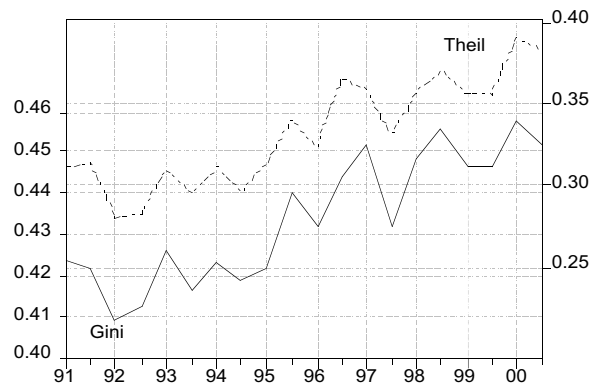


Gráfico 28  
ÍNDICES DE GINI Y THEIL  
PARA LA POBLACIÓN ACTIVA

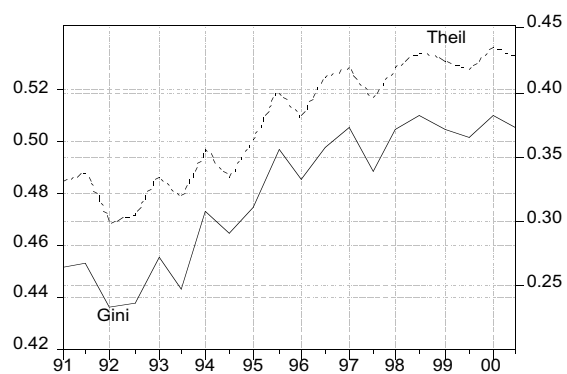


Gráfico 29  
ÍNDICES DE GINI

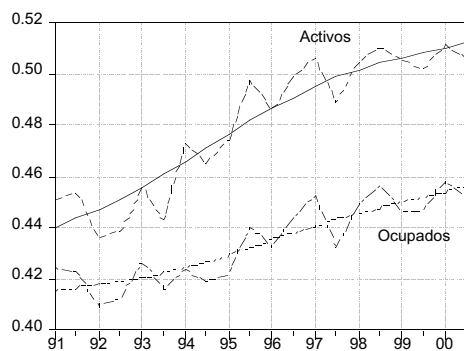


Gráfico 30  
ÍNDICES DE THEIL

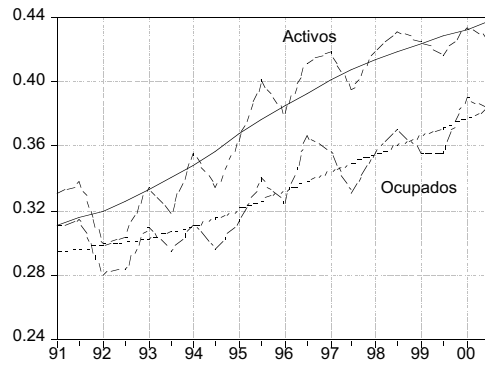
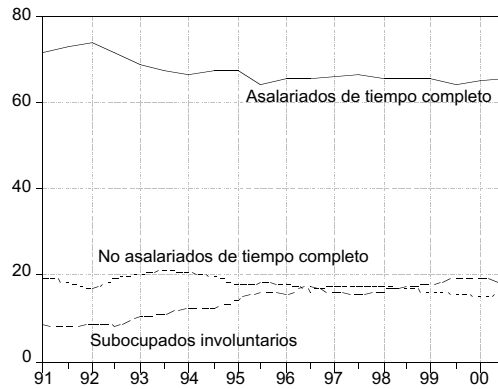
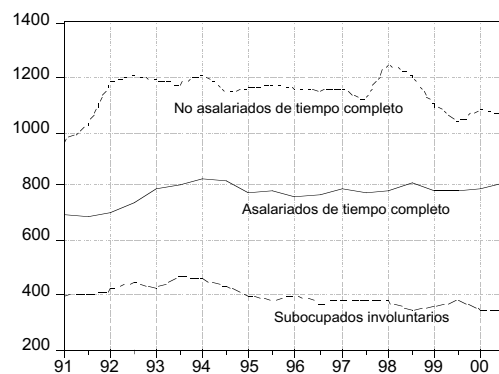


Gráfico 31  
ESTRUCTURA DEL EMPLEO POR  
TIPO DE OCUPACIÓN  
(%)



### Gráfico 32

INGRESO MEDIO POR TIPO DE OCUPACIÓN  
(a precios constantes de mayo de 1998)



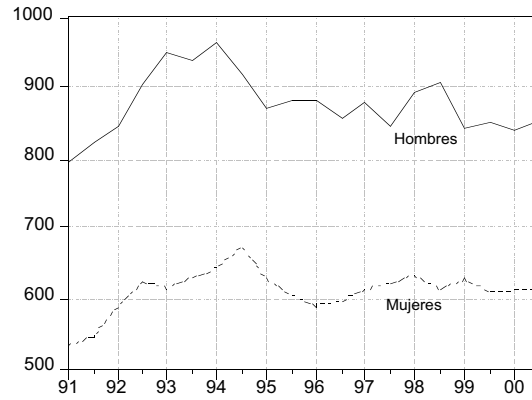
### Gráfico 33

ESTRUCTURA DE LA OCUPACIÓN POR GÉNERO  
(mujeres/total, en %)



### Gráfico 34

INGRESO MEDIO SEGÚN GÉNERO  
(en pesos constantes de mayo de 1998)



### Gráfico 35

ESTRUCTURA DE LA OCUPACIÓN  
SEGÚN NIVELES DE EDUCACIÓN  
(%)

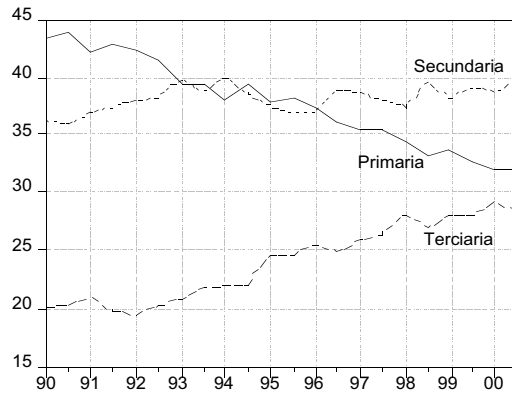


Gráfico 36

PARTICIPACIÓN DE LOS INDIVIDUOS  
CON EDUCACIÓN PRIMARIA  
(%)

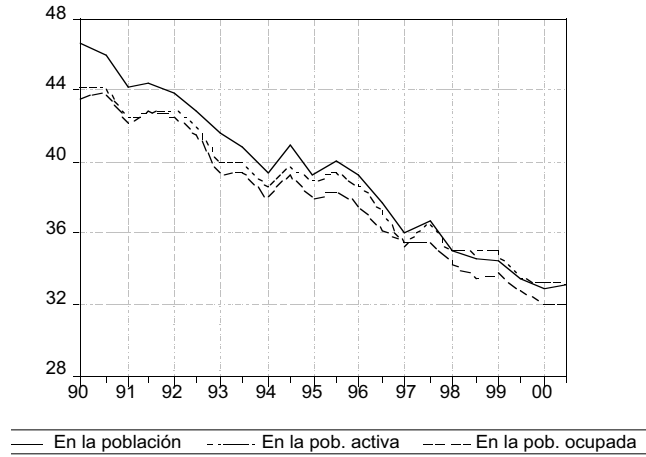


Gráfico 37

PARTICIPACIÓN DE LOS INDIVIDUOS  
CON EDUCACIÓN SECUNDARIA  
(%)

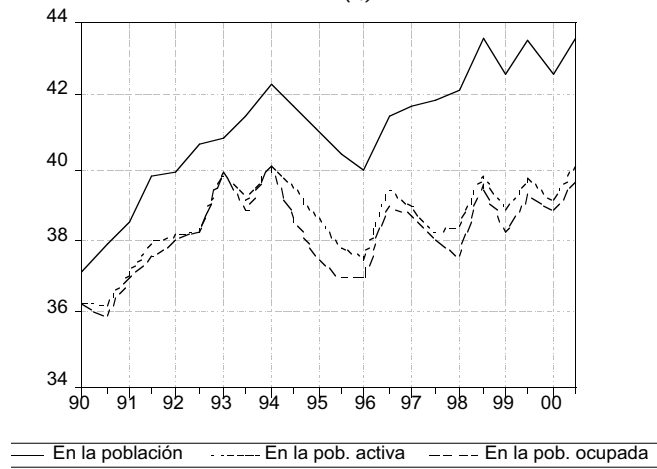




Gráfico 38

PARTICIPACIÓN DE LOS INDIVIDUOS  
CON EDUCACIÓN DE NIVEL TERCIARIO  
(%)

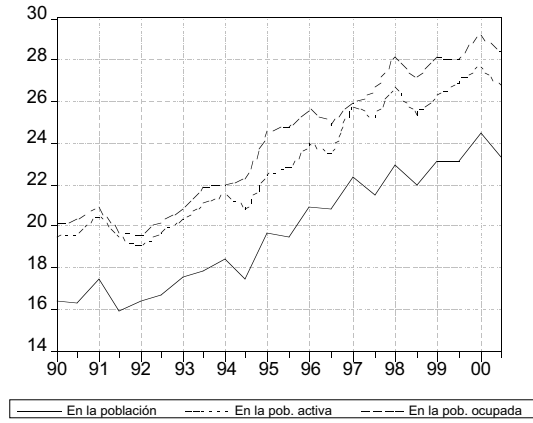


Gráfico 39

INGRESO MEDIO DE LOS OCUPADOS  
SEGÚN NIVEL DE EDUCACIÓN  
(en pesos constantes de mayo de 1998)

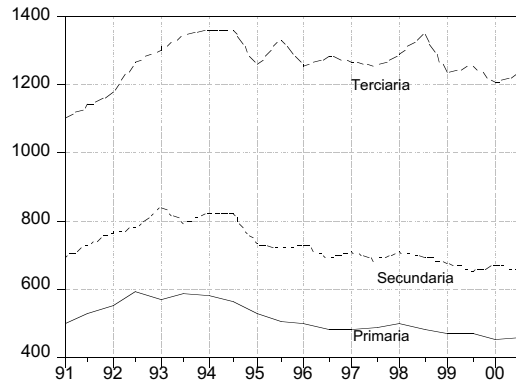


Gráfico 40

TASA DE OCUPACIÓN SEGÚN NIVEL DE EDUCACIÓN  
(como porcentaje de la población activa  
del mismo nivel educacional)

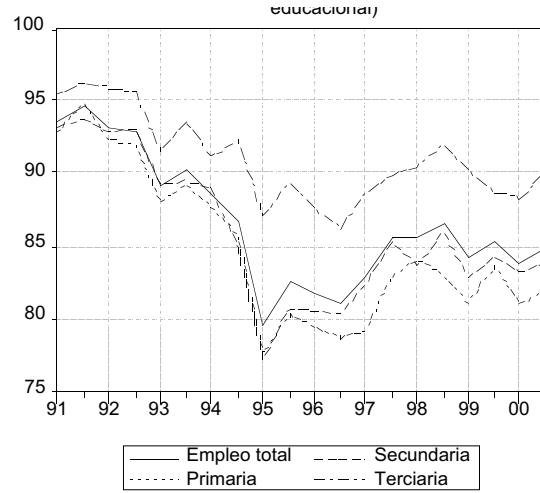
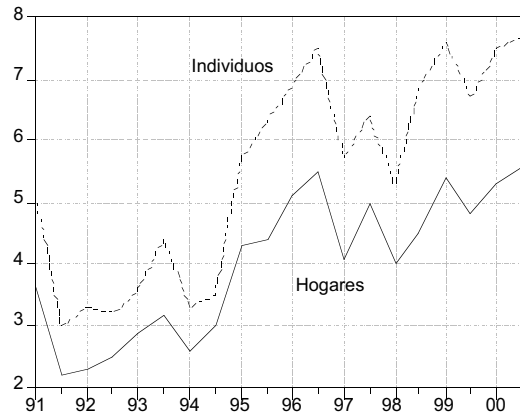


Gráfico 41

ÍNDICES DE POBREZA



Gráfico 42  
ÍNDICES DE INDIGENCIA



## BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

- Altimir, O.; Beccaria, L. 1998 *Efectos de los cambios macroeconómicos y de las reformas sobre la pobreza urbana en Argentina* (Buenos Aires, PNUD).
- \_\_\_\_\_. 1999 *El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en la Argentina*, serie Reformas Económicas, N° 28 (Santiago, CEPAL).
- \_\_\_\_\_. 2000 “Distribución del ingreso en la Argentina”, en Heymann, D. y B. Kosacoff (eds.) *La Argentina de los noventa* (Buenos Aires, EUDEBA-CEPAL), Tomo I.
- Beccaria, L.; Esquivel, V.; Maurizio, R. 2001 *Desigualdad y polarización del ingreso en Argentina* (Buenos Aires, Universidad Nacional de Gral. Sarmiento).
- Beccaria, L.; Maurizio, R. 2001 *Movilidad laboral e inestabilidad de ingresos en Argentina* (Buenos Aires, Universidad Nacional de Gral. Sarmiento).
- Blanchflower, D.G.; Oswald, A.J. 1996 *The wage curve* (Cambridge, The MIT Press).
- Damill, M. 2000 *El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad*, Boletín Informativo Techint, N° 303 (Buenos Aires).
- Datt, G.; Ravallion, M. 1990 *Growth and redistribution components of changes in poverty measures. A decomposition with applications to Brazil and India in the 1980s*, Journal of Development Economics N° 38 (North Holland).
- Esteban, J.; Ray, D. 1994 “On the measurement of polarization”, en *Econometrica*, Vol. 62, N° 4 (Illinois, Econometric Society).
- Esteban, J.; Gradín, C.; Debraj, R. 1999 *Extensions of a measure of polarization with an application to the income distribution of five OECD countries*, serie Documentos de Trabajo N° 24 (Instituto de Estudios Económicos de Galicia- Pedro Barrié de la Maza).
- Frenkel, R.; González Rozada, M. 1998 *Apertura, productividad y empleo. Argentina en los '90*, Serie Documentos de Economía, N° 9 (Buenos Aires, Universidad de Palermo-Cedes).
- \_\_\_\_\_. 2000a “Argentina: Balance of payments liberalization, Effects on growth, employment and income”, en Lance Taylor (ed.), *External liberalization, economic performance and social policy* (Oxford, Oxford University Press).
- \_\_\_\_\_. 2000b *Tendencias de la distribución de ingresos en los años noventa*, serie Documentos de Economía, N° 16 (Buenos Aires, Universidad de Palermo-Cedes).
- Gasparini, L. 1999 *Un análisis de la distribución del ingreso en Argentina en base a descomposiciones* (Buenos Aires).

- Howell, D.; Duncan, M.; Harrison, B. 1998 *Low wages in the US and high unemployment in Europe: A critical assessment of the Conventional Wisdom*, CEPA Working Paper Series I. Working Paper N° 5 (Nueva York, Center for Economic Policy Analysis, New School for Social Research).
- Kakwani, N.; Subbarao, K. 1990 *Rural poverty and its alleviation in India*, Economic and Political Weekly, 25, A-A16 (Mumbai, Hitkari House).
- Székely, M. 1997 *Explaining changes in poverty: Some methodology and its application to Mexico* (Washington, Banco Interamericano de Desarrollo).



ANDROS IMPRESORES

