

C | E | D | L | A | S

Centro de Estudios
Distributivos, Laborales y Sociales

Maestría en Economía
Universidad Nacional de La Plata



**Una Distribución en Movimiento: El Caso de
Argentina**

Leonardo Gasparini y Guillermo Cruces

Documento de Trabajo Nro. 78
Noviembre, 2008

Una Distribución en Movimiento: El Caso de Argentina*

Una Revisión de la Evidencia Empírica

Leonardo Gasparini**

Guillermo Cruces

C | E | D | L | A | S***

Universidad Nacional de La Plata

Esta versión: 31 de agosto de 2008

RESUMEN

Este trabajo documenta los cambios en la distribución del ingreso de Argentina desde mediados de los setenta hasta mediados de los años 2000. La desigualdad aumentó significativamente durante este período, con dos tipos de episodios que dieron forma a este perfil creciente: crisis macroeconómicas profundas y períodos de repentina e intensa liberalización económica. El considerable aumento en la desigualdad durante los noventa aparece asociado a reasignaciones en contra de los sectores intensivos en el uso de trabajo no calificado y al cambio tecnológico sesgado a favor del trabajo calificado, ambos factores estimulados por el proceso de integración económica. La profundidad y la velocidad de las reformas, junto con la escasez de políticas públicas para facilitar la transición, contribuyeron a la severidad de los cambios distributivos. Las crisis macroeconómicas y las recuperaciones posteriores contribuyeron a la volatilidad de la desigualdad a lo largo de esta tendencia creciente. La crisis de 2001/02 disparó los niveles de desigualdad, aunque estos retornaron a los niveles previos a la crisis con la rápida recuperación de la economía y la implementación de grandes programas de transferencias monetarias.

Clasificación JEL: C15, D31, I21, J23, J31

Palabras claves: desigualdad, distribución, integración, salarios, Argentina

*Estudio de caso para el proyecto UNDP “Markets, the State and the Dynamics of Inequality: How to Advance Inclusive Growth”. Este trabajo se benefició de los detallados comentarios y sugerencias de Nora Lustig y Luis Felipe López Calva, directores del proyecto, y de los comentarios recibidos en los seminarios en PNUD en Nueva York (noviembre de 2007) y en PNUD México DF (junio de 2008). También agradecemos a Alejandro Bonvecchi, Roxana Maurizio y Martín Tetaz por sus valiosos aportes, y a Sebastián Etchemendy y Alberto Porto por la discusión sobre los temas tratados en la Sección 8. Agradecemos a Sergio Olivieri (CEDLAS) por su asistencia de investigación, a Mariana Viollaz por la traducción de este documento y a Emmanuel Vázquez por la revisión del manuscrito final. Las opiniones, errores y omisiones son de nuestra responsabilidad.

** leonardo@depeco.econo.unlp.edu.ar, gcruces@cedlas.org

***Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata. Calle 6 entre 47 y 48, 5to. piso, oficina 516, (1900) La Plata, Argentina. Teléfono-fax: 54-221-4229383. Email: cedlas@depeco.econo.unlp.edu.ar Sitio web: www.cedlas.org. Guillermo Cruces: CEDLAS-UNLP y CONICET.

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	3
2. PRINCIPALES TENDENCIAS EN LA DESIGUALDAD DEL INGRESO.....	4
3. LA EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD EN EPISODIOS.....	7
4. EXPLORANDO LOS CAMBIOS EN LA DESIGUALDAD.....	12
5. LIBERALIZACIÓN COMERCIAL.....	18
6. CAMBIO TECNOLÓGICO E INCORPORACIÓN DE CAPITAL	21
7. AJUSTE, DESEMPLEO Y CREDENCIALISMO	27
8. CONTRIBUCIÓN DE OTROS FACTORES.....	30
9. EL IMPACTO DISTRIBUTIVO DE LAS POLÍTICAS SOCIALES	39
10. LAS CRISIS MACROECONÓMICAS.....	43
11. EL EPISODIO DE POST-CRISIS.....	51
12. COMENTARIOS FINALES	55
APÉNDICE: UNA NOTA SOBRE LA ENCUESTA PERMANENTE DE HOGARES (EPH)....	57
REFERENCIAS	58
GRÁFICOS.....	66
CUADROS.....	79

1. Introducción

Los cambios en la distribución del ingreso suelen ocurrir lentamente. En palabras de Aaron (1978), seguir la evolución de las estadísticas distributivas es "...como mirar el pasto crecer". Sin embargo, desde mediados de la década del setenta la distribución del ingreso en Argentina ha cambiado de manera dramática. Todos los indicadores de desigualdad en la distribución del ingreso exhiben cambios estadísticamente significativos y de gran magnitud en términos económicos, por lo que se trata de un proceso mucho más dinámico que el del pasto creciendo.

El fuerte aumento en la desigualdad del ingreso que experimentó Argentina entre mediados de la década del setenta y mediados de los años 2000 es, de algún modo, simple de explicar. Durante tres décadas el país enfrentó gran parte de los fenómenos que la teoría económica vincula al aumento de la desigualdad: crisis macroeconómicas severas; hiperinflación; altos niveles de desempleo; dictaduras autoritarias; procesos de marcada liberalización comercial; episodios de rápida acumulación de capital, modernización y cambio tecnológico; instituciones laborales débiles; y cambios demográficos desigualadores. Sin embargo, brindar evidencia específica sobre cada uno de estos fenómenos puede ser difícil, y es más problemático aún identificar la relevancia relativa de cada uno de ellos en el aumento de la desigualdad. Es por esto que, siguiendo el espíritu del proyecto, el trabajo intentará asociar estos factores a fuerzas del mercado, a la acción del estado, a dimensiones socio-políticas, o a combinaciones de estos elementos (Lustig, 2007).

El primer objetivo del trabajo consiste en documentar los principales patrones y tendencias de la desigualdad en Argentina entre mediados de la década del setenta y mediados de los años 2000. El segundo y principal objetivo es evaluar en términos críticos las principales hipótesis acerca de los determinantes de esa evolución a la luz de la evidencia existente. Para ello, se combina una revisión crítica de la literatura con nueva evidencia empírica para alcanzar una interpretación más acabada de los hechos. También se identifican algunos puntos que necesitan estudiarse con más detenimiento en el futuro para una mejor comprensión de los cambios en la distribución del ingreso durante el período analizado. El trabajo toma como punto de partida algunos de los argumentos desarrollados en Gasparini (2005a). Se agrega a esa discusión la cobertura de un amplio rango de temas e interpretaciones existentes, evidencia empírica original, y una discusión del episodio de crisis y recuperación del período 2001-2006.

El resto del trabajo se estructura de la siguiente manera. La Sección 2 presenta y caracteriza los principales patrones y tendencias de la distribución del ingreso en Argentina desde mediados de la década del setenta hasta mediados de los años 2000. La Sección 3 discute la evolución de la distribución del ingreso en términos de seis episodios históricos. La Sección 4 explora, mediante descomposiciones sectoriales y microeconómicas, los cambios en la desigualdad durante períodos caracterizados por la ausencia de crisis. Las Secciones 5 a 7 discuten y evalúan la contribución relativa de tres de las principales hipótesis en el debate de la evolución de la desigualdad en Argentina: liberalización comercial, cambio tecnológico y ajuste

estructural. La Sección 8 analiza otros factores determinantes de la desigualdad sobre los cuales la evidencia es sólo parcial o más escasa. La Sección 9 explora el impacto distributivo del gasto social y su financiamiento a través del sistema impositivo. En la Sección 10 se discuten aquellos episodios de turbulencia macroeconómica asociados a cambios bruscos en la pobreza y desigualdad. La Sección 11 analiza la caída en los indicadores de desigualdad luego de la crisis del 2001-2002 a la luz de la todavía escasa evidencia disponible sobre este episodio. Por último, la Sección 12 presenta los comentarios finales.

2. Principales tendencias en la desigualdad del ingreso

Toda la evidencia empírica disponible indica que la desigualdad del ingreso en Argentina aumentó fuertemente entre mediados de la década del setenta y mediados de los años 2000. El Gráfico 2.1 resume esta evolución: el coeficiente de Gini de la distribución del ingreso per cápita del hogar en el Gran Buenos Aires (GBA) se disparó desde 0.344 en 1974 a 0.487 en 2006.¹ El mismo comportamiento registraron otros indicadores de desigualdad para el período: mientras que la participación del quintil más pobre en el ingreso total cayó de 7.1 a 3.7, la participación del quintil más rico creció en más de diez puntos porcentuales, de 41.8 a 53.2, y el cociente de ingresos 90/10 aumentó desde alrededor de 5 a 11 entre 1974 y 2006. Este aumento de la desigualdad no fue uniforme a lo largo del tiempo. El Gráfico 2.2 muestra períodos cortos de relativa calma y episodios de rápido crecimiento para el coeficiente de Gini.²

Este comportamiento de la desigualdad es robusto a cambios en la cobertura geográfica de la fuente de datos, a la elección del indicador y a los aspectos metodológicos vinculados a la variable de ingreso que se utilice, y se verifica también utilizando fuentes de datos alternativas. Respecto de la cobertura geográfica, la serie de desigualdad desde mediados de los setenta sólo puede ser estimada para el GBA, un área urbana que contiene alrededor de un tercio de la población total del país. A pesar de esto, los patrones de desigualdad descriptos en el apartado anterior pueden

¹ Los micro-datos que dan lugar a estos indicadores provienen de la principal encuesta de hogares oficial de Argentina (Encuesta Permanente de Hogares, EPH), que cubre las principales áreas urbanas del país. La EPH comenzó en los años setenta como una encuesta para el Gran Buenos Aires (GBA), aglomerado que representa un tercio de la población argentina, y fue gradualmente extendida para cubrir todas las áreas urbanas con más de 100.000 habitantes. En el apéndice se presenta información detallada sobre los aspectos metodológicos y de cobertura de la EPH.

² Esta volatilidad contrasta con la evidencia disponible para los años sesenta en base a encuestas más limitadas y estimaciones basadas en cuentas nacionales, que sugiere una distribución del ingreso más estable. Ver CEPAL (1968), Altimir (1986) y Altimir y Beccaria (2001) para una revisión de los indicadores de desigualdad previos a los aquí registrados. Si bien la distribución del ingreso se mantuvo estable durante los sesenta, experimentó movimientos sustanciales hacia una mayor igualdad a finales de los cuarenta e inicios de los cincuenta durante las dos primeras presidencias de Perón (Gerchunoff y Llach, 2003). Los indicadores de desigualdad en base a información proveniente de encuestas de hogares no están disponibles para ese período.

extrapolarse al total de la población. El Gráfico 2.2 muestra que la desigualdad estimada para el agregado de las mayores áreas urbanas de Argentina no difiere sustancialmente de la estimación para el GBA, tanto en niveles como en tendencias. Si bien la encuesta nacional de hogares no tiene alcance sobre ciudades pequeñas y áreas rurales, existen razones para creer que la incorporación de esas áreas no modificaría los principales resultados agregados: (i) la desigualdad no cambia significativamente cuando se comparan los resultados obtenidos a partir de la EPH con los que surgen de otras encuestas de hogares que incluyen pueblos rurales y pequeñas ciudades (Encuesta de Desarrollo Social, 1997; Encuesta de Condiciones de Vida, 2001; Encuesta de Impacto Social de la Crisis en Argentina, 2002), (ii) la población rural sólo representa el 7.2 por ciento de la población total de Argentina y (iii) a diferencia de otros países de la región, gran parte de la población rural, así como su actividad económica, está altamente integrada a la economía moderna.³ Por simplicidad, el resto del trabajo hará referencia a Argentina aunque la información en general corresponde a grandes áreas urbanas desde 1992 en adelante, o al GBA para los años anteriores.

La tendencia creciente en la desigualdad del ingreso per cápita del hogar también es robusta a la elección del indicador: los ratios de ingresos y participación de los deciles en el ingreso total muestran el mismo comportamiento (Cuadro 2.1), al igual que todos los índices alternativos presentados en el Cuadro 2.2. Los intervalos de confianza para el coeficiente de Gini que se exponen en el Cuadro 2.3 muestran que los grandes cambios en la desigualdad son estadísticamente significativos. Asimismo, la discusión en Gasparini (2005b, 2007) fundamenta que esta evolución es robusta a otras variaciones metodológicas como el cómputo de la no respuesta, la subdeclaración de ingresos, la inclusión de ingresos no monetarios, la inclusión de la renta implícita de la vivienda propia, los ajustes por la estructura demográfica del hogar y el ajuste por precios regionales, entre otros. Asimismo, como se discutirá en la Sección 9, la evolución de la desigualdad es similar independientemente de la inclusión del impacto del gasto social y la tributación.

La evolución de la desigualdad también puede ser derivada de fuentes alternativas de datos. Utilizando muestras y canastas comparables para las encuestas de gasto de 1985-1986 y 1996-1997, Navajas (1999) reporta coeficientes de Gini (basados en cifras agregadas para quintiles) para la distribución del gasto per cápita de 0.33 y 0.38, respectivamente. Estos resultados son compatibles con la trayectoria de la desigualdad del ingreso presentada en el Gráfico 2.2. Las estadísticas de desigualdad también pueden obtenerse de fuentes de datos administrativas. Utilizando información del impuesto al ingreso personal, Alvaredo (2008) estima un aumento desde el 7 al 11.8 por ciento en la participación en el ingreso total del percentil superior entre los años

³ La comparación con Uruguay es ilustrativa. Este país, con una estructura socioeconómica similar a la existente en parte de Argentina, ha incorporado recientemente las áreas rurales a su encuesta de hogares sin cambios mayores en sus estadísticas nacionales de desigualdad. El índice de Gini nacional es prácticamente el mismo al registrado para el Gran Montevideo (CEDLAS, 2008).

1973 y 1997, y un nuevo aumento hasta alcanzar el 12.3 por ciento en el año 2001. Galbraith *et al.* (2008) emplean micro-datos provenientes del registro de contribuciones al sistema previsional (Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones) y encuentran que la desigualdad en el grupo de trabajadores registrados aumentó sustancialmente entre los años 1994 y 2002. Por último, es posible complementar los indicadores de desigualdad basados en el ingreso personal con la distribución del ingreso entre los factores productivos, información que puede estimarse a partir de las cuentas nacionales. Mientras que a principios de la década del setenta la participación de los salarios era aproximadamente del 45 por ciento, las estimaciones para mediados de los años 2000 oscilan entre el 30 y 38 por ciento (Lindemboim *et al.*, 2005) indicando, nuevamente, un fuerte aumento en la desigualdad.

Las transformaciones experimentadas por la distribución del ingreso en Argentina pueden apreciarse claramente mediante gráficos. La tendencia de aumento en la desigualdad a lo largo de todo el período es ilustrada claramente por el crecimiento del índice de Gini en el Gráfico 2.2. Los Gráficos 2.3 a 2.5 revelan algunas de las tendencias subyacentes dentro de ese largo período.⁴ El Gráfico 2.3 muestra una estimación no paramétrica de la función de densidad del ingreso per cápita del hogar: la dispersión de las curvas indica que la distribución se tornó más desigual entre 1992 y el año 2000. Entre los años 2000 y 2006, en cambio, la distribución parece haber cambiado su posición central, aunque no su forma básica. Las curvas de incidencia del crecimiento que se presentan en el Gráfico 2.4 reflejan cambios profundos y no neutrales en el ingreso. En términos generales, el ingreso cayó durante el período 1992-2006 para todos los centiles de la distribución, pero la caída fue más severa entre los más pobres. Esta dinámica del ingreso implica un aumento en la desigualdad que se refleja en la dominancia de las curvas de Lorenz en el Gráfico 2.5.

Este notable aumento de la desigualdad tuvo importantes implicancias. La tasa de incidencia de la pobreza, computada con la línea de pobreza moderada oficial para el área urbana, creció de 18.5 a 26.7 entre los años 1992 y 2006 (ver Gráfico 2.6). Este aumento de la pobreza en Argentina no puede explicarse únicamente por el estancamiento o caída del ingreso de los hogares: el deterioro de los indicadores de desigualdad juega un papel fundamental. También es relevante el impacto que la mayor desigualdad tiene sobre el bienestar agregado medido como el crecimiento económico ponderado por alguna función de bienestar. El Gráfico 2.7 muestra una caída del 10 por ciento en el ingreso per cápita, entre los años 1992 y 2006.⁵ La evaluación del bienestar mediante el ingreso promedio corresponde implícitamente con una perspectiva utilitarista, que no incorpora ninguna sensibilidad a la

⁴ Como en otras secciones de este trabajo, la discusión de los Gráficos 2.3-2.5 se concentra en el período 1992-2006 para el cual la información disponible corresponde a las grandes áreas urbanas de Argentina (y no sólo GBA).

⁵ El PIB per cápita aumentó más que el ingreso per cápita de la EPH, especialmente en los años noventa. De hecho, el PIB per cápita era 27 por ciento mayor en el 2006 respecto al año 1992. Ver Fernández y Kidyba (2005) para una discusión de estas discrepancias.

desigualdad. Para un observador con algún grado de aversión a la desigualdad, la evaluación del desempeño económico en Argentina durante el período 1992-2006 resultará muy inferior. Por ejemplo, el bienestar asociado a una función de bienestar de Atkinson con un parámetro de aversión a la desigualdad de 2 es casi 30 por ciento menor en el 2006 respecto a 1992. La aversión a la desigualdad, entonces, amplifica el impacto en las medidas del bienestar de la caída del 10 por ciento en el ingreso per cápita.

El aumento de la desigualdad en Argentina es elevado también para los estándares internacionales. El Gráfico 2.8 muestra los cambios en el coeficiente de Gini para países de América Latina y el Caribe desde inicios de la década del noventa hasta inicios de los años 2000. Argentina se ubica entre los países que exhibieron cambios más grandes. La comparación con los países vecinos es ilustrativa (ver Gráfico 2.9). Gasparini *et al.* (2007, 2008) reportan que la brecha con economías más desiguales, como Brasil o Chile, cayó sustancialmente en las últimas décadas. La evidencia indica que la distribución del ingreso en Argentina, con una amplia clase media y alguna vez juzgada más cercana a niveles europeos de desigualdad, se está moviendo progresivamente hacia niveles más “latinoamericanos”.

Antes de continuar con el análisis, es importante mencionar un aspecto metodológico. Gran parte de la evidencia presentada en este trabajo proviene de la EPH, la principal encuesta de hogares en Argentina. Como la mayoría de las encuestas de hogar periódicas en el mundo, la EPH se concentra principalmente en ingresos laborales y transferencias de dinero públicas y privadas, pero es menos adecuada para captar el ingreso de capital, la renta de los recursos naturales y otras fuentes de ingresos no laborales. Por otro lado, como la mayoría de las encuestas de este tipo, no cubre a los hogares más ricos del país por problemas de muestreo y de no respuesta, que sólo pueden ser parcialmente corregidos mediante la ponderación de la muestra. Estas limitaciones restringen parcialmente el conocimiento sobre la dimensión de la desigualdad, y lo que es más importante, limitan las posibilidades de evaluar el impacto de políticas y shocks económicos más allá de la distribución personal del ingreso.

3. La evolución de la desigualdad en episodios

Como fuera destacado por Atkinson (1997), los cambios en la desigualdad pueden ser analizados desde una perspectiva de largo plazo, o dividiendo el tiempo en episodios. Bajo el primer enfoque, se debería trazar una línea en el Gráfico 2.2 e intentar explicar por qué la desigualdad ha ido aumentando en Argentina desde mediados de la década del setenta hasta mediados de los años 2000, ignorando los picos y caídas en las series temporales como perturbaciones a la clara tendencia creciente. Sin embargo, como en el análisis de Atkinson (1997) para países desarrollados, la interpretación de los cambios en la desigualdad en Argentina a través de episodios parece ser más convincente. El país ha enfrentado fuertes shocks y cambios de política que afectaron

la distribución del ingreso de diversas maneras. Teniendo en cuenta que la lógica detrás de los cambios en la desigualdad difiere en cada episodio, una perspectiva de largo plazo se obviaría gran parte de los detalles relevantes, y probablemente no sería útil para pensar hacia el futuro.

La información proveniente de la EPH está disponible a partir del año 1974. Es por esto que el primer episodio se inicia en ese año, y los siguientes 32 años se dividen en seis episodios (ver Cuadro 3.1). El primero de ellos cubre el período que se extiende desde 1974 hasta inicios de la década del ochenta, abarcando los últimos dos años de un gobierno democrático y todo el régimen militar. Se caracteriza por la presencia de instituciones laborales débiles con muy baja participación de los sindicatos (especialmente de base), por una amplia liberalización comercial, y por un brusco aumento generalizado de la desigualdad. El segundo episodio incluye la mayor parte de la década del ochenta y se caracteriza por el retorno a la democracia, por una economía sustancialmente más cerrada, por el aumento de la actividad sindical e instituciones laborales más fuertes (cumplimiento del salario mínimo, negociaciones colectivas), por la inestabilidad macroeconómica y por una distribución del ingreso algo más estable. El tercer episodio corresponde a la crisis macroeconómica de finales de los ochenta, que incluyó dos hiperinflaciones, y está caracterizado por un marcado aumento de la desigualdad y por una abrupta caída posterior luego de la estabilización del año 1991. El cuarto episodio comprende la mayor parte de la década del noventa y se caracteriza por una relativa estabilidad macroeconómica,⁶ el establecimiento de un régimen de caja de conversión con tipo de cambio fijo atado al dólar estadounidense y profundas reformas estructurales, que implicaron una economía más abierta y flexible y con instituciones laborales débiles. La distribución del ingreso durante esta década se tornó sustancialmente más desigual. El quinto episodio está marcado por la recesión que golpeó al país hacia finales de los noventa y la subsiguiente crisis macroeconómica de los años 2001-2002, con el colapso económico y la devaluación de la moneda. Nuevamente, este episodio está caracterizado por un fuerte aumento de la desigualdad y una sustancial caída luego de la estabilización. El sexto episodio se encontraba en proceso al momento de escribir. Se inició alrededor del año 2004 con el rápido crecimiento en la recuperación tras la crisis. Sus principales características incluyen el ajuste de los agentes económicos a los nuevos precios relativos introducidos por la devaluación, instituciones laborales más fuertes y una red de protección social más amplia. Durante este episodio la desigualdad cayó a los niveles previos a la crisis de 2001-2002. El Gráfico 3.1 reproduce la evolución del coeficiente de Gini y el PIB per cápita, marcando los seis episodios propuestos.

⁶ Esta estabilidad se refiere, principalmente, al control de la inflación que estuvo asociado a la puesta en marcha de un régimen de tipo de cambio fijo (caja de conversión). La apertura de la economía al flujo de capitales implicó un mayor grado de exposición a las fluctuaciones internacionales y a la reversión de esos flujos, como quedó demostrado con el impacto de la sucesión de crisis en México, el Sudeste Asiático, Rusia y Brasil. Ver la sección de crisis macroeconómicas para más detalles.

Como cualquier otro ejercicio de modelización, la construcción de esta historia mediante episodios intenta resaltar los principales aspectos de un complejo conjunto de fenómenos.⁷ El Cuadro 3.1 caracteriza estos episodios en términos de cinco elementos: (i) desempeño macroeconómico, (ii) apertura al comercio internacional, (iii) cambio tecnológico y acumulación de capital físico, (iv) sindicatos e instituciones laborales, y (v) protección social. Naturalmente, los cambios en la distribución del ingreso son el resultado de una vasta suma de factores, de modo que cualquier clasificación simple excluye explicaciones alternativas potencialmente relevantes. Los cinco factores del Cuadro 3.1 poseen dos elementos en común: tienen un claro vínculo teórico con los cambios en la distribución del ingreso y han sido ampliamente cubiertos por la literatura distributiva en Argentina.

El desempeño macroeconómico argentino se ha caracterizado por el bajo crecimiento y la alta volatilidad. El Cuadro 3.2 presenta información sobre un conjunto de indicadores relacionados. El desempeño macroeconómico generalmente se asocia a la posición central de la distribución del ingreso, y por lo tanto, a la pobreza. En cambio, su relación con la desigualdad no ha sido establecida inequívocamente en la literatura económica, dado que no es necesariamente cierto que los beneficios del crecimiento (o los costos de una recesión) se distribuyan de manera uniforme a lo largo de la distribución del ingreso.⁸ Sin embargo, en la mayoría de los casos las grandes crisis macroeconómicas – en términos de alta inflación y/o caída del producto y el empleo – se asocian a cambios desigualadores en la distribución del ingreso.⁹ Esto puede explicarse por las menores posibilidades de suavizar el ingreso y recurrir a mecanismos de protección y aseguramiento que tienen los hogares ubicados en el sector más bajo de la distribución. Argentina sufrió dos grandes crisis desde mediados de los setenta hasta mediados de los años 2000, con importantes consecuencias en términos de desigualdad, que son cubiertas en detalle en la Sección 10. Algunos autores también vinculan el aumento en la desigualdad durante los noventa al desempeño macroeconómico de esa década en términos de empleo y demanda agregada. Estos argumentos se discuten en la Sección 7.

La relación entre desigualdad y comercio internacional siempre ha sido un tema clave en la economía de la distribución. El grado de apertura de una economía es un determinante crucial de su estructura de precios y, por lo tanto, de su estructura de empleo y de remuneración a los factores productivos. Los períodos de grandes aumentos de la desigualdad en Argentina (además de las grandes crisis

⁷ Esta revisión de episodios es necesariamente simplificada, y algunos aspectos, en particular los límites entre episodios, son algo arbitrarios. Se remite al lector a Gerchunoff y Llach (2003) y a sus referencias para una visión completa del período bajo estudio. Gerchunoff y Llach (2004) discuten la desigualdad y el crecimiento en Argentina desde una perspectiva de más largo plazo.

⁸ Bourguignon *et al.* (2004) presentan estudios de casos con distintas combinaciones de desempeño macroeconómico y evolución de la distribución del ingreso.

⁹ La crisis de México del año 1995 parece ser la excepción. Székely (2005) reporta que la desigualdad cayó entre 1994 y 1996 porque la reducción del ingreso fue mayor entre los hogares más ricos.

macroeconómicas) coinciden con episodios de liberalización comercial. La mayor competencia de las importaciones puede haber inducido una reducción en la demanda relativa de las industrias intensivas en trabajo no calificado, y aumentado la desigualdad mediante el incremento de la prima por calificación. La Sección 5 presenta una exploración detallada de estos temas.

El tercer factor en el Cuadro 3.1 combina cambios en tecnologías de producción y de organización con la acumulación de capital físico. Ambos factores suelen asociarse con un sesgo hacia la demanda por trabajo calificado, lo cual genera desigualdad en el mercado laboral. La relevancia de esta hipótesis para el caso argentino y la evidencia que vincula el gran aumento en la desigualdad durante la década del noventa al shock en la adopción de nuevas tecnologías se discute en la Sección 6.

Las instituciones laborales comprenden la libertad de afiliación sindical, las formas de negociación colectiva, los salarios mínimos, las regulaciones laborales y otras formas más sutiles de políticas laborales activas que refuerzan el poder de negociación de los empleados, principalmente de los trabajadores sin calificación. En general, la literatura coincide en el efecto igualador de estos factores, al menos en el corto plazo, aunque el rango de las estimaciones de impacto es muy amplio. La Sección 8 discute estos argumentos y la escasa evidencia disponible para el caso argentino.

Finalmente, la protección social afecta la distribución del ingreso de una manera más directa. En particular, el impacto de transferencias monetarias a los hogares se refleja directamente en las estadísticas de desigualdad del ingreso. Sin embargo, la incidencia combinada del gasto social y de los impuestos que lo financian no es tan clara. La Sección 9 muestra que el gasto social ha afectado el nivel aunque no la tendencia de la desigualdad del ingreso.

Los seis episodios

En marzo de 1976 y por medio de un golpe de estado, un régimen militar se instaló en el poder. Si bien el primer episodio debería tener inicio en ese momento, la información de la EPH está disponible para el año 1974 y luego para 1980 en adelante. El episodio 1, entonces, comienza en 1974 aunque la mayor parte de los cambios distributivos observados deben ser atribuidos a los sucesos que tuvieron lugar bajo el régimen militar. El gobierno de facto suspendió las negociaciones colectivas, debilitó a los sindicatos (y dirigió acciones represivas hacia sus niveles directivos más bajos), socavó las instituciones laborales, recortó las políticas sociales e inició un proceso de liberalización comercial. En este contexto, las disparidades de ingresos crecieron sustancialmente: el coeficiente de Gini para el GBA aumentó de 0.345 en 1974 a 0.430 en 1981. El crecimiento de la economía a una tasa anual de 1.3 por ciento per cápita entre 1976 y 1981 impidió que la pobreza aumentara al mismo ritmo. Una crisis bancaria y el colapso del régimen cambiario dieron inicio a la crisis macroeconómica del año 1981, que se vio agudizada por la crisis de deuda de varios países latinoamericanos en el año 1982. Estos sucesos motivaron un importante cierre

de la economía (por ejemplo, las importaciones cayeron un 50 por ciento en sólo dos años), dando inicio a un nuevo episodio.

La economía se mantuvo cerrada al comercio, a los mercados financieros internacionales y al cambio tecnológico durante el segundo episodio, aún después del reestablecimiento de la democracia a fines de 1983. Las instituciones laborales fueron reestablecidas, los sindicatos recuperaron su poder y el gasto social aumentó, aunque las transferencias monetarias públicas (más allá de las jubilaciones y pensiones) se mantuvieron en niveles bajos. El desempeño macroeconómico fue poco alentador: el PIB per cápita no creció entre 1982 y 1987, y la inflación se mantuvo alta a lo largo de todo el período. En este escenario, la desigualdad permaneció estable pero la pobreza aumentó.

En el año 1988 Argentina ingresó en una profunda crisis macroeconómica que alcanzó su pico en 1989/90 con dos hiperinflaciones y culminó alrededor de 1991 con la estabilización lograda al fijar la moneda local al dólar estadounidense (Plan de Convertibilidad). La dinámica de la desigualdad en períodos de gran turbulencia económica es determinada fundamentalmente por la situación macroeconómica. El Gráfico 3.1 muestra la evolución de la desigualdad como un reflejo de los cambios en el PIB per cápita durante el tercer episodio. Si bien otros factores de política estaban en juego (de hecho, una nueva administración llegó al poder en 1989), probablemente hayan tenido un rol menor en un período dominado por las grandes fluctuaciones macroeconómicas.

El cuarto episodio, que se extiende durante la década del noventa, puede identificarse claramente como un período de liberalización comercial, intensa acumulación de capital y adopción de nuevas tecnologías; instituciones laborales débiles (menor protección al empleo, salarios mínimos no operativos, entre otros); sindicatos débiles y creciente importancia de los programas de transferencias monetarias, aunque aún en un nivel bajo. La administración peronista implementó un amplio conjunto de reformas estructurales que incluyó numerosas desregulaciones en la economía, la liberalización del comercio internacional y del mercado de capitales, la privatización de grandes empresas del Estado, el remplazo parcial del sistema de jubilaciones de reparto a favor de cuentas de capitalización individuales, y muchas otras reformas con orientación de mercado. En este escenario, la economía comenzó a crecer (aunque no de forma uniforme) luego de dos décadas de estancamiento, pero la desigualdad aumentó sustancialmente: el coeficiente de Gini para el área urbana de Argentina aumentó desde 0.452 en 1992 a 0.507 en el 2000.

Las inconsistencias de política (como el gasto con fines electorales y los problemas de sostenibilidad de la deuda relacionados con la transición hacia un sistema jubilatorio de capitalización), el agotamiento del mecanismo de convertibilidad y un escenario internacional desfavorable profundizaron la recesión iniciada en 1999 y provocaron una gran crisis hacia finales del año 2001. La crisis implicó la devaluación de la moneda y el congelamiento de los depósitos bancarios, y resultó en una sustancial caída en el producto y el empleo: el PIB per cápita cayó 17 por ciento entre 2000 y

2002 y el desempleo trepó al 19 por ciento. La devaluación determinó una fuerte caída en los salarios reales. La caída de la economía fue más importante en el año 2002, y comenzó a recuperarse en el 2003. El PIB per cápita y la tasa de desempleo volvieron en el 2004 a los niveles previos a la crisis. Durante este período, los cambios en la desigualdad fueron determinados principalmente por la situación macroeconómica (ver Gráfico 3.1).

El sexto episodio corresponde a la post-crisis y se desarrollaba al momento de escribir este documento, de modo que sólo se brinda una evaluación preliminar. En este caso, la combinación de varios factores condujo a la caída en la desigualdad: una economía estable y en crecimiento, una menor competencia de las importaciones luego de la devaluación, instituciones laborales más fuertes y redes de protección social más amplias. La Sección 11 trabaja sobre estos puntos y discute la evidencia preliminar para este episodio.

Los seis episodios propuestos pueden clasificarse en tres tipos: (i) períodos de crisis macroeconómicas severas (episodios 3 y 5), (ii) períodos de liberalización con instituciones laborales débiles (episodios 1 y 4) y (iii) episodios de baja penetración de las importaciones e instituciones laborales más fuertes (episodios 2 y 6). La desigualdad parece haber fluctuado ampliamente bajo los episodios tipo 1, aumentado de un modo permanente bajo los episodios tipo 2 y disminuido o permanecido estable en los episodios tipo 3. La siguiente sección analiza la desigualdad a lo largo del período focalizándose en los años de ausencia de crisis.

Debe destacarse que en el análisis presentado a continuación es difícil evaluar los efectos de equilibrio general de largo plazo de cualquier política, por lo que no es siempre posible extraer conclusiones de política de una narrativa estilizada. Una cierta combinación de políticas/circunstancias puede asociarse a bajos niveles de desigualdad y pobreza en el corto plazo, pero puede estar contribuyendo a una crisis futura en la que todos los progresos distributivos se diluyen. En este sentido, la anterior clasificación y el análisis que se presenta a continuación tienen un objetivo principalmente descriptivo.

4. Explorando los cambios en la desigualdad

En esta sección se discuten los resultados obtenidos mediante ejercicios de descomposición practicados en base a años de relativa estabilidad macroeconómica. El aislamiento de las crisis permite evaluar la relevancia de los factores directos sobre la evolución de la desigualdad durante el período.

Microdescomposiciones

El primer ejercicio consiste en una descomposición microeconómica de los cambios en el índice de Gini para las distribuciones de salarios horarios, de ingresos laborales y de ingresos del hogar. La metodología se aproxima a la utilizada por

Gasparini, Marchionni y Sosa Escudero (2004), y requiere la estimación de ecuaciones de salarios y horas trabajadas a nivel individual y el uso de los coeficientes resultantes para construir distribuciones contrafácticas. Los salarios y horas trabajadas se modelan como funciones paramétricas de características observables, y los residuos de las regresiones son interpretados como el efecto de factores no observables. La idea básica detrás de estas microsimulaciones es encontrar la distribución contrafáctica de ingresos laborales individuales que hubiese sido generada en el período t_1 si alguno de los determinantes de los ingresos laborales tomara el valor observado en t_2 , y el resto mantuviera los valores de t_1 . La diferencia entre la distribución real en el momento t_1 y la contrafáctica caracteriza el impacto distributivo de los factores modificados en la simulación.¹⁰ Al modelar explícitamente los salarios y las horas trabajadas, las microsimulaciones incorporan factores de comportamiento en el análisis, aunque la contrarata de este proceso es que los residuos no explicados puedan ser sustanciales. Otras metodologías evitan el problema de los residuos realizando descomposiciones basadas en identidades, pero no pueden incorporar las reacciones de comportamiento de los agentes ante los cambios considerados (ver la discusión en Paes de Barro *et al.*, 2008).

El Cuadro 4.1 presenta los resultados para el área del GBA, la única región con información desde el año 1980.¹¹ Para cada período, el cuadro reporta el cambio real en el coeficiente de Gini junto con seis cambios contrafácticos correspondientes a varios efectos simulados. La columna (ii) muestra el cambio en el coeficiente de Gini si sólo los retornos a la educación de los salarios horarios (los coeficientes de las variables educativas en la ecuación de salarios horarios) se hubieran modificado, manteniendo constante el resto de los factores. El cambio en los coeficientes de la educación en la ecuación de salarios tiene un efecto directo sobre los salarios horarios simulados pero, naturalmente, también afecta al ingreso laboral mensual y por tanto al ingreso del hogar. El Cuadro 4.1 muestra el impacto de cada cambio sobre la distribución de estas tres variables. El efecto fue sustancial e igualador durante los ochenta, elevado y desigualador durante los noventa y de una magnitud menor durante los años 2000. Los Gráficos 4.1 a 4.3 son ilustrativos de los cambios en los retornos a la educación. La brecha entre el retorno al nivel primario y secundario no cambió significativamente. En cambio, la brecha entre el nivel superior y el resto cayó durante los ochenta y aumentó fuertemente en los noventa.¹²

¹⁰ Como los resultados de esta metodología dependen de la secuencia de estas descomposiciones (son “path-dependent”), los cuadros correspondientes presentan la media de los resultados obtenidos cambiando el año base en cada simulación.

¹¹ El limitado número de variables disponibles para la EPH de 1974 dificulta la extensión de la microsimulación a ese año.

¹² Manacorda *et al.* (2006) y Patrinos *et al.* (2005) utilizan definiciones alternativas de la prima por calificación (nivel superior respecto a nivel secundario y nivel secundario respecto a nivel primario, para hombres adultos). Encuentran un aumento en la prima del nivel superior respecto al nivel secundario en las últimas dos décadas, y una caída en la prima del nivel secundario respecto al nivel primario. Sánchez-Páramo y Schady (2003) también encuentran un aumento en los salarios relativos de

El aumento en los retornos a la educación también se manifestó en las horas de trabajo. El Gráfico 4.4 muestra el cambio de signo en la brecha de horas trabajadas entre grupos educativos en favor de los individuos calificados: mientras que a inicios de los ochenta un hombre de 40 años de edad, con primaria completa como máximo nivel educativo alcanzado trabajaba sólo 4 horas más en promedio que su contraparte con estudios universitarios, hacia finales de los noventa trabajaba cuatro horas menos. La columna (iii) en el Cuadro 4.1 reporta el impacto distributivo de cambiar los coeficientes de las variables educativas en la ecuación de horas trabajadas. Este efecto fue particularmente importante y desigualador durante los noventa.

La brecha salarial entre hombres y mujeres aumentó en los ochenta, cayó en los noventa y no sufrió grandes variaciones desde entonces. El impacto de estos cambios en la distribución de salarios ha sido de cierta relevancia (ver columna (iv)). Sin embargo, la distribución del ingreso del hogar no resultó alterada por los cambios en la brecha salarial por género.

Los salarios son determinados por los factores observables incluidos en las regresiones, pero también por factores no observables captados en el término de error aleatorio. La desigualdad salarial puede cambiar si la dispersión de los inobservables se modifica (véase Juhn *et al.*, 1993). La creciente dispersión en los inobservables ha sido interpretada en la literatura como el aumento en el retorno a algún “activo” productivo no observable en el mercado laboral, como la habilidad, la calidad de las escuelas o los contactos, entre otros. El Gráfico 4.5 muestra un aumento considerable en el desvío estándar del término de error en las ecuaciones de salarios. Este aumento se refleja en el gran impacto distributivo reportado en la columna (v).

El aumento en la desigualdad durante los noventa ocurrió de manera simultánea al crecimiento sin precedentes en el nivel de desempleo. La tasa de desempleo creció desde aproximadamente el 3 por ciento en los años setenta a 15 por ciento hacia finales de los noventa (comparando años de relativa estabilidad macroeconómica). Como resultado de la fuerte expansión económica y el aumento en la cobertura de los programas sociales vinculados al empleo luego de la crisis del 2001-2002, el desempleo cayó a alrededor del 10 por ciento hacia el año 2006. De acuerdo a el Gráfico 4.6, el mercado laboral se mantuvo relativamente tranquilo hasta los noventa, cuando la combinación de dos fenómenos generó un shock a la tasa de desempleo: el aumento significativo en la tasa de participación laboral (de 40 por ciento en 1990 a 46 por ciento en 1999), y la caída en la tasa de empleo como resultado de los shocks macroeconómicos y los ajustes posteriores a los cambios estructurales (ver la discusión en la Sección 8). A pesar de esto, la tasa de empleo se recuperó hacia finales de los noventa, lo que permite atribuir la mayor parte del incremento en la tasa de desempleo al aumento en la participación laboral. Las mujeres y los jóvenes se volcaron masivamente al mercado laboral, pero se enfrentaron a una economía con

trabajadores con nivel universitario en Argentina, junto con incrementos simultáneos en su abundancia relativa. Este aumento reportado se observó principalmente al interior de los sectores.

una tasa de empleo rígida. El desempleo fue aún peor en tiempos de recesión, cuando el empleo caía temporariamente.

En situaciones en las que el desempleo es principalmente consecuencia del aumento en la participación laboral, y no de una caída en el empleo, el efecto sobre la desigualdad o la pobreza no es inequívoco. Si, por ejemplo, un joven ingresa a la fuerza laboral pero no es capaz de conseguir un empleo, la tasa de desempleo crece, pero la distribución del ingreso no se ve modificada. El impacto distributivo directo de estos aspectos del empleo puede ser estimado mediante distribuciones contrafácticas obtenidas a través del cambio en los coeficientes de las variables educativas en una ecuación de participación laboral. Como se reporta en la columna (vi) del Cuadro 4.1, el efecto del empleo ha sido pequeño, aún durante períodos de desempleo creciente. Como se discutió anteriormente, este ejercicio permite obtener sólo una estimación del efecto *directo* de los cambios en el margen extensivo del mercado laboral. La Sección 8 estudia con mayor profundidad los posibles efectos indirectos de una mayor tasa de desempleo sobre los salarios.

Finalmente, la columna (vii) del Cuadro 4.1 indica que los cambios en la estructura educativa de la población fueron desigualadores a lo largo del período. Este resultado refleja la expansión del grupo de individuos con nivel educativo superior completo, que presenta elevados niveles de dispersión salarial al interior del grupo e ingresos laborales promedios mayores a la media global. Esta última característica genera una suerte de efecto de curva de Kuznets: a medida que el tamaño de un pequeño grupo con altos ingresos aumenta, la desigualdad inicialmente también aumenta.

En síntesis, la desigualdad en los salarios horarios e ingresos laborales cayó durante los ochenta (ignorando las crisis macroeconómicas de finales de la década) como resultado de la caída en los retornos a la educación en términos de salarios horarios. En cambio, durante los noventa los retornos a la educación fueron altamente desigualadores. El efecto general de los retornos a la educación explica 4.6 puntos de los 8.4 de aumento en el índice de Gini para la distribución del ingreso equivalente del hogar. El aumento del retorno a los factores no observables explica otros 1.5 puntos. Este resultado sugiere que los trabajadores no calificados – en términos de educación formal y de factores no observables – perdieron en términos de salario horario y horas de trabajo durante los noventa, y esos cambios tuvieron un rol muy significativo en la forma que adoptaron las distribuciones de salarios horarios, ingresos laborales e ingresos del hogar. Cualquier explicación sobre los cambios en los niveles de desigualdad en Argentina debe prestar particular atención a este fenómeno. Finalmente, la comparación 1998-2006 muestra una pequeña caída en la desigualdad, que en su mayor parte no es capturada por el ejercicio de descomposición.

Factores de oferta

En un modelo simple de equilibrio, la brecha salarial entre trabajadores calificados y no calificados se determina por los cambios en sus ofertas y demandas relativas. La

prima por calificación puede ampliarse si la oferta relativa de trabajadores calificados cae. Esta posibilidad ha sido mencionada en las discusiones sobre Argentina aludiendo a la migración de trabajadores no calificados desde países vecinos, pero las estadísticas revelan un fuerte aumento en la oferta relativa de trabajadores semi-calificados (secundario completo) y calificados (superior completo) en detrimento de aquellos con bajos niveles de calificación (trabajadores con nivel educativo inferior a secundario completo). El Cuadro 4.2 muestra que el 78.6 por ciento de los adultos del GBA de entre 20 y 65 años de edad eran no calificados en el año 1974, mientras que esa participación cayó significativamente al 47.1 por ciento en el año 2006. Para los trabajadores semi-calificados, la participación aumentó del 17.6 al 37 por ciento, mientras que para los calificados pasó del 3.8 al 15.9 por ciento. Este patrón, que también es válido para otras grandes aglomeraciones urbanas de Argentina (CEDLAS, 2008), es aún más pronunciado cuando se considera la participación en el empleo o en el trabajo agregado (horas totales de trabajo ponderadas), lo que evidencia las crecientes dificultades que enfrentan los trabajadores no calificados en el mercado laboral.

Ante este fuerte aumento en la oferta relativa de trabajadores calificados, la prima salarial por calificación debería haber caído en ausencia de cambios en los factores determinantes de la demanda. De hecho, es lo que parece haber ocurrido durante los ochenta, aunque no en los noventa. En esa década, la prima salarial del nivel superior creció, lo que sugiere un aumento en la demanda de trabajadores calificados que más que compensó la presión a la baja determinada por la creciente oferta, en especial para los individuos con estudios superiores. Antes de continuar con el estudio de los factores detrás de la expansión de la demanda relativa de trabajadores calificados, se presenta un análisis de los cambios en el empleo y en la intensidad de uso de los factores entre sectores económicos.

Cambios sectoriales

La economía argentina sufrió grandes cambios en su estructura productiva y de empleo durante el período de estudio. El Cuadro 4.3 reporta las participaciones en el trabajo agregado (horas de trabajo de eficiencia multiplicadas por el número de trabajadores) por sector económico para el aglomerado del GBA desde el año 1974.¹³ Los principales patrones se ilustran en el Gráfico 4.7. El cambio más evidente en la estructura laboral desde los setenta ha sido la caída del empleo en la industria manufacturera y el aumento en los sectores de servicios intensivos en el uso de trabajo calificado (sector público y servicios profesionales y empresariales). Mientras que en

¹³ Como se mencionó anteriormente, sólo el aglomerado de GBA dispone de información para un período extenso de tiempo, de modo que algunos de los cambios que se documentan pueden ser consecuencia de cambios geográficos en la actividad económica y el empleo entre regiones. Sin embargo, Gasparini (2007) encuentra que los cambios en el GBA siguen de cerca los ocurridos en las mayores áreas urbanas de Argentina a partir de 1992.

el año 1974 el 39 por ciento del empleo correspondía a la industria manufacturera, el valor cayó a sólo 17 por ciento en el año 2006. Por otro lado, mientras que en el año 1974 los sectores intensivos en trabajo calificado daban empleo al 21 por ciento de los trabajadores, esa participación alcanzó el 41 por ciento en el 2006. Este comportamiento no se ve sustancialmente modificado cuando se estudia a los trabajadores según su nivel de calificación.

En un contexto de cambio tecnológico sesgado en favor del trabajo calificado, el aumento en el stock de trabajadores con mayor nivel educativo puede ser fácilmente absorbido por cada sector. En cambio, si las tecnologías productivas se mantienen inalteradas, el aumento en la oferta relativa de trabajadores calificados puede ser ajustado (i) mediante el crecimiento relativo de los sectores intensivos en el uso de trabajo calificado, sin modificaciones en la intensidad de uso de los factores, o (ii) mediante un aumento en el uso de trabajadores calificados en aquellas tareas que no requieren calificación. El Cuadro 4.4 es consistente con un fuerte aumento en la intensidad de uso del trabajo calificado en la mayoría de los sectores de la economía. Este avance en términos de la calificación de los trabajadores en los sectores productivos fue particularmente marcado en los sectores de manufacturas de baja y alta tecnología, en el comercio y en la administración pública.

Para explorar en mayor detalle el impacto distributivo potencial de los cambios en la estructura del empleo, el Cuadro 4.5 presenta una actualización de la descomposición de los cambios en la participación de cada tipo de trabajo en el trabajo total agregado desarrollada por Gasparini (2005a). Formalmente, los cuadros reportan los resultados del siguiente ejercicio:

$$\Delta\left(\frac{N_i}{N}\right) = \underbrace{\sum_s \frac{N_{ist}}{N_{st}} \Delta\left(\frac{N_s}{N}\right)}_{\text{EfectoEntreSectores}} + \underbrace{\sum_s \frac{N_{st'}}{N_{t'}} \Delta\left(\frac{N_{is}}{N_s}\right)}_{\text{EfectoDentroDelSector}}$$

donde N es el factor trabajo (número de trabajadores multiplicado por horas de trabajo de eficiencia), i indexa el tipo de trabajo (no calificado, semi-calificado y calificado), s indexa los sectores económicos y t , el tiempo. El primer término de la descomposición (el efecto “entre sectores”) captura el impacto de transformaciones en la estructura sectorial del empleo en el empleo relativo del factor i (por ejemplo, por cambios en la estructura productiva generados por la liberalización comercial). El segundo término (el efecto “dentro del sector”) captura los cambios ocurridos por variaciones en la intensidad de uso de diferentes tipos de trabajo al interior de cada sector (por ejemplo, por un cambio tecnológico sesgado).¹⁴

Los resultados de la descomposición se presentan en el Cuadro 4.5. Los cambios entre sectores beneficiaron principalmente al trabajo calificado a lo largo del tiempo. El efecto “entre sectores” para aquellos trabajadores con nivel educativo superior

¹⁴ Ver Bound y Johnson (1992), entre otros, para descomposiciones similares.

completo es siempre positivo. En cambio, los trabajadores no calificados enfrentaron reasignaciones de empleo en contra de aquellos sectores que utilizan el trabajo no calificado más intensivamente. Las cifras en el segundo panel del Cuadro 4.5 sugieren que los cambios al interior de los sectores productivos derivaron en un mayor uso del trabajo calificado. El mayor efecto “dentro del sector” entre los trabajadores con nivel educativo superior completo se dio durante los noventa, coincidiendo con la hipótesis sobre la preponderancia de los efectos de la incorporación de capital y del cambio tecnológico sesgado en favor del trabajo calificado como consecuencia de las reformas. Debe destacarse que los resultados en el segundo panel son generalmente superiores a los del primero, de modo que los efectos “dentro del sector” han tendido a ser más fuertes que los efectos “entre sectores”.

La década del noventa se caracterizó por un fuerte y positivo efecto “dentro del sector” entre los trabajadores con nivel educativo superior completo, y un desempeño menos ventajoso para los trabajadores semi-calificados. En cambio, los años 2000 presentan ganancias pequeñas para los trabajadores calificados, en términos de efectos “entre sectores” y “dentro del sector”, y mejores resultados para los trabajadores semi-calificados. Los trabajadores sin calificación continuaron perdiendo terreno en el mercado laboral, tal como había ocurrido en las décadas anteriores. Las secciones siguientes estudian los posibles factores detrás de la evolución de la intensidad de uso del trabajo calificado y de las remuneraciones en el mercado laboral.

5. Liberalización comercial

Argentina enfrentó reformas en casi todos los aspectos de la vida económica durante el período que se extiende desde mediados de los setenta hasta mediados de los años 2000, pero gran parte de la literatura destaca la liberalización comercial como un factor clave en el aumento en la desigualdad del ingreso. En parte, este énfasis puede deberse a las restricciones en la información disponible para testear hipótesis alternativas, aunque esta línea de investigación también está motivada por la prominencia del comercio internacional en el debate sobre los retornos crecientes a la calificación en economías desarrolladas (Katz y Autor, 1999).

Los resultados de la teoría económica estándar y el consenso en algunos círculos de hacedores de política indicarían que el trabajo no calificado (factor relativamente abundante en economías en desarrollo) se beneficiaría de una reforma comercial, por lo que la desigualdad caería (Perry y Olarreaga, 2006). Sin embargo, como ha sido documentado en las completas reseñas de la literatura realizadas por Goldberg y Pavcnik (2004, 2007), la realidad suele no corresponderse con esta visión naif del impacto igualador de las reformas comerciales en países en desarrollo por una serie de razones. Adicionalmente, el caso de Argentina, como país de ingreso medio, no era claro *ex ante*, en especial por la posibilidad de que el factor en abundancia relativa del país corresponda a los recursos naturales, complementarios del capital y el trabajo

calificado, y no del trabajo no calificado (Keifman, 2006; Perry y Olarreaga, 2006).¹⁵ Para países con estructuras productivas y patrones comerciales relativamente complejos, el impacto de la liberalización comercial sobre la distribución del ingreso es, en última instancia, una cuestión empírica.

La evidencia para Argentina muestra un claro aumento en la desigualdad como resultado de la liberalización comercial. Galiani y Sanguinetti (2003) se encuentran entre los primeros autores en encontrar evidencia de un efecto desigualador de la reforma comercial. Utilizando datos de la EPH para gran parte de los noventa, uno de los dos períodos de liberalización comercial en Argentina, los autores estiman para la región del GBA una ecuación del logaritmo del ingreso horario individual como función de variables que interactúan el nivel educativo con la penetración de importaciones en el sector donde el individuo trabaja y otros controles. Encuentran que en aquellos sectores donde la penetración de importaciones fue más profunda, la brecha salarial entre trabajadores calificados y no calificados se amplió. De acuerdo a esta evidencia, la reforma comercial de la década del noventa fue un factor que contribuyó al aumento en la desigualdad, pero ese aporte fue relativamente modesto. Galiani y Sanguinetti (2003) reportan que este factor explica sólo el 10 por ciento del cambio total en la prima salarial por calificación.¹⁶ Cicowicz (2002) alcanza conclusiones similares con una metodología alternativa. Utilizando un modelo de equilibrio general computado, simula la caída en los aranceles durante el proceso de liberalización de inicios de los noventa y encuentra un pequeño efecto desigualador.¹⁷

¹⁵ La determinación de la abundancia relativa de factores de producción en la Argentina y de sus socios relevantes en el ámbito del comercio internacional es un tema de debate que excede los objetivos de este trabajo. Por un lado, Galiani y Sanguinetti (2003) argumentan que, en comparación a sus principales socios comerciales como Estados Unidos o la Unión Europea, Argentina es abundante en trabajo no calificado. Galiani y Porto (2008), en cambio, definen a Argentina como un país con dotación abundante de trabajo calificado respecto a otros países de América Latina con los que comercia, y también cuando se la compara con el resto del mundo en desarrollo, particularmente respecto a nuevos socios comerciales como China. Las tendencias del comercio internacional a mediados de los años 2000, sin embargo, parecen indicar que la ventaja comparativa de Argentina es la abundancia en tierra de alta calidad y otros recursos naturales. Para Perry y Olarreaga (2006), la dotación factorial relativa de los países de América Latina puede haber cambiado desde la abundancia en trabajo no calificado hacia la abundancia de recursos naturales con el creciente peso de India y China en el comercio internacional. Cristini (1999) y Keifman (2006) consideran que Argentina es un país abundante en tierra y trabajo calificado, mientras que Berlinski (1994, citado por Galiani y Porto, 2008) encuentra una especialización en recursos naturales y trabajo calificado cuando Argentina es comparada con Brasil, su principal socio comercial de la región.

¹⁶ A lo largo de esta sección, los cambios en la prima por calificación se asocian a la desigualdad salarial, que a su vez se interpreta como un aumento general en la desigualdad del ingreso de los hogares. Esto puede justificarse por la amplia participación del ingreso laboral en el ingreso total de los hogares, y por la similitud en los movimientos experimentados por la desigualdad de salarios horarios, de los ingresos laborales y del ingreso equivalente del hogar, especialmente desde los noventa (ver Cuadro 4.1). Además, si bien la liberalización comercial puede tener un efecto de largo plazo sobre el crecimiento y afectar entonces al ingreso de los hogares a través de ese canal, la evidencia al respecto no ha sido establecida satisfactoriamente (Goldberg y Pavcnik, 2007).

¹⁷ Existen diferencias significativas entre las conclusiones de estudios que analizan cambios efectivos y las de aquellos que simulan la eliminación completa de las barreras al comercio. Por ejemplo, Barraud y Calfat (2006) utilizan un modelo de dos sectores, y construyen microsimulaciones en base a datos de

La mayoría de los estudios sobre comercio y desigualdad se han concentrado en episodios específicos (la efímera liberalización de los setenta en la literatura anterior y las reformas de los noventa, más recientemente). El estudio de Galiani y Porto (2008) cubre el período 1974-2001, abarcando cinco de los seis “episodios” establecidos en la Sección 3, con períodos consecutivos de protección y liberalización (el Gráfico 5.1 presenta una serie de tiempo del arancel promedio y de la prima por calificación promedio en sus datos). A diferencia de Galiani y Sanguinetti (2003), los autores no utilizan la penetración de importaciones sino que, para evitar un potencial sesgo de endogeneidad, estudian el efecto de los aranceles específicos de cada industria sobre los salarios y la prima por calificación. Sus principales conclusiones indican que en la Argentina las liberalizaciones comerciales reducen los salarios y que las reducciones de los aranceles industriales incrementan la prima por calificación dentro de las industrias. Los resultados indican que el nivel de los aranceles tiene un efecto positivo y significativo sobre los salarios del trabajo no calificado, no significativo sobre el trabajo semi-calificado (secundario completo) y negativo sobre los retornos a la educación superior. En conjunto, esta evidencia indica que los episodios de liberalización comercial aumentaron la prima por calificación, y contribuyeron a una mayor desigualdad de ingresos en Argentina.

Una característica común a la mayoría de los estudios sobre comercio y distribución del ingreso en Argentina es la focalización en los salarios y alguna medida de aranceles o importaciones. Sin embargo, el comercio internacional puede modificar la distribución del ingreso real cambiando no sólo la remuneración a los factores, sino también el precio de bienes y servicios. El trabajo de Porto (2002) constituye uno de los pocos esfuerzos en captar los efectos distributivos de reformas comerciales a través de variables distintas al salario. Explorando los cambios en los precios relativos y en las canastas consumidas por los hogares con datos provenientes de la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares 1996/7, encuentra un efecto distributivo igualador de una reforma comercial específica (la implementación a inicios de los noventa del MERCOSUR, un bloque de comercio regional) por el lado del consumo. También encuentra que los pobres consumen relativamente más bienes transables que los ricos, y concluye que los primeros fueron los principales beneficiarios de las reducciones arancelarias cuando se considera el canal comercial con independencia de otros efectos. Si bien es probable que el efecto desigualador en los ingresos laborales prevalezca, estos resultados ponen de manifiesto algunas de las limitaciones de los estudios que se concentran sólo en el impacto del comercio internacional sobre los salarios.

la EPH para analizar una hipotética liberalización comercial total. Encuentran que esa medida aumentaría el bienestar de los hogares y reduciría la pobreza y la desigualdad. Vos *et al.* (2006) reportan los resultados de un modelo de equilibrio general computado para Argentina en el que la pobreza cae en un escenario de liberalización comercial unilateral porque el aumento en la prima por calificación se compensa con efectos positivos en el empleo.

La conclusión general de los estudios sobre el impacto distributivo de la liberalización comercial en Argentina es que, mientras una mayor apertura implica una brecha salarial más alta y por lo tanto mayores niveles de desigualdad, sus efectos sólo pueden explicar una fracción relativamente baja del incremento total en la prima salarial por calificación.

Las extensiones al modelo básico de comercio internacional, incorporadas en la literatura de liberalización comercial y desigualdad, pueden proveer algunas claves sobre los factores concurrentes que explican el gran aumento de la desigualdad en Argentina durante los noventa. Muchos de los argumentos (y la evidencia sobre estudios de países) apuntan hacia la importancia de la tecnología y la acumulación de capital en este proceso (Goldberg y Pavcnik 2004, 2007). La próxima sección discute los temas del cambio tecnológico sesgado en favor del trabajo calificado, que puede ocurrir endógenamente a partir del incremento en el comercio internacional, y la incorporación de tecnología a través del proceso de acumulación de capital, que puede haber ocurrido de manera simultánea a la reforma comercial en Argentina.

6. Cambio tecnológico e incorporación de capital

Un argumento complementario para explicar la gran caída en la demanda relativa de trabajadores no calificados está vinculado a la importancia del cambio tecnológico sesgado en favor del trabajo calificado (SBTC por sus iniciales en inglés) y la incorporación de capital. Los fundamentos de estos impactos son relativamente simples y han sido tratados formalmente por otros autores (ver Krusell *et al.*, 2000, Acemoglu, 2002 y Card y Di Nardo, 2006, entre otros). Los cambios tecnológicos y organizacionales que incrementan la productividad relativa de los trabajadores calificados se traducen en brechas salariales más amplias y, en presencia de rigideces en el mercado laboral, en un menor nivel de empleo para los no calificados. El aumento en el uso de capital físico en los procesos productivos se torna desigualador a través de dos canales. En primer lugar, si los bienes de capital llevan incorporadas nuevas tecnologías, un aumento de la inversión en nuevas maquinarias y equipos puede acelerar la adopción de estas nuevas tecnologías. En segundo lugar, el capital físico, aún en ausencia de innovación tecnológica, es generalmente complementario del trabajo calificado. De esta manera, puede generarse una creciente brecha de productividad entre trabajadores con distintos niveles educativos. Los argumentos parecen convincentes, pero resta establecer si esos cambios han tenido lugar en Argentina y, en ese caso, cuál ha sido su impacto sobre la desigualdad. El resto de la sección aborda esos puntos.

Un shock en el stock de capital físico, la tecnología y las formas de organización

Desde mediados del siglo veinte y hasta mitad de la década del setenta, Argentina fue una economía relativamente cerrada con bajas tasas de inversión. La agitación política de los setenta y la economía estancada, inestable y protegida de los ochenta

desalentaron la inversión en capital físico, especialmente la de origen extranjero. Un nuevo escenario surgió en los noventa, en el que se combinó la estabilidad macroeconómica con un conjunto de políticas con orientación de mercado que incluyeron un amplio proceso de privatizaciones y desregulaciones, y la liberalización de la cuenta de capital. Además de estos factores, la apreciación del tipo de cambio real y las reducciones arancelarias disminuyeron sustancialmente el precio relativo del capital físico (Gráfico 6.1). Las condiciones financieras internacionales favorables también contribuyeron a la entrada masiva de capitales extranjeros durante los noventa.

La inversión privada como proporción del PIB aumentó un 44 por ciento entre las décadas del ochenta y noventa. En particular, la inversión extranjera directa como proporción del PIB aumentó desde un promedio de 0.4 por ciento en el período 1970-1990 a 1.6 por ciento en el período 1991-1997. De acuerdo a FIEL (2002), el stock de capital físico (excluyendo al sector público) creció un 20 por ciento entre 1992 y 1999. La edad promedio del stock de capital cayó de 8.8 años a 5.2 en 1998. Este rápido aumento en el stock de capital físico, principalmente compuesto de maquinarias y equipos importados, fue el vehículo de la modernización tecnológica luego de décadas de retraso.

La desregulación de muchos mercados domésticos y la eliminación de barreras al comercio internacional forzaron a las empresas privadas nacionales a buscar ganancias de productividad que les permitieran permanecer activas. Por otra parte, este proceso de apertura de la economía argentina coincidió con la creciente globalización y la difusión de nuevas tecnologías de la información y comunicación, induciendo a las empresas a adoptar tecnologías de producción de vanguardia. Muchos sectores llevaron a cabo cambios radicales en sus procesos productivos, incorporando tecnologías de la información, computadoras, robots y líneas de montaje modernas en un período relativamente breve.¹⁸

Los cambios no sólo tuvieron lugar en la fase productiva, sino también a nivel organizacional. El escenario descrito anteriormente contribuyó a una extraordinaria transformación en la estructura de propiedad de las empresas – de públicas a privadas, de nacionales a extranjeras, y de pequeñas a grandes. Morley *et al.* (1999), por ejemplo, construyen índices de reformas en América Latina que ubican a Argentina en primer lugar en términos del número y tamaño de las privatizaciones. Por otro lado, a partir de la construcción de una base de datos de empresas del país, Chudnovsky *et al.* (2004) encuentran que más del 50 por ciento de las empresas que fueron fundadas con anterioridad al año 1975 cambiaron de propietarios, y en la mayoría de los casos esto sucedió durante los noventa e incluyó la participación de empresas transnacionales en la adquisición. También reportan que la participación de las filiales de las empresas transnacionales en las ventas de las 1000 empresas más grandes del país aumentó desde 39 a 67 por ciento entre los años 1992 y 2000. Kosacoff (1999) y Azpiazu *et al.*

¹⁸ Ver Bisang *et al.* (1996), Kosacoff (1998), Katz (2000) y Bisang y Gómez (2006).

(2001), entre otros, documentan el desplazamiento de pequeñas empresas por parte de grandes empresas nacionales. Esta nueva estructura fue favorable a los cambios hacia escalas productivas más grandes (por ejemplo, desde pequeñas tiendas a grandes supermercados) y hacia un uso más eficiente de los factores productivos (por ejemplo, eliminando el exceso de trabajadores en las empresas públicas – ver la discusión de las privatizaciones de Galiani y Sturzenegger, 2008, en la Sección 8).

Tanto los cambios tecnológicos como los organizacionales implicaron una menor demanda relativa de trabajo no calificado y semi-calificado. El impacto sobre estos trabajadores podría haber sido más suave si los cambios hubiesen sido adoptados gradualmente, o si se hubieran dado en un contexto de un sistema efectivo de protección social con medidas compensatorias. Pero este no fue el caso: la modernización de la economía argentina tuvo lugar en unos pocos años, en un escenario de instituciones laborales débiles y durante un proceso de desregulación laboral (ver Sección 8). También resulta interesante notar que la sustancial caída en la demanda relativa de trabajo no calificado, que rápidamente se tradujo en desempleo, informalidad y pobreza, no desató tensiones laborales y sociales sustanciales durante los noventa. Esto puede explicarse por la ocurrencia de los cambios bajo una administración peronista con alto respaldo inicial (Acuña *et al.*, 2007), que tuvo un notable éxito en el control de la inflación y que logró establecer una alianza implícita con los sindicatos más poderosos.

La evidencia

Los cambios tecnológicos y organizacionales son difíciles de medir. En el caso de Argentina, además, tuvieron lugar en un período caracterizado por varios cambios políticos y shocks económicos simultáneos. Como en gran parte de los estudios realizados para otros países del mundo, la evidencia a favor de estas hipótesis es mayoritariamente indirecta – no resulta fácil identificar relaciones causales.

Uno de los principales argumentos en favor de la explicación del cambio tecnológico es la dificultad de encontrar una hipótesis alternativa plausible que de cuenta de los co-movimientos entre los salarios relativos y la intensidad de uso del trabajo calificado. Como se documentó en la Sección 4, la década del noventa fue testigo de un sustancial aumento en la brecha salarial junto con un incremento en el uso del trabajo calificado en todos los sectores de la economía. Esta observación es difícil de reconciliar con las predicciones de la mayoría de los modelos que ignoran el cambio tecnológico sesgado en favor del trabajo calificado.¹⁹

La descomposición sectorial de los cambios en la participación en el empleo por grupos educativos que se presentó en la Sección 4 sugiere que la caída en el empleo relativo del trabajo no calificado puede explicarse principalmente por la caída en la

¹⁹ Las explicaciones basadas en la realización de tareas que no requieren calificación por parte de trabajadores calificados, que son consistentes con estos co-movimientos, se discuten en la Sección 7.

intensidad de uso de ese factor en todos los sectores de la economía. Este efecto “dentro del sector” es particularmente relevante en el período 1992-1998, lo que es consistente con la hipótesis del impacto del shock tecnológico/organizacional en los noventa. García Swartz (1998) comparte esta conclusión, aunque su análisis incluye sólo el inicio de las reformas.

Los cambios en los retornos a la educación y a los factores no observables que fueron documentados en la Sección 4 también son compatibles con la hipótesis de SBTC y de acumulación de capital. Por un lado, durante los noventa aumentaron tanto los retornos a las habilidades observables como no observables (lo que no ocurrió en los ochenta), y esto es consistente con un shock tecnológico generador de los cambios en ambos retornos. Esta experiencia difiere respecto a la de algunos países desarrollados donde ambos retornos crecieron pero no simultáneamente, lo que siembra dudas sobre la hipótesis de SBTC en esos casos.²⁰ Por otro lado, el cambio en los retornos a la educación en Argentina implicó que las remuneraciones de los individuos con nivel educativo superior completo se apartaran progresivamente de las del resto de los trabajadores, sin que se produzca un cambio significativo en la brecha salarial entre trabajadores no calificados y semi-calificados. Este patrón es compatible con una situación en la que la nueva tecnología es fuertemente complementaria de tareas cognitivas no rutinarias, típicas de trabajadores altamente calificados, y sustitutiva de las tareas rutinarias propias de muchos trabajos tradicionales de salario medio, como aquellas del sector manufacturero (Autor, Katz y Kearney, 2006). Demombynes y Metzler (2007) encuentran que la mayor dispersión en la mitad inferior de la distribución de salarios en el área urbana de Argentina puede ser casi completamente explicada por el aumento en la varianza residual. Poseer educación secundaria no implica ninguna ventaja para obtener beneficios de las nuevas tecnologías y, por lo tanto, no implica aumentos en los retornos a ese nivel de educación. En cambio, tener otro tipo de habilidades relacionadas a un medio más moderno y competitivo (no observadas por el investigador) puede volverse más relevante.

Acosta y Gasparini (2007) estudian la relación entre la acumulación de capital y la estructura salarial. Para ello, explotan la variabilidad de la prima salarial por calificación y de la inversión en capital entre las industrias del sector manufacturero de Argentina. Utilizando datos de corte transversal consecutivos, estiman un modelo del logaritmo de los salarios individuales en función de variables de interacción entre el nivel educativo del trabajador y la acumulación de capital sobre el valor agregado bruto del sector donde el individuo trabaja. La regresión incluye otros controles e interacciones entre educación, penetración de importaciones y exportaciones. Los coeficientes estimados, que se muestran en el Cuadro 6.1, revelan que los sectores que acumularon más capital físico durante los noventa fueron aquellos donde la prima salarial por calificación tuvo un mayor crecimiento.

²⁰ Ver Demombynes y Metzler (2007) para mayor evidencia sobre este punto.

Utilizando una encuesta tecnológica con datos longitudinales (Encuesta sobre la Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas, ETIA), Bustos (2006) evalúa el impacto del comercio y de la inversión extranjera sobre la tecnología y la mejora en el nivel educativo de los trabajadores a nivel de la empresa. Aplicando descomposiciones similares a las presentadas en la Sección 4, el estudio muestra que la intensidad agregada de uso del trabajo calificado para el sector manufacturero puede ser explicada casi en su totalidad por la mejora en la calificación de los trabajadores al interior de las empresas. Asimismo, el trabajo encuentra que las empresas que actualizaron su tecnología más rápidamente que otras también fueron más rápidas en incrementar la calificación de sus trabajadores. Los coeficientes estimados (ver Cuadro 6.2) indican que un desvío estándar en el cambio en el gasto promedio en tecnología por trabajador se asocia a 0.629 puntos porcentuales de aumento en la intensidad de uso del trabajo calificado, lo que representa un 30 por ciento del aumento promedio para la muestra bajo estudio. En un trabajo relacionado, Brassiolo *et al.* (2006), utilizando datos provenientes de la EPH, destacan la rápida adopción de las tecnologías de la información en Argentina durante los noventa y encuentran un diferencial salarial positivo asociado al uso de computadoras personales en el trabajo.

Como se discutió en la Sección 5, el efecto directo del comercio internacional sobre la desigualdad de salarios fue relativamente modesto. Sin embargo, como se argumentó anteriormente, es probable que el profundo proceso de liberalización del comercio internacional y de la cuenta de capitales haya impulsado la adopción de nuevas tecnologías a través de varios canales. Yeaple (2005), por ejemplo, desarrolla un modelo teórico donde las mayores oportunidades de exportación pueden estimular la adopción de nuevas tecnologías sesgadas hacia el trabajo calificado, resultado que es compatible con los hallazgos de Bustos (2006) para Argentina: las empresas más afectadas por la liberalización comercial y aquellas que incursionaron en exportaciones mejoraron la calificación de sus trabajadores más rápido que el resto. La incorporación de capital también se vio favorecida por los precios relativos de los noventa: el tipo de cambio fijo, a un nivel que para muchos analistas implicaba una sobrevaluación de la moneda local, implicó una caída en el precio relativo del capital importado (maquinarias y computadoras). Desarrollos teóricos recientes también apuntan hacia la endogeneidad de la adopción de tecnología con respecto al comercio internacional. Acemoglu (2003) presenta un modelo en donde los países en desarrollo incorporan el cambio tecnológico mediante la importación de maquinarias y bienes de capital complementarios del trabajo calificado. Atolia (2007), a su vez, desarrolla un modelo de Heckscher-Ohlin dinámico en donde la liberalización comercial da lugar, en el corto plazo, a mayores niveles de desigualdad debido a distintas velocidades de ajustes entre los sectores importadores y exportadores. Esta asimetría genera una acumulación de capital transitoria que aumenta el salario relativo de los trabajadores calificados por la complementariedad en la producción entre capital y trabajo calificado. Este modelo logra reconciliar los resultados del modelo básico de comercio internacional con la evidencia de los países en desarrollo y predice que, a

pesar de esta dinámica de corto plazo, los efectos del modelo de Heckscher-Ohlin prevalecen en el largo plazo.

La mayor relevancia de los canales capital/tecnología y comercio/tecnología por sobre el canal “puro” de comercio internacional también se encuentra en estudios para otros países. En una revisión de la literatura para los Estados Unidos, Katz y Autor (1999) concluyen que el comercio internacional explica alrededor del 20 por ciento del aumento en la desigualdad, mientras que el cambio tecnológico sesgado en favor del trabajo calificado explica el restante 80 por ciento. Behrman *et al.* (2003) combinan indicadores de calidad y de reforma de las políticas públicas con micro-datos de diferenciales salariales por nivel educativo, provenientes de encuestas de hogares para 18 países latinoamericanos durante el período 1977-1998. Ese estudio encuentra que, en promedio, las políticas de liberalización (incluyendo reformas laborales, financieras y comerciales, entre otras) han tenido un fuerte efecto positivo sobre los diferenciales salariales a favor de los trabajadores calificados, aunque ese efecto tiende a desaparecer rápidamente. Los autores no logran encontrar un efecto significativo de las reformas comerciales sobre los diferenciales salariales para su panel de países, pero sí identifican un impacto de la participación de las exportaciones de tecnología, a las que interpretan como una aproximación de la adopción de tecnología. Concluyen que “el progreso tecnológico, más que el comercio internacional, ha sido el mecanismo a través del cual los efectos desigualadores han estado operando”. Sánchez-Páramo y Schady (2003) alcanzan una conclusión similar utilizando encuestas de hogares para una serie de países de América Latina. Los autores destacan un punto importante: aunque el efecto directo del comercio sobre la desigualdad salarial sea pequeño, el comercio ha sido un mecanismo importante de transmisión de la tecnología en Chile, Colombia y México, aunque no cuentan con información sobre investigación y desarrollo para Argentina.

En síntesis, los elementos de las principales hipótesis detrás del aumento en la desigualdad en países desarrollados (cambio tecnológico sesgado en favor del trabajo calificado) parecen estar presentes y exacerbados en la experiencia argentina. En primer lugar, los cambios no sólo ocurrieron en las tecnologías productivas, sino también en el modo en que la actividad económica se organiza, incluyendo cambios sustanciales en el tamaño de las empresas y en su estructura de propiedad. En segundo lugar, a diferencia de otros países donde los cambios fueron introducidos gradualmente, Argentina experimentó un shock en el modo en que la producción era llevada a cabo debido a la repentina apertura de la economía. Tercero, la sobrevaluación del tipo de cambio coincidió con la transición global hacia el uso intensivo de las tecnologías de la información, promoviendo la adopción de equipos y procesos de vanguardia. Finalmente, los cambios ocurrieron en un contexto de instituciones sociales y laborales débiles. Debe notarse, sin embargo, que aún cuando varios estudios muestran la relevancia empírica de la hipótesis discutida en esta sección, no existe evidencia concluyente respecto a su importancia cuantitativa.

7. Ajuste, desempleo y credencialismo

Las Secciones 5 y 6 resaltaron la importancia de una mayor prima por calificación para explicar los cambios en la desigualdad salarial en Argentina, y discutieron la relevancia de la liberalización comercial, la incorporación de capital y el cambio tecnológico como causas plausibles detrás de esos cambios y el consiguiente aumento en la desigualdad del ingreso. Otra rama de la literatura ha enfatizado el impacto de los ajustes macroeconómicos y la resultante reducción en la demanda agregada de trabajo como argumentos centrales para explicar el aumento en la desigualdad durante los noventa. Altimir y Beccaria (2001), Groisman y Marshall (2005) y Maurizio (2001), entre otros, presentan argumentos alternativos dentro de esta línea de razonamiento.

Esta hipótesis establece que en presencia de una demanda de trabajo agregada decreciente y una oferta de trabajadores calificados creciente, aquellos trabajadores con mayor nivel educativo ocupan los puestos de trabajo de los no calificados, quienes se ven desplazados hacia el desempleo o subempleo. Este ajuste reduce el salario promedio de los trabajadores calificados a través de un efecto composición, pero el mercado laboral se vuelve más rígido para los no calificados, quienes pierden sus empleos o trabajan menos horas. El resultado es un aumento en los niveles de desigualdad. La mayor intensidad de uso del trabajo calificado que se observa en los procesos productivos, por tanto, es atribuible a este efecto, y no a la mayor productividad del factor por su complementariedad con el capital físico o por el cambio tecnológico. El argumento se vincula al concepto de “credencialismo”: las mismas ocupaciones son desempeñadas por trabajadores más calificados, aunque con la misma productividad y las mismas características laborales (Manacorda y Robinson, 1997). El proceso afecta a los trabajadores calificados por la reducción de los retornos a su capital humano, pero afecta aún más a los no calificados, que se ven desplazados de sus empleos de baja calificación.

Maurizio (2001) presenta un estudio en profundidad sobre este tema. El punto de partida es la observación del aumento en el nivel educativo de la fuerza laboral durante los noventa. En lugar de explicar este fenómeno por la presencia de una mayor demanda (inducida por la tecnología o por el comercio) por este tipo de trabajo, la autora postula que en un período de demanda laboral débil, los mercados laborales pueden tornarse crecientemente competitivos a medida que la oferta de trabajadores calificados crece, y estos pueden pasar a ocupar los puestos de los trabajadores no calificados. No es necesario que hayan cambiado los requisitos de cada empleo – las mayores calificaciones serían requeridas simplemente por la combinación de una mayor oferta y una demanda laboral reducida. Maurizio (2001) desarrolla un análisis empírico para investigar esta hipótesis, intentando establecer el grado de sobre-educación de la fuerza laboral argentina durante los noventa en los trabajadores asalariados de tiempo completo. La sobre-educación es definida como una situación en la que el nivel educativo de un trabajador es superior al requerido para su ocupación. Como en Argentina no existen requisitos de calificación oficiales,

Maurizio (2001) utiliza la clasificación del *US Dictionary of Occupational Titles* y la compara con la calificación individual. El análisis encuentra evidencia de altos y crecientes niveles de sobre-educación de los trabajadores en los noventa: mientras que el 22 por ciento de los asalariados se encontraba en esa situación en el año 1994, esta participación ascendió al 29.7 por ciento en el año 1999. Adicionalmente, el trabajo muestra que el aumento en el uso de trabajo calificado fue relativamente uniforme entre sectores, lo que es consistente con la hipótesis de sobre-educación – el cambio tecnológico hubiese requerido cambios diferenciales entre sectores, reflejando los sesgos en términos de calificación en cada uno de ellos. Maurizio (2001) también reporta que el retorno de los años “excedentes” de educación es sólo un 66 por ciento del estimado para los años requeridos según las características del empleo. Finalmente, respecto a la evolución de la desigualdad salarial, los hallazgos indican un aumento en el salario relativo de los graduados universitarios en relación a aquellos con educación primaria, con una mayor prima para aquellos graduados universitarios sin sobre-educación (es decir, aquellos con mejores coincidencias de calificación-trabajo). La evidencia presentada conduce a la conclusión de que la sobre-educación, más que el cambio tecnológico (inducido o no por el comercio internacional), estuvo detrás de las tendencias observadas en Argentina. Groisman y Marshall (2005) también están en favor de la hipótesis de la devaluación de credenciales, y Altimir y Beccaria (2001) alcanzan una conclusión similar motivada por la combinación de mayores requisitos educativos y mayor desempleo.

A pesar de esta evidencia, la evolución de la sobre-educación no puede ser deducida fácilmente con la información disponible: los trabajadores pueden estar desempeñando tareas completamente diferentes a pesar de haber descrito su trabajo de manera similar en la encuesta de hogares. En base a la misma información de la EPH, la proporción de graduados universitarios en empleos estrictamente profesionales cayó 1.4 puntos porcentuales entre 1992 y 1997, y la proporción en empleos que no requieren calificación aumentó 0.6 puntos durante el mismo período, lo que pareciera ser un cambio relativamente menor. Además, el aumento en el uso de trabajo calificado no fue uniforme entre sectores. Como mostró la información del Cuadro 4.4, la proporción de graduados universitarios no aumentó en los sectores de la construcción, transporte y servicios domésticos, sectores que probablemente hayan experimentado una actualización tecnológica relativamente menor.

Esta discusión no invalida el argumento de credenciales educativas devaluadas, que de hecho puede considerarse complementario (y no excluyente) a las explicaciones vinculadas al comercio internacional, la acumulación de capital y el cambio tecnológico. Se trata entonces de determinar su relevancia cuantitativa, que puede ser relativamente menor más allá de algunos períodos relativamente cortos de contracción en el empleo (por ejemplo, 1993-1996). Como se muestra en el Gráfico 4.6, la tasa de empleo es similar a inicio y fines de los noventa (aún para los trabajadores no calificados), a pesar de la sustancial reducción que siguió al ajuste estructural de inicios de los noventa y a la crisis del Tequila en 1995. Las horas de trabajo promedio

también son similares a inicios y fines de la década, con una caída de sólo el 1 por ciento entre 1992 y 1998. Asimismo, los salarios reales aumentaron para los trabajadores calificados y no cayeron para el resto de los trabajadores, al menos entre 1992 y 1998. Aunque el desempleo aumentó sustancialmente a lo largo de la década, esta evolución correspondió principalmente al incremento en la participación laboral (ver Gráfico 4.6). A la luz de estos hechos, la caída en la demanda laboral agregada no parece haber sido tan importante. En la década siguiente, los niveles de desempleo cayeron significativamente y la tasa de empleo alcanzó niveles record hacia mediados de los años 2000, reduciendo el poder explicativo de los mecanismos de sobre-educación y credencialismo. A pesar de esto, los niveles de desigualdad de ingresos y salarios eran todavía superiores a mediados de los años 2000 respecto a los valores registrados a inicios de la década del noventa. La combinación de estos hechos puede debilitar la relevancia cuantitativa de la hipótesis de credencialismo, aunque también puede interpretarse como una consecuencia duradera y difícil de revertir de este fenómeno (por ejemplo, a través de cambios en la composición en la fuerza laboral). La evidencia empírica sobre este último punto, sin embargo, es escasa.

Otros estudios han enfatizado el vínculo entre ajuste, desempleo y desigualdad, resaltando los factores macroeconómicos más que la hipótesis del credencialismo (González y Menéndez, 2000; Altimir *et al.*, 2002, Frenkel y González Rozada, 2003; Damill *et al.*, 2003; y Beccaria, 2006). Sin embargo, como se argumentó en la Sección 4, el efecto distributivo *directo* del mayor desempleo durante los noventa parece relativamente menor, lo que se explica principalmente por el aumento en la participación laboral. El Gráfico 7.1 compara el coeficiente de Gini del ingreso per cápita del hogar con el mismo indicador calculado sin considerar aquellos hogares cuyo jefe o cónyuge estuviese desempleado. La tendencia de ambos índices de desigualdad es similar: el aumento en la desigualdad es prácticamente el mismo independientemente de la inclusión o no de los desempleados. Sin embargo, el aumento en el desempleo puede haber reducido el salario de los empleados, particularmente de los semi-calificados y no calificados, quienes experimentaron el mayor aumento en el desempleo. Este factor puede haber contribuido a una mayor prima salarial por calificación y por lo tanto a mayores niveles de desigualdad. A pesar de esta observación, no existe evidencia sistemática sobre la intensidad de este fenómeno en Argentina.

Recapitulando, las Secciones 5 y 6 discutieron la relevancia de la liberalización comercial, el cambio tecnológico y la renovación del capital como fuerzas detrás del aumento en la demanda relativa de trabajo calificado, mientras que los argumentos del credencialismo y del ajuste enfatizan el impacto negativo de los cambios estructurales y del clima macroeconómico sobre la demanda relativa de trabajo no calificado. Como se argumentó aquí, los factores detrás de estas explicaciones no son mutuamente excluyentes, pudiendo incluso ser complementarias. Esto lleva a que la determinación de sus méritos relativos se reduzca a una cuestión empírica que no es

fácil de responder porque es difícil distinguir entre los dos conjuntos de hipótesis con la información disponible.

8. Contribución de otros factores

Esta sección cubre, parcialmente, algunos puntos relevantes que no fueron tratados en la discusión anterior. La selección de los temas apunta a resaltar algunos de los puntos relevantes con poca cobertura en la literatura académica sobre desigualdad en Argentina. Su inclusión en esta sección no implica necesariamente que se trate de temas de menor importancia, sino que refleja la ausencia de evidencia empírica o las dificultades para identificar sus efectos. La sección comienza con una revisión de los potenciales efectos desigualadores de aspectos relacionados a tendencias seculares, como factores demográficos. A continuación, se presenta el análisis de otras reformas no tratadas en detalle anteriormente, como las privatizaciones, la descentralización y la reforma laboral. Por último, la discusión se orienta hacia la importancia de los niveles de sindicalización y el impacto distributivo de nuevas formas de representación.

Cambios demográficos

El comportamiento exhibido por las variables demográficas en Argentina durante las últimas décadas ha tenido un impacto distributivo ampliamente documentado en la literatura. Marchionni y Gasparini (2007) estudian estos temas mediante técnicas de microdescomposición, utilizando datos provenientes de encuestas de hogares para el área del GBA. Los resultados muestran que durante el período 1980-1992 el mayor número de hijos en promedio en hogares de ingreso medio o bajo se asocia a mayores niveles de pobreza y desigualdad en el ingreso equivalente del hogar. Este aumento se vincula tanto al mayor número de miembros en los hogares más pobres como a la reducción en el número de horas trabajadas por parte de las mujeres como consecuencia de la presencia de más niños en el hogar. Por lo contrario, el mismo estudio encuentra que, en el período 1992-1998, el tamaño de los hogares cayó para la mayoría de los grupos de ingreso, lo que resultó en una reducción relativamente menor de la pobreza y en efectos no significativos sobre la desigualdad. Cruces y Galiani (2003, 2007) llevan a cabo una estimación por variables instrumentales de la participación laboral femenina basada en el censo del año 1991, y encuentran un efecto causal negativo y significativo de los hijos sobre la oferta laboral de sus madres para mujeres con educación primaria y secundaria, pero no para aquellas con nivel terciario o universitario. Esto es compatible con los resultados de Marchionni y Gasparini (2007), dado que un número menor (mayor) de hijos tendría un efecto (des)igualador al aumentar (reducir) la participación laboral de las mujeres en los hogares de menores ingresos.

Privatizaciones

Los años noventa se caracterizaron por las reformas estructurales. Las secciones previas documentaron los efectos de la liberalización comercial y de la cuenta capital. Las siguientes páginas dan cuenta de la evidencia parcial del impacto distributivo de otras reformas simultáneas.

Hasta principios de la década del noventa, la economía argentina estuvo caracterizada por la presencia de grandes empresas de propiedad del Estado, especialmente en los sectores de servicios públicos, extracción de petróleo, explotación de minas y servicios financieros. Si bien las privatizaciones lograron inducir una mayor eficiencia y un aumento de la oferta en algunos de estos sectores (especialmente en el de servicios públicos), su impacto distributivo debe ser establecido caso por caso. Una evaluación general sería difícil ya que implicaría considerar el impacto conjunto de los efectos en (i) el acceso, las cantidades y los precios de bienes y servicios privatizados y (ii) los ingresos, niveles de empleo y utilidades en la industria.

El principal argumento “pro-pobre” a favor de las privatizaciones enfatiza el efecto igualador de una mayor oferta y acceso (Ennis y Pinto, 2002; Navajas, 1999). Galiani *et al.* (2005) encuentran que las municipalidades que privatizaron su provisión de agua durante los noventa experimentaron una reducción significativa de alrededor del 8 por ciento en su tasa de mortalidad infantil, lo que implica importantes efectos de reducción de la desigualdad en términos de bienestar.

Por otro lado, las privatizaciones pueden generar mayores precios de los servicios, por la eliminación de los subsidios implícitos y por la necesidad de recursos para financiar inversiones, con consecuencias potencialmente desigualadoras. Ennis y Pinto (2002) utilizan información de las encuestas de gasto de 1985-1986 y 1996-1997 y encuentran que la participación en el presupuesto de los servicios de telecomunicaciones, gas natural y agua y electricidad aumentó en promedio 189, 115 y 14 por ciento, respectivamente. Estos cambios fueron significativamente mayores para los hogares ubicados por debajo de la mediana de la distribución del ingreso (hasta el 513, 478 y 108 por ciento para el decil más pobre, respectivamente), aunque no es posible ajustar por la calidad de los servicios provistos. Por ejemplo, la industria de telecomunicaciones aumentó notablemente la calidad y disponibilidad de servicios. Sin embargo, Galiani *et al.* (2004) argumentan que las grandes ganancias de eficiencia derivadas de las privatizaciones no se tradujeron en menores precios. Aunque los efectos de eficiencia y de incremento de la oferta por las privatizaciones son relativamente claros, esta evidencia parcial sugiere que una mejor regulación podría haber reducido los precios de los servicios públicos con un efecto potencialmente igualador.

Las privatizaciones también afectaron significativamente el mercado laboral. De hecho, la mayor parte de las ganancias de eficiencia de las empresas privatizadas fueron logradas mediante despidos y reducciones de personal. Las privatizaciones explican un 13 por ciento del cambio en el desempleo desde 1987-1990 hasta 1997 –

por ejemplo, los despidos afectaron al 67 por ciento de los trabajadores de la empresa nacional de ferrocarriles y al 83 por ciento de los de YPF, la empresa petrolera de propiedad del estado (Ennis y Pinto, 2002). Utilizando una muestra aleatoria de antiguos empleados de YPF, Galiani y Sturzenegger (2008) encuentran que, al menos para esa empresa, los trabajadores desempleados experimentaron una brusca caída en sus ingresos posteriores al desplazamiento, que van más allá de la pérdida de experiencia y de capital humano específico a la empresa. Esta evidencia es compatible con la presencia de rentas extraordinarias relacionadas al empleo en empresas de propiedad del Estado. Mientras que su eliminación significó grandes pérdidas para los trabajadores afectados, es probable que las rentas también hayan representado menores pérdidas de bienestar para la sociedad en su conjunto.

Descentralización

La descentralización, proceso por el cual el gobierno central transfiere a las provincias la responsabilidad de la provisión de servicios, fue otro componente importante de las reformas estructurales implementadas en los noventa. Mientras que algunos sectores (especialmente en la provisión de servicios de salud) el proceso comenzó con anterioridad a esa década, la transferencia de la salud y educación secundaria constituyó un importante componente de las reformas. Desde una perspectiva distributiva, la descentralización puede afectar la acumulación de capital humano a través de los resultados educativos y de salud. Por ello, la descentralización está vinculada a la distribución del bienestar en el largo plazo, más allá de las consideraciones sobre su impacto en la desigualdad de la distribución del ingreso presente.

Los argumentos teóricos en favor de la descentralización son sugestivos: la idea es reducir la distancia entre la unidad ejecutora y los receptores de las políticas públicas, con el propósito de aumentar la eficiencia (mediante una mayor supervisión local) y de reflejar mejor las necesidades y preferencias de la población local. A pesar de estas consideraciones, Cetrangolo y Gatto (2002) argumentan que en Argentina este tipo de reformas fueron llevadas a cabo con objetivos fiscales, principalmente para balancear el presupuesto del gobierno central. Los autores destacan que descentralizar sin una transferencia de fondos correspondientes, sin asegurar la presencia de una capacidad administrativa local, y sin medidas compensatorias adecuadas, puede resultar en el deterioro de la prestación de servicios y en resultados más desiguales.

Dado que la descentralización está relacionada con los patrones de acumulación de capital humano, la evidencia de corto plazo disponible es sólo parcial. Sin embargo, parece justificar la preocupación de quienes favorecen un enfoque más gradual en la delegación de la provisión de servicios vitales. Galiani *et al.* (2008) presentan un estudio sobre una medida específica de descentralización, la transferencia a las provincias, entre 1992 y 1994, de todas las escuelas secundarias que dependían del gobierno central. La estrategia de estimación explota el hecho de que los gobiernos

provinciales ya tenían escuelas secundarias bajo su autoridad, por lo que estas constituyen un grupo de control o comparación. Los autores encuentran un efecto positivo y significativo de la descentralización sobre los resultados de exámenes educativos estandarizados. Sin embargo, un análisis en mayor profundidad revela que todas las ganancias se concentraron en las municipalidades más ricas: las escuelas en áreas más pobres no experimentaron ninguna mejora en sus resultados educativos. Esta política específica de descentralización aumentó la calidad promedio, pero también aumentó la desigualdad en los resultados educativos.

Estos resultados sugieren que la descentralización puede aumentar la calidad para aquellos que tienen los recursos o la organización suficiente para hacer escuchar su voz, o en áreas donde la captura por parte de las élites locales es más fácil – no todos pueden aprovechar la descentralización. Si bien no es posible generalizar los resultados obtenidos a partir de una reforma, esta evidencia parcial da indicios de que el proceso de descentralización puede haber tenido un impacto positivo sobre la desigualdad en el largo plazo.

Cambios en la regulación laboral

El área de regulaciones laborales fue uno de los ejes de la presidencia de Menem a inicios de los noventa. Su gobierno introdujo un amplio programa de reducciones impositivas sobre la nómina salarial, motivadas explícitamente por la creencia de que menores impuestos al trabajo reducirían el desempleo y promoverían la formalización en el mercado laboral.²¹ El gobierno consideró que esas medidas debían tener un carácter compensatorio, y resolvió por tanto que los recortes fueran superiores en las regiones menos desarrolladas. Cruces *et al.* (2008) explotan estos importantes recortes impositivos y su variación geográfica. El impuesto a la nómina salarial como proporción de los salarios totales registrados en el sector privado no agrícola, cayó desde alrededor del 27.5 por ciento en 1994 a poco más del 15 por ciento en el año 2000. Cruces *et al.* (2008) reportan que las reducciones no tuvieron un efecto significativo sobre los niveles locales de empleo (que constituía el propósito de la reforma), aunque las reducciones fueron parcialmente trasladadas a los salarios. Este aumento limitado en los salarios sugiere que su efecto redistributivo fue menor,²² pero con una dirección ambigua: por un lado, las regiones pobres recibieron grandes reducciones impositivas, de manera tal que allí deberían observarse los mayores incrementos salariales (lo que reduciría la desigualdad entre regiones). Por otro lado,

²¹ Neffa (2005) brinda una descripción exhaustiva de todos los cambios introducidos en este y otros aspectos de la regulación laboral durante el período 1989-2001.

²² El recorte impositivo, sin embargo, tuvo un fuerte impacto en las finanzas del gobierno. De acuerdo a Rofman (1999), los ingresos perdidos por el gobierno a partir de la reducción impositiva durante el primer semestre de 1999 podrían haber financiado un subsidio significativo (300 pesos, equivalente a 300 dólares estadounidenses – alrededor del 40 por ciento del salario de un empleado registrado en ese momento) a 1.35 millones de personas, o dos tercios de los trabajadores desempleados en áreas urbanas del país.

las reducciones sólo beneficiaron a los trabajadores registrados, aumentando potencialmente la desigualdad al interior de las regiones.

La administración de Menem también introdujo una serie de contratos salariales “flexibles” (las “modalidades promovidas”), que admitían el despido de trabajadores con menores compensaciones y beneficios (como la reducción o eliminación de pagos por indemnización para algunas categorías, o reducciones de las contribuciones a la seguridad social), o que permitían usar extensamente los períodos de prueba y pasantías. Aunque estas medidas redujeron los estándares laborales para los trabajadores registrados, es difícil evaluar el impacto distributivo de estas reformas por la dificultad para aislar sus efectos de otras tendencias contemporáneas en el mercado laboral, caracterizado por el aumento en el desempleo y la informalidad y por la presencia de otras reformas simultáneas.

Por último, existe una discusión sobre el impacto distributivo de los niveles de salarios mínimos y sus modificaciones. El salario mínimo fue una variable de negociación muy importante entre el gobierno y los sindicatos durante los años ochenta, por ser una pieza fundamental para recuperar el poder de compra de los salarios frente a su constante erosión por el aumento de precios. En este sentido, es probable que a través de este canal los aumentos en los salarios mínimos hayan tenido un efecto igualador. La estabilización de los años noventa determinó la pérdida de relevancia del salario mínimo, que estuvo fijo en términos nominales a un nivel relativamente bajo desde agosto de 1993 hasta junio de 2003. Por los niveles de salarios existentes, este monto no fue relevante durante gran parte del período. El salario mínimo fue aumentado de manera sustancial a partir de julio de 2003 por sucesivos gobiernos, coincidiendo con la recuperación de la economía. Khamis (2008) explora la variación regional en el número de trabajadores con salario por debajo del nivel mínimo durante el período 1992-2005, y encuentra que el gran aumento del año 1993 tuvo efectos positivos para los trabajadores informales,²³ lo que evidenciaría un efecto igualador.

La revisión parcial de los párrafos anteriores muestra que el impacto distributivo de las políticas y reformas laborales de los noventa no es una cuestión resuelta. La mayor parte de las medidas fueron calificadas como en contra de los trabajadores, y los aumentos en el empleo y en la eficiencia que justificaron su implementación no se concretaron en muchos de los casos. Sin embargo, diferenciar el efecto de cada

²³ Aunque en el trabajo se califica este hallazgo como sorprendente, el problema puede tener origen en una definición binaria simple de empleo formal e informal. Una visión gradual, donde la formalidad e informalidad sean los extremos, podría ser más útil. Casos como el de trabajadores “informales” con salario mínimo pueden aparecer por el particular funcionamiento de los mercados laborales, que son una conjunción de regulaciones laborales (que permiten, por ejemplo, distintos niveles de beneficios y protección social para los trabajadores legalmente registrados, como en el caso de las modalidades promovidas), convenciones (que implican algunos beneficios, como el 13^{er} salario o aguinaldo, que se paga también a muchos trabajadores informales) y por el funcionamiento del poder judicial – por ejemplo, un juez en una disputa laboral puede resolver el pago de indemnizaciones por despido sin tener en cuenta la existencia de un contrato escrito o el pago de contribuciones a la seguridad social.

política del derivado de las reformas simultáneas en el mercado laboral, y en otros ámbitos, puede resultar imposible. Los párrafos siguientes estudian otros fenómenos del mercado laboral con efectos potenciales en la distribución de salarios e ingresos laborales que tuvieron lugar de manera simultánea.

Sindicatos y el debate “insider-outsider”

La literatura de economía laboral contiene amplias discusiones sobre el impacto distributivo de la acción de los sindicatos: por un lado, estos tienden a comprimir la distribución de salarios al interior de cada sector pero, por el otro, amplían la diferencia entre trabajadores cubiertos y no cubiertos (o “insiders” y “outsiders”). Adicionalmente, existen modelos teóricos que muestran que los sindicatos son más fuertes en aquellos sectores caracterizados por la competencia imperfecta, como los monopolios naturales o el gobierno, o que perciben rentas de alguna otra manera (como aquellos protegidos por aranceles). La lógica es que la existencia de rentas facilita la organización colectiva de los trabajadores – la apropiación de parte de esas rentas y su redistribución constituye un incentivo selectivo atractivo.²⁴ Galiani y Porto (2008), citados en la Sección 5, desarrollan un modelo de Heckscher-Ohlin ampliado con la presencia de sindicatos, que protegen a los trabajadores no calificados y capturan parte de la renta arancelaria.

El mercado laboral argentino se ha caracterizado por la presencia de sindicatos sectoriales fuertes, que tuvieron un rol significativo en la formación de la realidad social, económica y política del país, principalmente a través de su relación con el peronismo. A pesar de la importancia de los sindicatos en la economía argentina, la evidencia empírica sobre su impacto en salarios e ingresos es escasa, fundamentalmente por problemas de disponibilidad de información.²⁵ Existe un amplio consenso respecto al efecto igualador de las políticas laborales del primer gobierno peronista, bajo las cuales los antiguos sindicatos (relativamente atomizados) fueron centralizados y fortalecidos.²⁶ Entre las décadas del cuarenta y cincuenta la afiliación a los sindicatos se duplicó, de 30 a 51-65 por ciento para trabajadores del sector manufacturero y de 24 a 38-41 por ciento para trabajadores no agrícolas (Marshall, 2005). Luego de esta consolidación inicial de los grandes sindicatos, es probable que, al igual que en las economías avanzadas, también hayan tenido un efecto igualador durante el período 1950-1970. Los bajos niveles de informalidad y

²⁴ Ver Card *et al.* (2004) para una revisión de esta literatura y la presentación de evidencia empírica del efecto igualador de salarios de los sindicatos en Estados Unidos, el Reino Unido y Canadá, desde mediados de los setenta hasta mediados de los años 2000.

²⁵ La EPH no ha recogido información sobre sindicalización de manera rutinaria. Esto puede explicarse por la economía política de los sindicatos en Argentina, en la que los gobiernos no tienen incentivos a verificar los poco confiables y sobre-estimados números de afiliados reportados por los sindicatos mismos (Marshall, 2002).

²⁶ Gerchunoff y Llach (2003) presentan una buena discusión y proveen una extensa bibliografía sobre el tema.

las altas tasas de afiliación sindical garantizaron la existencia de una gran proporción de trabajadores que se beneficiaba de las actividades sindicales, y la presencia de altos aranceles determinó una abundancia relativa de rentas a redistribuir (y por las cuales pelear). Adicionalmente, como ya fue discutido, los sindicatos tuvieron un importante papel en períodos inflacionarios, ayudando a recomponer el poder de compra de los salarios reales (cuyo atraso constituye, de hecho, rentas temporarias para las empresas).

En ausencia de series estadísticas consistentes de afiliación sindical²⁷, la evolución de su cobertura y solidez para el período 1970-1983 puede ser deducida de fuentes cualitativas. En términos generales, los sindicatos sólo fueron relativamente debilitados por los gobiernos autoritarios de inicios de los sesenta, y recuperaron su poder político y formal con el retorno a la democracia (y a un gobierno peronista) en 1973. El golpe militar de 1976 y el subsiguiente régimen militar de 1976-1983 implicaron un retiro masivo de los sindicatos del mercado laboral, y la persecución de representantes sindicales de rango medio y bajo en su lugar de trabajo. A partir del año 1984 y con el regreso a la democracia, la información disponible sobre número de paros y días perdidos por el movimiento industrial permite deducir la evolución de la influencia sindical (pueden construirse estas series para el período 1984-2006 a partir de Murillo, 1997, y Etchemendy y Collier, 2007). Estos gráficos muestran un alto grado de actividad sindical y volatilidad durante los ochenta, que retrocede de manera significativa a partir del año 1991, y retoma cierto crecimiento después del año 2001. La afiliación sindical también cayó entre 1990 y 2001 (Marshall, 2005). Este comportamiento es indicativo de una serie de factores. La caída en la actividad sindical coincide con reformas tales como las privatizaciones (ver la discusión anterior), la liberalización comercial y la estabilización de precios de los noventa que, al menos en teoría, redujo sustancialmente el poder de los sindicatos. Esto ocurrió por la desaparición de las rentas provenientes de las empresas estatales ineficientes, de las rentas que surgen de la protección arancelaria, y de las pseudo-rentas inducidas por la inflación y la posterior renegociación salarial (Marshall, 2002, destaca la estabilización de precios como la pérdida de estándares comunes para las negociaciones colectivas en ese período). Adicionalmente, la administración de Menem intentó promover (con poco éxito) una serie de reformas sindicales, especialmente la descentralización de las negociaciones colectivas, que afectaban el poder de los sindicatos sectoriales. La caída en la actividad sindical durante los noventa coincidió con un período de creciente desigualdad salarial y con factores que, de acuerdo a la evidencia revisada, contribuyeron a ese incremento. Marshall (2002) plantea una hipótesis más fuerte: atribuye el aumento en la desigualdad salarial durante los noventa principalmente a los cambios en la regulación sindical y al efecto

²⁷ Marshall (2005) presenta una discusión sobre la evolución de las tasas de sindicalización en Argentina durante el período 1940-2000. Las series no pueden ser presentadas sin la discusión que las acompaña porque los indicadores disponibles no son comparables *per se*.

del desempleo y de la estabilización de precios sobre los sindicatos. Sin embargo, esta hipótesis es difícil de evaluar con las fuentes de datos disponibles.²⁸

Los argumentos discutidos son aplicables a la desigualdad al interior de cada industria, pero el impacto distributivo total de los sindicatos depende de las características de sus miembros. La prima salarial por pertenencia sindical tendría efectos igualadores si los miembros son trabajadores no calificados de bajos ingresos, mientras que lo opuesto también es posible si los miembros son mayormente calificados o semi-calificados, o aquellos de mayores ingresos. Este punto es particularmente relevante en el contexto del reciente resurgimiento de la actividad sindical que, de acuerdo a Etchemendy y Collier (2007), tuvo origen en una alianza entre la administración de Kirchner (2003-2007) y los mayores sindicatos. Etchemendy y Collier (2007) encuentran evidencia de un mayor poder de negociación de los sindicatos para este período y una recuperación significativa de los salarios reales para la minoría privilegiada de trabajadores sindicalizados y formales luego de la devaluación del 2002, a expensas del capital pero posiblemente también a expensas de los “outsiders”. Los cambios en los factores subyacentes de la economía también facilitaron la recuperación de la actividad sindical: los nuevos precios relativos generados por la devaluación dieron lugar a importantes rentas para las empresas, principalmente en el período inicial de sobre-reacción del tipo de cambio (por las oportunidades de exportación y por los costos laborales comparativamente bajos), mientras que el subsiguiente crecimiento y la inflación revivieron algunos de los *leitmotifs* de los sindicatos – compartir la prosperidad (recibir parte del crecimiento) y no dejar caer los salarios reales por la inflación.

El Cuadro 8.1 presenta, para mediados del año 2007, un perfil de afiliación sindical para jefes de hogar y sus cónyuges,²⁹ quienes representan el 12.1 por ciento de todos los trabajadores pertenecientes a este grupo.³⁰ Los miembros de los sindicatos tienden a ser trabajadores asalariados formales (con cobertura de seguridad social), con un ingreso per cápita del hogar por encima de la mediana de los hogares. La tasa de afiliación sindical es cuatro veces mayor en el tercio superior respecto al tercio inferior de la distribución del ingreso total del hogar, y es también significativamente superior entre aquellos con al menos algún estudio terciario o universitario, aunque este efecto es más débil cuando se mira sólo a los trabajadores asalariados formales.

²⁸ Marshall (2002) recurre a evidencia indirecta – la variabilidad sectorial de salarios durante los noventa – por la falta de información sobre sindicalización por sector y su evolución.

²⁹ La fuente de datos del cuadro es la Encuesta de Percepción sobre Planes Sociales (EPPS), llevada a cabo por CEDLAS, MORI y el Banco Mundial a mediados del año 2007. Contiene información sobre una muestra de 2500 hogares, representativa a nivel nacional (fueron entrevistados los jefes de hogar y sus cónyuges). Ver Cruces y Rovner (2008) para más detalles sobre esta encuesta.

³⁰ Los niveles de sindicalización relativamente bajos obtenidos a partir de esta encuesta se deben a la diferencia respecto a otras fuentes, que usualmente preguntan si el trabajador tiene una deducción de cuota sindical en su recibo sueldo. La EPPS pregunta si quien responde está “afiliado” a un sindicato en un bloque del cuestionario sobre participación política. El indicador refleja participación activa más que afiliación pasiva.

El análisis multivariado de los mismos datos (no reportado) confirma que la pertenencia a un sindicato es explicada por el empleo formal, por encima del impacto de la educación, género y otras características individuales.³¹ Esta evidencia es sugestiva, pero no puede interpretarse como una prueba del efecto desigualador de los sindicatos, porque los resultados se basan en tasas de participación de individuos activos y los beneficios de la afiliación afectan también a los miembros pasivos. En cambio, pueden interpretarse como un indicio de la necesidad de profundizar las investigaciones sobre los sindicatos y las diferencias entre el crecimiento de las remuneraciones de trabajadores formales e informales durante el período de recuperación (2003-2007).

La acción colectiva de los marginados

Hacia mediados de la década del noventa surgió una nueva forma de organización representativa de los “outsiders”, o en términos más generales, de los marginados – aquellos que históricamente carecieron de representación gremial o política. De acuerdo a los modelos básicos de elección social, la acción colectiva organizada generalmente está destinada a fallar a menos que las organizaciones puedan otorgar incentivos selectivos para incorporar nuevos miembros. A pesar de esto, hacia mediados de los noventa en Argentina comenzaron a surgir grupos militantes organizados de desempleados y de individuos pobres e indigentes. Existen varios factores que potenciaron las posibilidades de acción colectiva de estos individuos pero, de acuerdo a Garay (2007), el principal fue la implementación del programa de empleo “Trabajar” como respuesta a la crisis del Tequila. En el marco de este programa, las organizaciones no gubernamentales y de base tenían que solicitar fondos para proyectos comunitarios. Este modo peculiar de funcionamiento del programa alineó los intereses de los beneficiarios y brindó, mediante las transferencias monetarias del programa (asignadas por las organizaciones de base), un incentivo selectivo para unirse y participar en actividades colectivas. Las actividades de estos grupos se diversificaron y crecieron en importancia rápidamente, transformándose en intermediarios entre el gobierno nacional y las autoridades locales. Garay (2007) atribuye el aumento en el número de beneficiarios del programa Trabajar (de 67.000 en abril de 2007 a cerca de 200.000 hacia finales de ese año) al poder creciente de estos grupos. De acuerdo a ese estudio, los grupos organizados también tuvieron un rol vital en la organización e implementación del Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (PJJHD) de transferencias monetarias, que fue la principal respuesta del gobierno a la crisis del 2001-2002. Con más de dos millones de beneficiarios en el marco de este programa, las organizaciones afianzaron su poder y

³¹ Utilizando información de encuestas de hogar, Marshall (2005) encuentra que la caída en la afiliación sindical para el grupo de trabajadores asalariados es principalmente explicada por cambios en el empleo que implican una menor participación de los trabajadores formales (con cobertura de seguridad social).

ganaron impulso político, principalmente mediante la organización de protestas y la capacidad de movilizar a los beneficiarios.

En la medida en que estos grupos le dieron voz y representación a los intereses de quienes fueron usualmente excluidos (los trabajadores informales, los extremadamente pobres y los desempleados), lograron disminuir esta situación de exclusión del proceso democrático y por lo tanto redujeron la desigualdad política. Asimismo, como una fuerza política capaz de organizar movilizaciones masivas, estas agrupaciones generaron incentivos para que los políticos y los miembros del gobierno tomaran en cuenta las necesidades de sus miembros, y aseguraran la disponibilidad de fondos para programas de empleo de emergencia y de transferencias monetarias, con potenciales efectos igualadores en la distribución del ingreso.

A pesar de esto, la preocupación de generar una cultura de dependencia con respecto a las transferencias de ingreso, un elemento de segundo orden en situaciones de pobreza generalizada como durante la crisis del 2001-2002, puede cobrar mayor validez en el contexto de un fuerte crecimiento como el observado durante la recuperación post crisis.

9. El impacto distributivo de las políticas sociales

Las secciones previas estudiaron el nivel y evolución de la desigualdad en Argentina desde mediados de la década del setenta hasta mediados de los años 2000 y analizaron los determinantes de los principales cambios observados a lo largo del período. La influencia del Estado fue fundamental en la mayoría de los argumentos presentados, pero de manera indirecta, operando principalmente a través de la implementación de grandes reformas. Esta sección se concentra en el efecto directo de las políticas sociales sobre la distribución del ingreso.

Las Secciones 2 y 3 describieron el comportamiento de indicadores construidos a partir del ingreso monetario declarado en las encuestas de hogares. Si bien esta variable de ingreso incluye algunas formas de transferencias monetarias del gobierno – principalmente jubilaciones, ayuda alimenticia para hijos menores, pagos por seguro de desempleo y transferencias de dinero provenientes de programas de reducción de la pobreza –, la mayor parte del impacto de la acción del gobierno sobre el bienestar individual no es capturada de esta manera. En particular, el valor de todos los subsidios en especie, como la provisión de servicios de educación o de salud, no es capturada por la *proxy* de bienestar utilizada en el análisis distributivo (el ingreso del hogar). Lo mismo ocurre con gran parte del sistema impositivo, por el rol menor que tiene la imposición directa en Argentina, al menos cuando se compara con países de altos ingresos de la OCDE. Por otro lado, el cuestionario de la EPH no contiene información que permita distinguir si el ingreso declarado es neto de impuestos directos o no, y tampoco existen lineamientos claros sobre este punto para los entrevistadores. Se cree que la mayoría de los trabajadores asalariados reportan su ingreso neto de impuestos laborales, dado que ellos son deducidos de los recibos de

suelo, mientras que los pocos trabajadores por cuenta propia que pagan impuestos directos probablemente no los tomen en consideración al responder la encuesta.

Los resultados de esta sección ajustan las medidas de desigualdad previamente computadas para dar cuenta del impacto de las políticas sociales. En teoría, el ejercicio es simple: tomando como punto de partida la distribución original del ingreso que surge de la encuesta, las transferencias de dinero son sustraídas para obtener una distribución del ingreso “de mercado”. Luego es necesario adicionar el valor de las transferencias sociales en especie y restar la carga del sistema impositivo que financia el gasto social. El impacto del sistema previsional no está cubierto en este trabajo: como los beneficios están fuertemente ligados a la contribución de los trabajadores formales, en gran medida no constituye una política redistributiva. En cambio, el ejercicio se concentra en los programas financiados con impuestos generales, y en los que los beneficios no están vinculados a las contribuciones. Las políticas sociales que se analizan incluyen la educación, la salud, el acceso al agua y servicios sanitarios, los programas de reducción de la pobreza, la infraestructura, las políticas de empleo y los principales servicios municipales (como iluminación y recolección de residuos). Muchas de estas políticas son llevadas a cabo simultáneamente por los niveles de gobierno federal, provincial y municipal. Los montos de gasto público de esta sección fueron recopilados por la DGSC (2008) y se refieren al gasto consolidado de los tres niveles de gobierno.³²

El Gráfico 9.1 presenta el gasto público social como proporción del ingreso disponible, y en términos per cápita a precios constantes. Su evaluación ha sido errática: el gasto social creció progresivamente durante los noventa, pero esa tendencia fue abruptamente interrumpida por la crisis económica del 2001-2002. El gasto social creció más rápido en el período 2003-2006, cuando alcanzó su valor máximo en pesos reales per cápita. Como se muestra en el Gráfico 9.2, la estructura del gasto social también varió durante el período bajo análisis. El principal cambio fue el crecimiento en la participación de las transferencias monetarias en programas sociales y laborales, que creció de 15 a 25 por ciento por la aparición de nuevos programas de empleo de emergencia a mediados de los noventa y la implementación de amplios programas de transferencias luego de la crisis del 2001-2002, principalmente el Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (PJJHD – ver Moreno, 2006, para una descripción de la evolución de estos programas).

Antes de continuar con los resultados de incidencia distributiva, es importante establecer algunos detalles de la metodología y discutir sus limitaciones. Para llevar a cabo el ejercicio de impacto distributivo, el presupuesto de cada programa es asignado entre los quintiles de la distribución del ingreso para cada año. Este ejercicio se realiza siguiendo los resultados de incidencia de impuestos y beneficios de CEDLAS (2005),

³² La participación del nivel local (provincial y municipal) de gobierno en el gasto público social aumentó durante el período bajo análisis: de 37.3 por ciento en 1980, 43.0 en 1986, 41.7 en 1991, 47.5 en 1998, 48.1 en 2002 y 52.3 en 2006.

obtenidos en base a la EPH y la Encuesta de Condiciones de Vida de 2001. El procedimiento asume implícitamente que no hubo cambios en la focalización de los programas a lo largo del tiempo. La evolución del impacto distributivo del gasto del gobierno surge por cambios en la asignación del presupuesto entre los distintos programas. Es probable que la focalización de algunos programas haya sufrido modificaciones por cambios en su diseño o por la evolución de la situación socioeconómica de la población. Por ejemplo, existe evidencia de que la población no pobre ha optado crecientemente por no utilizar el sector público en materia de educación y salud, aumentando el sesgo pro-pobre de estos programas. Esta tendencia, marcada claramente durante los noventa, se detuvo durante la crisis del 2001-2002 (Gasparini, 2005b), aunque parece haber retornado en el período siguiente de crecimiento.³³

La metodología supone que el gasto público es enteramente financiado por el sistema impositivo.³⁴ Los resultados de incidencia tributaria surgen de distintas fuentes (Gasparini, 1999; Rossignuolo, 2007, Argañaraz *et al.*, 2007), y se asume que la incidencia distributiva de cada impuesto se ha mantenido constante en el tiempo. Los cambios observados en la incidencia del sistema impositivo se explican por las significativas modificaciones sufridas por la estructura impositiva (Gráfico 9.3). El IVA y los impuestos internos siempre fueron la fuente más importante de ingresos para el gobierno, pero su importancia cuantitativa varió ampliamente en el tiempo: en los ochenta su participación en los ingresos totales cayó de 45 a 30 por ciento, trepó al 40 por ciento en los noventa y cayó nuevamente en los años 2000. Mientras que los impuestos al comercio y al sistema financiero fueron muy bajos en algunos períodos, son la pieza fundamental en la política fiscal de los años de post-crisis. El peso del impuesto al ingreso personal (ganancias) aumentó levemente a lo largo del tiempo, pero su participación era todavía inferior al 10 por ciento en el año 2006.

El impacto del gasto social también depende de su magnitud como proporción del ingreso disponible. La ausencia de una serie de ingreso disponible comparable desde 1980 hace necesario suponer una relación constante entre el ingreso disponible per cápita y el PIB per cápita. Fernandez y Kydiba (2005) sostienen que el ingreso disponible aumentó menos que el PIB durante los noventa. De esta manera, el impacto distributivo del gasto en esa década puede ser subestimado por el presente ejercicio.

Los principales resultados de este ejercicio se resumen en el Cuadro 9.1. Un mayor índice de concentración significa una mayor concentración del gasto o de los impuestos en la población de mayores ingresos. Los índices de concentración del

³³ Por ejemplo, la participación de niños que asisten a escuelas públicas entre todos los matriculados en el nivel primario se mantuvo estable en 95 por ciento para el quintil más pobre en el período 2003-2006, pero la participación cayó del 63 al 51 por ciento para los niños ubicados en el cuarto quintil, y desde 34 a 30 por ciento para aquellos en el quintil de mayores ingresos.

³⁴ Aunque existe fuerte evidencia anecdótica que indica que la ineficiencia y la corrupción impiden que parte de los fondos del gasto público lleguen a la población objetivo, estos desvíos potenciales son ignorados por la falta de información sobre su nivel y evolución.

gasto público social (GPS) son negativos, indicando un moderado sesgo pro-pobre. Se deduce que el GPS es progresivo (columna iv): su distribución está menos concentrada en los ricos que la distribución del ingreso. Por el contrario, el sistema impositivo es levemente regresivo, al menos en este ejercicio donde el ingreso presente – y no permanente– es tomado como medida de bienestar individual.

La focalización del GPS ha ido aumentando a lo largo del tiempo, particularmente desde la implementación de grandes programas de transferencias monetarias en el año 2002. La progresividad del GPS también aumentó impulsada por la creciente desigualdad de ingresos: una estructura de gasto dada será más progresiva si la distribución del ingreso se torna más desigual.

Los impuestos están concentrados en los estratos de ingreso más altos, como queda reflejado en su índice de concentración positivo. La concentración de impuestos aumentó en los noventa, aunque no a la misma velocidad que la concentración del ingreso, haciendo que el sistema impositivo sea crecientemente regresivo, como se refleja en su índice de progresividad, crecientemente negativo. Esta tendencia se modificó en los años 2000 cuando la desigualdad comenzó a descender luego de la crisis del 2001-2002, y por los cambios significativos introducidos en la estructura impositiva, que comenzó a depender más fuertemente de los impuestos a las exportaciones y a las transacciones en el sistema financiero.

Este último punto merece una mayor discusión. El gobierno alentó la devaluación del peso en el año 2002 e intentó sostener un tipo de cambio elevado en el período siguiente. La devaluación implicó una caída sustancial en los salarios reales y por lo tanto un gran impacto potencialmente desigualador. Por otro lado, la devaluación real del peso junto con el incremento en el precio internacional de las *commodities* agrícolas, generaron importantes rentas de la tierra que fueron gravadas a través de impuestos progresivos a las exportaciones, y que contribuyeron a financiar los grandes programas de reducción de la pobreza instaurados durante la crisis. De esta manera, la devaluación regresiva fue el elemento clave para construir un sistema fiscal sustancialmente más igualador. Debe destacarse que los impuestos a las exportaciones (o “retenciones”) tuvieron otro impacto distributivo indirecto, al mantener los precios locales de bienes transables por debajo de su nivel internacional, un efecto significativo en un contexto de crecientes precios internacionales (el llamado auge del precio de las *commodities*). Este efecto no es capturado por los cálculos de esta sección, pero se discute en la Sección 11. Dado estos efectos de signo opuesto, el impacto distributivo neto de la devaluación es difícil de estimar.

Lambert (2001) describe el impacto distributivo de la política fiscal, medido como la diferencia entre el índice de Gini después y antes de la intervención del gobierno, mediante una descomposición en dos términos: el gasto público como proporción del ingreso disponible multiplicado por la progresividad de la política fiscal (medida por la suma de los índices de progresividad de gastos e impuestos de Kakwani). El Gráfico 9.5 muestra los tres elementos de esta ecuación: el impacto distributivo de la política fiscal (la diferencia entre el índice de Gini después y antes de la intervención),

la participación del GPS en el ingreso disponible total y la progresividad de la política fiscal (el índice neto de gastos e impuestos). El impacto distributivo de la política fiscal varió durante los ochenta como resultado de la introducción de grandes cambios en el alcance del presupuesto y de reasignaciones entre programas. Durante los noventa, el comportamiento de la política fiscal fue igualador, principalmente por la mayor progresividad de impuestos y gastos. Luego de una caída en el impacto igualador por la crisis del 2001-2002, las series retoman su comportamiento creciente en la recuperación. Esto ocurrió por el importante aumento en la progresividad del sistema impositivo, como se discutió anteriormente, y por el aumento del gasto público, que alcanzó su máximo valor para las series presentadas.

El Gráfico 9.6 revela que si bien la política fiscal redujo el nivel de desigualdad, no tuvo un impacto significativo sobre su evolución en las últimas décadas. Los cambios en el impacto distributivo de la política fiscal fueron relativamente menores en relación a las grandes variaciones en la desigualdad inducidas por las fuerzas de mercado.

Es interesante analizar con mayor detalle el rol de las transferencias monetarias orientadas a los pobres. El Gráfico 9.7 muestra el extraordinario aumento de estas transferencias a partir de la crisis del 2001-2002. Como respuesta a las consecuencias sociales de esta crisis, el gobierno implementó un amplio programa de emergencia (Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, PJJHD) que cubrió alrededor de 2 millones de hogares (aproximadamente el 20 por ciento del total de hogares en el país). En la medida en que la economía se recuperó, la cobertura del programa cayó a 1.4 millones de beneficiarios en el 2007.³⁵ El impacto distributivo de estos programas de transferencias monetarias ha sido modesto pero no despreciable – da cuenta de un punto de reducción en el índice de Gini en el año 2006 (ver Gráfico 9.8).

10. Las crisis macroeconómicas

Las crisis macroeconómicas constituyen un factor recurrente en la economía argentina de los últimos treinta años. Las series en el Gráfico 3.1 muestran caídas sustanciales y repentinas en el PIB per cápita, y algunas de estas crisis demarcan los episodios de la Sección 3. Si bien la relación no tiene un ajuste perfecto, parece existir una clara correlación entre la evolución del PIB y los indicadores distributivos durante los episodios de crisis y recuperación.

La comprensión de los impactos distributivos de las crisis es relevante principalmente por el gran impacto negativo que tienen en el bienestar de las familias, el cual ha sido ampliamente documentado.³⁶ Esta sección se concentra en el impacto de las crisis

³⁵ Los nuevos programas Familias por la Inclusión Social y Seguro de Capacitación y Empleo ganaron relevancia como sucesores del PJJHD, pero este último es aún el que cuenta con un mayor número de beneficiarios en el año 2008.

³⁶ Ver la discusión para América Latina y el Caribe en Lustig (2000), y la discusión comparada del impacto de las crisis financieras en la región y en el Sudeste Asiático en Fallon y Lucas (2002).

sobre la desigualdad. En primer lugar, se describen estos episodios, para luego concentrarse en dos de sus aspectos principales. Por un lado, la sección repasa la evidencia disponible sobre los mecanismos que determinan el impacto diferencial de las crisis a lo largo de la distribución del ingreso. Por otro lado, dado que los grandes aumentos en la desigualdad tienden a disiparse después de las crisis, la sección cubre la evidencia disponible sobre los canales a través de los cuales las crisis pueden tener efectos permanentes en la distribución del ingreso.

Las crisis

Las fluctuaciones en el PIB per cápita observadas en el Gráfico 3.1 revelan la existencia de varias crisis macroeconómicas en Argentina desde mediados de los setenta. La primera gran crisis comenzó en 1980/1981, con una crisis bancaria en 1980, y una sustancial devaluación y reversión en el flujo de capitales en 1981 luego del colapso del sistema de tipo de cambio administrado establecido por el régimen militar. La situación se deterioró aún más en 1982 cuando México anunció que suspendería el pago de su deuda externa. Esta “crisis de la deuda” se expandió por la región, afectando a otros países fuertemente endeudados como Argentina, que no tenía capacidad para refinanciar sus obligaciones de corto plazo. La devaluación de 1981 y los problemas de liquidez de 1982 (impulsados también por la crisis de confianza luego del conflicto de Malvinas) resultaron en una caída del producto de aproximadamente 5 por ciento en cada uno de esos años. El coeficiente de Gini aumentó significativamente en alrededor de 3 puntos y la pobreza creció 2 puntos entre 1980 y 1981. Aunque el coeficiente de Gini cayó cerca de un punto entre 1981 y 1982, la tasa de pobreza aumentó en 3 puntos porcentuales y trepó por encima del 10 por ciento.

La segunda gran crisis tuvo lugar a mediados de los ochenta, con la recesión de 1985 que precedió al programa de estabilización plan Austral. El producto cayó un 9 por ciento y la pobreza aumentó 2 puntos porcentuales, pero como puede apreciarse en el Gráfico 3.1, la desigualdad medida por el coeficiente de Gini cayó en tres puntos respecto al año 1984. El plan de estabilización fue inicialmente exitoso en reducir la inflación, pero en el período 1985-1988 ésta se aceleró nuevamente, culminando en dos episodios de hiperinflación, el primero a mediados de 1989 y el segundo en el primer trimestre de 1990. El producto cayó 11 por ciento entre 1988 y 1990, y las tasas de inflación fueron de 343, 3080 y 2314 por ciento en los años 1988, 1989 y 1990, respectivamente. Las hiperinflaciones tuvieron un impacto distributivo significativo: la pobreza aumentó en 25 puntos porcentuales y el coeficiente de Gini en 6.3 puntos entre 1988 y 1989, aunque debe notarse que la desigualdad había estado creciendo continuamente entre la estabilización de 1985 y el repentino salto en su nivel determinado por la hiperinflación de 1989.

En abril de 1991 el país adoptó un régimen de caja de conversión con tipo de cambio fijo, el plan de Convertibilidad, que logró controlar la inflación con éxito: la inflación

anual cayó de 172 por ciento en 1991 a 25 por ciento en 1992, y desde 1993 hasta 2001 se mantuvo en niveles de un solo dígito. El plan de Convertibilidad fue acompañado por una serie de reformas estructurales de gran alcance. La economía creció rápidamente luego de la implementación del plan: el PIB per cápita aumentó 9 por ciento en 1991, 3 por ciento en 1992, 9 por ciento en 1993 y 5 por ciento en 1994, impulsado por el creciente endeudamiento público y privado en los mercados internacionales de capitales. En diciembre de 1994, el gobierno electo en México dejó flotar la moneda, generando una fuga de capitales que culminó en la crisis financiera cuyo contagio afectó severamente la economía argentina. La caja de conversión logró sostener la salida de reservas, pero la llamada “crisis del Tequila” generó una caída del PIB de alrededor del 4 por ciento en 1995. Si bien el crecimiento se recuperó rápidamente después del contagio de la crisis financiera mexicana, el episodio tuvo un fuerte impacto distributivo: la pobreza aumentó en 5 puntos porcentuales y el índice de Gini en 2.7 puntos en un año. Los efectos de la crisis también pueden visualizarse en la evolución de la tasa de desempleo nacional urbana, que se disparó desde 10.7 en mayo de 1994 a 18.4 por ciento en mayo de 1995. La tasa de desempleo, probablemente como consecuencia de las reformas, había estado aumentando a un ritmo constante desde el 6 por ciento registrado en octubre de 1991 (la primera medición posterior a la aplicación del plan de Convertibilidad), y dio un salto con la crisis del Tequila para mantenerse en dos dígitos hasta la segunda mitad del año 2006. La crisis también dio lugar a una serie de cambios en la estructura de empleo, siendo los más importantes el aumento en la participación laboral de mujeres y de trabajadores secundarios³⁷ y la implementación del Plan Trabajar, un programa de empleo de emergencia que formaría las bases para las iniciativas de transferencias monetarias futuras. A diferencia del período posterior a la crisis hiperinflacionaria, los niveles de desigualdad y la tasa de desempleo no cayeron durante la recuperación. Es probable que la crisis financiera haya actuado como un catalizador que aceleró y amplificó los efectos adversos de las reformas. La crisis ocurrió en un momento de alta exposición a (y dependencia de) los flujos de capitales internacionales. La economía en su conjunto se estaba ajustando a los nuevos incentivos económicos generados por las reformas estructurales, que generarían grandes reasignaciones sectoriales de empleo. Los hogares y las pequeñas empresas fueron particularmente vulnerables en el contexto de un tipo de cambio sobrevaluado y de mayor competencia, con prácticamente ninguna medida de política compensatoria para facilitar la transición (el plan Trabajar fue implementado luego de la crisis y no durante las reformas). La crisis del Tequila probablemente exacerbó lo que sería, en

³⁷ La tasa de participación de mujeres adultas (entre 25 y 64 años) aumentó de 50.8 a 53.3 por ciento entre 1994 y 1995, mientras que se mantuvo estable para los hombres en el mismo grupo de edad (de 91 a 91.3 por ciento). Para el mismo período, la tasa de empleo de mujeres adultas se mantuvo alrededor del 45.1 por ciento, pero cayó desde 83.5 a 80.6 por ciento para los hombres adultos. Esto se tradujo en el aumento en la tasa de desempleo de 11.2 a 15.4 por ciento para las mujeres y de 11.8 a 12.3 por ciento para los hombres. La tasa de participación de adultos mayores a 65 años también aumentó a lo largo del período (CEDLAS, 2008).

cualquier caso, una transición difícil. Los efectos duraderos de la crisis sobre la distribución del ingreso (y sobre los niveles de desempleo) probablemente puedan atribuirse, al menos en forma parcial, a la aceleración y empeoramiento de un proceso que ya estaba en movimiento.

La fuerte recuperación del crecimiento en el período 1996-1998 sólo fue acompañada por una caída menor en la desigualdad. La exposición al flujo internacional de capitales introducida por el régimen de caja de conversión y la liberalización de la cuenta de capitales golpearon a la economía a finales de la década, con impactos provocados por la crisis financiera del sudeste asiático en 1997 y la crisis rusa en 1998. Esta última derivó en la devaluación de la moneda de Brasil, principal socio comercial del país, en enero de 1999. La economía argentina entró en un período recesivo que culminó en una severa crisis económica, bancaria y financiera en diciembre de 2001. El régimen de caja de conversión finalmente colapsó luego de que se impusieran restricciones al retiro de fondos del sistema bancario. El PIB per cápita cayó un 17 por ciento entre 2000 y 2002, y un 22 por ciento desde el inicio de la recesión en 1998. La recesión y la crisis subsiguiente tuvieron un gran impacto sobre la pobreza, que aumentó 26 puntos porcentuales entre 1999 y 2002, y sobre el coeficiente de Gini, que aumentó 4 puntos en el mismo período. El efecto más impactante se debió a la combinación de precios crecientes (debido a la devaluación) e ingresos nominales en descenso (debido a la drástica caída en la actividad económica), que resultó en un salto en la tasa oficial de pobreza, desde 38.3 por ciento en octubre de 2001 a 53 por ciento en mayo de 2002. A partir del 2003, la economía ingresó en un período de recuperación, con crecimiento a tasas elevadas (por encima del 8 por ciento anual) durante el período 2003-2007 (ver la Sección 11 a continuación para la discusión de este episodio).

Grandes crisis macroeconómicas: el impacto distributivo de la hiperinflación

Desde la perspectiva macroeconómica-distributiva, las dos mayores crisis (1989 y 2001-2002) se erigen como los dos episodios más complejos entre los que tuvieron lugar durante el período bajo estudio. Las grandes e inusuales caídas en el PIB y los fuertes impactos distributivos se presentan en el Cuadro 10.1.³⁸ Bajo estas dos grandes crisis, la evolución de la pobreza y la desigualdad estuvo dominada por la combinación de un producto en descenso con abruptos aumentos de precios, aunque en la última crisis los aumentos de precios tuvieron un origen y una dinámica diferente.³⁹

³⁸ La recesión previa al Plan Austral de estabilización del año 1985 no estuvo asociada a grandes aumentos en la desigualdad y, como se dijo anteriormente, los efectos duraderos de la crisis del Tequila no pueden ser diferenciados de aquellos generados por las reformas que ocurrieron simultáneamente.

³⁹ La devaluación a inicios del año 2002 generó un salto en el nivel de precios para ajustar la nueva estructura de precios relativos de la economía. La inflación del período 2003-2007 fue moderada si se compara con las hiperinflaciones de 1989 y 1991 (aunque creciente). Esto se debe a los niveles

Dado el origen fiscal de los principales episodios de alta inflación e hiperinflación (Heymann y Leijonhufvud, 1995), no es sorprendente que la literatura se concentre en la incidencia diferencial del impuesto inflacionario.⁴⁰ Por definición, la inflación constituye un impuesto proporcional sobre los saldos nominales, pero su efecto sobre la distribución del ingreso es neutral sólo si todos los hogares enfrentan la misma tasa de inflación, tienen la misma elasticidad ingreso en su demanda de dinero, o tienen acceso a las mismas tecnologías de “protección”. Diversos modelos teóricos encuentran efectos regresivos al asumir que algunos trabajadores tienen contratos nominales mientras que otros tienen salarios ajustados por inflación (Bulir, 1998), pero la indexación fue una práctica común a todos los niveles de ingreso en la Argentina de los ochenta. Otros enfoques asumen economías de escala o costos fijos en el acceso a dispositivos de protección contra la inflación (que abarcan desde instrumentos financieros como las tarjetas de créditos hasta freezers), pero como destaca Sturzenegger (1997) este no es un escenario realista en países como la Argentina, donde la moneda extranjera estuvo ampliamente disponible a costos de transacción relativamente bajos. En el modelo de Sturzenegger (1997), todos los agentes tienen acceso a la misma tecnología financiera y usan la sustitución de monedas, pero aún en economías dolarizadas las transacciones cotidianas deben realizarse en moneda local. Como los individuos de menores ingresos tienen un perfil de consumo sesgado hacia esos bienes, están más expuestos al impuesto inflacionario.

Ahumada *et al.* (1993) y Canavese *et al.* (1999) presentan cuantificaciones del impacto distributivo de la inflación en Argentina a partir de análisis de incidencia impositiva. Recurriendo a metodologías similares, ambos estudios estiman funciones de demanda monetarias, computan el impuesto inflacionario agregado y la recaudación por señoriaje, y un índice de precios al consumidor re-ponderado por quintiles de la distribución del ingreso en base a la Encuesta de Gastos de los Hogares del año 1987. Un hallazgo interesante de Canavese *et al.* (1999) es que, excepto para los episodios de hiperinflación, las tasas de inflación específicas de cada quintil de la distribución del ingreso no difieren significativamente. Sin embargo, sus resultados indican que el impuesto inflacionario como proporción del ingreso fue alrededor del doble para los hogares ubicados en el primer quintil durante el período 1980-1990. La elasticidad ingreso de la demanda de dinero, menor a la unidad, parece ser el principal canal regresivo de la inflación. El impacto del impuesto inflacionario sobre

crecientes de empleo, y al ajuste del tipo de cambio real hacia un nivel de equilibrio más alto (luego de la sobre-reacción inicial) en un contexto de tipo de cambio fijo *de facto*. Adicionalmente, los impuestos a las exportaciones implementados en el año 2002 implicaron precios locales menores a los internacionales para los bienes agrícolas y el petróleo. A diferencia de la experiencia de la década del ochenta, el financiamiento del gobierno mediante el impuesto inflacionario no fue una de las fuerzas principales detrás de los cambios en el índice de precios.

⁴⁰ La reseña en Cruces (2000) distingue entre estudios que se ocupan del impacto de la inflación moderada y continua sobre la distribución del ingreso, y aquellos que intentan estilizar y cuantificar el efecto de los episodios hiperinflacionarios. La evidencia sobre el efecto desigualador de contextos de baja inflación es débil.

indicadores agregados de desigualdad⁴¹ fue comparativamente bajo para los períodos de alta inflación, con aumentos de alrededor de 1-1.5 puntos del Gini para 1980-1988 y 1990, pero extremadamente grande para el año 1989 – el impuesto inflacionario implicó un aumento de 3.4 puntos en el coeficiente de Gini. Debe destacarse, sin embargo, que los estudios mencionados en esta sección son parciales al no considerar el beneficio que los hogares obtienen de la recaudación de impuestos – idea del “sistema fiscal neto” de Lambert (2001). Aunque las políticas de estabilización basadas en ajustes fiscales tienden a tener un impacto desigualador, existe un compromiso (o *trade off*) con la eliminación del impuesto inflacionario regresivo.

El análisis de incidencia tributaria no es la única alternativa para estudiar el impacto distributivo de la inflación. Pessino (1993), por ejemplo, estima ecuaciones de salarios de Mincer para las ondas de octubre 1987 y octubre 1989 de la EPH, y compara el retorno a los distintos factores antes y después del episodio de hiperinflación. Mientras que los retornos a la educación, a la experiencia y al trabajo por cuenta propia crecieron luego del episodio (y los cambios son, entonces, desigualadores), la identificación de un efecto específico de la inflación es difícil de justificar en un escenario antes-después. Fiszbein y Galiani (2003) proponen un enfoque alternativo. En primer lugar, estiman la prima por calificación con datos provenientes de encuestas de hogares para los años comprendidos entre 1986 y 1999, y luego analizan la correlación entre esa prima, la inflación y el desempleo durante el mismo período. Las estimaciones de la segunda etapa tienen grados de libertad limitados por el reducido número de observaciones, pero los resultados muestran un efecto positivo y estadísticamente significativo de la tasa de inflación sobre los retornos a la educación para los individuos calificados y semi-calificados. El retorno de los calificados también aumenta significativamente con el desempleo agregado, pero cae con respecto a su tasa de desempleo relativa (en relación a la de los no calificados). Las estimaciones son robustas a la inclusión de un polinomio de ajuste por tendencias, pero Fiszbein y Galiani (2003) no proveen una interpretación causal de sus resultados.

Un último comentario metodológico es necesario en relación al análisis de encuestas de hogares realizadas durante episodios hiperinflacionarios: como la información es relevada durante un período de tiempo (típicamente un mes para el caso de la EPH de Argentina), el carácter nominal de los ingresos declarados puede generar resultados espurios. Por ejemplo, puede aparecer un sesgo desigualador si el momento de la entrevista está correlacionado con el ingreso del hogar – los hogares más ricos pueden ser entrevistados más tarde ante la dificultad de ser captados. Unos pocos días en un episodio de hiperinflación pueden dar lugar a grandes diferencias reales en el poder de compra o a grandes ajustes nominales en los salarios, sesgando potencialmente los resultados estimados.

⁴¹ Canavese *et al.* (1999) computan distribuciones contrafácticas, donde el monto de los impuestos recolectados es devuelto a los hogares. El coeficiente de Gini fue computado por Cruces (2000) en base a datos agrupados.

La evidencia disponible sobre el efecto de la hiperinflación sobre la desigualdad del ingreso en Argentina sugiere que esta tiene un impacto regresivo relativamente importante (y por lo tanto desigualador). Este impacto, sin embargo, no puede ser duradero, dado que los programas de estabilización reducen el impuesto inflacionario. Esta hipótesis parece ser confirmada por la evolución del coeficiente de Gini durante el período 1991-1993 (Gráfico 3.1). La depreciación de los ahorros y activos financieros nominales es uno de los mecanismos más plausibles para explicar los efectos duraderos de las crisis hiperinflacionarias sobre la distribución del ingreso.⁴² Sin embargo, la tendencia a sustituir la moneda por divisas limita el alcance de este mecanismo, que desafortunadamente no ha sido tratado en la literatura empírica para Argentina.

Grandes crisis macroeconómicas: el impacto distributivo del colapso del 2001-2002

La crisis inducida por la implosión del régimen de caja de conversión en diciembre de 2001 fue inusualmente dura, incluso para los estándares argentinos, y sus orígenes y consecuencias han sido ampliamente discutidos en la literatura. Las páginas siguientes abordan sólo una selección de los estudios existentes.

Utilizando una encuesta específica implementada por el Banco Mundial en plena crisis (junio y julio de 2002), Fiszbein *et al.* (2003) reportan que casi la mitad de los hogares sufrieron una caída en su ingreso nominal. Estos autores también documentan un cambio en el rol de los miembros del hogar en relación al mercado laboral, con un mayor empleo entre los trabajadores secundarios como estrategia para complementar la caída en el ingreso del hogar derivada del desempleo (o de la reducción de horas de trabajo) de los trabajadores primarios. Otras estrategias que aparecen reflejadas en la encuesta incluyen la ayuda familiar y de amigos, la reducción del consumo de bienes no básicos, y la sustitución por productos más baratos. Como en el caso de otras crisis en América Latina, el alto nivel de desempleo significó que la tasa de matriculación escolar no cayera significativamente entre los niños más jóvenes, y sólo lo hiciera levemente entre aquellos de 16-18 años de edad.⁴³

El congelamiento de depósitos bancarios y las restricciones a los retiros de efectivo fueron componentes claves de la crisis y, en principio, tuvieron un impacto

⁴² Consideraciones de economía política sugieren un mecanismo más sutil a través del cual la crisis pudo haber tenido consecuencias duraderas sobre la distribución del ingreso. Luego de una década de estancamiento y alta inflación, una crisis profunda como la de los episodios de hiperinflación puede ayudar a que el electorado esté dispuesto a aceptar reformas costosas – siguiendo a Keeler (1993), la hiperinflación pudo “abrir la ventana” a las “duras” y desigualadoras reformas estructurales de los noventa. Establecer la relevancia de este canal va más allá de las posibilidades de este trabajo.

⁴³ CEDLAS (2008) reporta cambios pequeños y positivos en las tasas de matriculación entre los años 2001 y 2003 para prácticamente todos los grupos de edad, desde 3 a 23 años.

distributivo directo ambiguo.⁴⁴ Halac y Schmukler (2004) encuentran que la probabilidad de tener ahorros estaba positiva y significativamente asociada a diversas medidas de ingreso (Bebczuk, 2008, reporta evidencia similar para otros países de la región). Resultados adicionales indican que, entre aquellos individuos con ahorros, los de menor nivel educativo y menores ingresos tuvieron una mayor probabilidad de ser afectados por el congelamiento de depósitos bancarios, dando indicios del probable impacto desigualador de la medida.

McKenzie (2004) presenta un análisis detallado de las respuestas del mercado laboral a la crisis del 2001-2002, tomando como base la estructura de panel de la EPH, que permite seguir a los hogares durante alrededor de un año y medio. McKenzie (2004) atribuye la caída en los salarios reales a una reducción en la demanda laboral y al aumento en la oferta de trabajo, que implicaron también un aumento en el desempleo. Sin embargo, la mayor parte de la reducción en el ingreso real de los hogares puede explicarse por la caída en los salarios reales de los individuos que permanecieron en el mismo trabajo: el nivel de desempleo ya se encontraba en niveles muy elevados desde la recesión de 1999-2001, y sólo aumentó 3 puntos porcentuales durante la crisis.

Por último, utilizando la misma característica de panel de los datos, Cruces (2005) encuentra que en promedio durante el período 1995-2002, la variabilidad del ingreso de los hogares (respecto al nivel de ingreso) fue tres veces más grande para aquellos ubicados en el quintil inferior que para los hogares ubicados en el quintil superior, y dos veces más grande en relación a los ubicados en el segundo quintil. El estudio también encuentra un importante aumento en la variabilidad del ingreso (del 70 por ciento) para los hogares que estuvieron expuestos a la crisis de 2001-2002.

La evidencia disponible establece claramente que los pobres fueron más afectados por la crisis en relación a los no pobres. Sin embargo, la mayoría de los factores desigualadores mencionados en esta sección tienden a disiparse relativamente rápido en los períodos de recuperación, a través del aumento de los niveles de empleo e ingresos. En los dos episodios de las mayores crisis, la desigualdad aumenta sustancialmente para luego caer drásticamente con la estabilización. Existe un debate sobre la presencia de efectos de histéresis de las crisis sobre la desigualdad (Lustig, 2000), pero la evidencia empírica para Argentina no es definitiva al respecto. Mientras que la crisis del Tequila tuvo efectos permanentes sobre la distribución del ingreso, es probable que éstos se deban a la aceleración de los aspectos negativos del proceso de reformas que ya estaban en curso. Asimismo, es difícil de evaluar los potenciales efectos permanentes de la crisis del 2001-2002, porque éstos se superponen con el impacto de la fuerte recuperación iniciada en el 2003. El argumento típico de una reducción permanente en el stock de capital humano no parece aplicable en este caso, dada la evidencia de estabilidad en la matrícula

⁴⁴ No existen análisis empíricos intentando vincular estos fenómenos, pero las restricciones al retiro de efectivo de los bancos pudieron incrementar la pobreza y la desigualdad al limitar la economía informal, basada en el efectivo.

escolar.⁴⁵ Sin embargo, otros mecanismos más sutiles pueden haber estado operando. Por ejemplo, los individuos con bajo nivel educativo, los más afectados por el desempleo, pueden haber sufrido más por la pérdida de capital humano específico a nivel de empresa. Asimismo, los costos psíquicos del desempleo de largo plazo, que no deben ser subestimados, pueden haber impactado más fuertemente sobre el mismo grupo (trabajadores con bajos niveles educativos), que experimentó el mayor aumento en la duración del desempleo durante la crisis del 2001-2002.

11. El episodio de post-crisis

Luego del pico de la crisis en el año 2002, un nuevo episodio se inició en Argentina. La tasa de crecimiento anual promedio fue inusualmente alta (8 por ciento) entre 2003 y 2007, y la tasa de desempleo se desplomó hasta alcanzar el 8 por ciento, luego de haber estado por encima del 20 por ciento. Los indicadores de pobreza y desigualdad cayeron persistentemente durante el mismo período. Las curvas de incidencia del crecimiento del Gráfico 11.1 son ilustrativas del impacto pro-pobre de la recuperación post crisis. Como muestra el Gráfico 11.2, la desigualdad cayó fuertemente desde el año 2003 hasta el 2006, cuando alcanzó aproximadamente el mismo nivel que en la segunda mitad de los noventa, antes del inicio de la recesión de 1999-2001 y la subsiguiente crisis.

La rápida recuperación de la economía fue propiciada por una nueva estructura de precios relativos, resultado de la fuerte devaluación del peso en el 2002: la caída de salarios reales aumentó la competitividad de los productos argentinos y desalentó las importaciones. Los nuevos impuestos y el cese del pago de las obligaciones del gobierno permitieron un superávit fiscal que ayudó a estabilizar la economía. El descontento social y la inestabilidad política del 2001-2002 fueron frenadas por un nuevo y fuerte gobierno del tradicional partido peronista (2002-2003), con la ayuda de grandes programas de transferencias monetarias que alcanzaron un nivel de cobertura sin precedentes en el país. Además, durante el mismo período aumentó fuertemente el precio de las *commodities* exportadas por el país. Estas condiciones excepcionales en los mercados internacionales también fueron un factor clave en la recuperación. Si bien la mayor parte de las políticas públicas del gobierno peronista que surgió con la crisis no fueron significativamente alteradas, la administración de Kirchner (2003-2007) puso un mayor énfasis en el fortalecimiento de las instituciones laborales, apoyando el poder de negociación de los sindicatos e innovando en programas de

⁴⁵ Es posible que la crisis haya afectado el capital humano de un modo permanente a través de los mecanismos de salud y nutrición, aunque tampoco existe evidencia sistemática sobre este punto. Ver Schady (2005) para un análisis del caso de Perú.

transferencias monetarias. Esta estrategia, sin embargo, puede haber tenido algunas limitaciones.⁴⁶

Razones de la caída en la desigualdad

Diversos factores se combinaron para generar un escenario de reducción en la desigualdad: (i) la recuperación de la crisis del 2001-2002, (ii) los reajustes frente a la devaluación del peso, (iii) una fuerte expansión del empleo, (iv) los cambios productivos inducidos por los nuevos precios relativos, (v) una actualización tecnológica más lenta, (vi) instituciones y políticas laborales más fuertes, y (vii) redes de protección social más amplias.

(i) Como se discutió en la sección anterior, las grandes crisis macroeconómicas que perturban seriamente a la economía están asociadas a importantes saltos en la desigualdad. Cuando la economía recupera algún grado de normalidad, la desigualdad siempre cae. Aunque la crisis del 2001-2002 es considerada una de las peores de la historia argentina, en el año 2004 la economía estaba completamente recuperada, con niveles de PIB similares a los de los años de pre-crisis. Parte de la caída en la desigualdad luego de la crisis puede explicarse por la recuperación y la reconstrucción de los negocios y de las relaciones económicas luego de un shock disruptivo de esa magnitud.

(ii) Luego de mantener durante años un tipo de cambio fijo entre el peso argentino y el dólar estadounidense a una tasa claramente sobrevaluada, en enero del año 2002 se abandonó el régimen de caja de conversión. La flotación del peso triplicó el tipo de cambio nominal. Esta sustancial devaluación implicó una repentina caída en los salarios reales, lo que aumentó la desigualdad. Como en muchos otros episodios de devaluación, el impacto de ese shock comenzó a disiparse a medida que los salarios nominales aumentaban y el tipo de cambio nominal se recuperaba de su sobre-reacción inicial. El aumento en los salarios nominales tuvo origen en la demanda de los trabajadores por recuperar parte del poder real de compra perdido por la devaluación. Una parte sustancial de la caída en la desigualdad desde el año 2002 puede atribuirse a estos reajustes.

(iii) La fuerte recuperación de la economía implicó una mayor demanda en un mercado laboral con salarios reales deprimidos. La proporción de adultos empleados saltó desde un 35 por ciento en 2001 a un 43 por ciento en 2006. Consecuentemente, la tasa de desempleo cayó desde alrededor del 20 por ciento en la crisis a 10 por ciento en el 2006, un nivel menor al registrado en la mayor parte de los noventa. Esta expansión en el empleo es otro de los factores que contribuyeron a la caída en la desigualdad, mediante el canal directo del aumento en los ingresos de los individuos

⁴⁶ Existe una importante limitación de este estudio: este episodio estaba transcurriendo al momento de escribir el documento en 2008, lo que restringe la disponibilidad de evidencia empírica y de otros análisis. Esta discusión es por lo tanto más especulativa que la de otras secciones del trabajo.

que anteriormente no estaban empleados y mediante la presión creciente sobre los salarios en el mercado laboral.

(iv) El cambio en los precios relativos benefició a las industrias intensivas en trabajo no calificado (como la textil), que habían enfrentado una fuerte competencia de las importaciones con la sobrevaluación previa del tipo de cambio. Por las razones discutidas en la Sección 5, es probable que el canal de comercio internacional (mediante la sustitución de importaciones) también haya contribuido a la caída en los niveles de desigualdad, aunque la evidencia sobre el impacto distributivo de este impacto es fragmentaria. El aumento en el nivel de empleo de individuos con nivel educativo secundario completo en el sector manufacturero refleja la presencia de un efecto parcial de sustitución de importaciones que puede haber contribuido a la reducción en la desigualdad. El impacto del comercio internacional a través del canal de exportaciones parece haber sido más ambiguo: la devaluación y el aumento en el precio internacional de las *commodities* expandieron la demanda laboral, pero los sectores involucrados (agricultura, explotación de minas y fabricación de combustibles) son intensivos en el uso de tierra y capital. Las exportaciones también beneficiaron al público en general a través de la mayor recaudación impositiva, como se discutió en la Sección 9, complicando aún más la determinación de su impacto distributivo durante este período.

(v) Durante los noventa, la economía argentina experimentó cambios sustanciales en la organización de la producción, debido en parte al bajo precio relativo de los bienes de capital importados. Existe una serie de razones por las que se cree que durante los años 2000 la tasa de adopción de tecnología y la inversión de capital fueron más lentas: la década previa había sido testigo de un gran salto actualizador; las empresas recurrieron a la capacidad ociosa luego de la crisis; y la inversión puede haber reducido su ritmo por el efecto de incertidumbre generado por el descontento social que siguió a la crisis, por la atmósfera de desconfianza luego del cese del pago de la deuda del gobierno y por algunas señales percibidas como hostiles al mercado por parte del gobierno. El fuerte impacto desigualador inicial del shock tecnológico de los noventa debería haber perdido fuerza a lo largo del tiempo. La literatura suele encontrar una sobre-reacción de la desigualdad ante cambios tecnológicos sesgados en favor del trabajo calificado (Card y Di Nardo, 2006) por el tiempo requerido para que los trabajadores no calificados desplazados sean reasignados en la economía. Este reajuste luego del shock productivo fue interrumpido por la recesión de finales de los noventa y la crisis de inicios de los 2000, pero probablemente se haya reanudado (con fuerza renovada) durante la recuperación, con las subsiguientes consecuencias igualadoras.

(vi) A partir del año 2002, la nueva administración tomó un rol más activo en el mercado laboral, aumentando el salario mínimo, estableciendo aumentos de suma fija en los salarios (que comprimieron su distribución), adoptando una posición pro-sindical, y promoviendo las negociaciones colectivas. El salario mínimo, por ejemplo, aumentó más de 400 por ciento en el período 2003-2008, luego de haber estado fijo en

términos nominales durante gran parte de los noventa. Sin embargo, el impacto distributivo de este aumento no es claro, dado que la informalidad fue superior al 50 por ciento en el mercado laboral de Argentina durante gran parte de ese período, y la mayoría de los trabajadores formales cubiertos por las regulaciones laborales no pertenecen a los hogares de menores ingresos. El gobierno también envió mensajes a través del Ministro de Trabajo para promover la registración de trabajadores informales, y revirtió parcialmente la reforma previsional de los noventa. Se otorgó un gran número de nuevas pensiones no contributivas, aunque esta expansión en la cobertura fue poco transparente, con altos costos de transacción que probablemente hayan disuadido a los potenciales beneficiarios más pobres. Con el objetivo de mantener bajos los precios de los servicios públicos y de los productos alimentarios, el gobierno implementó políticas activas, desde subsidios a empresas hasta impuestos a las exportaciones de productos agrícolas. Si bien los impuestos a las exportaciones que introducen una brecha entre el precio doméstico y el internacional tienen todo tipo de filtraciones hacia los no pobres, así como costos de ineficiencias, tuvieron un efecto igualador en el corto plazo por la alta participación de los productos alimentarios en la canasta de consumo de los pobres. Por el contrario, no es claro el impacto distributivo de los crecientes subsidios a los servicios públicos, gas y transportes, ni siquiera en el corto plazo (Marchionni *et al.*, 2008).

(vii) Por último, como se discutió anteriormente, la expansión económica y la nueva estructura de precios mejoraron el impacto redistributivo de la política fiscal. El gasto social aumentó, los impuestos se volvieron algo más progresivos (principalmente por los impuestos a las exportaciones), y parte del aumento en la recaudación se destinó a sostener el gran sistema de transferencias monetarias pro-pobres. Se implementaron nuevos programas de transferencias monetarias y el Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (PJJHD), que abarcó 2 millones de hogares en el 2003, todavía estaba en funcionamiento en el año 2007.⁴⁷ La evaluación del impacto directo (sin tener en cuenta los ajustes de comportamiento) del PJJHD sobre la desigualdad depende del indicador seleccionado. La concentración de las transferencias en la parte inferior de la distribución hace que algunos indicadores muestren un impacto superior al registrado por otros. Mientras que en el año 2003 el coeficiente de Gini en ausencia de transferencias hubiese sido sólo 1 punto más alto, el ratio de ingresos 10/1 hubiese aumentado desde 38.7 a 61.3. El impacto del programa perdió fuerza a medida que la economía se fue recuperando, porque los beneficiarios abandonaron el programa para trabajar y también porque el subsidio monetario se mantuvo fijo en términos

⁴⁷ En 2006 el PJJHD representaba sólo el 3 por ciento del gasto público social (5 por ciento si se excluyen las jubilaciones). Teniendo en cuenta su gran tamaño, el programa está bien focalizado: 80 por ciento de los beneficiarios pertenecen a los dos quintiles más pobres de la distribución del ingreso. Pero a pesar de su magnitud, el programa está lejos de ser universal: sólo el 22 por ciento de los hogares pertenecientes al quintil más pobre reciben transferencias del PJJHD. Adicionalmente, el monto de la transferencia se mantuvo constante a lo largo del tiempo: en el 2003 era 25 por ciento mayor al salario promedio de un trabajador informal no calificado y en el 2005 era 20 por ciento menor. Cruces y Gasparini (2008) presentan una discusión sobre los programas de transferencias monetarias en Argentina desde inicios hasta finales de los años 2000.

nominales en un contexto de inflación creciente. En el 2006, el ratio de ingresos 10/1 hubiese aumentado desde 29.9 a sólo 32.3 si el programa de transferencias se hubiese eliminado (nuevamente sin considerar cambios en el comportamiento).

La discusión de esta sección, basada en evidencia preliminar, merece tres comentarios adicionales.

En primer lugar, es interesante notar que la devaluación del peso, que contribuyó fuertemente al aumento de la desigualdad en el 2002, también impulsó una serie de cambios igualadores en la economía. Como fue discutido anteriormente, no existe evidencia comprehensiva sobre el impacto agregado de esos cambios.

Segundo, la caída de la desigualdad a partir del 2002 fue impulsada principalmente por el cambio en los precios relativos y por la recuperación de la economía luego de la devaluación. Desde el 2003, pocas iniciativas de política activa parecen haber tenido un rol importante en la caída de la desigualdad.

Por último, debe notarse que a pesar de su caída sustancial respecto a los niveles de la crisis, la desigualdad en el 2006 no era significativamente diferente a la de mediados/finales de los noventa. A pesar del mayor nivel de empleo y de PIB per cápita, del fortalecimiento de las instituciones laborales y de la implementación de un programa masivo de transferencias monetarias, la desigualdad del año 2006 fue similar a la registrada en el año 1999. Esta rigidez probablemente pueda atribuirse, al menos en parte, a la caída en la productividad relativa de los trabajadores no calificados que ocurrió con posterioridad a la modernización de la economía en los noventa. El principal desafío de la política distributiva argentina probablemente sea lograr una mejora en el nivel de productividad de este grupo, para que pueda beneficiarse del crecimiento económico y, al mismo tiempo, preparar a su descendencia para que pueda tomar ventaja de una economía moderna.

12. Comentarios finales

Este trabajo presentó una descripción del nivel y evolución de la desigualdad en Argentina desde mediados de la década del setenta hasta mediados de los años 2000, y una revisión de la evidencia empírica detrás de los determinantes de esa evolución. El documento también procura establecer cuáles de los factores determinantes de la dinámica de la desigualdad pueden atribuirse a fuerzas de mercado, a la acción del estado, a dimensiones socio-políticas, o a distintas combinaciones de estos elementos.

La evolución de la distribución del ingreso durante un período de tiempo relativamente largo es el resultado de la interacción de múltiples factores, lo que complica la identificación de efectos individuales – pero hace que su estudio sea más interesante. Como fue establecido por Bourguignon *et al.* (2004), “la evolución de la distribución del ingreso es el resultado de muchos efectos diferentes—algunos de ellos bastante grandes—que pueden compensarse entre sí completamente o sólo en parte”. Por ejemplo, ignorando el efecto sobre salarios o nivel de empleo, las reformas

de los noventa en Argentina significaron una mayor descentralización que habría reducido la calidad de las escuelas en algunas de las municipalidades más pobres, pero simultáneamente la mayor eficiencia en la oferta de agua pudo haber reducido la mortalidad infantil en las mismas áreas.

El tiempo permitirá establecer si las reformas implementadas impactarán positivamente sobre el bienestar mediante el canal del crecimiento, y si existe un compromiso (o *trade off*) entre desigualdad de corto plazo y crecimiento de largo plazo. Muchos factores entran en juego para construir contrafácticos claros, pero la evidencia sobre los efectos de reducción en la desigualdad y la pobreza derivados de la acción del gobierno indican aumentos excesivos en la desigualdad después de shocks macroeconómicos y procesos de reformas, con costos reales en términos de bienestar. Esos costos parecen haber sido mitigados por la presencia de políticas ex-ante para enfrentar los shocks, y mediante la incorporación de mecanismos de compensación y de suavización de las fluctuaciones de ingreso para facilitar la transición luego de las reformas.

Algunos de los factores que explican la trayectoria de largo plazo de la desigualdad pueden ser atribuidos a acciones del gobierno y otros a fuerzas del mercado, aunque la mayoría de los factores distributivos tratados en este trabajo corresponden a una combinación de ambos, que en última instancia resulta imposible de separar. Por ejemplo, la liberalización comercial corresponde a la acción de las fuerzas del mercado luego de un cambio en la política del gobierno, mientras que la mayoría de los restantes cambios ocurrieron dentro del marco de las regulaciones económicas establecidas por el gobierno. La evidencia, sin embargo, ha mostrado que las intervenciones del gobierno pueden tener efectos poderosos sobre la distribución del bienestar, y su rol en el manejo y compensación de los perdedores durante las transiciones no debería ser subestimado.

Post scriptum

Al momento de publicar este artículo como documento de trabajo del CEDLAS en Octubre de 2008, la crisis financiera internacional estaba encaminada, lo que motivó una importante caída en los mercados financieros internacionales y en el precio de las commodities, reduciendo los ingresos fiscales por retenciones que fueron identificados como una de las mayores fuentes de financiamiento del gobierno en el último de los episodios. Asimismo, la presidenta Fernández anunció la nacionalización del sistema provisional privado introducido a mediados de los noventa, y la eliminación de la jubilación privada.

Es claramente demasiado pronto para evaluar las consecuencias de la crisis financiera internacional sobre la distribución del ingreso en Argentina, aunque la situación probablemente amplifique la relevancia de algunos de los reparos manifestados en la sección 11. En cualquier caso, es altamente probable que este evento marque el final del episodio post crisis.

Apéndice: una nota sobre la Encuesta Permanente de Hogares (EPH)

Los micro-datos que dan origen a la mayoría de los cuadros, gráficos y estimaciones presentados en este trabajo provienen de la principal encuesta de hogares oficial de la Argentina (Encuesta Permanente de Hogares, EPH), que sólo cubre las principales áreas urbanas del país.

La EPH comenzó en los setenta como una encuesta para el Gran Buenos Aires (GBA), que representa un tercio de la población de Argentina. La información era relevada dos veces al año, en los meses de mayo y octubre. El marco muestral de la encuesta fue gradualmente extendido para cubrir todas las áreas urbanas con más de 100,000 habitantes.

En el año 2008, la encuesta cubrió las 31 áreas urbanas más grandes, abarcando el 70 por ciento de la población urbana de Argentina. Como la participación de las áreas urbanas en Argentina es del 87 por ciento, la muestra de la EPH representa más del 60 por ciento de la población total del país.

Durante el 2003, se implementó un cambio metodológico importante, incluyendo cambios en los cuestionarios y en la periodicidad de las visitas. La nueva encuesta (conocida como EPH Continua o EPHC) es llevada adelante durante todo el año, y las dos ondas (mayo y octubre) fueron reemplazadas por agregados que representan el primer y segundo semestre del año. INDEC (el instituto nacional de estadísticas) también comenzó a calcular ponderadores poblacionales que ajustan por el problema de no respuesta de ingresos. Los resultados de este trabajo incorporan ese cambio metodológico para proveer estadísticas comparables.

La EPH tiene la limitación de la mayoría de las encuestas de hogares periódicas, que capturan primordialmente ingresos laborales y de transferencias monetarias. Si bien la EPH incluye preguntas sobre ingresos de capital, la tasa estimada de no respuesta y sub-declaración es elevada (Gasparini, 2005b; Gasparini *et al.*, 2001). La encuesta no releva información sobre consumo o gastos.

En el año 2008, al momento de terminar este documento, la última base de datos disponible correspondía al primer trimestre del año 2007, y la última onda semestral, al segundo semestre de 2006. La intervención del instituto nacional de estadísticas por parte del gobierno generó serios conflictos, incluyendo el despido de los equipos técnicos a cargo de la EPH, y la presunta alteración del índice de precios al consumidor, PIB y otros datos oficiales. El INDEC suspendió la difusión de micro-datos de la EPH, y todavía no es claro si existe información comparable para los años 2007 y 2008.

Referencias

- Aaron H. (1978). *Politics and the Professors*. Brookings Institutions, Washington D.C.
- Acemoglu, D. (2002). “Technical change, inequality, and the labor market”, *Journal of Economic Literature* 40, 7-72.
- Acemoglu, D. (2003). “Patterns of skill premia”, *Review of Economic Studies* 70, 199-230.
- Acosta, P. y Gasparini, L. (2007). “Capital accumulation, trade liberalization, and rising wage inequality: the case of Argentina”, *Economic Development and Cultural Change*, 55 (4), pp. 793-812, July.
- Acuña, C., Galiani, S. y Tommasi, M. (2007). “Understanding the Political Economy of Structural Reform: The Case of Argentina”. En Fanelli, José María (ed.) *Understanding Reform in Latin America: Similar reforms, diverse constituencies, varied results*. Palgrave, McMillan.
- Ahumada, H., Canavese, A., Sanguinetti, P. y Sosa Escudero, W. (1993). “Efectos distributivos del impuesto inflacionario: Una estimacion para el caso argentino”. Serie Seminarios, Instituto T. Di Tella, Buenos Aires.
- Altimir, O. (1986). “Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980”, *Desarrollo Económico* vol. 25 (100).
- Altimir, O. y Beccaria, L. (2001). “El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina”, *Desarrollo Económico* vol. 40 (160).
- Altimir, O., L. Beccaria y Gonzalez Rozada, M. (2002). “La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000”, *Revista de la Cepal* 78: 55-86.
- Alvaredo, F. (2008). “The rich in Argentina over the XXth century: evidence from tax statistics”, mimeo, Paris School of Economics.
- Argañaraz, N., Barraud, A., Caracciolo, M., Devalle, S. y Grión, N. (2007). “Dime dónde vives y te diré cuánto pagas de impuestos”, Documento de Investigación IERAL Año 28- Edición N° 48.
- Atkinson, A. (1997). “Bringing income distribution in from the cold”, *The Economic Journal* 107 March, 297-321.
- Atolia, M. (2007). “Trade liberalization and rising wage inequality in Latin America: Reconciliation with HOS theory”, *Journal of International Economics* 71 (2007) 467-494.
- Autor, D., Katz, L. y Kearney, M. (2006). “The Polarization of the U.S. Labor Market”, NBER Working Paper No. 11986.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Schorr, M. (2001) “La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva”. FLACSO Argentina Working Paper, Área de Economía y Tecnología, Buenos Aires.
- Barraud, A. y Calfat, G. (2006), “Poverty effects from trade liberalisation in Argentina”, Working paper 2006.04, Antwerpen: IOB. Forthcoming, *Journal of Development Studies*.

- Bebczuk, R. (2008). “Financial Inclusion in Latin America and the Caribbean: Review and Lessons”, CEDLAS Working Paper N. 68, CEDLAS, UNLP.
- Beccaria, L. (2006). “Notas sobre la evolución de la distribución de las remuneraciones en la Argentina”, *Estudios del Trabajo* N° 32, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, Buenos Aires.
- Behrman, J., Birdsall, N. y Székely, M. (2003). “Economic policy and wage differentials in Latin America”, Working Paper 29, Center for Global Development.
- Berlinski, J. (1994). “Post Trade Liberalization Institutional Issues in Argentina”, Instituto Di Tella Working Paper No 182.
- Bisang, A., y Gómez, G. (2006). “Las inversiones en la industria argentina durante los noventa”, Serie Reformas Económicas 41, CEPAL, Buenos Aires.
- Bisang, A., Bonvecchi, C. Kosacoff, B. y Ramos, A. (1996). “La transformación industrial en los noventa: un proceso con final abierto”, Documento de trabajo 68, CEPAL, Buenos Aires.
- Bourguignon, F., Lustig, N. y Ferreira, F. (eds.) (2004). *The Microeconomics of Income Distribution Dynamics*, Oxford University Press.
- Brassiolo, P., Nahirñak, P. y Ruffo, H. (2006). “Uso y adopción de tecnología informática en el mercado laboral de Argentina”, mimeo, presentado en las Jornadas de la AAEP, Salta.
- Bulir, A. (1998). “Income inequality: does inflation matter?”, IMF Working paper WP 98/7.
- Bustos, P. (2006). “Rising Wage Inequality in the Argentinean Manufacturing Sector: The Impact of Trade and Foreign Investment on Technology and Skill Upgrading”, Mimeo, CREI, Barcelona.
- Canavese, A., Sosa Escudero, W. y F. Gonzalez Alvaredo (1999). “El efecto de la inflación sobre la distribución del ingreso: el impuesto inflacionario en la Argentina en la década del ochenta”. En FIEL (1999).
- Card, D. y DiNardo, J. (2006). “The Impact of Technological Change on Low-Wage Workers: A Review.” En Rebecca M. Blank, Sheldon H. Danziger, y Robert F. Schoeni, editores. *Working and Poor: How Economic and Policy Changes Are Affecting Low-Wage Workers* (New York: Russell Sage Foundation): pp 113-140.
- Card, D., Lemieux, T. y Riddell, W. (2004). “Unions and Wage Inequality”. *Journal of Labor Research*, vol. 25(4), pp 519-562.
- CEDLAS (2005). “¿Quiénes se benefician del gasto público social en la Argentina? Un estudio de incidencia basado en la ECV y la EPH”, mimeo, CEDLAS y Dirección de Gastos Sociales Consolidados, Ministerio de Economía.
- CEDLAS (2008). *Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean* (SEDLAC). Proyecto conjunto entre el Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (UNLP) y el Banco Mundial. Disponible online en www.depeco.econo.unlp.edu.ar/cedlas/sedlac

- CEPAL (1968). *El desarrollo económico y la distribución del ingreso en la Argentina*. Naciones Unidas, CEPAL, CONADE.
- Cetrangolo, O. y Gatto, F. (2002). “Descentralización fiscal en Argentina: restricciones impuestas por un proceso mal orientado”, mimeo, CEPAL – Oficina Buenos Aires.
- Chudnovsky, D., Lopez, A., y Rossi, G. (2004). “Foreign direct investment spillovers and the absorption capabilities of domestic firms in the Argentine manufacturing sector (1992-2001)”, Documento de trabajo N° 74, Universidad de San Andrés.
- Cicowiez, M. (2002). “Comercio y desigualdad salarial en Argentina: un enfoque de equilibrio general computado”. Documento de trabajo 40, Departamento de Economía, Universidad Nacional de La Plata.
- Cristini, M. (1999). “Apertura económica, política comercial y la distribución del ingreso: ¿qué aporta el caso argentino al debate?”, en FIEL (1999).
- Cruces, G. (2000), “Inflation and income distribution: a survey of research strategies for empirical estimation”, MSc Tesis no publicada, London School of Economics and Political Science.
- Cruces, G. (2005). “Income fluctuations, poverty and well-being over time: theory and application to Argetina”, Distributional Analysis Research Programme Working Paper 76, STICERD, London School of Economics and Political Science.
- Cruces, G. y Galiani, S. (2003). “Generalizing the Causal Effect of Fertility on Female Labor Supply”, William Davidson Institute Working Paper Number 625, University of Michigan.
- Cruces, G. y Galiani, S. (2007). “Fertility and Female Labor Supply in Latin America: New Causal Evidence”, *Labour Economics*, 2007, Vol. 14, Issue 3, pp. 565-573.
- Cruces, G., Galiani, S. y Kidyba, S. (2008). “Payroll Taxes, Wages and Employment: Identification Through Policy Changes in Argentina”, mimeo, CEDLAS, UNLP.
- Cruces, G. y Gasparini, L. (2008). “Programas sociales: Integrando a la Población Vulnerable”, mimeo, CEDLAS-UNLP.
- Cruces, G. y Rovner, H. (2008). “Los Programas Sociales en la Opinión Pública. Resultados de la Encuesta de Percepciones sobre los Planes Sociales en Argentina”. En Cruces, G., Ringold, D. and Rofman, R. (eds), *Los programas sociales en Argentina hacia el Bicentenario. Visiones y perspectivas*, Banco Mundial, Buenos Aires.
- Damill, M., Frenkel, R., y Maurizio, R., (2003). “Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social. La Argentina de los años noventa”. Serie Financiamiento del Desarrollo, CEPAL, Volumen 135.

- Demombynes, G. y Metzler, J. (2007). “Connecting the unobserved dots: Informality, rising wage inequality and skill-biased technological change in urban Argentina, 1980-2002”, mimeo, The World Bank.
- DGSC (2008). “Series de Gasto Público Consolidado por finalidad-función (1980-2006). Última actualización: Septiembre de 2007”, website de la Dirección de Gastos Sociales Consolidados, Ministerio de Economía, Republica Argentina. Disponible online en:
www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/series_gasto.html
- Ennis, H. y Pinto, S. (2002). “Privatization and income distribution in Argentina”, mimeo, West Virginia University.
- Etchemendy, S. y Collier, R. (2007). “Down but Not Out: Union Resurgence and Segmented Neocorporatism in Argentina (2003–2007)”, *Politics & Society* Vol. 35 (3), 363-401.
- Fallon, P. y Lucas, R. (2002). “The Impact of Financial Crises on Labor Markets, Household Incomes, and Poverty: A Review of Evidence”, *World Bank Research Observer* 17: 21-45.
- Fernández, G. y Kidyba, S. (2005). “Crecimiento del PIB, ¿implica crecimiento del ingreso disponible de los hogares?”. *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*.
- FIEL (2002). *Productividad, competitividad y empresas*. FIEL, Buenos Aires.
- FIEL (1999). *La distribución del ingreso en la Argentina*. FIEL, Buenos Aires.
- Fiszbein, A. y Galiani, S. (2003). Does inflation increase wage inequality? Some preliminary evidence from Argentina. The World Bank LAC Flagship Report, background paper.
- Fiszbein, A., Giovagnoli, P. y Adúriz, I. (2003). “Argentina’s crisis and its impact on household welfare”, *CEPAL Review* 79.
- Flood, C., Harriague, M., Gasparini, L. y Vélez, B. (1994). El gasto público social y su impacto redistributivo. Secretaría de Programación Económica. Ministerio de Economía. Buenos Aires.
- Galiani, S. y Porto, G. (2008). “Trends in Tariff Reforms and Trends in the Structure of Wages”. Working paper disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1083908>.
- Galiani, S. y Sturzenegger, F. (2008). “The Impact of Privatization on the Earnings of Restructured Workers”, *Journal of Labor Research*.
- Galiani, S., y Sanguinetti, P. (2003). The impact of trade liberalization on wage inequality: evidence from Argentina. *Journal of Development Economics*, Volume 72, Issue 2, 497-513.
- Galiani, S., Gertler, P. y Schargrodsky, E. (2005). “Water for life: the impact of the privatization of water services on child mortality”, *Journal of Political Economy*, vol. 113 (1).

- Galiani, S., Gertler, P. y Schargrotsky, E. (2008). "School decentralization: helping the good get better, but leaving the poor behind", Próximamente, *Journal of Public Economics*.
- Galiani, S., Gertler, P., Schargrotsky, E. y Sturzenegger, F. (2004). "The Benefits and Costs of Privatization in Argentina: A Microeconomic Analysis", en Chong, Alberto y Florencio Lopez-de-Silanes (eds.), *Benefits and Costs of Privatization in Latin America*, Próximamente, Stanford University Press.
- Garay, C. (2007). "Social Policy and Collective Action: Unemployed Workers, Community Associations, and Protest in Argentina". *Politics & Society* 35.
- Garcia Swartz, D. (1998). *General-Equilibrium Perspectives on Relative Wage Changes in an Emerging-Market Economy: Argentina between 1974 and 1995*, Ph.D Dissertation, University of Chicago.
- Gasparini, L., (1999), "Incidencia distributiva del gasto público social y de la política tributaria en la Argentina", en FIEL (1999).
- Gasparini, L. (2005a). "El fracaso distributivo de Argentina: El papel de la integración y las políticas públicas", en Marquez, G. (ed.) *Debate sobre el impacto de la globalización en los mercados de trabajo de América Latina*, Inter-American Development Bank. Una versión en inglés de este documento también está disponible como Gasparini, L. (2003), "Argentina's Distributional Failure: The Role of Integration and Public Policies", CEDLAS Working paper 1.
- Gasparini, L. (2005b). "Poverty and Inequality in Argentina: Methodological Issues and a Literature Review", mimeo, CEDLAS and The World Bank.
- Gasparini, L. (2007). "Monitoring the socioeconomic conditions in Argentina". Mimeo, CEDLAS y Banco Mundial.
- Gasparini, L., Marchionni, M. y Sosa Escudero, W. (2001). *La Distribución del Ingreso en la Argentina. Perspectivas y Efectos sobre el Bienestar*. Premio Fulvio Salvador Pagani 2001, Fundación Arcor, Córdoba, Argentina.
- Gasparini, L., Marchionni, M. y Sosa Escudero, W. (2004). "Characterization of inequality changes through microeconomic decompositions. The case of Greater Buenos Aires", en Bourguignon *et al.* (2004).
- Gasparini, L., Gutiérrez, F. y Tornarolli, L. (2007). "Growth and income poverty in Latin America and the Caribbean: evidence from household surveys", *Review of Income and Wealth*, 53 (2), June, 209-245.
- Gasparini, L., Cruces, G. y Tornarolli, L. (2008). "A turning point? Inequality in Latin America and the Caribbean", mimeo, CEDLAS.
- Gerchunoff, P. y Llach, L. (2003), *El Ciclo de la Ilusion y el Desencanto: Un Siglo de Politicas Economicas Argentinas*, Ariel, Buenos Aires.
- Gerchunoff, P. y Llach, L. (2004), *Entre la equidad y el crecimiento*, Siglo Veintiuno, Buenos Aires.
- Goldberg, P. y Pavcnik, N. (2004), "Trade, Inequality, and Poverty: What Do We Know? Evidence from Recent Trade Liberalization Episodes in Developing Countries", *Brookings Trade Forum*, 223-269.

- Goldberg, P. y Pavcnik, N. (2007). “Distributional effects of globalization in developing countries”, *Journal of Economic Literature*, XLV (1), March, 39-82.
- González, M. y Menéndez, A. (2000). “The Effect of Unemployment on Labor Earnings Inequality: Argentina in the Nineties”. RPDS Working Papers 1/00, Princeton University.
- Groisman, F. y Marshall, A. (2005). “Determinantes del grado de desigualdad salarial en la Argentina: un estudio interurbano”, *Desarrollo Económico* vol. 45 (178).
- Halac, M. y Sergio L. Schmukler (2004). “Distributional Effects of Crises: The Financial Channel”, *Economía - Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association* 5(1).
- Heymann, D. y Leijonhufvud, A. (1995). *High inflation*. Clarendon Press, Oxford.
- Juhn, C., K. Murphy, y Pierce, B. (1993). “Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill”. *Journal of Political Economy*, 101 (3): 410-42.
- Katz, J. (2000). “Cambios en la estructura y comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años 1990”, Serie Desarrollo Productivo 65, CEPAL, Santiago.
- Katz, L. y Autor, D. (1999). “Changes in the wage structure and earnings inequality”, en Ashtenfelder and Card (eds.), *Handbook of Labor Economics 3A*, pages 1463-1555.
- Keeler (1993). “Opening the Window for Reform. Mandates, Crises, and Extraordinary Policy-Making”, *Comparative Political Studies*, Vol. 25, No. 4, 433-486.
- Keifman, S. (2006). “Economic openness and income inequality: deconstructing some neoliberal fallacies”. Presentado en las Jornadas de la AAEP, Salta.
- Khamis, M. (2008). “Does the minimum wage have a higher impact on the informal than on the formal labor market? Evidence from quasi-experiments”, mimeo, London School of Economics and IZA.
- Kosacoff, B. (1999). “Las multinacionales argentinas. Una nueva ola en los noventa”, Documento de trabajo n° 83, CEPAL, Oficina Buenos Aires.
- Kosacoff, B. (1998). “Business strategies under stabilization and trade openness in the 1990s”, Documento de trabajo CEPAL, Buenos Aires.
- Krusell, P., L. Ohanian, J. Ríos-Rull, y G. Violante. 2000. “Capital-skill complementarity and inequality: a macroeconomic analysis”, *Econometrica* 68, 1029-1053.
- Lambert, P. (2001). *The distribution and redistribution of income*, Manchester University Press.
- Lindenboim, J., Graña, J. y Kennedy, D. (2005). “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”, Cuaderno de Trabajo 4, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

- Lustig, N. (2000). “Crises and the poor: socially responsible macroeconomics”, *Economía - Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association* 1(1).
- Lustig, N. (2007). “A note on markets, the State and the dynamics of inequality”, mimeo, presentado en “Problems of inequality in the developing world” workshop, Princeton University.
- Manacorda, M. y Robinson, P. (1997). “Qualifications and the Labour Market in Britain: 1984-1994 Skill Biased Change in the Demand for Labour or Credentialism?”, CEP Paper CEPDP0330, London School of Economics.
- Manacorda, M., Sanchez-Paramo, C. y Schady, N. (2006). “Changes in Returns to Education in Latin America: The Role of Demand and Supply of Skills”, mimeo, World Bank y London School of Economics.
- Marchionni, M. y Gasparini, L. (2007). “Tracing out the effects of demographic changes on the income distribution. The case of Greater Buenos Aires 1980-2000”, *Journal of Economic Inequality* vol. 5(1), pages 97-114.
- Marchionni, M., Sosa Escudero, W. y Alejo, J. (2008). “La Incidencia Distributiva del Acceso, Gasto y Consumo de los Servicios Públicos”, CEDLAS Working paper 67.
- Marshall, A. (2005). “Labor regulations and unionization trends: Comparative analysis of Latin American countries”, Cornell University, Visiting Fellow Working Papers.
- Marshall, A. (2002). “Transformaciones en el empleo y la intervención sindical en la industria: efectos sobre la desigualdad de salarios”, *Desarrollo Económico*, Vol. 42 (166), pp. 211-230.
- Maurizio, R. (2001). “Demanda de trabajo, sobreeducación y distribución del ingreso”, presentado en el V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Argentina.
- McKenzie, D. (2004). “Aggregate Shocks and Urban Labor Market Responses: Evidence from Argentina's Financial Crisis”, *Economic Development & Cultural Change* vol. 52 (4), p719-758.
- Moreno, J. M. (2006), “Revisión bibliográfica sobre protección social en Argentina”, mimeo, Social protection - LAC, The World Bank.
- Morley, S., Machado, R. y Pettinato, S. (1999). “Indexes of structural reform in Latin America”, Serie de Reformas Economicas 12, CEPAL, Santiago de Chile.
- Murillo, V. (1997). “La adaptación del sindicalismo argentino a las reformas de mercado en la primera presidencia de Menem”, *Desarrollo Económico* vol. 37 (147), pp. 419-446.
- Navajas, F. (1999). “El impacto distributivo de los cambios en precios relativos en la Argentina entre 1988-1998 y los efectos de las privatizaciones y la desregulación económica”, Capítulo IV.4 en FIEL (1999).

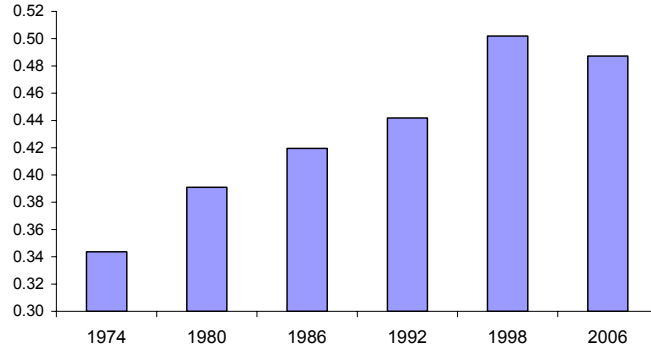
- Neffa, J. (2005), “Las principales reformas de la relación salarial operadas durante el período 1989-2001 con impactos directos o indirectos sobre el empleo”, Materiales de Investigación n° 4, CEIL-PIETTE/CONICET (Centro de Estudios e Investigaciones Laborales, Programa de Tecnología, Investigaciones Económicas sobre Trabajo y Empleo), Buenos Aires, Argentina.
- Paes de Barros, R., de Carvalho, M., Franco, S. y Mendonça, R. (2008). “Markets, the State and the Dynamics of Inequality: Brazil’s case study”, mimeo, UNDP e Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).
- Patrinos, H. A., A. Fiszbein, y P. I. Giovagnoli (2005): “Estimating the returns to education in Argentina: 1992-2002”, Policy Research Working Paper Series: 3715, The World Bank.
- Perry, G. y Olarreaga, M. (2006). “Trade Liberalization, Inequality and Poverty Reduction in Latin America”, mimeo, The World Bank.
- Pessino, C. (1993). “From aggregate shocks to labour markets adjustments: shifting of wages profiles under hyperinflation in Argentina”, Documento de Trabajo CEMA 95.
- Porto, G. (2002). *The distributional effects of Mercosur. Using survey data to assess trade policy*, Ph.D. dissertation no publicada, Princeton University.
- Rofman, R. (1999). “El costo laboral como explicación del desempleo en la Argentina: Un análisis de los efectos de las reducciones en las contribuciones patronales sobre el desempleo entre 1994 y 1999”, presentado en las V Jornadas Argentinas de Estudios de la Población, Luján, Argentina.
- Sánchez-Páramo, C. y Schady, N. (2003). “Off and running? Technology, trade and rising demand for skilled workers in Latin America”, background paper for the report “Closing the gap in education and technology in Latin America, background paper”, Office of the Chief Economist for Latin America, The World Bank.
- Schady, N. (2005). “Do Macroeconomic Crises Affect Schooling and Child Health? Evidence from Perú”, World Bank Research Brief.
- Sturzenegger, Federico A. (1997). “Understanding the Welfare Implications of Currency Substitution”, *Journal of Economic Dynamics and Control* 21(2 3).
- Székely, M. (2005). “Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y el 2004”, Serie documentos de investigación 24, Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), México.
- Vos, Rob, Ganuza, E., Morley, S. and Robinson, S. (eds.) (2006) *Who Gains from Free Trade? Export-led Growth, Inequality and Poverty in Latin America*, Routledge, London and New York.
- Yeaple, S. (2005). “A simple model of firm heterogeneity, international trade and wages”, *Journal of International Economics* 65, 1-20.

Gráficos

Gráfico 2.1

Desigualdad

Coefficiente de Gini – Distribución del ingreso per cápita del hogar
Gran Buenos Aires

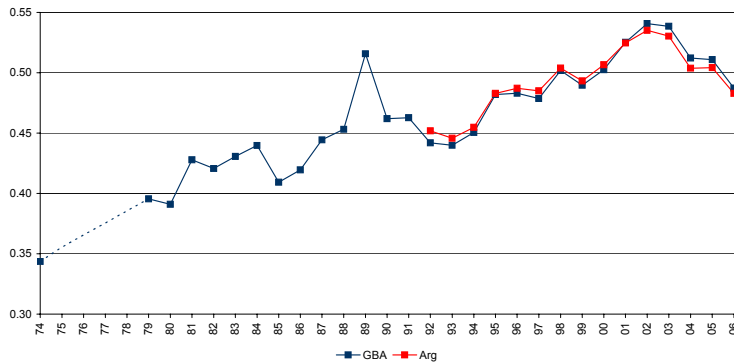


Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Gráfico 2.2

Desigualdad

Coefficiente de Gini - Distribución del ingreso per cápita del hogar
Gran Buenos Aires y áreas urbanas de Argentina



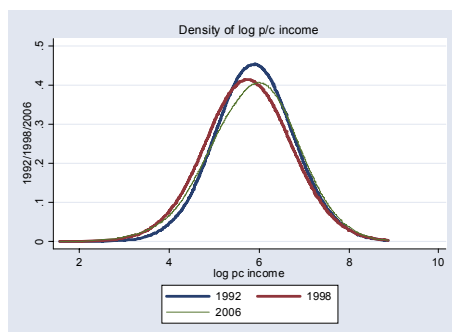
Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Gráfico 2.3

Funciones de densidad

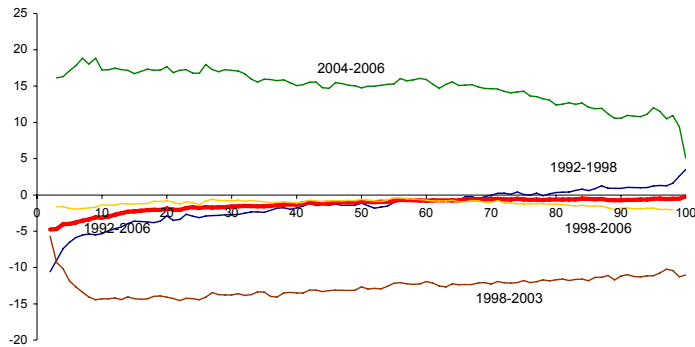
Distribución del ingreso per cápita del hogar

Áreas urbanas de Argentina



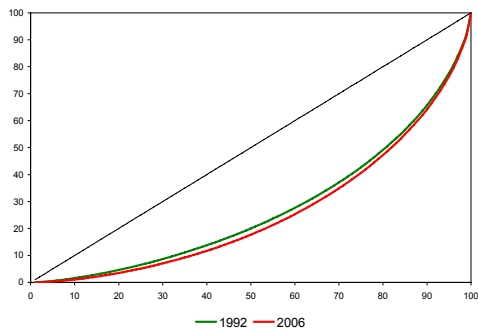
Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Gráfico 2.4
Curvas de incidencia del crecimiento
Distribución del ingreso per cápita del hogar
 Áreas urbanas de Argentina



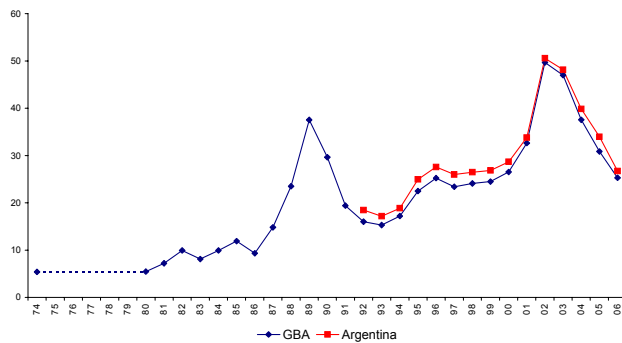
Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Gráfico 2.5
Curvas de Lorenz
Distribución del ingreso per cápita del hogar
 Áreas urbanas de Argentina



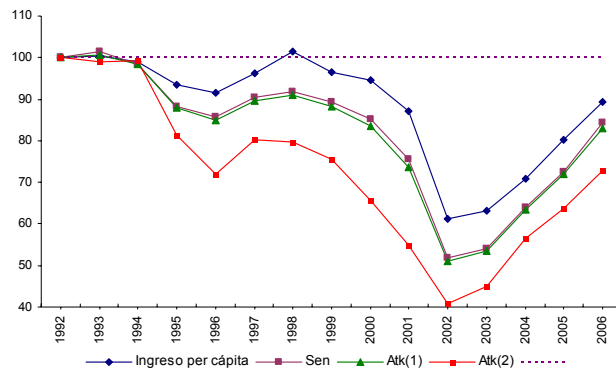
Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Gráfico 2.6
Tasa de incidencia de la pobreza
Línea de pobreza moderada oficial
 GBA y áreas urbanas de Argentina



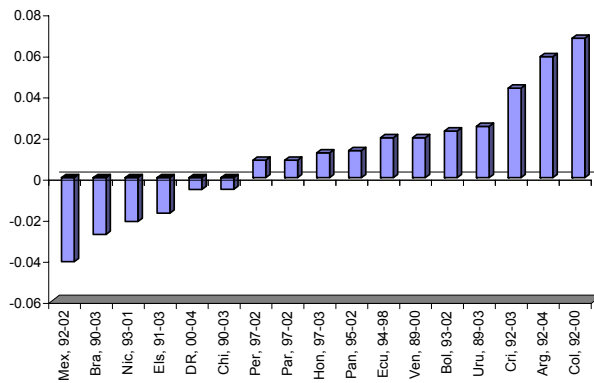
Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Gráfico 2.7
Bienestar agregado
Ingreso per cápita del hogar
 Argentina



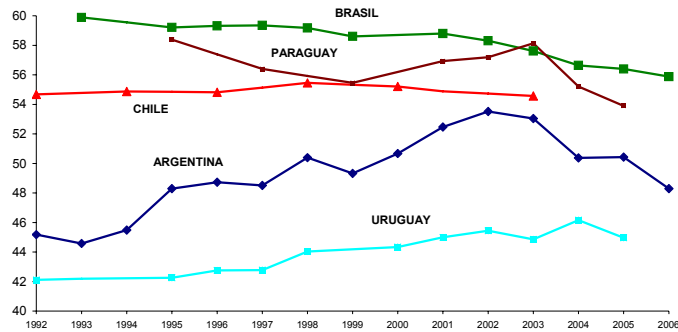
Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Gráfico 2.8
Cambios en el coeficiente de Gini
Ingreso per cápita del hogar
 Países de América Latina



Fuente: Gasparini *et al.* (2007).

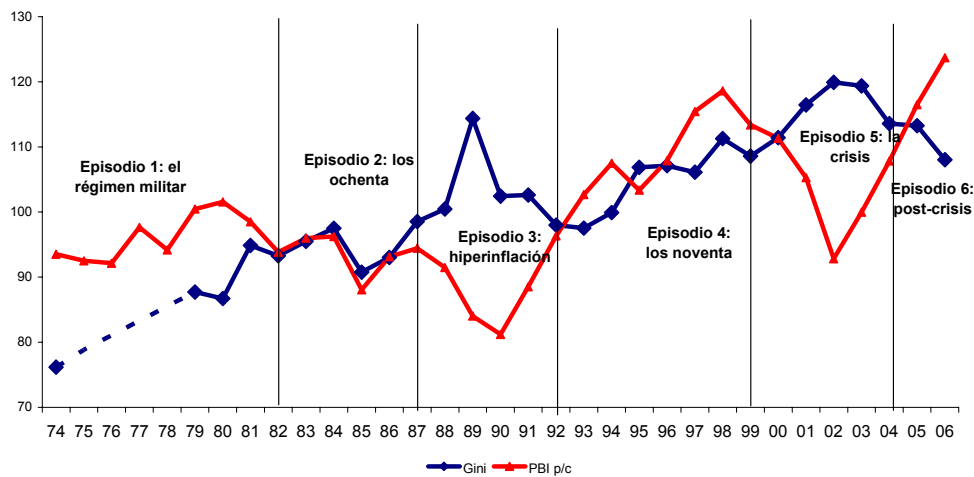
Gráfico 2.9
Coefficiente de Gini
Ingreso per cápita del hogar
Países del Cono Sur y Brasil



Fuente: cálculos propios en base a SEDLAC (CEDLAS y Banco Mundial).

Gráfico 3.1
La desigualdad en Argentina en seis episodios

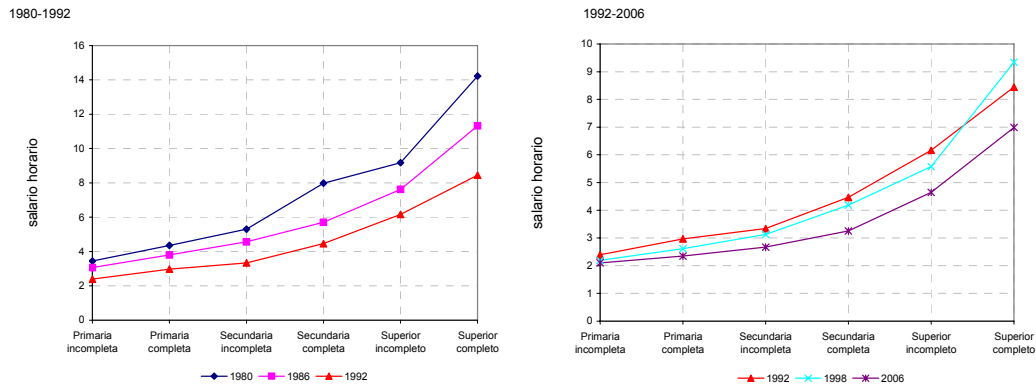
Coefficiente de Gini, distribución del ingreso per cápita del hogar y PIB per cápita
 Índices, promedio 74-06=100



Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH. PIB: INDEC.

Gráfico 4.1 Retornos a la educación

Salarios estimados por una ecuación de Mincer

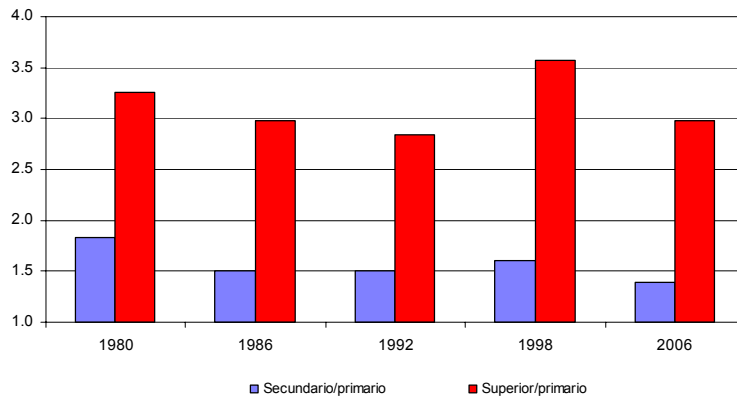


Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH, GBA.

Nota: Valores estimados para hombres de 40 años de edad, casados, con 2 hijos.

Gráfico 4.2 Retornos a la educación

Ratio de salarios estimados

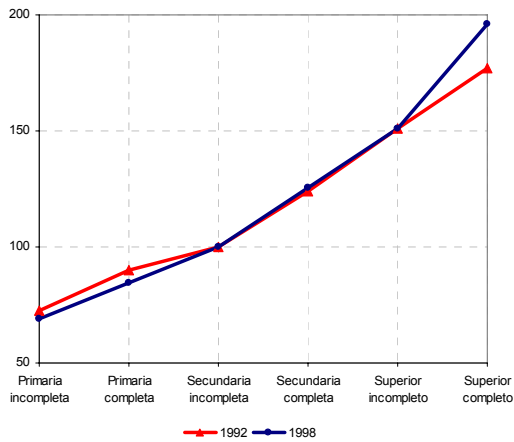


Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH, GBA.

Nota: ratio de salarios estimados por una ecuación de Mincer. Valores estimados para hombres de 40 años de edad, casados, con 2 hijos.

Gráfico 4.3
Retornos a la educación, 1992 y 1998

Estimación del logaritmo de los salarios horarios (índice secundaria incompleta =100)

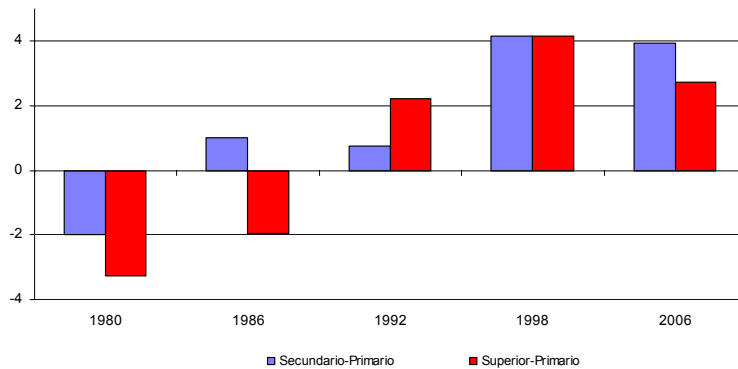


Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH, GBA.

Nota: Logaritmo de los salarios estimados por una ecuación de Mincer. Valores estimados para hombres de 40 años de edad, casados, con 2 hijos.

Gráfico 4.4
Horas trabajadas

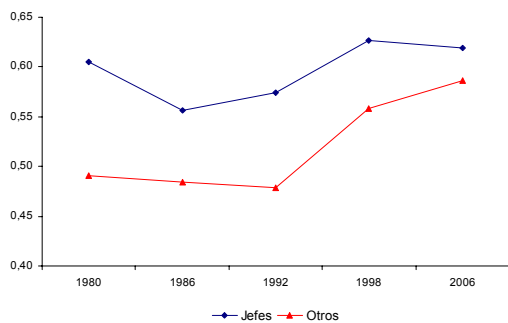
Diferencia en las horas de trabajo estimadas, por nivel educativo



Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH, GBA.

Note: Horas de trabajo estimadas por un modelo Tobit. Valores estimados para hombres de 40 años de edad, casados, con 2 hijos.

Gráfico 4.5
Desvío estándar del término de error en una ecuación de salarios



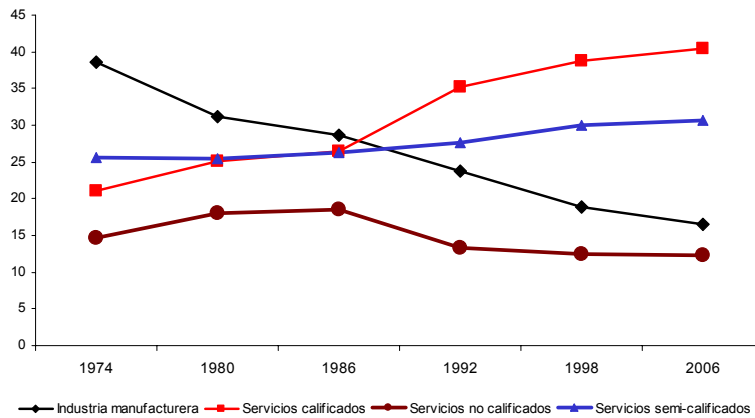
Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH, GBA.

Gráfico 4.6
Indicadores del mercado laboral



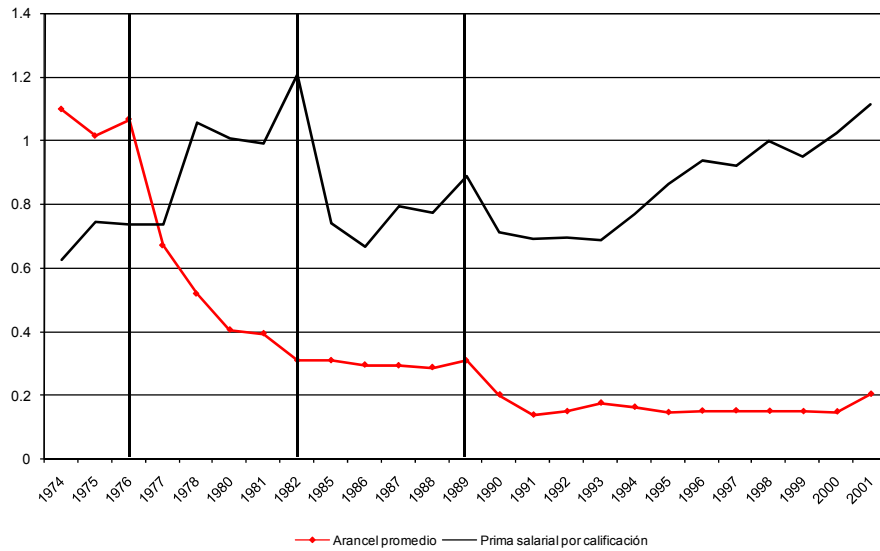
Fuente: INDEC.

Gráfico 4.7
Participación en el empleo total, por sector



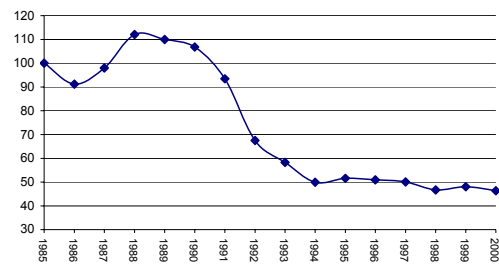
Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH, GBA.

Gráfico 5.1
Evolución de aranceles y prima salarial



Fuente: Galiani y Porto (2008). Nota: Cálculos de los autores en base a información histórica sobre comercio y encuestas laborales (EPH). Aranceles: arancel promedio entre todos los sectores ISIC a 3-dígitos, ponderada por el nivel de empleo en cada sector. Prima salarial por calificación: coeficiente de dummy de calificación en ecuaciones de ingresos laborales para cada año. Ver Galiani y Porto (2008) para más detalles.

Gráfico 6.1
Precio relativo capital físico/trabajo

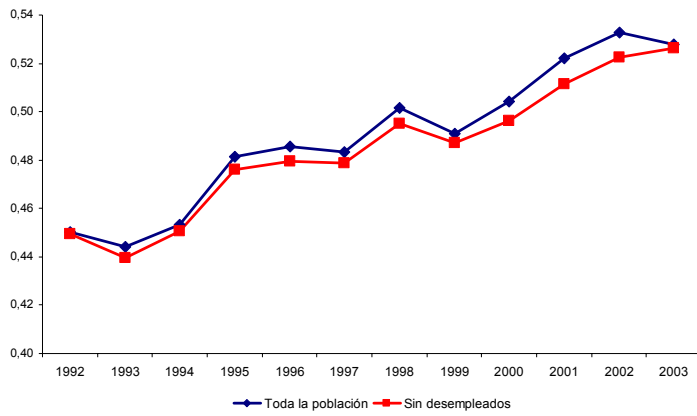


Fuente: Gasparini (2004).

Gráfico 7.1

Coeficiente de Gini

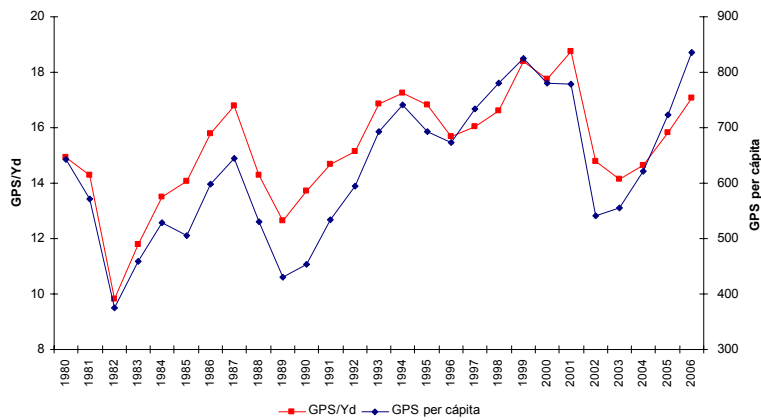
Toda la población e ignorando hogares con jefe de hogar o cónyuge desempleado



Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH, GBA.

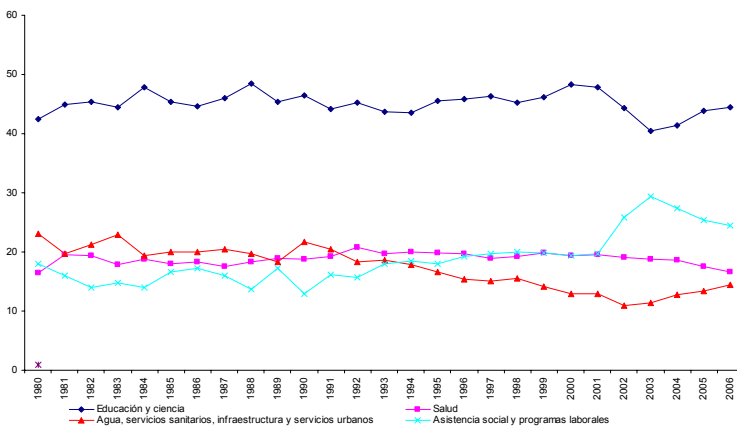
Gráfico 9.1 Gasto público social

Como proporción del ingreso disponible y per cápita



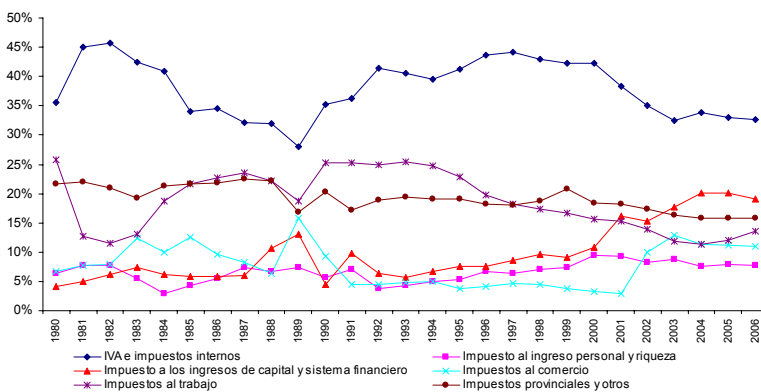
Fuente: cálculos propios en base a DAGPyPS (2008).

Gráfico 9.2 Estructura del gasto público social



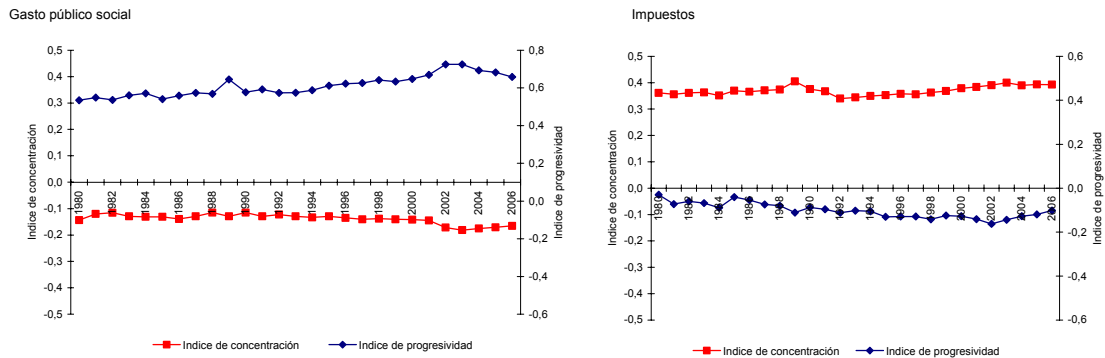
Fuente: cálculos propios en base a DAGPyPS (2008).

Gráfico 9.3 Estructura impositiva



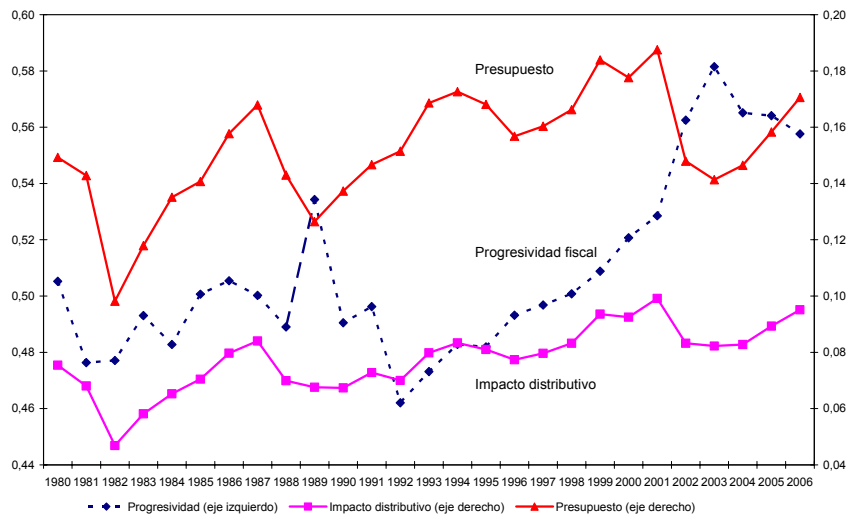
Fuente: cálculos propios en base a información oficial sobre recaudación de impuestos.

Gráfico 9.4
Índices de concentración y progresividad: gasto social e impuestos



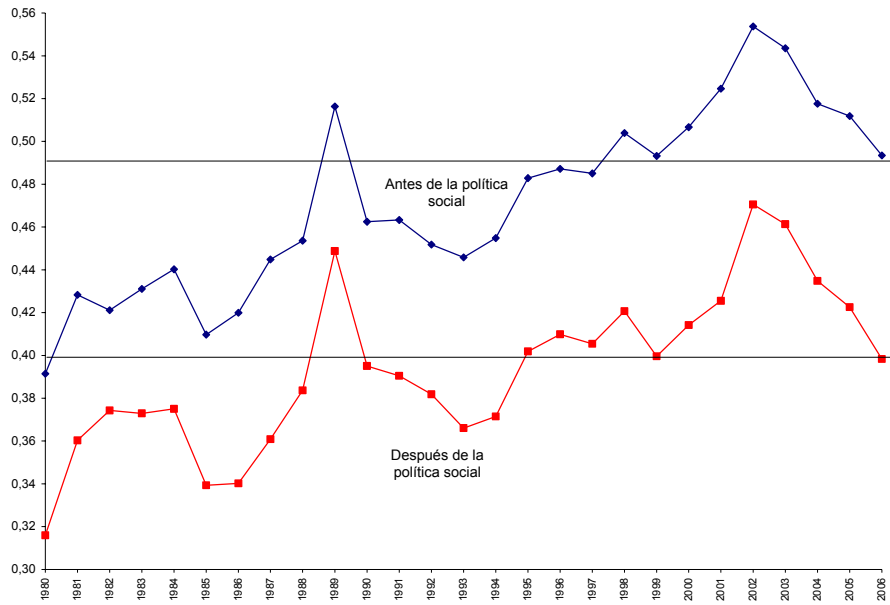
Fuente: cálculos de los autores.

Gráfico 9.5
Progresividad fiscal, gasto social e impacto distributivo



Fuente: cálculos de los autores.

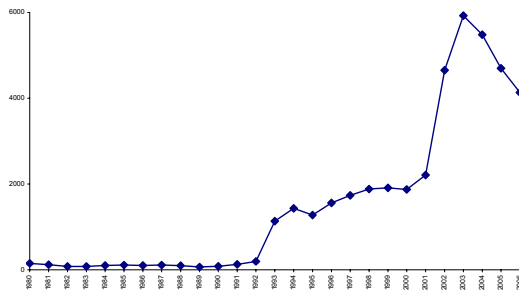
Gráfico 9.6
Coefficiente de Gini antes y después de la política social



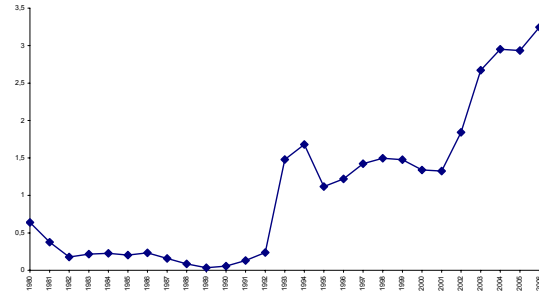
Fuente: cálculos de los autores.

Gráfico 9.7
Programas de transferencias monetarias

Promedio del periodo = 100

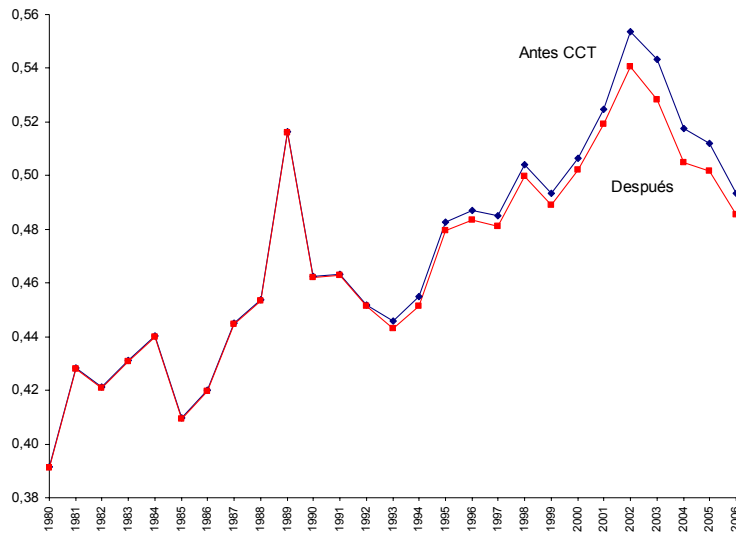


Pesos por persona pobre



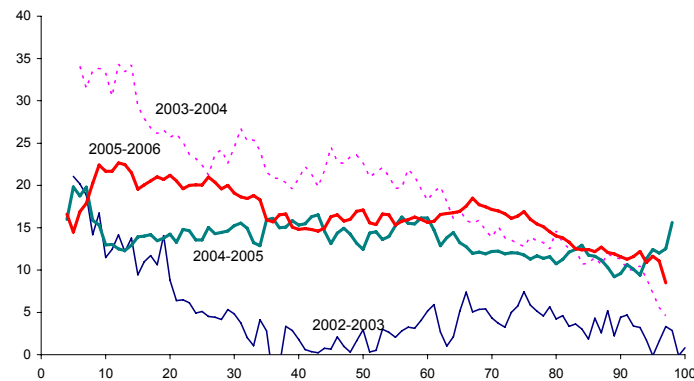
Fuente: cálculos de los autores.

Gráfico 9.8
Impacto distributivo
Programas de transferencias monetarias



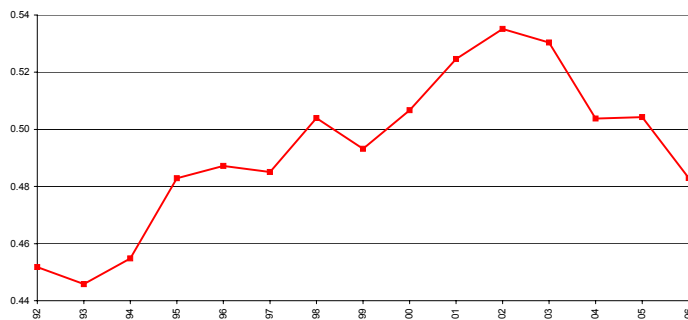
Fuente: cálculos de los autores.

Gráfico 11.1
Curvas de incidencia del crecimiento
Áreas urbanas de Argentina



Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Gráfico 11.2
Desigualdad
Coefficiente de Gini para la distribución del ingreso per cápita del hogar
Áreas urbanas de Argentina



Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Cuadro 2.3
Coefficiente de Gini
Distribución del ingreso per cápita del hogar
Valor, error estándar e intervalos de confianza

	Valor	Std. Err	Coef. Var. (%)	Intervalo 95%	
				Inferior	Superior
Gran Buenos Aires					
1974	0,345	0,005	1,4	0,337	0,358
1980	0,393	0,004	1,0	0,385	0,400
1986	0,422	0,004	0,9	0,414	0,428
1988	0,456	0,003	0,7	0,449	0,463
1991	0,465	0,009	1,9	0,444	0,478
1992	0,444	0,005	1,0	0,436	0,452
15 principales ciudades					
1992	0,450	0,003	0,8	0,444	0,457
1993	0,444	0,003	0,8	0,439	0,451
1994	0,453	0,004	0,8	0,446	0,460
1995	0,481	0,003	0,6	0,476	0,488
1996	0,486	0,004	0,8	0,478	0,493
1997	0,483	0,003	0,6	0,477	0,488
1998	0,502	0,004	0,8	0,494	0,510
28 principales ciudades					
1998	0,502	0,003	0,6	0,496	0,508
1999	0,491	0,003	0,6	0,484	0,496
2000	0,504	0,003	0,5	0,498	0,509
2001	0,522	0,003	0,5	0,516	0,527
2002	0,533	0,004	0,7	0,526	0,540
2003	0,528	0,004	0,7	0,521	0,536
EPHC					
2003-II *	0,541	0,009	1,6	0,526	0,561
2003-II	0,530	0,003	0,6	0,524	0,537
2004-I	0,515	0,006	1,2	0,505	0,530
2004-II	0,504	0,004	0,8	0,497	0,512
2005-I	0,511	0,004	0,8	0,503	0,518
2005-II	0,504	0,004	0,8	0,498	0,511
2006-I	0,488	0,003	0,7	0,480	0,494
2006-II	0,483	0,003	0,7	0,478	0,491

Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Intervalos de confianza calculados por técnicas de bootstrap con 200 réplicas.

* Calculado con ponderadores muestrales anteriores al cambio metodológico del 2003.

Cuadro 3.1 Episodios

	Episodio 1	Episodio 2	Episodio 3	Episodio 4	Episodio 5	Episodio 6
	Régimen militar	Los ochenta	Hiperinflación	Los noventa	La crisis	Post-crisis
	76-82	83-87	88-91	92-99	00-04	05-06
Situación macroeconómica	Bajo crecimiento & crisis	Estancamiento	Crisis & recuperación	Crecimiento	Crisis & recuperación	Crecimiento
Competencia de importaciones	Alta (no siempre)	Baja		Alta		Baja
Cambio tecnológico	Bajo	Bajo		Alto		Moderado
Instituciones laborales	Débiles	Fuertes		Débiles		Fuertes
Protección social (transferencias)	Baja	Baja	Baja	Baja	Alta desde 02	Moderada
Desigualdad	Aumento	Estable	Aumento & caída	Aumento	Aumento & caída	Caída
Pobreza	Estable	Aumento	Aumento & caída	Aumento	Aumento & caída	Caída

Cuadro 3.2 Principales indicadores económicos

	Crecimiento del PBI	Inflación	Tipo de cambio real	Tasa de desempleo
1976	-2,0%	444%	148,6	4,0
1977	6,9%	176%	167,0	2,3
1978	-4,5%	176%	127,3	1,9
1979	10,2%	160%	90,4	2,1
1980	4,2%	101%	71,3	2,3
1981	-5,7%	104%	92,1	5,0
1982	-5,0%	165%	217,5	3,7
1983	3,9%	344%	205,5	3,1
1984	2,2%	627%	189,5	3,6
1985	-7,6%	672%	226,1	4,9
1986	7,9%	90%	189,8	4,8
1987	2,9%	131%	193,6	5,2
1988	-2,6%	343%	185,5	5,7
1989	-7,5%	3080%	295,8	7,0
1990	-2,4%	2314%	148,8	6,0
1991	12,7%	172%	111,6	5,3
1992	11,9%	25%	95,7	6,7
1993	5,9%	11%	89,8	9,6
1994	5,8%	4%	88,4	13,1
1995	-2,8%	3%	88,0	17,4
1996	5,5%	0%	90,4	18,8
1997	8,1%	1%	92,1	14,3
1998	3,9%	1%	92,6	13,3
1999	-3,4%	-1%	95,8	14,4
2000	-0,8%	-1%	100,0	14,7
2001	-4,4%	-1%	103,9	19,0
2002	-10,9%	26%	257,0	18,8
2003	8,8%	13%	219,4	16,7
2004	9,0%	4%	217,4	13,6
2005	9,2%	10%	203,6	11,2
2006	8,0%	7%	208,3	10,6

Fuente: World Development Indicators y Ministerio de Economía – República Argentina.

Cuadro 4.1
Descomposición microeconómica
Cambios en el coeficiente de Gini entre períodos, efectivo y simulado

	Cambio Efectivo	Retornos a la educación sobre		Género Brecha salarial	Inobservables	Empleo	Educación	Resto
		Salarios	Horas trabajadas					
	(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(v)	(vi)	(vii)	(viii)
1980 - 1986								
Salario horario	-1,5	-2,2		0,7	-2,8		1,1	1,7
Ingreso laboral	0,7	-1,4	0,0	1,0	-1,6	0,2	1,3	1,3
Ingreso equivalente	3,1	-2,1	0,5	0,0	-1,6	-0,1	0,6	5,7
1986 - 1992								
Salario horario	-2,5	-1,6		-0,6	0,5		0,0	-0,8
Ingreso laboral	-1,7	-1,1	-0,4	-1,1	0,5	0,0	0,0	0,4
Ingreso equivalente	0,7	-0,9	1,0	0,1	0,4	0,0	0,1	0,0
1992 - 1998								
Salario horario	5,5	3,0		-0,4	2,6		0,8	-0,5
Ingreso laboral	7,1	2,3	2,5	-0,5	1,8	-0,1	0,8	0,1
Ingreso equivalente	8,4	2,7	1,9	0,0	1,5	0,2	0,7	1,4
1998 - 2006								
Salario horario	-1,1	0,2		0,1	0,6		0,6	-2,6
Ingreso laboral	-1,5	0,1	-1,0	0,3	0,3	0,3	0,6	-2,0
Ingreso equivalente	-1,7	-0,9	0,1	-0,2	0,3	-0,2	0,5	-1,4

Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Cuadro 4.2
Participación laboral, por grupos de nivel educativo

Gran Buenos Aires

<i>Participación en la población adulta</i>						
Grupos educativos	1974	1980	1986	1992	1998	2006
Menos que secundario completo	78,6	74,2	68,9	62,9	57,7	47,1
Secundario completo	17,6	20,7	23,7	27,5	30,6	37,0
Superior completo	3,8	5,1	7,4	9,6	11,8	15,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Participación en el empleo</i>						
Grupos educativos	1974	1980	1986	1992	1998	2006
Menos que secundario completo	76,3	71,4	66,1	60,7	54,1	45,7
Secundario completo	18,5	21,5	24,0	27,8	30,7	35,5
Superior completo	5,2	7,1	9,9	11,5	15,2	18,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Participación en el input laboral agregado</i>						
Grupos educativos	1974	1980	1986	1992	1998	2006
Menos que secundario completo	67,3	63,5	55,7	46,4	39,0	31,8
Secundario completo	22,6	25,0	29,7	32,5	32,8	37,5
Superior completo	10,0	11,5	14,5	21,1	28,2	30,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Cuadro 4.3 Participación laboral agregada, por sector

Gran Buenos Aires

<i>Todos los trabajadores</i>						
Sector de actividad	1974	1980	1986	1992	1998	2006
Industrias manufactureras de baja tecnología	14,8	10,9	10,6	9,1	6,4	7,8
Manufacturas de media y alta tecnología	23,8	20,3	18,1	14,7	12,4	8,8
Construcción	6,7	9,4	6,1	4,5	5,5	6,8
Comercio al por mayor y al por menor	16,5	17,4	19,1	18,9	19,4	22,2
Comunicaciones, transportes y servicios públicos	9,1	8,2	7,1	8,8	10,6	8,6
Servicios profesionales y empresariales	6,3	8,9	10,9	10,6	13,7	13,0
Administración pública, educación y seguridad social	14,8	16,3	15,6	24,6	25,1	27,4
Otros servicios de baja calificación	8,0	8,6	12,5	8,8	6,9	5,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

<i>Menos que superior completo</i>						
Sector de actividad	1974	1980	1986	1992	1998	2006
Industrias manufactureras de baja tecnología	17,3	12,5	13,9	13,3	10,1	12,4
Manufacturas de media y alta tecnología	25,3	21,1	19,0	17,5	15,4	8,8
Construcción	7,8	12,0	8,7	6,9	10,4	13,6
Comercio al por mayor y al por menor	18,0	19,7	20,7	20,4	21,6	27,1
Comunicaciones, transportes y servicios públicos	10,7	10,2	7,9	10,5	13,8	11,5
Servicios profesionales y empresariales	2,4	2,6	3,2	3,6	4,4	5,0
Administración pública, educación y seguridad social	8,4	9,6	8,9	12,6	11,8	10,1
Otros servicios de baja calificación	10,2	12,3	17,6	15,1	12,5	11,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

<i>Secundario completo</i>						
Sector de actividad	1974	1980	1986	1992	1998	2006
Industrias manufactureras de baja tecnología	10,7	9,4	8,1	7,4	5,9	8,2
Manufacturas de media y alta tecnología	25,1	22,0	18,7	14,3	13,2	10,3
Construcción	3,8	4,7	2,5	3,2	3,6	5,9
Comercio al por mayor y al por menor	17,2	17,8	21,6	23,6	25,6	26,4
Comunicaciones, transportes y servicios públicos	6,1	5,4	7,3	8,9	12,0	10,7
Servicios profesionales y empresariales	14,0	15,7	17,7	15,1	15,7	13,1
Administración pública, educación y seguridad social	18,4	22,2	17,0	22,7	18,9	21,3
Otros servicios de baja calificación	4,6	2,7	7,1	4,9	5,0	4,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

<i>Superior completo</i>						
Sector de actividad	1974	1980	1986	1992	1998	2006
Industrias manufactureras de baja tecnología	7,3	5,5	3,2	2,5	2,0	2,4
Manufacturas de media y alta tecnología	11,0	12,2	13,2	9,2	7,2	7,0
Construcción	5,7	5,6	3,4	1,3	0,9	1,0
Comercio al por mayor y al por menor	4,9	3,3	8,0	8,5	9,2	12,0
Comunicaciones, transportes y servicios públicos	4,9	2,7	3,4	4,8	4,3	2,9
Servicios profesionales y empresariales	15,3	28,6	26,5	19,0	24,1	21,3
Administración pública, educación y seguridad social	49,5	41,0	38,6	53,9	50,8	52,8
Otros servicios de baja calificación	1,3	1,0	3,7	0,9	1,4	0,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Cuadro 4.4 Participación laboral agregada, por grupos de nivel educativo y sector

Sector de actividad	Menos que secundario completo						Secundario completo						Superior completo					
	1974	1980	1986	1992	1998	2006	1974	1980	1986	1992	1998	2006	1974	1980	1986	1992	1998	2006
Manufacturas de baja tecnología	78,7	72,7	72,9	67,8	61,2	50,7	16,4	21,5	22,6	26,5	30,0	39,9	4,9	5,8	4,4	5,7	8,8	9,4
Manufacturas de tecnología básica y alta	71,4	66,0	58,7	55,2	48,6	31,6	23,9	27,1	30,7	31,6	35,0	43,8	4,7	6,9	10,6	13,2	16,4	24,6
Construcción	78,6	80,7	79,7	71,1	74,0	63,2	12,9	12,5	12,1	22,7	21,4	32,3	8,6	6,9	8,2	6,2	4,5	4,5
Comercio al por mayor y al por menor	73,4	72,2	60,3	50,0	43,5	38,8	23,6	25,6	33,6	40,5	43,2	44,7	3,0	2,2	6,1	9,4	13,3	16,6
Comunicaciones, transportes y servicios públicos	79,3	79,6	62,3	55,7	51,1	42,8	15,3	16,7	30,6	32,9	37,4	46,9	5,4	3,8	7,0	11,5	11,5	10,3
Servicios profesionales y empresariales	25,7	18,6	16,5	15,8	12,5	12,1	50,0	44,4	48,2	46,4	37,8	37,6	24,3	37,1	35,3	37,9	49,7	50,3
Administración pública, educación y seguridad social	38,1	37,3	31,7	23,7	18,3	11,7	28,2	34,0	32,4	30,0	24,7	29,1	33,6	28,7	35,9	46,3	57,0	59,2
Otros servicios	85,3	90,7	78,9	79,8	70,3	67,7	13,1	8,0	16,9	18,0	23,8	28,7	1,7	1,3	4,3	2,3	5,8	3,6

Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Cuadro 4.5
Descomposición sectorial de cambios laborales

Between					
	74-80	80-86	86-92	92-98	98-06
Menos que secundario completo	-1,6	-0,5	-3,8	-1,9	-0,3
Secundario completo	0,5	0,3	0,8	0,6	-0,2
Superior completo	1,1	0,2	3,0	1,3	0,6
Within					
	74-80	80-86	86-92	92-98	98-06
Menos que secundario completo	-2,2	-7,3	-5,6	-5,4	-6,9
Secundario completo	1,8	4,4	2,0	-0,3	4,9
Superior completo	0,4	2,9	3,6	5,7	2,0
Total					
	74-80	80-86	86-92	92-98	98-06
Menos que secundario completo	-3,8	-7,8	-9,4	-7,3	-7,3
Secundario completo	2,4	4,7	2,8	0,3	4,7
Superior completo	1,4	3,1	6,6	7,0	2,6

Fuente: cálculos propios en base a micro-datos de la EPH.

Cuadro 6.1
Modelos de prima por calificación para graduados de nivel secundario
Variable Dependiente: Logaritmo del salario horario real en la ocupación principal
Estimación a nivel individual (hombres y mujeres, 18 a 65 años, con ingreso salarial positivo)
Sector Manufacturero, Argentina, 1991-2001

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Secundario incompleto	-0.015*** (0,003)	-0.015*** (0,003)	-0.015*** (0,003)	-0.008*** (0,002)	-0.006*** (0,002)
Secundario completo	-0,005 (0,003)	-0,005 (0,003)	-0,005 (0,003)	0,003 (0,003)	0,004 (0,003)
Superior completo	0.018*** (0,005)	0.017*** (0,006)	0.017*** (0,006)	0.025*** (0,005)	0.023*** (0,005)
Penetración de importaciones	No	Si	Si	Si	Si
Exportaciones	No	No	No	No	No
Controles demográficos	Si	Si	Si	Si	Si
Indicadores de años	Si	Si	Si	Si	Si
Indicadores regionales	Si	Si	Si	Si	Si
Indicadores sectoriales	Si	Si	Si	Si	Si
Observaciones	34.091	34.091	34.091	34.091	32.238

Fuente: Acosta y Gasparini (2007).

Nota 1: * Significativo al 10 por ciento. ** Significativo al 5 por ciento. *** Significativo al 1 por ciento.

Nota 2: La regresión también incluye controles demográficos (educación, edad y género) interactuados con variables por año, así como años, industria, y efectos fijos regionales.

Note 2: Errores estándar robustos de Huber-White en paréntesis (clusters por industria).

Note 3: Las variables de control en la Columna (4) están rezagadas un período, y en la Columna (5), dos períodos.

Cuadro 6.2
Modelo del cambio en la participación del trabajo calificado, 92-96

	(1)	(2)
DLog (ST/L)	0,629 [0.198]***	0,673 [0.194]***
Participación del trabajo calificado ₁₉₉₂		-0,065 [0.022]***
Constante	1,798 [0.231]***	2,997 [0.408]***
Dummies de industrias IV dígitos	Si	Si
Observaciones	975	975
R-cuadrado	0,15	0,17

Errores estándar robustos entre paréntesis

* significativo al 10 por ciento; ** significativo al 5 por ciento; *** significativo al 1 por ciento

ST/L=gasto en tecnología por trabajador

Regresiones a nivel de empresa.

Fuente: Bustos (2006) en base a encuesta tecnológica (ETIA).

Cuadro 8.1
Perfil de afiliados sindicales activos y trabajadores no afiliados y tasas de sindicalización (jefes de hogar y cónyuges), 2007

Características individuales y del hogar para los trabajadores			
	Afiliados a un sindicato	No afiliados a un sindicato	Todos los trabajadores
Formal	81,8%		43,5%
Asalariado	83,3%	41,9%	47,1%
Empleado público	36,0%	10,2%	13,3%
Hombre	60,0%	48,8%	50,2%
Edad	45,0	44,1	44,2
Área rural	23,2%	23,8%	23,7%
Debajo de la mediana del ingreso p.c.	31,4%	48,2%	46,2%
Necesidades básicas insatisfechas	11,0%	16,5%	15,9%
Jefe de hogar mujer	40,8%	53,0%	51,5%
Hogar monoparental	13,4%	18,2%	17,6%
Tasas de sindicalización			
	Todos los trabajadores	Asalariados	Asalariados formales
Todos	12,1%	20,4%	26,9%
Por ingreso total del hogar			
Debajo de \$750 (31% de los hogares)	4,9%	6,6%	8,6%
Entre \$750 y \$1500 (37% de los hogares)	9,3%	13,9%	18,6%
Encima de \$1500 (32% de los hogares)	19,6%	33,7%	36,8%
Por nivel educativo			
Hasta primaria completa	11,0%	23,5%	36,0%
Secundario (completo o incompleto)	10,1%	15,3%	20,8%
Algún estudio terciario o universitario	17,5%	24,9%	28,1%

Fuente: cálculos propios en base a Encuesta de Percepción de Programas Sociales (ver Cruces y Rovner, 2008).

Cuadro 9.1
Impacto distributivo del gasto social

	Índice de concentración		Gini-pre (iii)	Índice de progresividad de Kakwani			GPS/Yd (vii)	Impacto redistributivo (vi)*(vii) (viii)	Gini-post (iii)-(viii) (ix)
	GPS	Impuestos		GPS	Impuestos	Total			
	(i)	(ii)		(iii)-(i) (iv)	(ii)-(iii) (v)	(iv)+(v) (vi)			
1980	-0,144	0,361	0,391	0,535	-0,030	0,505	0,149	0,075	0,316
1981	-0,120	0,356	0,428	0,549	-0,072	0,476	0,143	0,068	0,360
1982	-0,116	0,362	0,421	0,537	-0,060	0,477	0,098	0,047	0,374
1983	-0,130	0,363	0,431	0,561	-0,068	0,493	0,118	0,058	0,373
1984	-0,131	0,351	0,440	0,572	-0,089	0,483	0,135	0,065	0,375
1985	-0,131	0,369	0,410	0,541	-0,040	0,501	0,141	0,070	0,339
1986	-0,139	0,366	0,420	0,559	-0,054	0,505	0,158	0,080	0,340
1987	-0,129	0,371	0,445	0,574	-0,074	0,500	0,168	0,084	0,361
1988	-0,115	0,374	0,454	0,569	-0,080	0,489	0,143	0,070	0,384
1989	-0,129	0,405	0,516	0,646	-0,111	0,534	0,126	0,068	0,449
1990	-0,115	0,376	0,462	0,577	-0,087	0,491	0,137	0,067	0,395
1991	-0,129	0,367	0,463	0,593	-0,096	0,496	0,147	0,073	0,390
1992	-0,122	0,340	0,452	0,574	-0,112	0,462	0,151	0,070	0,382
1993	-0,129	0,344	0,446	0,575	-0,102	0,473	0,169	0,080	0,366
1994	-0,133	0,350	0,455	0,588	-0,105	0,483	0,173	0,083	0,371
1995	-0,129	0,353	0,483	0,612	-0,130	0,482	0,168	0,081	0,402
1996	-0,135	0,358	0,487	0,622	-0,129	0,493	0,157	0,077	0,410
1997	-0,141	0,356	0,485	0,626	-0,129	0,497	0,160	0,080	0,405
1998	-0,138	0,362	0,504	0,642	-0,141	0,501	0,166	0,083	0,421
1999	-0,140	0,368	0,493	0,634	-0,125	0,509	0,184	0,094	0,400
2000	-0,142	0,379	0,507	0,648	-0,128	0,521	0,178	0,093	0,414
2001	-0,145	0,384	0,525	0,670	-0,141	0,529	0,188	0,099	0,425
2002	-0,172	0,391	0,554	0,725	-0,163	0,563	0,148	0,083	0,471
2003	-0,182	0,400	0,544	0,725	-0,144	0,582	0,141	0,082	0,461
2004	-0,175	0,390	0,518	0,693	-0,128	0,565	0,146	0,083	0,435
2005	-0,171	0,393	0,512	0,683	-0,119	0,564	0,158	0,089	0,423
2006	-0,165	0,392	0,493	0,659	-0,101	0,558	0,171	0,095	0,398

Fuente: cálculos propios en base a varias fuentes (ver texto).

Cuadro 10.1
Crisis macroeconómicas
Cambios en el nivel de producto, pobreza y desigualdad

Crisis	Cambios		
	Producto	Pobreza	Desigualdad
1982	-5%	3	-0,7
1985	-9%	2	-3
1989	-11%	25	6,3
1995	-4%	5	2,7
2002	-17%	24	3,6

Fuente: cálculos propios en base a Cuentas Nacionales y EPH.

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO DEL CEDLAS

Todos los Documentos de Trabajo del CEDLAS están disponibles en formato electrónico en www.depeco.econo.unlp.edu.ar/cedlas.

- Nro. 83 (Abril, 2009). Leonardo Gasparini y Pablo Gluzmann "Estimating Income Poverty and Inequality from the Gallup World Poll: The Case of Latin America and the Caribbean".
- Nro. 82 (Marzo, 2009). Facundo Luis Crosta. "Reformas Administrativas y Curriculares: El Efecto de la Ley Federal de Educación sobre el Acceso a Educación Media".
- Nro. 81 (Febrero, 2009). Leonardo Gasparini, Guillermo Cruces, Leopoldo Tornarolli y Mariana Marchionni. "A Turning Point? Recent Developments on Inequality in Latin America and the Caribbean".
- Nro. 80 (Enero, 2009). Ricardo N. Bebezug. "SME Access to Credit in Guatemala and Nicaragua: Challenging Conventional Wisdom with New Evidence".
- Nro. 79 (Diciembre, 2008). Gabriel Sánchez, María Laura Alzúa e Inés Butler. "Impact of Technical Barriers to Trade on Argentine Exports and Labor Markets".
- Nro. 78 (Noviembre, 2008). Leonardo Gasparini y Guillermo Cruces. "A Distribution in Motion: The Case of Argentina".
- Nro. 77 (Noviembre, 2008). Guillermo Cruces y Leonardo Gasparini. "Programas Sociales en Argentina: Alternativas para la Ampliación de la Cobertura".
- Nro. 76 (Octubre, 2008). Mariana Marchionni y Adriana Conconi. "¿Qué y a Quién? Beneficios y Beneficiarios de los Programas de Transferencias Condicionadas de Ingresos".
- Nro. 75 (Septiembre, 2008). Marcelo Bérngolo y Fedora Carbajal. "Brecha Urbano - Rural de Ingresos Laborales en Uruguay para el Año 2006: Una Descomposición por Cuantiles".
- Nro. 74 (Agosto, 2008). Matias D. Cattaneo, Sebastian Galiani, Paul J. Gertler, Sebastian Martinez y Rocio Titiunik. "Housing, Health and Happiness".
- Nro. 73 (Agosto, 2008). María Laura Alzúa. "Are Informal Workers Secondary Workers?: Evidence for Argentina".
- Nro. 72 (Julio, 2008). Carolina Díaz-Bonilla, Hans Lofgren y Martín Cicowiez. "Public Policies for the MDGs: The Case of the Dominican Republic".

- Nro. 71 (Julio, 2008). Leonardo Gasparini, Facundo Crosta, Francisco Haimovich, Beatriz Alvarez, Andrés Ham y Raúl Sánchez. "Un Piso de Protección Social en América Latina: Costos Fiscales e Impactos Sociales".
- Nro. 70 (Junio, 2008). Mariana Viollaz. "Polarización de ingresos laborales: Argentina 1992–2006".
- Nro. 69 (Mayo, 2008). Mariana Marchionni, Walter Sosa Escudero y Javier Alejo. "Efectos Distributivos de Esquemas Alternativos de Tarifas Sociales: Una Exploración Cuantitativa".
- Nro. 68 (Mayo, 2008). Ricardo N. Bebczuk. "Financial Inclusion in Latin America and the Caribbean: Review and Lessons".
- Nro. 67 (Abril, 2008). Mariana Marchionni, Walter Sosa Escudero y Javier Alejo. "La Incidencia Distributiva del Acceso, Gasto y Consumo de los Servicios Públicos".
- Nro. 66 (Abril, 2008). Ricardo N. Bebczuk. "Dolarización y Pobreza en Ecuador".
- Nro. 65 (Marzo, 2008). Walter Sosa Escudero and Anil K. Bera. "Tests for Unbalanced Error Component Models Under Local Misspecification".
- Nro. 64 (Febrero, 2008). Luis Casanova. "Trampas de Pobreza en Argentina: Evidencia Empírica a Partir de un Pseudo Panel".
- Nro. 63 (Enero, 2008). Francisco Franchetti y Diego Battistón. "Inequality in Health Coverage, Empirical Analysis with Microdata for Argentina 2006".
- Nro. 62 (Diciembre, 2007). Adriana Conconi, Guillermo Cruces, Sergio Olivieri y Raúl Sánchez. "E pur si muove? Movilidad, Pobreza y Desigualdad en América Latina".
- Nro. 61 (Diciembre, 2007). Mariana Marchionni, Germán Bet y Ana Pacheco. "Empleo, Educación y Entorno Social de los Jóvenes: Una Nueva Fuente de Información".
- Nro. 60 (Noviembre, 2007). María Gabriela Farfán y María Florencia Ruiz Díaz. "Discriminación Salarial en la Argentina: Un Análisis Distributivo".
- Nro. 59 (Octubre, 2007). Leopoldo Tornarolli y Adriana Conconi. "Informalidad y Movilidad Laboral: Un Análisis Empírico para Argentina".
- Nro. 58 (Septiembre, 2007). Leopoldo Tornarolli. "Metodología para el Análisis de la Pobreza Rural".
- Nro. 57 (Agosto, 2007). Adriana Conconi y Andrés Ham. "Pobreza Multidimensional Relativa: Una Aplicación a la Argentina".
- Nro. 56 (Agosto, 2007). Martín Cicowiez, Luciano Di Gresia y Leonardo Gasparini. "Políticas Públicas y Objetivos de Desarrollo del Milenio en la Argentina".

- Nro. 55 (Julio, 2007). Leonardo Gasparini, Javier Alejo, Francisco Haimovich, Sergio Olivieri y Leopoldo Tornarolli. "Poverty among the Elderly in Latin America and the Caribbean".
- Nro. 54 (Julio, 2007). Gustavo Javier Canavire-Bacarreza y Luís Fernando Lima Soria. "Unemployment Duration and Labor Mobility in Argentina: A Socioeconomic-Based Pre- and Post-Crisis Analysis".
- Nro. 53 (Junio, 2007). Leonardo Gasparini, Francisco Haimovich y Sergio Olivieri. "Labor Informality Effects of a Poverty-Alleviation Program".
- Nro. 52 (Junio, 2007). Nicolás Epele y Victoria Dowbley. "Análisis Ex-Ante de un Aumento en la Dotación de Capital Humano: El Caso del Plan Familias de Transferencias Condicionadas".
- Nro. 51 (Mayo, 2007). Jerónimo Carballo y María Bongiorno. "Vulnerabilidad Individual: Evolución, Diferencias Regionales e Impacto de la Crisis. Argentina 1995 – 2005".
- Nro. 50 (Mayo, 2007). Paula Giovagnoli. "Failures in School Progression".
- Nro. 49 (Abril, 2007). Sebastian Galiani, Daniel Heymann, Carlos Dabús y Fernando Tohmé. "Land-Rich Economies, Education and Economic Development".
- Nro. 48 (Abril, 2007). Ricardo Bebczuk y Francisco Haimovich. "MDGs and Microcredit: An Empirical Evaluation for Latin American Countries".
- Nro. 47 (Marzo, 2007). Sebastian Galiani y Federico Weinschelbaum. "Modeling Informality Formally: Households and Firms".
- Nro. 46 (Febrero, 2007). Leonardo Gasparini y Leopoldo Tornarolli. "Labor Informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and Trends from Household Survey Microdata".
- Nro. 45 (Enero, 2007). Georgina Pizzolitto. "Curvas de Engel de Alimentos, Preferencias Heterogéneas y Características Demográficas de los Hogares: Estimaciones para Argentina".
- Nro. 44 (Diciembre, 2006). Rafael Di Tella, Sebastian Galiani y Ernesto Schargrodsky. "Crime Distribution and Victim Behavior during a Crime Wave".
- Nro. 43 (Noviembre, 2006). Martín Cicowiez, Leonardo Gasparini, Federico Gutiérrez y Leopoldo Tornarolli. "Areas Rurales y Objetivos de Desarrollo del Milenio en America Latina y El Caribe".
- Nro. 42 (Octubre, 2006). Martín Guzmán y Ezequiel Molina. "Desigualdad e Instituciones en una Dimensión Intertemporal".
- Nro. 41 (Septiembre, 2006). Leonardo Gasparini y Ezequiel Molina. "Income Distribution, Institutions and Conflicts: An Exploratory Analysis for Latin America and the Caribbean".

- Nro. 40 (Agosto, 2006). Leonardo Lucchetti. "Caracterización de la Percepción del Bienestar y Cálculo de la Línea de Pobreza Subjetiva en Argentina".
- Nro. 39 (Julio, 2006). Héctor Zacaria y Juan Ignacio Zoloa. "Desigualdad y Pobreza entre las Regiones Argentinas: Un Análisis de Microdescomposiciones".
- Nro. 38 (Julio, 2006). Leonardo Gasparini, Matías Horenstein y Sergio Olivieri. "Economic Polarisation in Latin America and the Caribbean: What do Household Surveys Tell Us?".
- Nro. 37 (Junio, 2006). Walter Sosa-Escudero, Mariana Marchionni y Omar Arias. "Sources of Income Persistence: Evidence from Rural El Salvador".
- Nro. 36 (Mayo, 2006). Javier Alejo. "Desigualdad Salarial en el Gran Buenos Aires: Una Aplicación de Regresión por Cuantiles en Microdescomposiciones".
- Nro. 35 (Abril, 2006). Jerónimo Carballo y María Bongiorno. "La Evolución de la Pobreza en Argentina: Crónica, Transitoria, Diferencias Regionales y Determinantes (1995-2003)".
- Nro. 34 (Marzo, 2006). Francisco Haimovich, Hernán Winkler y Leonardo Gasparini. "Distribución del Ingreso en América Latina: Explorando las Diferencias entre Países".
- Nro. 33 (Febrero, 2006). Nicolás Parlamento y Ernesto Salinardi. "Explicando los Cambios en la Desigualdad: Son Estadísticamente Significativas las Microsimulaciones? Una Aplicación para el Gran Buenos Aires".
- Nro. 32 (Enero, 2006). Rodrigo González. "Distribución de la Prima Salarial del Sector Público en Argentina".
- Nro. 31 (Enero, 2006). Luis Casanova. "Análisis estático y dinámico de la pobreza en Argentina: Evidencia Empírica para el Periodo 1998-2002".
- Nro. 30 (Diciembre, 2005). Leonardo Gasparini, Federico Gutiérrez y Leopoldo Tornarolli. "Growth and Income Poverty in Latin America and the Caribbean: Evidence from Household Surveys".
- Nro. 29 (Noviembre, 2005). Mariana Marchionni. "Labor Participation and Earnings for Young Women in Argentina".
- Nro. 28 (Octubre, 2005). Martín Tetaz. "Educación y Mercado de Trabajo".
- Nro. 27 (Septiembre, 2005). Matías Busso, Martín Cicowiez y Leonardo Gasparini. "Ethnicity and the Millennium Development Goals in Latin America and the Caribbean".
- Nro. 26 (Agosto, 2005). Hernán Winkler. "Monitoring the Socio-Economic Conditions in Uruguay".

- Nro. 25 (Julio, 2005). Leonardo Gasparini, Federico Gutiérrez y Guido G. Porto. "Trade and Labor Outcomes in Latin America's Rural Areas: A Cross-Household Surveys Approach".
- Nro. 24 (Junio, 2005). Francisco Haimovich y Hernán Winkler. "Pobreza Rural y Urbana en Argentina: Un Análisis de Descomposiciones".
- Nro. 23 (Mayo, 2005). Leonardo Gasparini y Martín Cicowiez. "Meeting the Poverty-Reduction MDG in the Southern Cone".
- Nro. 22 (Abril, 2005). Leonardo Gasparini y Santiago Pinto. "Equality of Opportunity and Optimal Cash and In-Kind Policies".
- Nro. 21 (Abril, 2005). Matías Busso, Federico Cerimedo y Martín Cicowiez. "Pobreza, Crecimiento y Desigualdad: Descifrando la Última Década en Argentina".
- Nro. 20 (Marzo, 2005). Georgina Pizzolitto. "Poverty and Inequality in Chile: Methodological Issues and a Literature Review".
- Nro. 19 (Marzo, 2005). Paula Giovagnoli, Georgina Pizzolitto y Julieta Trías. "Monitoring the Socio-Economic Conditions in Chile".
- Nro. 18 (Febrero, 2005). Leonardo Gasparini. "Assessing Benefit-Incidence Results Using Decompositions: The Case of Health Policy in Argentina".
- Nro. 17 (Enero, 2005). Leonardo Gasparini. "Protección Social y Empleo en América Latina: Estudio sobre la Base de Encuestas de Hogares".
- Nro. 16 (Diciembre, 2004). Evelyn Vezza. "Poder de Mercado en las Profesiones Autorreguladas: El Desempeño Médico en Argentina".
- Nro. 15 (Noviembre, 2004). Matías Horenstein y Sergio Olivieri. "Polarización del Ingreso en la Argentina: Teoría y Aplicación de la Polarización Pura del Ingreso".
- Nro. 14 (Octubre, 2004). Leonardo Gasparini y Walter Sosa Escudero. "Implicit Rents from Own-Housing and Income Distribution: Econometric Estimates for Greater Buenos Aires".
- Nro. 13 (Septiembre, 2004). Monserrat Bustelo. "Caracterización de los Cambios en la Desigualdad y la Pobreza en Argentina Haciendo Uso de Técnicas de Descomposiciones Microeconómicas (1992-2001)".
- Nro. 12 (Agosto, 2004). Leonardo Gasparini, Martín Cicowiez, Federico Gutiérrez y Mariana Marchionni. "Simulating Income Distribution Changes in Bolivia: a Microeconomic Approach".
- Nro. 11 (Julio, 2004). Federico H. Gutierrez. "Dinámica Salarial y Ocupacional: Análisis de Panel para Argentina 1998-2002".
- Nro. 10 (Junio, 2004). María Victoria Fazio. "Incidencia de las Horas Trabajadas en el Rendimiento Académico de Estudiantes Universitarios Argentinos".

- Nro. 9 (Mayo, 2004). Julieta Trías. "Determinantes de la Utilización de los Servicios de Salud: El Caso de los Niños en la Argentina".
 - Nro. 8 (Abril, 2004). Federico Cerimedo. "Duración del Desempleo y Ciclo Económico en la Argentina".
 - Nro. 7 (Marzo, 2004). Monserrat Bustelo y Leonardo Lucchetti. "La Pobreza en Argentina: Perfil, Evolución y Determinantes Profundos (1996, 1998 Y 2001)".
 - Nro. 6 (Febrero, 2004). Hernán Winkler. "Estructura de Edades de la Fuerza Laboral y Distribución del Ingreso: Un Análisis Empírico para la Argentina".
 - Nro. 5 (Enero, 2004). Pablo Acosta y Leonardo Gasparini. "Capital Accumulation, Trade Liberalization and Rising Wage Inequality: The Case of Argentina".
 - Nro. 4 (Diciembre, 2003). Mariana Marchionni y Leonardo Gasparini. "Tracing Out the Effects of Demographic Changes on the Income Distribution. The Case of Greater Buenos Aires".
 - Nro. 3 (Noviembre, 2003). Martín Cicowiez. "Comercio y Desigualdad Salarial en Argentina: Un Enfoque de Equilibrio General Computado".
 - Nro. 2 (Octubre, 2003). Leonardo Gasparini. "Income Inequality in Latin America and the Caribbean: Evidence from Household Surveys".
 - Nro. 1 (Septiembre, 2003). Leonardo Gasparini. "Argentina's Distributional Failure: The Role of Integration and Public Policies".
-