



Tipo de documento: Tesis de Maestría

Título del documento: Distribución del ingreso y retornos al capital educativo desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural y la segmentación laboral: un estudio del mercado de trabajo urbano del Gran Buenos Aires: 1992-2014

Autores (en el caso de tesis y directores):

María Noel Fachal

Agustín Salvia, dir.

Datos de edición (fecha, editorial, lugar,

fecha de defensa para el caso de tesis): 2019

Documento disponible para su consulta y descarga en el Repositorio Digital Institucional de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.
Para más información consulte: <http://repositorio.sociales.uba.ar/>

Esta obra está bajo una licencia Creative Commons Argentina.
Atribución-No comercial-Sin obras derivadas 4.0 (CC BY 4.0 AR)



La imagen se puede sacar de aca: https://creativecommons.org/choose/?lang=es_AR



María Noel Fachal

Distribución del ingreso y retornos al capital educativo desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural y la segmentación laboral.

Un estudio del mercado de trabajo urbano del Gran Buenos Aires: 1992-2014

Tesis para optar por el título de Magister en Investigación en Ciencias Sociales

Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Buenos Aires

Director: Agustín Salvia

Buenos Aires
2019

RESUMEN

La cuestión de la distribución del ingreso en relación con la influencia de la educación sobre las remuneraciones percibidas constituye un tema relevante en la actualidad, tanto en el medio académico local como internacional. En la Argentina, las transformaciones ocurridas en la última década en materia de política económica y social renuevan la vigencia del debate en torno a la problemática distributiva, dado que han marcado un cambio en términos del deterioro observado durante el período de reformas estructurales con orientación neoliberal.

En este contexto, cabe preguntarse: ¿Qué factores sociales subyacentes explican, por un lado, la tendencia al aumento de la desigualdad remunerativa en la década del noventa y, por otro, la convergencia observada en las remuneraciones laborales durante el período 2003-2014? ¿En qué medida el comportamiento que experimentan las remuneraciones horarias según nivel educativo de la fuerza de trabajo es independiente de la inserción por sector y de la unidad de producción? ¿Qué papel desempeñan los marcos regulatorios o calidad del empleo en esta relación y sus efectos sobre los ingresos de los trabajadores? ¿En qué medida la productividad divergente que persiste en la estructura económica-ocupacional constituye un factor explicativo necesario y relevante para entender la relación entre educación, regulaciones laborales y remuneraciones horarias durante las últimas décadas? Desde nuestra perspectiva, dar respuesta a estos interrogantes implica no sólo evaluar la influencia del capital educativo sobre las remuneraciones de la fuerza de trabajo, sino también abordar el modo en que la estructura sectorial del empleo, y la segmentación del mercado laboral desde una mirada complementaria a la tesis de la *heterogeneidad estructural*, condiciona y/o determina dicha relación.

De este modo, la investigación ofrece evidencias que apoyan la perspectiva de la *heterogeneidad estructural* desde la cual se parte para avanzar en la comprensión de los procesos de desigualdad asociados a las condiciones de la estructura económica-ocupacional. Uno de los supuestos que orientan el estudio es que el comportamiento remunerativo se encuentra fuertemente afectado en contextos en donde las desigualdades estructurales atraviesan el funcionamiento del sistema productivo, las relaciones sociales y el mercado de trabajo. Es decir, las diferencias de productividad y organización económica constituyen un factor clave para explicar el acceso a cierto nivel de ingreso, o a inserciones laborales de calidad, más que otros posibles factores explicativos como las cualidades de la población ocupada – específicamente, su grado de formación- o las condiciones coyunturales –principalmente asociadas con las políticas macro-económicas implementadas-. De allí que el estudio se propone analizar el rol que la profundización de los desequilibrios productivos y socio-

ocupacionales ha tenido en relación con las variaciones en la concentración de los ingresos, a pesar de la expansión y acumulación de credenciales educativas entre los trabajadores a lo largo del tiempo. Además, incorpora la reflexión en torno al espacio regulado del mercado, es decir, a la segmentación del mercado de trabajo, entendiendo que el acceso a un empleo de calidad está condicionado por la estructura sectorial del empleo.

Para dar respuesta a los interrogantes mencionados al comienzo, se recuperan los trabajos realizados en el marco del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, bajo la dirección de Agustín Salvia, con sede en el Instituto Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. A partir de estos trabajos se miden las tendencias en materia de inserción socio-ocupacional que interesan al presente estudio, desde un abordaje cuantitativo basado en los micro-datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), en su modalidad puntual y continua, correspondientes al Gran Buenos Aires para el período 1992-2014. Los resultados obtenidos dan cuenta de la forma en que los elementos propios de la modernización tecnológica, que impactan de forma diferencial sobre los distintos sectores económico-ocupacionales, han ganado terreno en la explicación de diversos procesos que atraviesan a nuestras sociedades, en general, y de aquellos propios de la distribución del ingreso, en particular. Los hallazgos presentados en este estudio serán retomados como antecedente de mi tesis doctoral y ampliados a la luz de nuevos interrogantes.

ABSTRACT

The issue of income distribution in relation to the influence of education on the earned remunerations is a relevant issue at present, both in the local and international academic environment. In Argentina, the transformations that have occurred in the last decade in terms of economic and social policy renew the validity of the debate on the distributive problem, given that they have marked a change in terms of the deterioration observed during the period of structural reforms with a neoliberal orientation.

In this context, it is worth asking: What underlying social factors explain, on the one hand, the tendency to increase remunerative inequality in the nineties and, on the other hand, the convergence observed in labor remunerations during the period 2003-2014? To what extent is the behavior experienced by hourly compensation, according to the educational level of the labor force, independent of the insertion by sector and of the production unit? What role plays the regulatory frameworks or quality of employment in this relationship and its effects on the income of workers? To what extent does the divergent productivity that persists in the economic-occupational structure constitute a necessary and relevant explanatory factor to understand the relationship between education, labor regulations and hourly compensation during the last decades? From our perspective, answering these questions implies not only evaluating the influence of educational capital on the remuneration of the workforce, but also addressing the way in which the sectoral structure of employment, and the segmentation of the labor market from a complementary perspective to the thesis of structural heterogeneity, conditions and/or determines this relationship.

In this way, the research offers evidence that supports the perspective of the structural heterogeneity from which it starts to advance in the understanding of the processes of inequality associated with the conditions of the economic-occupational structure. One of the assumptions that guide the study is that the remunerative behavior is strongly affected in contexts in which structural inequalities crosses the functioning of the productive system, social relations and the labor market. That is, differences in productivity and economic organization are a key factor in explaining access to a certain level of income, or quality labor insertions, more than other possible explanatory factors such as the qualities of the employed population -specifically, their degree of formation- or the conjunctural conditions -mainly associated with the macro-economic policies implemented-. Hence, the study aims to analyze the role that the deepening of productive and socio-occupational imbalances has had in relation to variations in the concentration of income, despite the expansion and accumulation of educational credentials

among workers over time. In addition, it incorporates reflection on the regulated space of the market, that is, the segmentation of the labor market, understanding that access to quality employment is conditioned by the sectoral structure of employment.

In order to answer the questions mentioned at the beginning, the works carried out within the framework of the Structural Change and Social Inequality Program are recovered, under the direction of Agustín Salvia, based at the Instituto Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, are recovered. From these works, the trends in socio-occupational insertion that are of interest in the present study are measured from a quantitative approach based on the micro-data of the Encuesta Permanente de Hogares (EPH) of the Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), corresponding to Gran Buenos Aires for the period 1992-2014. The results obtained account for the way in which the elements of technological modernization, which have a significant impact on the different economic-occupational sectors, have gained ground in the explanation of various processes that cross our societies, in general, and of those specific to the distribution of income, in particular. The findings presented in this study will be taken up as an antecedent of my doctoral thesis and expanded in the light of new questions.

ÍNDICE

<i>Agradecimientos</i>	7
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO 1: PREMIOS A LA EDUCACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MERCADOS SEGMENTADOS. UN DEBATE TEÓRICO Y EMPÍRICO.	13
1.1 La evolución del empleo y la distribución del ingreso bajo dos regímenes macro-económicos distintos.	13
1.1.1 Las reformas estructurales de los noventa.	13
1.1.2 Fin de la convertibilidad y el período de crisis.	19
1.1.3 La fase de la post-convertibilidad y el inicio de una nueva etapa “heterodoxa” o “neodesarrollista”.	21
1.2 Retornos laborales educativos y calidad del empleo.	25
1.2.1 La teoría del capital humano y los estudios centrados en los cambios en las políticas laborales.	25
1.2.2 La tesis de la heterogeneidad estructural.	30
CAPÍTULO 2: DISEÑO TEÓRICO-METODOLÓGICO: CATEGORÍAS DE ANÁLISIS Y FUENTE DE INFORMACIÓN.	35
2.1 Introducción al caso.	35
2.1.1 Preguntas e hipótesis de investigación.	35
2.1.2 Principales determinantes del ingreso laboral: definición operativa.	38
2.2 Construcción del dato.	40
2.2.1 Características de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC: diseño muestral, alcance y representatividad.	40
2.2.2 Construcción y definición de las variables del estudio.	43
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS PRINCIPALES RASGOS DE LA POBLACIÓN OCUPADA DEL GRAN BUENOS AIRES.	49

3.1 Distribución sectorial y por segmento de empleo de la población ocupada y sus variaciones en el tiempo.....	49
3.2 El perfil educativo de la población ocupada.....	55
3.3 Incidencia de la educación y del tipo de inserción ocupacional en el acceso a empleos de calidad: regresión logística binomial.	60
CAPÍTULO 4: ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS RETORNOS LABORALES DE LA POBLACIÓN OCUPADA DEL GRAN BUENOS AIRES.	68
4.1 Diferencias en las remuneraciones laborales por sector, segmento de empleo y educación.....	68
4.2 Análisis de las brechas de ingreso: ¿diferenciales educativos o sectoriales?	73
4.3 Tendencias en el comportamiento del ingreso contemplado la calidad del empleo... 	77
4.4 Análisis de las proporciones de variación en el ingreso laboral horario de los ocupados.	81
CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES.	89
BIBLIOGRAFÍA	99
ANEXO	111

Agradecimientos

A Agustín Salvia por su sostén, acompañamiento y guía en este proceso, brindándome el espacio académico desde el cual compartir e intercambiar conocimientos que significan un enorme aporte a mi formación.

A todos mis compañeros del equipo Cambio Estructural y Desigualdad Social por el apoyo brindado y por todo lo que aprendí junto a ellos, en especial a María Brenice Rubio y Ramiro Robles por los debates emprendidos y los buenos momentos compartidos que hicieron muy especial este recorrido.

A Martín Briozzo Benavides por su apoyo incondicional, su acompañamiento continuo y su enorme cariño, fundamental en el proceso de elaboración de la tesis.

A mi familia y amigos por escucharme y aconsejarme en todo momento. En especial a mis padres, María Elena y José, quienes me alientan siempre en todo lo que hago y me acompañan en esta hermosa profesión.

INTRODUCCIÓN

Los últimos veinticinco años de la Argentina han estado atravesados por marcados procesos de reconfiguración económica y social con efectos variados sobre la estructura sectorial del empleo. Este proceso involucra la expansión de la educación media y superior, pero también cambios en materia laboral y distributiva. Distintas políticas económicas y sociales acompañan estos años, teniendo todas ellas un impacto diferencial en las relaciones laborales y en la distribución del ingreso. De allí que el acceso a una adecuada interpretación de los cambios ocurridos en el bienestar económico y en la desigualdad –medidos por ingresos- no puede permanecer ajena a una serie de consideraciones respecto al contexto económico que atraviesa a cada uno de los períodos macro-económicos y político-sociales implicados en este estudio.

En términos generales, los años noventa –primera fase bajo estudio- constituyen un quiebre en la dinámica laboral. Frente a la aparente necesidad de hacer foco en las ventajas comparativas orientadas al sector exportador, comienzan a desaparecer muchos establecimientos intermedios. Esto último habría conducido a una estructura ocupacional aún más fragmentada entre empleos de baja o nula productividad y otros de mayor envergadura, es decir, más modernos y dinámicos, profundizándose también las disparidades entre las remuneraciones laborales (Kosacoff y Ramos, 2001; Salvia, 2012; Salvia Vera y Poy, 2015). Por oposición, la primera década del siglo XXI viene acompañada de un nuevo contexto macro-económico y nuevas políticas económicas, distributivas y laborales. En este marco, resurgen empresas intermedias dirigidas al mercado interno y, gracias a la demanda de empleo generada, crecen los sectores intensivos en el uso de mano de obra (Marshall, 2011).

Sin embargo, a pesar de estos cambios en materia de políticas públicas, algunas investigaciones defienden la hipótesis de que no habrían ocurrido cambios profundos que modificaran significativamente la estructura ocupacional heredada tras la década de reformas estructurales previa (Santarcángelo, Fal y Pinazo, 2008; Fernández Bugna y Porta, 2008; Lo Vuolo, 2009; Salvia, Vera y Poy, 2015; Salvia y Vera, 2016). Según esta tesis, a la cual adhiere la presente investigación, a pesar de los cambios en la dinámica de crecimiento de los distintos ámbitos de la economía –luego de la convertibilidad y habiendo superado la crisis económica-financiera de 2001-, la fragmentación de la estructura productiva y la segmentación del mercado de trabajo continúan siendo los principales rasgos de la economía, los que a su vez dan cuenta del proceso de *heterogeneidad estructural* que atraviesa tanto al mercado de trabajo como al sistema productivo.

Tal como fuera señalado anteriormente, luego de las transformaciones socio-económicas que atraviesa la Argentina durante la década del noventa, con el inicio de la fase heterodoxa o neodesarrollista post-crisis 2001-2002 cambia el escenario económico y, con ello, la dinámica social. En este marco, existe cierto grado de acuerdo respecto a que surge un nuevo patrón de crecimiento caracterizado por el aumento del empleo y la sustancial reducción de la tasa de desocupación; la progresividad de las políticas sociales; y el sistemático superávit fiscal y comercial (CENDA, 2010; Beccaria y Maurizio, 2012; Beccaria, Maurizio, y Vázquez, 2015). Así, la desigualdad distributiva, que se había profundizado en la década del noventa, comienza a decrecer a partir de 2002 producto del mayor dinamismo en la demanda de fuerza de trabajo, y de políticas sociales orientadas a la transferencia de ingresos y a la ampliación de la seguridad social (Neffa y Panigo, 2009). Estos cambios que acompañan a cada etapa repercuten de forma diferente sobre el comportamiento distributivo y, consecuentemente, sobre la desigualdad remunerativa. Ahora bien, son diversas las perspectivas orientadas a dar cuenta de los factores asociados a este proceso.

Por un lado, se encuentran trabajos que explican los cambios distributivos en los ingresos laborales en función de la dinámica propia del mercado, es decir, como el resultado de ajustes en la oferta y demanda de calificaciones (Gasparini *et al.*, 2011; Gasparini y Lustig, 2011; Cornia y Martorano, 2012). En concordancia con lo señalado, los factores explicativos de las tendencias registradas estarían asociados, entre otros aspectos, a las condiciones macroeconómicas y a la ampliación de la educación básica. Por otro lado, se ubican estudios que explican la reducción de la desigualdad en la distribución de los ingresos de los trabajadores en la Argentina por el impacto de las políticas económicas, laborales y de ingresos en la demanda de empleo, a partir de las tasas de registración de trabajadores asalariados afiliados a la seguridad social y la fijación de remuneraciones (Beccaria y Maurizio, 2012; Beccaria, Maurizio, y Vázquez, 2015).

Sin desconocer que los hechos enumerados por los enfoques anteriores hayan podido operar sobre el comportamiento distributivo, la mirada aquí propuesta recupera la perspectiva de la *heterogeneidad estructural* para dar cuenta tanto de los cambios como de las continuidades en la desigual distribución del ingreso laboral.¹ Según este enfoque, el aumento de la desigualdad

¹ La tesis de la *heterogeneidad estructural* fue la base del programa inicial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Prebisch, 1949, 1970). Esta tesis fue retomada años después por el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC-OIT, 1978). Actualmente, CEPAL ha retomado el enfoque como marco interpretativo del persistente subdesarrollo latinoamericano (Cimoli, Primi y Pugno, 2006; CEPAL, 2012). Según este enfoque, la coexistencia de sectores económicos caracterizados por niveles de productividad y

al interior del mercado laboral durante la fase de políticas neoliberales estaría vinculado a un mayor desequilibrio productivo y socio-ocupacional expresado a través de una mayor concentración de ingresos por medio de empleos vinculados a unidades económicas formales más dinámicas y a un deterioro de las remuneraciones generadas en micro-unidades económicas informales. Por su parte, la caída de la desigualdad que acompaña el proceso de reactivación post-crisis en la Argentina, estaría asociada a un aumento del bienestar social general, pero sin una reducción de la *heterogeneidad estructural*, entendida la misma en términos de brechas de ingresos entre sectores formales e informales que atraviesan al mercado laboral y que persisten en esta etapa (Salvia, 2003, 2012; Salvia y Vera, 2013a; Salvia, Vera, y Poy, 2015).

En el marco de los aportes que las distintas perspectivas mencionadas ofrecen para caracterizar el período, se retoma el enfoque de la *heterogeneidad estructural* en procura de dar respuesta a los siguientes interrogantes: ¿Qué factores sociales subyacentes explican, por un lado, la tendencia al aumento de la desigualdad remunerativa en la década del noventa y, por otro, la convergencia observada en las remuneraciones laborales durante el período 2003-2014? ¿En qué medida el comportamiento que experimentan las remuneraciones horarias según nivel educativo de la fuerza de trabajo es independiente de la inserción por sector y de la unidad de producción? ¿Qué papel desempeñan los marcos regulatorios o calidad del empleo en esta relación y sus efectos sobre los ingresos de los trabajadores? ¿En qué medida la productividad divergente que persiste en la estructura económica-ocupacional constituye un factor explicativo necesario y relevante para entender la relación entre educación, regulaciones laborales y remuneraciones horarias durante las últimas décadas?

En función de estos interrogantes, y teniendo en cuenta que no existe acuerdo en cuanto a los factores o procesos a partir de los cuales entender estas tendencias diferentes, el problema de investigación se orienta al análisis del papel de la profundización de las desigualdades estructurales, a pesar de los diferenciales educativos, en la variabilidad en la concentración de los ingresos asociada a empleos vinculados a ciertas unidades económicas. A lo señalado se agrega también el espacio regulado del mercado y, por consiguiente, la segmentación laboral como otra variable del problema de estudio que –sin significar lo mismo– guarda estrecha relación con la *heterogeneidad estructural*, pues cabe esperar que a mayor heterogeneidad de la estructura productiva más importante sea también la segmentación de los mercados.²

utilización de tecnología diferentes da lugar a una estructura ocupacional donde los ingresos se determinan según la productividad social del segmento económico-ocupacional de inserción (Ocampo, 2001; Rodríguez, 2001).

² No se debe considerar a la segmentación laboral como el resultado de alteraciones externas a las relaciones de producción, sino que es ella misma el fruto de las características internas al propio sistema. En otras palabras, la

A partir del problema de investigación propuesto, la hipótesis general que guía esta investigación es que los procesos de heterogeneidad, y la segmentación de los mercados de trabajo, en cada uno de los contextos políticos-económicos de las últimas dos décadas, condicionan el efecto de los diferenciales educativos –entendidos en términos de años o niveles de escolaridad- en la determinación del nivel de las remuneraciones.

En este marco, la investigación se propone como objetivo general comprender el comportamiento de los factores que inciden sobre la demanda y calidad de los empleos generados a partir del efecto de los diferenciales educativos sobre las formas de inserción ocupacional de la fuerza de trabajo y las remuneraciones, contemplando los modos en que la *heterogeneidad estructural* y el funcionamiento segmentado del mercado de trabajo, que se relaciona con ésta, operan en la distribución de los ingresos laborales. Esto último en diferentes períodos macro-económicos y político-sociales: a) el período de políticas “neoliberales” (1992-2001); b) el período de transición determinado por la crisis económico-financiera (2001-2003); y c) el período de reactivación post-crisis inspirado en políticas “heterodoxas” (2003-2014).

Del objetivo general señalado anteriormente se desprenden los siguientes objetivos específicos del estudio: 1) Examinar las transformaciones ocurridas en los diferenciales de ingreso según la distribución por segmento económico-ocupacional y por sector y segmento de la demanda de credenciales educativas por puesto de trabajo; 2) Identificar el aporte a las variaciones en el patrón de distribución del ingreso de los factores que inciden sobre la demanda de empleo y de aquellos propios de la oferta, específicamente, el nivel educativo de la fuerza de trabajo, teniendo en cuenta el tipo de inserción laboral, el perfil socio-ocupacional y la participación del nivel educativo de la fuerza de trabajo.

Dadas las restricciones en las fuentes de información, la investigación estadística de estos temas se realiza a través de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) y se habrá de limitar al Gran Buenos Aires para el período 1992-2014. La selección del Gran Buenos Aires responde a la necesidad de garantizar la calidad de las medidas y su comparabilidad para la serie histórica frente a los cambios experimentados por el diseño de la encuesta a lo largo del tiempo (Salvia, 2012). Siendo el interés de este estudio evaluar el comportamiento de las remuneraciones con relación a variables de oferta y demanda de empleo, se utiliza el ingreso laboral horario de la ocupación principal. En este punto, cabe

segmentación laboral no es el resultado de la forma que adquieren las relaciones del mercado o las reglas institucionales, en tal caso estas últimas son la expresión de los procesos de segmentación que operan como fenómenos estructurales (Mezzera, 1992; Salvia, 2012).

aclarar que, para hacer frente a los problemas que supone utilizar el ingreso monetario individual, a saber, el problema de la no respuesta y el de la subdeclaración de ingresos, se trabaja a partir de las correcciones metodológicas introducidas por Salvia y Donza (1999).³

En esta línea, se procede a realizar, en primer lugar, una revisión de las principales tendencias asociadas al mercado laboral y a la distribución del ingreso, con miras a poner de manifiesto la importancia que tienen los factores estructurales vinculados a la estructura productiva en la comprensión de estos fenómenos. En segundo lugar, se ha de contextualizar el problema de estudio a partir de los hallazgos evidenciados en trabajos previos sobre la temática. En tercer lugar, se procede a explicitar la perspectiva teórico-metodológica a partir de la cual se abordarán los principales objetivos de estudio. Por último, se han de presentar los hallazgos de esta investigación que aspiran a explicar de qué forma los elementos propios de la modernización tecnológica, que impactan de forma diferencial sobre los distintos sectores económico-ocupacionales, han ganado terreno en la explicación de diversos procesos que atraviesan a nuestras sociedades, específicamente –en este caso- de aquellos propios de la distribución del ingreso.

³ Con el fin de no perder casos y neutralizar el sesgo generado por los niveles variables de “no respuesta” a las preguntas de ingresos, se estiman los mismos para cada año y tipo de fuente laboral (Salvia y Donza, 1999; Donza, 2015). Este procedimiento de estimación se aplica a las bases “puntuales” de EPH, es decir, previas al año 2003, ya que a partir de este año INDEC ofrece bases en su modalidad “continua” con ingresos no declarados imputados. Estos ingresos laborales horarios se encuentran deflactados a valores constantes –esto es, a pesos del cuarto trimestre del 2014-.

CAPÍTULO 1: PREMIOS A LA EDUCACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MERCADOS SEGMENTADOS. UN DEBATE TEÓRICO Y EMPÍRICO.

En este capítulo se recuperarán los principales debates teóricos referidos a los factores que explican las desigualdades distributivas y, específicamente, remunerativas de los ocupados. Para ello, en un primer apartado se sistematizarán las principales características de la estructura económica-productiva, y del mercado de trabajo urbano argentino, en cada una de las fases macro-económicas bajo estudio. Este marco histórico permitirá contextualizar el problema y la hipótesis de investigación, al igual que ordenar ciertas categorías de análisis que luego serán aplicadas al estudio de la estructura económica-productiva. Por otro lado, en el segundo apartado, se presentarán los aportes de dos perspectivas teóricas específicas con las que, luego, se debatirá en este estudio desde el enfoque de la *heterogeneidad estructural*. Aquí, se sintetizarán las evidencias que desde la teoría del capital humano y el enfoque institucionalista se han expuesto para explicar los cambios distributivos y sus efectos sobre la desigualdad. Asimismo, se describirá la evolución del ingreso laboral en cada fase teniendo en cuenta las diferencias en la dinámica de la oferta y demanda de empleo, y en materia de políticas económicas. Se analizarán también las desigualdades asociadas a la heterogeneidad de la estructura productiva presente en los mercados laborales periféricos, relativizando las diferentes tesis en debate, en particular, el papel de los retornos a la educación frente a la desigual inserción sectorial de la fuerza de trabajo.

1.1 La evolución del empleo y la distribución del ingreso bajo dos regímenes macro-económicos distintos.

1.1.1 Las reformas estructurales de los noventa.

Al observar la dinámica de la economía de la Argentina, se pueden identificar ciertos rasgos característicos de su trayectoria que se relacionan, en gran parte, con los diversos ciclos político-económicos y que son significativos para contextualizar el tema de investigación propuesto. Asimismo, esta dinámica se inscribe en el marco de un determinado régimen de acumulación del capital,⁴ cuyas especificidades permiten comprender los modelos de crecimiento económico imperantes en cada momento. En este sentido, no se pueden pensar los cambios en la forma e

⁴ El proceso de acumulación de capital tiene lugar en el marco de ciertas instituciones específicas que garantizan las condiciones para que el mismo sea posible. Es, precisamente, este conjunto de instituciones y regulaciones el que define al régimen de acumulación en tanto establece el marco dentro del cual se desarrollan los procesos que posibilitan la reproducción, circulación y acumulación del capital (Nun, 1987; Gordon, Edwards y Reich, 1986).

intensidad en que la fuerza de trabajo es empleada y en las remuneraciones, sin considerar el ritmo de acumulación y el papel del Estado como principal agente encargado de adecuar la fuerza de trabajo a los requerimientos del proceso de acumulación a través de diversos instrumentos (Cortes y Marshall, 1993).

La falta de equilibrio aparece como uno de los principales rasgos de la estructura productiva argentina. Históricamente, dos sectores destacan en dicha estructura: en primer lugar, el sector primario que actúa con relación a los precios internacionales y, en segundo lugar, el sector industrial que responde a precios generalmente superiores a los internacionales. Es en este contexto que se pueden comprender los límites que el sector externo impone al crecimiento económico (Diamand, 1972). En un primer momento, la expansión del sector agro-exportador da lugar al desarrollo de actividades industriales asociadas a la producción de bienes para el consumo interno y de servicios orientados a satisfacer necesidades específicas de ciertos sectores de la población. Sin embargo, la naturaleza del papel que la renta de la tierra ha tenido en la historia argentina ha afectado en muchas ocasiones la capacidad de la economía para producir riqueza (Iñigo Carrera, 2007: 1). Así, se empieza a configurar la dependencia de la economía nacional del comercio internacional, que termina por conformar una estructura económica no sólo atravesada por múltiples desequilibrios, sino marcadamente heterogénea.⁵

A comienzos de la década del setenta, se implementan en la Argentina políticas de cambio estructural en el contexto de la llamada segunda globalización –caracterizado por una mayor volatilidad, una marcada fluctuación en los tipos de cambio y una alta inflación- (Fanelli, 2004).⁶ Es en este marco que se inscribe la década del noventa, en donde el fin del intervencionismo estatal, la privatización de empresas públicas, el ajuste fiscal y la apertura de la economía son las principales medidas que definen el giro político de esta época. Gran parte de estas medidas responden al contexto hiperinflacionario en que el nuevo gobierno llega al

⁵ Tal como señalan Gerchunoff y Llach (2003) la participación del país como exportador e importador, y su exposición a los flujos internacionales, lo ha hecho proclive a verse afectado por los vaivenes internacionales en un sentido mucho más profundo con relación a otros países. Asimismo, las desventajas comparativas en materia de producción manufacturera y en el empleo de mano de obra intensiva explica la adopción en reiteradas oportunidades de políticas proteccionistas que terminan siendo costosas para el crecimiento del país. A partir del último cuarto del siglo XX, los problemas financieros y los altos niveles de inflación atraviesan los esfuerzos por revertir las políticas aplicadas hasta la década del setenta, los que resultan en el endeudamiento externo que, lejos de revertir la situación, hace que se siga operando en torno al estancamiento. En esta línea, se pone en evidencia la clara brecha de productividad entre las actividades primarias y secundarias antes expuesta, que refleja precisamente el denominado “círculo vicioso del crecimiento inestable” (Pucciarelli, 2004).

⁶ La debilidad y volatilidad de los mercados de capital –característica de la economía argentina- está estrechamente vinculada con la presencia de instituciones poco fuertes y de un contexto macro-económico inestable (Fanelli, 2004; Novick, 2006). Esto último repercute sobre las inversiones, limitando las posibilidades de desarrollo de un sector dinámico, con un elevado nivel de productividad y un marcado avance tecnológico.

poder, siendo precisamente este contexto el que crea las condiciones favorables para dar impulso a la política reformista (Damill y Frenkel, 1993).

La inestabilidad que la globalización podía acarrear, en especial asociada a la inseguridad laboral y la pérdida de salarios, despierta el interés en un grupo de especialistas que elaboran una serie de recomendaciones dirigidas a los países de América Latina contenidas en el denominado Consenso de Washington⁷ (Birdsall y De La Torre, 2001; Fischer, 2012). Son estos los lineamientos que se persiguen aplicar a través del programa de estabilización impulsado en esta fase.

Entre los elementos más importantes que integran el paquete de políticas económicas⁸ se destacan: a) un régimen de paridad fija entre el peso y el dólar;⁹ b) la liberalización del comercio; c) la desregulación de los mercados; d) un proceso de privatizaciones; e) la liberalización de los flujos de capital; f) la búsqueda de superávit fiscal en los primeros años y del equilibrio después; g) una economía de mercado libre sin orientación ni regulación en la mayoría de los sectores de la economía (Nochteff, 2001: 1-2). Entre los indicadores del desempeño económico-social a los que están dirigidas estas medidas se pueden señalar la inflación; el crecimiento –asociado al nivel de actividad-; la situación fiscal; la fortaleza del sector externo y su grado de competitividad; el empleo; la distribución del ingreso; y la pobreza (Nochteff, 2001).

Ahora bien, no se puede pensar el proceso que atraviesa el país en esta fase separada de la dinámica de acumulación del capital que se produce a nivel mundial. Luego de la crisis de los años setenta, el socialismo deja de ser una amenaza y el capitalismo reaparece dejando atrás el Estado de Bienestar –que se instala luego de la Gran Depresión de 1929- y adoptando una forma mucho más violenta y limitante de algunas conquistas de años anteriores. Así, mientras que con la amenaza del socialismo encarnada en la figura de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), el capitalismo abandona en apariencia su crudeza –ofreciendo a la fuerza de trabajo un conjunto de garantías que hasta el momento no existían-, a partir de la desaparición

⁷ Estas recomendaciones tenían como propósito el crecimiento sostenido que posibilitara la aproximación de las economías atrasadas a las economías desarrolladas. El postulado central que regía dicho consenso era el progreso económico a través de una eficiente asignación de recursos, la utilización de las ventajas comparativas y el flujo de capitales y mercancías a escala planetaria, con una escasa o nula intervención del Estado en la economía y los mercados (Salvia, 2012).

⁸ Desde el punto de vista del crecimiento, este paquete de políticas neoconservadoras tuvo escasos resultados, y las brechas entre el ahorro y la inversión, al igual que aquellas referidas al sector externo y al fiscal, dieron cuenta de un escenario caracterizado por el estancamiento (Nochteff, 2001).

⁹ En el marco de la inestabilidad que había caracterizado a las etapas anteriores, en 1991 se da inicio al Plan de Convertibilidad, cuyo eje principal se basaba en sostener un tipo de cambio fijo que permitiera converger la inflación local con la internacional (Beccaria y Maurizio 2012).

de la alternativa socialista, y en respuesta a las dificultades manifiestas en la acumulación y reproducción del capital, el capitalismo reacciona nuevamente de una forma distinta a la de la etapa anterior –ahora bajo el signo del neoliberalismo-. En efecto, con la caída de la URSS no sólo se pierde el paradigma de un modelo de desarrollo alternativo, sino que se consolida el dominio hegemónico del capital y de Estado Unidos como principal representante de este orden de cosas (Rodríguez, 2014).

Son dos las condiciones generales que enmarcan las medidas enumeradas al comienzo de la sección, en primer lugar, el ya referido proceso de globalización económica –en tanto constituye, por entonces, la forma que adquiere la acumulación capitalista monopólica y financiera- y la presencia de economías sometidas a un desarrollo dependiente –en donde es el crecimiento desigual y combinado el que da forma al crecimiento económico- (Salvia, 2012). Inicialmente, se observa una mejoría en el desempeño macroeconómico –en contraste con el marco de inestabilidad acaecido en los años ochenta-; no obstante, los efectos sociales de este modelo se hacen notorios poco tiempo después de la aplicación del mismo, entre ellos las dificultades en torno a la generación de puestos de trabajo y el aumento de la indigencia, los cuales son algunos de los indicadores sociales que no tardan en aparecer en escena (Damill, Frenkel y Maurizio, 2003).

En esta línea, las reformas implementadas en esta etapa tienen diversos efectos sobre el mercado de trabajo. En términos generales, el crecimiento del nivel de actividad es una condición necesaria para garantizar la expansión del empleo, pero por ella misma no es suficiente, ya que se requiere también de un tercer elemento, esto es, el crecimiento de la productividad. A pesar de la estabilidad monetaria y del crecimiento económico evidenciado en los primeros años de la década del noventa, a lo largo del período se profundiza el deterioro social y la crisis ocupacional –que las políticas de empleo no logran corregir- (Monza, 2002).

Esta crisis ocupacional está estrechamente asociada a la pérdida de puestos de trabajo ocasionada por la apertura económica, la reforma del Estado, la flexibilización laboral,¹⁰ los despidos y retiros voluntarios que acompañan a esta década (Kosacoff y Ramos, 2001). En efecto, a partir de los años noventa se hace énfasis en el resultado contrario al esperado que tiene la institucionalidad laboral, y junto a ello en la necesidad de desregular el mercado

¹⁰ Las medidas orientadas a la flexibilización laboral persiguen aumentar la competitividad a través de la reducción del costo de la mano de obra en comparación con las ganancias de productividad originadas a partir de las inversiones de capital (Salvia, 2012).

laboral¹¹ para impulsar el crecimiento económico, garantizar el uso intensivo de mano de obra y favorecer la reasignación sectorial del trabajo (Weller, 2000). Asimismo, frente a esta situación, el aumento de la desocupación¹² y del empobrecimiento no logran ser contrarrestados por la absorción de la mano de obra ociosa en las denominadas ocupaciones “refugio”. Así, junto a la generación en forma continua de excedentes de fuerza de trabajo por parte del modelo de acumulación, se profundizan las desigualdades estructurales y prima una mayor concentración económica, la extranjerización del poder económico y una clara retracción productiva (Salvia, 2012).¹³

En este contexto, cabe mencionar algunas consideraciones para pensar en esta etapa la desigualdad, en general, y la desigualdad distributiva, en particular. En primer lugar, y como resultado de la subordinación de la economía a la fase de expansión capitalista coincidente con la segunda globalización, las reformas impulsadas –lejos de mitigar- intensifican las condiciones estructurales que crean el espacio propicio para el aumento de la pobreza y de la desigualdad. La mayor vulnerabilidad a la dinámica comercial y financiera de la economía – que provocan mayor *heterogeneidad estructural* y, consecuentemente, mayor segmentación del mercado de trabajo- colaboran en este proceso.¹⁴ En segundo lugar, el bajo impacto de las inversiones en el sistema económico en su conjunto da lugar a tasas de crecimiento significativas para algunos sectores, pero poco dinámicas a nivel del conjunto, favoreciendo la generación de excedentes de fuerza de trabajo. En tercer lugar, el funcionamiento de un modelo en el que ciertos sectores quedan rezagados de la dinámica de acumulación permite comprender

¹¹ La desregulación del mercado de trabajo de los noventa tuvo marcadas consecuencias negativas: mientras se reducía el costo laboral, la tasa de empleo no registrado pasó del 29,6% al 37,3% entre 1991 y 2000, y al 44,8% en 2003 (ondas octubre EPH). Así, empezaron a ser cada vez más frecuentes las formas de contratación precarias que dieron lugar a un mercado laboral polarizado y heterogéneo, debilitándose instituciones tradicionales como el salario digno, la seguridad social y la negociación colectiva (Novick, 2006).

¹² La desocupación afectó en forma más prolongada a trabajadores primarios y a activos en edades más vulnerables en materia de empleabilidad (Monza, 2002: 25). Asimismo, el tipo de cambio fijo tornó más drásticos los efectos de la apertura a las importaciones, al tiempo que se disminuía de forma artificial el valor de los bienes de capital, se aumentaban los costos salariales en dólares y se veían perjudicadas las exportaciones que hacían uso intensivo de trabajo; todas ellas acciones contrarias al empleo. En paralelo, en contraste con el ahorro de mano de obra en general parecía primar la demanda de fuerza de trabajo más calificada, situación que acrecentó las diferencias de salarios (Altimir, Beccaria y González Rozada, 2002).

¹³ En esta fase, se establece un bloque dominante integrado por los intereses del capital financiero internacional y las grandes corporaciones multinacionales. Esta alianza, marcadamente relacionada con el régimen político, es lo que habría favorecido una significativa concentración económica. No se puede hacer a un lado esta evidencia al momento de analizar los indicadores del mercado de trabajo, de la distribución de los ingresos y de la pobreza (Salvia, 2012).

¹⁴ De acuerdo con la perspectiva teórica que se adopta en esta investigación, la probabilidad de acceder a un puesto de calidad está fuertemente condicionada por la composición sectorial de la demanda de empleo. Esto responde al hecho de que se considera al progreso tecnológico y a la estructura económica como factores explicativos de la forma en que opera el mercado laboral. Trabajos como el de Salvia y Vera (2016) aportan evidencias en este sentido.

la pobreza en marcos de crecimiento económico. En cuarto lugar, el aumento de los excedentes de fuerza de trabajo explica la formación de una masa marginal difícil de ser empleada por el sistema. Por último, la flexibilidad laboral, y con ello el desmantelamiento de los sistemas públicos de asistencia y bienestar, contribuyen a la profundización de las desigualdades sociales (Salvia, 2012).

A lo señalado se agregan las acciones desplegadas en relación con el mercado de trabajo, tales como la eliminación de la indexación salarial; la descentralización de las negociaciones colectivas; la limitación del derecho a huelga; las modificaciones en el régimen de vacaciones; la aplicación de nuevas formas de contratación; la reducción de los aportes patronales a la seguridad social y las asignaciones universales; entre otras. Todas las medidas enumeradas tienen también su correlato en la mayor precariedad del empleo y de la explotación de la fuerza de trabajo (Basualdo, 2003).

De esta forma, las tendencias en el mercado de trabajo se reflejan en la estructura de las remuneraciones, en la oferta de trabajo y en las diferencias entre la mano de obra ofertada y la demandada por los distintos sectores de la economía, repercutiendo en la ampliación o retracción de la desigualdad. La desigualdad remunerativa en particular se mantiene estacionaria en los primeros años de este período, para comenzar luego a ascender levemente y con mayor intensidad hacia finales de la fase (Altimir, Beccaria y González Rozada, 2002).¹⁵ Mientras que durante los primeros años de la convertibilidad se eleva el poder adquisitivo de los ingresos, con la crisis del Tequila¹⁶ se produce una caída entre 1994 y 1996 que se profundiza hacia el final de esta etapa, cuando los ingresos se sitúan sólo un 8% por encima de los valores registrados a comienzos de la década (Beccaria y Maurizio, 2012). De allí que sea posible afirmar que la distribución del ingreso en esta etapa sigue un sendero regresivo; en otras palabras, mientras que tanto el ciclo económico como el proceso de acumulación y reproducción del capital de la cúpula del poder económico local se expande, los ingresos de los trabajadores asalariados caen de forma significativa (Castellani y Schorr, 2004). Asimismo, trabajos como el de Lindenboim, Kennedy y Graña (2010) ofrecen evidencia empírica que dan cuenta del deterioro sistemático del salario real como una de las características que sobresalen

¹⁵ Entre 1994 y 1997, la caída del ingreso real y el empeoramiento distributivo repercuten en el aumento de la pobreza. En los años siguientes hasta el 2000, el aumento de la pobreza está principalmente asociado al deterioro distributivo (Altimir, Beccaria y González Rozada, 2002).

¹⁶ La crisis del Tequila comenzó en México en 1994 –año en que en ese país la moneda experimentó una fuerte corrida que culmina en una devaluación- y repercutió sobre nuestro país generando una recesión y evidenciando la vulnerabilidad del modelo de crecimiento y de la convertibilidad frente al comportamiento de los mercados externos (Salvia, 2012).

del modelo de acumulación de nuestro país, y que repercute –junto con la baja en las tasas de empleo y el empeoramiento en la calidad de los mismos- en el aumento de la inequidad distributiva.

1.1.2 Fin de la convertibilidad y el período de crisis.

La crisis del modelo implementado en los noventa –marcado por dificultades ocupacionales que se traducen en una elevada tasa de desempleo y en el aumento de puestos precarios- se hace presente en su máxima expresión entre el 2001 y el 2002 tanto en el plano financiero como en el político y social. Entre los factores que precipitan la crisis se pueden mencionar: la restricción en la disponibilidad de fondos provenientes del sistema financiero; la entrada del país en cesación de pagos –default-; y la liberalización cambiaria (Lanari, 2003).

El colapso de 2001-2002 es el reflejo del fracaso de las políticas implementadas desde el decenio anterior. Las medidas adoptadas, lejos de compensar los marcados desequilibrios macroeconómicos originados en el sector externo, hacen que la economía quede atrapada en una recesión sin precedentes. La caída estrepitosa de la actividad económica registrada por entonces se encuentra acompañada por la salida dirigida hacia activos externos que impacta en las reservas, ocasionando una disminución considerable de las mismas y, en consecuencia, una alarmante falta de liquidez. Tras la adopción de restricciones al retiro de los depósitos de los bancos, se interrumpe la cadena de pagos. La caída del PBI y del empleo, junto con el aumento del desempleo, de la pobreza y de la indigencia, se convierten en los indicadores que protagonizan un escenario en el que se incrementan las tensiones sociales y se precipita la crisis política e institucional (Damill y Frenkel, 2006). A partir del 2002 se genera un empeoramiento adicional de las condiciones sociales producto del efecto que la depreciación cambiaria tiene sobre la inflación, pero también sobre los ingresos reales del conjunto de la población,¹⁷ agravando notoriamente el cuadro de situación social y tornándolo aún más vulnerable (Damill, Frenkel y Maurizio, 2003).

La magnitud de esta crisis, junto con la devaluación de la moneda, hacen visibles los desequilibrios acumulados hasta ese momento. Con el aumento del tipo de cambio, la depreciación del peso y el incremento de los precios internos, el poder de compra de los salarios

¹⁷ La devaluación tiene como correlato el incremento de los precios y, por consiguiente, de la inflación. Sin embargo, este proceso inflacionario no supera el incremento que experimenta el tipo de cambio a raíz de la devaluación, lo cual habilita una clara transferencia de ingresos desde el trabajo hacia el capital, aumentando las tasas de ganancias e impulsando con ello el inicio de la recuperación.

se ve especialmente afectado –ya que las remuneraciones nominales no son ajustadas para compensar la pérdida en los ingresos reales de los trabajadores-. En efecto, en el segundo semestre del 2002 los salarios se sitúan muy por debajo de los niveles registrados en 1998. Asimismo, la devaluación acelera la caída en el nivel de actividad –que tiene su inicio en 1998- y el país cae en una profunda recesión. Por otro lado, en esta etapa continúa la caída en el empleo –tanto de puestos asalariados como no asalariados-, siendo aún más intensa esta retracción entre los trabajadores con menores calificaciones (Beccaria y Groisman, 2008).

En este punto, resulta interesante señalar que estudios como el de Cortés, Groisman, y Hoszowki (2004) han demostrado una correlación positiva entre los hogares con jefes que tienen un bajo nivel educativo y la presencia en los mismos de un Plan Jefes y Jefas de Hogar (PJHD).¹⁸ Éste último es un aspecto central del gobierno de la transición, ya que opera como una herramienta de política social orientada a hacer frente a un conflicto que amenaza la continuidad del sistema político institucional (CELS, 2003). Sin embargo, a pesar de la importancia que en ese momento reviste este plan, el mismo no termina por representar adecuadamente al núcleo duro de la desocupación (Cortés, Groisman, y Hoszowki, 2004).

En este contexto, se agrega la disminución sostenida de empleos de calidad, la precarización de las formas tradicionales del empleo informal, la aparición de modalidades de empleo marginal y no así de empleos alternativos en el sector formal. Estas tendencias en materia de empleo caracterizan a la etapa de crisis, pero no se alejan de la situación que atraviesa a la década del noventa en su conjunto. De allí que sea posible afirmar que la fragmentación económica-social y la problemática del empleo dan forma a un escenario mucho más serio que el aumento del desempleo abierto. En efecto, mientras que los trabajos de mayor calidad se concentran en el Sector Privado Formal, los de mayor precariedad se ubican en el Sector Micro-Informal, es decir, se verifica entre 1992 y 2002 la correlación entre las problemáticas del empleo y la segmentación de la estructura laboral (Salvia, 2003, 2012).

Ahora bien, a pesar del contexto de fuerte inestabilidad e incertidumbre que atraviesa esta fase, a partir del segundo trimestre de 2002 se detiene la caída del producto, empezando a crecer a partir del tercero junto con la normalización de las variables financieras. La estabilización del valor del dólar, el manejo de la política monetaria y la continuidad de la moneda nacional como medio de cambio, son algunas de las tendencias que acompañan este período (Beccaria y

¹⁸ El Plan Jefes y Jefas de Hogar (PJHD) fue un programa social implementado entre el 2002 y el 2003 cuyo propósito declarado consistía en garantizar el acceso a un nivel de vida adecuado, pero que, sin embargo, se limitó a distribuir beneficios asistenciales precarios hacia el interior de la población en situación de indigencia que no lograba cubrir las necesidades mínimas (CELS, 2003).

Groisman, 2008). De esta forma, a mediados del 2002 se observan los primeros indicadores positivos de reactivación, y durante tres trimestres seguidos sube el PBI. Esto último responde a la evolución de las exportaciones netas y a la sustitución de importaciones. En simultáneo, se retoma el pago de la deuda a los organismos internacionales, y se mejora tanto el salario real como la recaudación fiscal. Sin embargo, en ese entonces, la recuperación en el mercado de trabajo nacional todavía es demasiado pequeña (Lanari, 2003).

1.1.3 La fase de la post-convertibilidad y el inicio de una nueva etapa “heterodoxa” o “neodesarrollista”.

Esta nueva fase se inicia con el agotamiento del modelo de la convertibilidad –expresión de las dificultades que el neoliberalismo experimenta en toda la región para sostenerse- que conduce a la crisis económica y social de 2001.¹⁹ Luego de esta crisis, se establecen las bases para un nuevo proyecto de desarrollo capitalista que, enmarcado en el avance de las fracciones concentradas del capital, supone la inserción de la economía argentina en el ciclo de acumulación del capital mundial siguiendo un programa de orden heterodoxo neodesarrollista.²⁰ En este contexto, el Estado recupera un rol fundamental en el proceso de acumulación y reproducción del capital. En efecto, el Estado –a través de la política laboral- canaliza las demandas y la conflictividad laboral, las cuales son integradas institucionalmente en el marco de los requerimientos impuestos por el proceso de valorización del capital (Félicz, 2013).

Entre los elementos que destacan en relación con la rápida recuperación que se inicia post-crisis 2001-2002, se pueden mencionar los siguientes: a) el cambio de los precios relativos; y b) una serie de políticas orientadas a recuperar los equilibrios macroeconómicos. El cambio de los precios relativos favorece a los sectores de bienes comerciables y a la utilización de bienes de producción interna en reemplazo de otros importados. Por su parte, entre las políticas implementadas para atenuar la inestabilidad se ubican las medidas dirigidas a establecer

¹⁹ Tal como fuera en parte señalado en el apartado 1.1.2, en diciembre de 2001 el gobierno anunció el incumplimiento más importante en los compromisos asumidos en relación con la deuda pública contraída de la historia financiera global. La economía se encontraba en una profunda depresión: la contracción del PBI llegó a ser de más del 20% en comparación con el pico anterior registrado a mediados de 1998; casi el 22% de la mano de obra se encontraba desempleada y la mitad de la población empobrecida. Recién a mediados de 2002 se inicia la recuperación de la economía (Beccaria, Esquivel y Maurizio, 2007; Damill, Frenkel y Rapetti, 2014).

²⁰ El término “neodesarrollismo” corresponde a la tradición del estructuralismo económico. Aquellos que se ubican en esta corriente sostienen la importancia de combinar un tipo de cambio alto –que de competitividad a la industria- con políticas monetarias y fiscales que aseguren sostenibilidad financiera a la acumulación y bajos niveles de inflación (Piva, 2015).

nuevamente controles cambiarios; la aplicación de impuestos a la exportación; la implementación de una política monetaria flexible; y una política cambiaria que impide la apreciación de la moneda en un contexto de exceso de oferta (Damill y Frenkel, 2006).²¹

Siguiendo a Damill, Frenkel y Rapetti (2014) se pueden identificar dos períodos en esta nueva fase, siendo varios los sucesos que convergen para marcar el pasaje de una primera etapa, caracterizada por un desempeño económico satisfactorio, a una segunda etapa, en donde dicho desempeño es más errático. Entre estos sucesos se pueden mencionar las fluctuaciones en los precios internacionales y el deterioro en el tipo de cambio a partir de 2007, el colapso de Lehman Brothers en 2008 y el inicio de la crisis mundial de 2009 ²² –que, si bien en nuestro país no tiene un impacto tan severo como en otros mercados, se traduce en una política de expansión del gasto público que termina por aumentar el déficit fiscal-.²³ Todos estos sucesos explican el estado inflacionario y la pérdida de competitividad que empieza a evidenciarse luego de los cuatro primeros años de la nueva gestión.

Si bien la segunda parte de este período comienza con cierta recuperación del nivel de actividad, entre el 2009 y el 2011 la misma se encuentra principalmente relacionada con el impulso proveniente del Sector Público y del consumo privado, en lugar de ser el resultado de las inversiones y las exportaciones, sin contrarrestar el escenario inflacionario que acompaña la recuperación desde el comienzo (Gerchunoff, 2013). Las dificultades macroeconómicas que empiezan a hacerse visibles en el segundo lustro de la fase heterodoxa parecen estar asociadas a los cambios en la orientación de la política macro-económica, esto es, al abandono de un tipo de cambio competitivo y estable –expresión del esquema sostenido en el primer momento-. Este cambio de rumbo conduce a una tendencia a la apreciación que, avanzado el segundo lustro, generan expectativas de depreciación cambiaria (Damill y Frenkel, 2015). En otras

²¹ Los controles cambiarios actúan obligando a los exportadores a liquidar una parte considerable de las divisas generadas. La implementación de las retenciones o impuestos a la exportación le permiten al Estado retener una parte del efecto que la devaluación tiene sobre los ingresos de los que producen bienes destinados a la comercialización. La política monetaria flexible acompaña a los bancos en el momento de crisis y orienta la recuperación cuando se recompone la demanda de moneda. La política cambiaria se concreta a través de las intervenciones del Banco Central y del Tesoro Nacional (Damill y Frenkel, 2006).

²² Una característica fundamental de esta crisis consiste en que acontece en el marco de, por un lado, elevadas ganancias por parte de grandes empresas productoras de bienes y servicios a escala planetaria –las que se convierten en prestamistas del sistema financiero- y, por otro, de una evidente independización del capital productivo respecto del capital financiero (Caputo Leiva, 2010).

²³ La crisis mundial de 2009 repercutió a través de dos canales: el comercial y el financiero. La caída en el precio de los *commodities* afectó las exportaciones de la Argentina, pero siendo éstas mayormente de productos agropecuarios, cuyos precios cayeron a niveles menores que en el caso de otros productos, el impacto asociado a las transacciones comerciales fue mucho menor. Por su parte, los efectos resultantes de la crisis financiera global pudieron ser en principio contrarrestados gracias a las reservas internacionales que permitieron hacer frente a la fuga de capitales; sin embargo, la combinación entre esta situación y otros factores locales de incertidumbre terminaron por hacer intenso el impacto producto de la salida de activos del país (Damill, Frenkel y Rapetti, 2014).

palabras, el proceso inflacionario y el escueto comportamiento de la productividad empiezan a minar poco a poco los avances conseguidos a partir del tipo de cambio competitivo sostenido hasta ese momento, motivo por el cual, frente a la llegada cada vez mayor de artículos importados, aparece la presión y el reclamo orientado a la depreciación del peso (Graña, Kennedy y Valdez, 2008).

En síntesis, el proceso de crecimiento económico que comienza a fines del 2002 –acompañado por un aumento en la circulación de la renta de la tierra y políticas públicas que introducen modificaciones en el ámbito laboral-, se ve reflejado en el crecimiento del empleo, en la recomposición salarial, en la expansión del mercado interno, y en la disminución de la pobreza. Estas tendencias comienzan a ser diferentes a partir del 2008 cuando –en un contexto internacional menos favorable al del comienzo del siglo XXI- reaparece la restricción externa enmarcada en la necesidad de financiamiento, y se ven comprometidos nuevamente el empleo y el salario real (Salvia, 2015). De allí que resulte significativo señalar el efecto que estos cambios han tenido en el mercado de trabajo, en general, y en la desigualdad, en particular.

A pesar a de las dificultades que el modelo económico heterodoxo tuvo para generar cambios estructurales reales y sostenidos en el tiempo, se identifican efectos diversos sobre el mercado de trabajo y la desigualdad. El desempleo, el subempleo, la pobreza y la indigencia forman parte de la realidad de la década anterior, cuyos efectos nocivos sobre el mercado de trabajo se traducen en la precarización y la flexibilización laboral, y, por consiguiente, en la fuerza de trabajo como principal variable a ajustar para hacer frente al desequilibrio macroeconómico. Frente a esta situación, y con el fin de la convertibilidad, se establece un nuevo modelo de desarrollo en el que el trabajo es nuevamente considerado como una variable importante para la inclusión (Novick, 2006; Neffa y Panigo, 2009). En el marco de este nuevo modelo de desarrollo, las tendencias en materia de empleo y desempleo tras la crisis de 2001 comienzan a revertirse a partir de 2003,²⁴ y lo mismo sucede al observar los ingresos y su distribución.

En los primeros años, la política de ingresos salariales se centra en aumentos de suma fija –orientados a resguardar el poder adquisitivo de los estratos asalariados de ingresos bajos-, por un lado, y el salario mínimo, vital y móvil –abandonado en 1993 y recuperado en esta fase-, por otro (Novick, 2006). Hasta el 2007, los ingresos experimentan un crecimiento del 42% en un contexto de estabilidad de los precios internos y de una demanda de mano de obra dinámica. A

²⁴ En los dos años que siguen a la crisis de 2001 hubo un proceso de expansión productiva –la actividad agregada alcanzó niveles cercanos a los registrados en 1998- y se recupera el empleo (Beccaria, Esquivel y Maurizio, 2005).

pesar de esto último, los ingresos se recuperan hasta alcanzar valores similares a los registrados hacia el final de la convertibilidad (Beccaria y Maurizio, 2012).

Con las tensiones inflacionarias que se apoderan del escenario a partir de 2007, el proceso de recuperación del poder adquisitivo de los ingresos²⁵ encuentra su límite, manteniéndose en valores relativamente constantes entre el 2007 y el 2010 –situándose hacia este último año un 5% por debajo de los valores correspondientes a 1998- (Beccaria y Maurizio, 2012). En esta línea, entre 2002 y 2010 los asalariados ven incrementada su participación en el ingreso en 11 puntos porcentuales aproximadamente –apenas alcanzando el mismo nivel de mediados de los años noventa- (Salvia, Vera y Poy, 2015).

Esta dinámica tiene también su correlato en lo referido a las tendencias en materia de desigualdad. Mientras que la reducción de la desigualdad fue intensa en los primeros años, comienza luego a decrecer y se estanca a partir de 2008 (Beccaria y Maurizio, 2012). Entre los mecanismos que permiten comprender la mejora con relación a la desigualdad distributiva en la primera parte de esta fase se ubican no sólo el mayor dinamismo en la demanda de fuerza de trabajo, sino también la política social del Estado, tales como la política de transferencia de ingresos²⁶ y la ampliación de la seguridad social (Neffa y Panigo, 2009).

Por su parte, en la segunda etapa disminuyen las mejoras sociales conseguidas, el desempleo se mantiene estable alrededor del 7%, aumentan las tendencias inflacionarias y la disminución de la desigualdad está cada vez más asociada al aumento de los salarios y a las políticas de transferencias que al incremento del empleo. Si bien el proceso redistributivo pudo sostenerse debido a los cambios en las relaciones de fuerza luego de la fase de crisis, no se logran evitar los límites que la propia dinámica impone al proceso redistributivo, especialmente en el marco de una economía dependiente y heterogénea (Wainer, 2018). De este modo, hacia el final de la fase de políticas heterodoxas los desequilibrios y tensiones de la economía argentina vuelven a aparecer.

²⁵ Esta mejora promedio del poder de compra de los ingresos registrada en los primeros años de esta nueva fase encubre, sin embargo, dinámicas diferentes en términos de ramas de actividad: la construcción, el comercio y la industria son los principales sectores cuyos ingresos experimentan un aumento por encima del promedio, y que son coincidentes con un mayor dinamismo en la generación de empleos. También, aun estando por debajo del promedio, las remuneraciones de los ocupados en actividades de transporte y en el Sector Público exhiben subas importantes (Beccaria, Esquivel y Maurizio, 2007: 20).

²⁶ Por ejemplo, se mantuvo y se reformuló el Plan Jefes de Hogar que, en tanto transferencia de ingresos con contraprestación laboral, cumplió un rol anti-cíclico, ya que a medida que los beneficiarios se empezaban a incorporar al mercado de trabajo y disminuían en número, el plan era rediseñado para atender las necesidades de los hogares con mayor cantidad de dependientes (Novick, 2006: 71).

1.2 Retornos laborales educativos y calidad del empleo.

1.2.1 La teoría del capital humano y los estudios centrados en los cambios en las políticas laborales.

La influencia de la educación sobre la distribución de los ingresos constituye una discusión todavía vigente. Desde la sociología, la visión tradicional se remonta a las teorías funcionalistas de la estratificación, encarnadas inicialmente en los trabajos de Davis y Moore (1945), y replicadas en los análisis sobre movilidad social en la sociedad industrial (Germani, 1963; Lipset y Bendix, 1963). En la perspectiva económica neoclásica la relación entre educación e ingresos es tradicionalmente abordada a partir de la Teoría del Capital Humano (Schultz, 1961; Becker, 1962; Mincer, 1975). Según este enfoque, la decisión de invertir en capital humano por parte de un individuo es similar a la decisión de una empresa de invertir en una maquinaria. En una economía de mercado, la educación constituye un costo en el presente para obtener un mayor flujo de ingresos en el futuro. Por lo cual, la inversión en capital humano influye en la trayectoria del ciclo de vida de la relación ingreso-edad. La Teoría del Capital Humano asigna a la educación un papel preponderante en la explicación de las desigualdades remunerativas entre los trabajadores. En palabras de Mincer:²⁷

Si la relación entre el capital humano y los ingresos es fuerte debería servir como una herramienta principal para analizar la estructura de los ingresos y entender la existencia de desigualdades en los ingresos laborales (Mincer, 1975: 72).

De esta forma, la dispersión en la cantidad de capital humano invertido, junto con la magnitud promedio y la dispersión en las tasas de rendimiento, afectan la desigualdad en la distribución de los ingresos (Mincer, 1975). Por su parte, Schultz (1961) –quien desarrolla la Teoría del Capital Humano- presenta la idea de la educación como una inversión, es decir, generar las condiciones para que la población adquiriera un conjunto de habilidades a través de la escolarización es un elemento central del crecimiento económico. En esta línea, Becker (1964) define el capital humano como el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos.²⁸ Para este autor existen

²⁷ Jacob Mincer fue el primero en analizar la relación entre la distribución del ingreso, sus retribuciones y el capital humano, o bien, la inversión en educación reflejada a través de las credenciales educativas. Desarrolló un modelo basado en la racionalidad económica de los individuos en el mercado de trabajo, que le permitía observar cómo el aumento en la capacitación de los trabajadores repercutía en el nivel de los ingresos percibidos, aumentando la brecha de la desigualdad remunerativa (Acevedo *et al.*, 2007).

²⁸ Desde la perspectiva del capital humano, la educación opera como un capital y la decisión de educarse es, para cualquier persona, en sí misma una decisión de inversión, dado que en el trayecto de adquisición de conocimiento pueden medirse costos y beneficios, y, consecuentemente, calcularse una rentabilidad derivada de esta actividad (Paz, 2005).

diversas formas de invertir en capital humano tales como la escolaridad, la formación en el trabajo, la atención médica y la adquisición de información sobre el sistema económico. Estos últimos difieren en los efectos relativos en los ingresos y en el consumo, en la cantidad de recursos invertidos, en el tamaño de los retornos, y en la medida en que se percibe la relación entre la inversión y el retorno (Becker, 1962).

Otros trabajos resaltan también la creciente relevancia que tiene la adquisición de mayores titulaciones entre la mano de obra para competir por la absorción de los flujos de inversión y, en consecuencia, acceder a mejores puestos de trabajo (Carlson, 2002; Neira, 2007; Paz, 2005, 2007). Trabajos como el de Carlson (2002) hacen énfasis en la importancia de hacer frente a la globalización prestando especial atención a los ámbitos en que se concentra la mayor creación de empleos. Esto último supone anticiparse a la demanda de trabajadores que se ha de originar en los rubros asociados a las tecnologías de la información y la comunicación, motivo por el cual la fuerza de trabajo debe adquirir los conocimientos requeridos para conseguir y sostener en el tiempo el empleo. Asimismo, este autor señala que existe un claro puente –cada vez más importante debido al proceso de globalización- entre el desarrollo económico y la capacidad que tiene cada país de adquirir conocimientos técnicos.

Siguiendo a Neira (2007), en el siglo XX los países que han alcanzado elevados niveles de desarrollo económico son aquellos que han invertido en educación, más allá de la disponibilidad o no de recursos naturales acordes en proporción al tamaño de sus territorios y al de sus poblaciones. Por su parte Paz (2007) indica que en la Argentina la educación parece operar disminuyendo la probabilidad de perder un empleo y aumentando las de conseguir empleos mejores, aun reconociendo que se debe tener presente el tipo de inserción laboral al momento de analizar el impacto de la educación en los ingresos. De allí que el autor concluye que la fuerza redistributiva de la educación depende de las características de la oferta laboral, pero también de la estructura del mercado de trabajo.

Más recientemente, desde la perspectiva desarrollada en la presente sección se argumenta que, en la actual fase de integración de los mercados a nivel mundial, el aumento en los niveles de educación de la fuerza de trabajo puede tener un papel clave en los cambios distributivos observados en América Latina (Lustig, Lopez-Calva y Ortiz-Juarez, 2013). Por otro lado, acorde a algunos círculos ortodoxos, la liberalización económica en el contexto de mercados laborales poco flexibles, como es el caso de la Argentina en la década del noventa, puede conducir inicialmente a un aumento de la desigualdad entre los salarios de trabajadores calificados y no calificados. Sin embargo, con el tiempo, y cuanto más elásticos sean lo

mercados, dicha desigualdad debe retraerse como resultado del aumento creciente que ha de experimentar la oferta laboral de mayor calificación (Galiani y Sanguinetti, 2003).

En otras palabras, la desigualdad en los ingresos laborales, luego de crecer, disminuye a partir del nuevo milenio como resultado de las variaciones experimentadas por el “premio” por calificación, y ello dado que, a pesar de existir una oferta creciente, la demanda de mano de obra calificada se incrementa a una velocidad mayor. Asimismo, estas variaciones pueden estar relacionadas con una mayor oferta de trabajadores con educación terciaria y universitaria completa, producto de la ampliación educativa en los noventa –y, consecuentemente, de una disminución de la mano de obra no calificada-; o bien, con una menor demanda de trabajadores con altos niveles educativos –por parte del sector comercial no calificado y con un uso intensivo de mano de obra- (Lustig, López-Calva y Ortiz-Juárez, 2013). Por su parte, otros autores señalan que en los noventa el fuerte aumento en la intensidad de uso de mano de obra calificada en la mayoría de los sectores de la economía es el resultado de un cambio tecnológico sesgado en favor del trabajo más calificado. En este contexto, los trabajadores no calificados pierden terreno tanto en términos de salarios por hora como de horas de trabajo, lo cual impacta en la distribución de los salarios y el ingreso familiar (Cruces y Gasparini, 2009; Gasparini *et al.*, 2011).

En esta línea, la caída de la desigualdad en los años 2000 tiene como contexto una reducción de las brechas de ingreso salarial entre los trabajadores (Lustig, Lopez-Calva y Ortiz-Juarez, 2013; Cornia, 2011). Según algunos trabajos, esta caída puede ser explicada por dos tendencias: por una parte, el continuo incremento de la oferta de trabajadores con educación superior, ahora por debajo de la demanda de puestos de mayor calificación, en un contexto de desaceleración del cambio tecnológico; y, en segundo lugar, el aumento en la escolaridad media en la oferta laboral, induciendo a una reducción de la desigualdad por educación, en un contexto en donde el aumento del mercado interno y de las exportaciones de materias primas incrementan la demanda de trabajadores de mediana o baja calificación. De esta manera, el mercado laboral termina por generar una caída de las primas laborales de la mano de obra más calificada (Gasparini *et al.*, 2011; Gasparini y Lustig, 2011).

En otros términos, la reducción en la desigualdad de los ingresos a partir del inicio del nuevo siglo puede ser asociada, por un lado, a la caída en la brecha de ingresos entre los trabajadores calificados y no calificados, y, por otro, a la mejora en las condiciones macroeconómicas que da lugar a la recuperación del empleo, junto con un acceso más amplio de la población a las titulaciones y la recuperación de instituciones laborales –todo ello acompañado por el aumento

del gasto social en un contexto de mejora fiscal, específicamente en la primera etapa de la post-convertibilidad-. Así, la desigualdad del ingreso disminuye en estos años como resultado del efecto combinado entre la caída en los retornos educativos y la disminución de la desigualdad en la distribución del stock de educación entre la fuerza de trabajo (Gasparini *et al.*, 2011; Gasparini y Lustig, 2011).

Entonces, siendo que algunos estudios explican, por ejemplo, el aumento de la desigualdad registrada durante la década del noventa en nuestro país y su posterior reducción después de la crisis 2001-2002, por un crecimiento primero y una baja después de los premios a la educación superior –producto de ajustes en la oferta y demanda de calificaciones-, en un contexto en donde el crecimiento económico experimenta un salto tecnológico (Gasparini *et al.*, 2011; Gasparini y Lustig, 2011; Cornia y Martorano, 2012), se propone –tal como se observará más adelante- debatir con este tipo de análisis desde la perspectiva de la *heterogeneidad estructural*.

Por otro lado, desde un enfoque distinto al del capital humano, algunos estudios priorizan el efecto de las políticas económicas, laborales y de ingresos sobre la demanda de empleo, las tasas de registración de trabajadores afiliados a la seguridad social y la fijación de remuneraciones, dependiendo esto último del protagonismo ejercido por instituciones como la negociación colectiva o el salario mínimo. De acuerdo con estos análisis, en los años noventa el deterioro social está asociado a las políticas de apertura comercial, privatización de empresas públicas, flexibilización laboral y desregulación económica, con efectos regresivos sobre el mercado interno; mientras que el mercado laboral recupera progresividad a partir de 2003, en el marco de un fuerte crecimiento del empleo, caída en los niveles de “informalidad” laboral²⁹ y ejercicio de políticas activas en materia salarial (Beccaria y Maurizio, 2012; Beccaria, Maurizio y Vázquez, 2015).

Durante la convertibilidad, la reestructuración productiva, asociada a las políticas de apertura comercial y de apreciación cambiaria, repercute negativamente sobre la ocupación en ciertos rubros, lo que, en el marco de una creciente oferta laboral, pero de un lento crecimiento del empleo, eleva las tasas de desocupación. A partir de 2002, esta dinámica se ve alterada por la creación de empleo genuino que reduce la cantidad de beneficiarios de planes sociales (Beccaria y Maurizio, 2012). Con relación a las tendencias en materia de desigualdad –tal como fuera señalado en otro momento-, mientras que en la década del noventa la desigualdad crece, luego

²⁹ El enfoque legal califica de “informal” al empleo asalariado no registrado, al cual –en general- se lo identifica cuando el empleador no efectúa en beneficio del trabajador los descuentos jubilatorios establecidos por ley. Cabe aclarar que, tal como se amplía más adelante, en este trabajo se adopta una caracterización sectorial de informalidad diferente a la mencionada.

de la crisis económica y social, y con el inicio de la nueva fase de políticas heterodoxas, disminuye. De acuerdo con Beccaria, Maurizio y Vázquez (2015), esto último guarda relación con las políticas de ingresos aplicadas tras la crisis, el fortalecimiento de instituciones como el salario mínimo, la recuperación de la institución laboral y de las negociaciones colectivas. Estas medidas operan contribuyendo a las mejoras en la distribución del ingreso y en la reducción de las brechas salariales asociadas, por ejemplo, a las calificaciones alcanzadas.

De esta forma, son varios los trabajos que en la Argentina señalan que los cambios en el nivel educativo de la fuerza trabajo sólo explican una parte de la caída de la desigualdad, y que el argumento centrado en el premio a la educación no es suficiente para comprender el menor y/o mayor bienestar social generado en cada uno de los períodos bajo estudio. En efecto, estos trabajos verifican incluso en muchos casos la caída del efecto desigualador de la educación en los índices distributivos durante la post-convertibilidad y el papel importante –y poco referenciado- de la formalización del empleo en la dispersión de los ingresos (Beccaria, Maurizio y Vázquez, 2015).

Asimismo, otros elementos recuperados por esta línea de análisis, para explicar los avances o retrocesos en la desigualdad remunerativa, son los cambios en la demanda agregada del empleo, sus efectos sobre el desempleo y la precariedad laboral, los procesos sociales de segmentación, el papel de los sindicatos y las regulaciones vigentes en materia de contratación laboral (Beccaria y Maurizio, 2012; Bertranau y Maurizio, 2011; Trujillo y Villafañe, 2011). Así, no sólo las políticas de ingresos, sino el sistema de protección social –los ingresos por jubilaciones y pensiones que constituyen una parte no menor de los ingresos de los hogares- y los programas de transferencias de ingresos –elemento central en el ingreso de los hogares de los deciles más bajos de la distribución del ingreso- destacan, para esta línea argumentativa, como factores significativos a la hora de abordar los cambios en la desigualdad.

Ahora bien, desde una perspectiva estructuralista, se argumenta que ambos tipos de mecanismos que “regulan” las remuneraciones –las calificaciones acumuladas y las políticas de Estado impulsadas en cada momento- se hallan fuertemente afectados en contextos en donde la *heterogeneidad estructural* atraviesa el funcionamiento del sistema productivo, las relaciones sociales y el mercado de trabajo. A continuación, se sintetizan los principales aportes de la tesis de la *heterogeneidad estructural* para abordar el análisis de la evidencia empírica recolectada en el presente estudio a la luz de sus principales lineamientos.

1.2.2 La tesis de la heterogeneidad estructural.

En función de los aportes de la teoría del capital humano se podría esperar que las credenciales acumuladas conduzcan a un aumento de la productividad laboral, a una mayor integración laboral y a una relativa convergencia distributiva; sin embargo, bajo condiciones de desequilibrios productivos y socio-ocupacionales cabe esperar que estas pretensiones se vean frustradas. En este marco, la tesis estructuralista permite postular que los efectos positivos de la educación sobre el nivel de productividad y de convergencia dependen de estas calificaciones pero también del modo en que la estructura productiva demande puestos acordes a las mismas y en la cantidad requerida.³⁰ Así, en concordancia con la perspectiva teórica asumida en este estudio, el acceso a empleos de calidad y bien remunerados estará principalmente condicionado por procesos estructurales vinculados con la propia dinámica de acumulación y la demanda de trabajo generada a partir de ella, más allá del capital humano forjado como resultado de la formación laboral de las personas (Gordon, 1972; Gordon, Edwards y Reich, 1986; Souza y Tokman, 1976; Salvia y Vera, 2015). Es en este contexto que, a continuación, se recuperan las potencialidades del enfoque de la *heterogeneidad estructural* en relación con el estudio de las desigualdades distributivas.

En el debate académico y político latinoamericano están presentes los esfuerzos dedicados a dar cuenta de los cambios y las continuidades en la distribución del ingreso laboral como efecto de la *heterogeneidad estructural* entre sectores formales e informales que atraviesa al mercado laboral (Prebisch, 1949; PREALC-OIT, 1978; CEPAL, 2012). Di Filippo y Jadue señalan con respecto a la *heterogeneidad estructural*:

La heterogeneidad estructural puede ser entendida en sentido amplio como una cristalización de formas productivas, relaciones sociales y mecanismos de dominación correspondientes a diferentes fases y modalidades del desarrollo periférico, pero coexistentes en el tiempo e interdependientes en su dinámica dentro de sociedades nacionales políticamente unificadas (Di Filippo y Jadue, 1976: 167).

Desde esta perspectiva se afirma que, en el caso de los países con una capacidad de difusión tecnológica limitada, es marcada la diferencia en los niveles de productividad según estratos productivos, al igual que las variaciones en la importancia de las actividades que realizan y del volumen de empleo que difunden, y ello como producto de la persistencia de vínculos precarios entre dichos sectores (CEPAL, 2012). De este modo, la heterogeneidad de la estructura productiva refuerza desigualdades en educación, desempeño productivo, vínculos con los

³⁰ Desde esta perspectiva, el tamaño, la complejidad y la forma en que las unidades productivas se organizan influyen en la productividad del trabajo.

diversos mercados, capacidad de incorporación e integración de los avances técnicos, y estabilidad. No siendo suficiente las políticas redistributivas, se requiere orientar las transferencias de forma tal que el resultado conlleve un impacto eficaz en la estructura productiva (CEPAL, 2010). Sólo a través de esto último se puede hacer frente a las dificultades que estos países tienen para generar modelos inclusivos, al igual que para avanzar en la reducción de la desigualdad en materia de empleo y protección social (CEPAL, 2010, 2012; Infante, 2011).

A lo señalado se debe agregar el rol que desempeña la división internacional del trabajo y con ella las diferencias referidas a las capacidades tecnológicas entre las economías de América Latina y la de los países centrales, que limitan y estructuran las actividades productivas generando estratos tecnológicamente modernos³¹ y otros inferiores en ese aspecto,³² acentuándose la fragmentación social en la medida en que las desigualdades entre estos estratos se profundizan y, por consiguiente, también la *heterogeneidad estructural*³³ (Prebisch, 1952; Di Filippo y Jadue, 1976).

Así, mientras que en las economías centrales la estructura productiva tiende a ser homogénea y diversificada, en las economías periféricas es heterogénea. Esta estructura heterogénea, entonces, describe la coexistencia bajo un mismo sistema socioeconómico de un sector de productividad relativamente próximo a lo que permiten las técnicas disponibles a nivel del mercado mundial –en el que se concentran las inversiones y el progreso técnico-, junto a un conjunto de unidades económicas de productividad media con baja capacidad de competencia internacional –pero que participan, aunque con menor intensidad, del proceso de acumulación y de los cambios tecnológicos-; así como también a una serie de actividades económicas de subsistencia, intensivas en mano de obra, tecnológicamente rezagadas y, por lo tanto, de muy baja productividad. Los patrones de empleo y distribución que se originan a partir de esta estructura heterogénea tienden a ser regresivos (Prebisch, 1949; Pinto, 1968; Rodríguez, 2001).

³¹ En los estratos tecnológicamente modernos se puede apreciar una clara diferenciación de las funciones productivas que se traduce en una demanda de fuerza de trabajo específica, y en ingresos también diferenciales dirigidos a poder atraer el tipo de mano de obra requerida (Di Filippo y Jadue, 1976).

³² En los estratos tecnológicamente inferiores, la diferenciación de las funciones productivas se simplifica y lo mismo sucede con las demandas exigidas respecto a la fuerza de trabajo y sus características (Di Filippo y Jadue, 1976).

³³ Si bien esta perspectiva dualista –que distingue dos sectores con características particulares- es la que suele primar en algunas interpretaciones contenidas en el enfoque histórico-estructuralista latinoamericano, la *heterogeneidad estructural* es un fenómeno mucho más complejo que este dualismo, ya que supone la existencia de capas de productividad diversas (Salvia, 2012).

Un dato sobresaliente de estos sistemas es la incapacidad estructural del sector dinámico e intermedio de absorber a toda la mano de obra, por lo que parte de ella se debe ocupar en actividades de subsistencia. Conforme a este abordaje, los elementos asociados a la demanda de empleo, específicamente las características del tejido productivo, asumen especial relevancia en la explicación de las brechas remunerativas entre unidades económicas y trabajadores.³⁴ De este modo, por oposición a los trabajos que destacan el impacto positivo del capital humano sobre la innovación, la productividad y las remuneraciones laborales, en esta investigación se relativiza el posible efecto que las mejoras en la formación puedan tener sobre la demanda agregada de empleo, la cual estaría fuertemente condicionada por aspectos estructurales vinculados con su diferenciación en sectores económico-ocupacionales disímiles.

En este contexto, la estructura productiva heterogénea se reproduce debido a una persistente insuficiencia de demanda laboral por parte de los sectores más dinámicos, lo cual genera escasas posibilidades de inserción en el sector moderno para una proporción significativa de la mano de obra y, bajo la perspectiva de análisis que aquí se propone, da lugar a la emergencia y reproducción en el tiempo del llamado sector informal. Este concepto, elaborado inicialmente por la PREALC-OIT (1978) durante la década del setenta, engloba a un conjunto de actividades y puestos de trabajo caracterizados por: a) su orientación a la subsistencia económica; b) los bajos o nulos niveles de productividad; y c) la existencia de una división del trabajo poco desarrollada. En conjunto, estos elementos contribuyen a la generación y reproducción de puestos laborales insuficientemente remunerados, de fácil acceso, pero marcada inestabilidad, y posible ausencia de adecuación a las regulaciones normativas de la esfera del trabajo (Husmanns, 2004).³⁵

Reconociendo que la heterogeneidad de la estructura productiva tiene impacto en la estructura del empleo, resulta importante incorporar en el análisis el concepto de segmentación del mercado de trabajo. Esto último supone reconocer que las oportunidades laborales a las que se accede varían en función del sector en el que la fuerza de trabajo se inserta. Si la *heterogeneidad estructural* hace referencia a la estructura productiva, la segmentación laboral a la regulación

³⁴ Según este enfoque, la coexistencia de sectores económicos caracterizados por niveles de productividad y utilización de tecnología diferentes da lugar a una estructura ocupacional donde los ingresos se determinan según la productividad social del segmento económico-ocupacional de inserción (Ocampo, 2001; Rodríguez, 2001). Ver también Di Filippo y Jadue, 1976; Chena, 2010; Salvia, 2012.

³⁵ La distinción entre sectores corresponde al abordaje de las brechas de productividad en las diferentes unidades económicas donde se generan los ingresos de los trabajadores. El tamaño del establecimiento y la calificación de los no asalariados son utilizados como indicadores "proxy" para la distinción de dichas brechas (PREALC-OIT, 1978; Tokman, 1978). Estas dos dimensiones resultan significativas a los estudios que realiza la PREALC-OIT en la década del setenta, dado que las mismas permiten identificar diferentes estratos de productividad en los que se inserta la fuerza de trabajo, lo cual es de esperar repercuta en las remuneraciones.

del empleo, lo que permite hablar en este último caso de segmentos de empleo regulados y de mayor calidad, por oposición a otros no regulados y de menor calidad (Doeringer y Piore, 1979; Gordon, Edwards y Reich, 1986; Solimano, 1988). Si bien cada uno de estos términos no hacen referencia a lo mismo, se encuentran vinculados entre sí, ya que es en el sector moderno y dinámico en el que se concentran mayormente los empleos de calidad, mientras que en el sector que nuclea a las actividades de baja productividad y rezagadas –en donde están concentrados, por ejemplo, los trabajadores ocupados en actividades de subsistencia- se suelen encontrar también los empleos de menor calidad. Ahora bien, siguiendo a CEPAL (2012), se debe prestar especial atención a la institucionalidad laboral que prima en cada momento histórico para abordar la relación entre ambos fenómenos. Asimismo, la población excedente que suele emplearse en actividades rezagadas –o que quedan excluidos del mercado de trabajo y/o nucleados en la órbita de los programas de asistencia social ofrecidos por el Estado- no operan en el sentido tradicional del “ejército de reserva”, sino que funcionan como una “masa marginal” que se sitúa al margen de las relaciones sociales de producción más dinámicas (Nun, Murmis y Marín, 1968; Nun, 1971, 1999; Salvia, 2012).

A continuación, en el marco de los desarrollos sobre la *heterogeneidad estructural* expuestos anteriormente, se sintetizan los aportes de algunas interpretaciones respecto a los fenómenos de la desigualdad laboral y remunerativa en nuestro país en cada momento histórico bajo estudio.

En este sentido, el aumento de la desigualdad laboral durante el período neoliberal puede estar asociado tanto a una mayor participación en los ingresos laborales por parte de los trabajadores de las unidades económicas más dinámicas, como a una retracción en la participación de las remuneraciones generadas en las micro-unidades económicas de baja productividad. Una vez pasada la crisis, e iniciada la rápida reactivación productiva, la caída de la desigualdad parece responder a una dinámica más compleja: una menor concentración relativa de ingresos en el segmento de profesionales independientes, así como en las micro-unidades de empleo asalariado y no asalariado; esto a pesar de que los ingresos derivados del sector dinámico incrementan su concentración, compensando esto con una menor desigualdad interna (Salvia, 2012; Salvia y Vera; 2013a). En consecuencia, el aumento en el bienestar general observado no significa una menor *heterogeneidad estructural*, medida en términos de brechas de ingresos entre sectores, ya que parece que la misma se mantiene casi inalterada (Salvia y Vera, 2013a; Salvia, Vera y Poy, 2015).

En esta línea, el presente estudio se propone retomar la perspectiva de la *heterogeneidad estructural* para evaluar en qué medida los perfiles educativos y las primas salariales

correspondientes no responden, en parte, al contexto en el que las unidades productivas que integran el sistema económico desarrollan sus actividades de forma desigual, es decir, a las condiciones tecnológicas, organizativas y productivas en que desarrollan sus funciones. Esto implica partir del supuesto de que los rindes de productividad –al igual que los costos y los beneficios de las condiciones antes enumeradas- afectan, no sólo la composición de la demanda, sino el ingreso percibido de acuerdo con el nivel educativo alcanzado.³⁶

Por consiguiente, en este estudio se revisa el papel jugado por la oferta y la demanda de calificaciones educativas en el mercado de trabajo como explicación de los cambios en la distribución de las remuneraciones durante el período 1992-2014, recuperando para ello el enfoque de la *heterogeneidad estructural* y el concepto de la segmentación del mercado de trabajo. Siguiendo esta línea de investigación se discute con las interpretaciones centradas en la teoría del capital humano o en el impacto de las políticas económicas, laborales y de ingresos sobre esta dinámica. De allí que se presentan a continuación las tendencias en materia de empleo e ingresos que caracterizan a cada una de las tres fases en que se divide el período bajo estudio: a) las reformas estructurales de los noventa (1992-2001); b) el fin de la convertibilidad y la crisis económico-financiera (2001-2003); y c) la fase de la post-convertibilidad y el inicio de una nueva etapa “heterodoxa” o “neodesarrollista” (2003-2014).

³⁶ Un aumento en la inversión en capital físico e innovaciones tecnológicas, o incluso un mayor control oligopólico de los mercados, a nivel de las unidades económicas, amplía la brecha de productividad entre trabajadores, de manera independiente a su nivel de escolaridad; más allá de que la demanda de calificaciones también pueda verse segmentada por este motivo. Por lo mismo, la no consideración de estas desigualdades productivas estructurales podría sobreestimar el papel de las primas salariales por educación.

CAPÍTULO 2: DISEÑO TEÓRICO-METODOLÓGICO: CATEGORÍAS DE ANÁLISIS Y FUENTE DE INFORMACIÓN.

En este capítulo se sistematizarán las principales decisiones vinculadas al diseño teórico-metodológico de la investigación. Para ello, en un primer apartado se dará cuenta de algunas consideraciones sobre el mercado laboral, las formas de inserción sectorial de los trabajadores y el estudio del comportamiento del ingreso, en relación con los principales interrogantes y supuestos de la investigación –explicitando la hipótesis general que guía al estudio-.

En un segundo apartado, se hará referencia específica a la fuente de información utilizada para someter a prueba la hipótesis de investigación, esto es, la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Dada la temática y el interés comparativo entre períodos político-económicos diferentes que define a este estudio, la EPH es la única fuente de información que permite realizar este tipo de análisis y la razón de ello se halla en que es la única fuente de datos periódica sobre viviendas, hogares –e individuos- y población que posee continuidad a lo largo del tiempo. Se advierte que, debido a las limitaciones teórico-metodológicas de la encuesta –vinculadas a la disponibilidad de series de micro-datos comparables en el tiempo- el análisis de los datos se limita al Gran Buenos Aires. Esto último supone tener presente que, si bien los resultados que se presentarán no cubren a la totalidad del país, las características demográficas, el nivel de consumo y la participación en el PBI del Gran Buenos Aires hacen que esta región tenga un impacto considerable en las tendencias que puedan ser estudiadas a nivel nacional, haciéndola especialmente atractiva para avanzar en los análisis aquí propuestos.

Por último, se expondrán las potencialidades del diseño muestral de la encuesta y se presentarán las definiciones operativas de las principales variables del estudio y, con ello, la forma en que las mismas fueron construidas para avanzar en el análisis estadístico de los datos.

2.1 Introducción al caso.

2.1.1 Preguntas e hipótesis de investigación.

La presente investigación se inscribe en el marco de los debates en relación con la educación y el ingreso laboral en contextos de mercados laborales segmentados.³⁷ En la Argentina, las

³⁷ El ingreso laboral proviene de un mercado de trabajo dividido. La división del sistema económico-ocupacional se encuentra relacionado con la existencia de, por un lado, un sector formal dinámico y, por otro, de un sector informal poco estructurado. A lo señalado se agrega también la presencia del Sector Público, es decir, del Estado

transformaciones ocurridas en la última década en materia de política económica y social renuevan la vigencia del debate en torno a la problemática distributiva, dado que han marcado un cambio en términos del deterioro observado durante el período de reformas estructurales con orientación neoliberal. En este contexto, preguntarse por los rasgos asumidos por la distribución del ingreso laboral entre 1992 y 2014, así como por la incidencia de factores asociados a la demanda de empleo, por un lado, y las credenciales educativas, por otro, en el modo en que el mercado remunera a la fuerza de trabajo ocupada, adquiere relevancia.

En esta línea, otras preguntas que cobran importancia son: ¿Qué factores sociales subyacentes explican, por un lado, la tendencia al aumento de la desigualdad remunerativa en la década del noventa y, por otro, la convergencia observada en las remuneraciones laborales durante el período 2003-2014? ¿En qué medida el comportamiento que experimentan las remuneraciones horarias según nivel educativo de la fuerza de trabajo es independiente de la inserción por sector y de la unidad de producción? ¿Qué papel desempeñan los marcos regulatorios o calidad del empleo en esta relación y sus efectos sobre los ingresos de los trabajadores? ¿En qué medida la productividad divergente que persiste en la estructura económica-ocupacional constituye un factor explicativo necesario y relevante para entender la relación entre la educación, la legalidad laboral y las remuneraciones horarias durante las últimas décadas?

Para dar respuesta a estos interrogantes –y lograr una interpretación más acorde a los procesos que han acontecido en el mercado de trabajo argentino en el último tiempo- se parte de la tesis de la *heterogeneidad estructural* y el enfoque de la segmentación del mercado laboral como forma de aproximarse a los diferentes sistemas regulatorios y calidades de inserción laboral. En este sentido, se persigue dar respuesta a la preocupación por el papel que los procesos de *heterogeneidad estructural* y la segmentación del mercado de trabajo relacionada con estos procesos juegan en la determinación de las remuneraciones,³⁸ frente a otros factores como el nivel educativo, en el marco de los contextos políticos y económicos de las últimas dos décadas: a) el período de políticas “neoliberales” (1992-2001); b) el período de transición determinado por la crisis económica-financiera (2001-2003); y c) el período de reactivación post-crisis inspirado en políticas “heterodoxas” (2003-2014).

como agente empleador. Son precisamente estas divisiones las que impactan en la distribución del ingreso (Donza, 2015).

³⁸ Tomando en consideración que estos conceptos remiten a las diferencias en la concentración de los avances tecnológicos, cabría esperar que, al acentuarse las brechas de productividad entre sectores que albergan progresos técnicos disímiles, las distancias entre las remuneraciones de los ocupados se mantengan o, incluso, se profundicen (Salvia, Vera y Poy, 2015).

A través de este enfoque, las oportunidades de inserción ocupacional no habrían sido homogéneas entre los distintos períodos macro-económicos y político-sociales – convertibilidad, crisis y post-convertibilidad-, esperándose encontrar una importante capacidad explicativa en los modos de inserción sectorial y, consecuentemente, en la calidad de esas inserciones –o bien, en su grado de legalidad-³⁹ más allá de los diferenciales educativos – entendidos en términos de años o niveles de escolaridad-, para determinar el nivel de las remuneraciones.

En este marco, la forma en que los trabajadores asalariados y no asalariados se insertan en la estructura productiva constituye para esta investigación la unidad de análisis a partir de la cual se examinan tanto los cambios en los diferenciales educativos ocurridos durante el período de estudio, como aquellos que acontecen en la estructura sectorial económica-ocupacional, y sus efectos sobre la distribución del ingreso. En este punto, cabe señalar que los trabajadores asalariados son aquellos que perciben salarios como obreros o empleados, mientras que los trabajadores no asalariados son aquellos que perciben utilidades como cuenta propia o ganancias empresariales.

En función del problema de investigación propuesto y de los objetivos detallados en la Introducción, y de los antecedentes de investigación desarrollados en el capítulo teórico (Capítulo 1), se hace nuevamente mención a la hipótesis general que guía este estudio: los procesos de heterogeneidad, y la segmentación de los mercados de trabajo, en cada uno de los contextos políticos-económicos de las últimas dos décadas, condicionan el efecto de los diferenciales educativos –entendidos en términos de años o niveles de escolaridad- en la determinación del nivel de las remuneraciones. De esta manera, la hipótesis postula la presencia de factores estructurales asociados a la demanda de empleo como principales elementos explicativos de los cambios “igualadores” o “desigualadores” en la calidad de los empleos y en la distribución del ingreso, lo cual se expresaría a través de los siguientes procesos: una creciente polarización en los niveles de concentración de los ingresos según mercado y sector de inserción económico; y una pérdida del peso del nivel educativo en tanto factor desigualador en su efecto retorno –esto último responde a que a partir de los aportes de algunas investigaciones se puede detectar que la educación ha sido desigualadora en su efecto composición pero, en los últimos años, no lo ha sido en su efecto retorno- (Beccaria, Maurizio

³⁹ La incidencia de la concentración económica y del progreso técnico correspondiente al sector moderno y dinámico en el mercado de trabajo se traduciría en una mayor segmentación de los empleos y haría aún más diferentes las remuneraciones percibidas entre los sectores dinámicos y aquellos más rezagados (Salvia, Vera y Poy, 2015).

y Vázquez; 2015). Ahora bien, lo indicado anteriormente no significa que no se puedan percibir diferencias que responden a otros factores (Salvia y Vera, 2013b).

Entonces, mientras algunas investigaciones señalan que los cambios en el perfil educativo de la fuerza de trabajo habría producido una mejora en la calidad de los puestos de trabajo y una disminución de los premios a la educación generando una reducción de la desigualdad distributiva durante la década del 2000 –factor que también habría sido el elemento significativo del comportamiento inverso que acompañó al decenio anterior- (Cruces y Gasparini, 2010; Cornia, 2012), aquí se discute con esta tesis buscando destacar el papel protagónico de la estructura económica-ocupacional y de la demanda de empleo en la explicación de los procesos que interesan a este estudio.

En esta línea, la investigación propuesta pone en el centro del debate ciertas ideas que afirman que las competencias educativas garantizan el acceso a un trabajo de calidad. Las miradas coincidentes con estas perspectivas consideran que como consecuencia de estas mejoras educativas se podrían alcanzar no solamente empleos de calidad, sino una mejor distribución de los ingresos. Sin embargo, estas expectativas pueden perder fuerza bajo condiciones de segmentación laboral. En efecto, aun reconociendo que las mejoras en los niveles educativos pueden generar un aumento de la productividad laboral, elevar la integración e impulsar la convergencia distributiva, todo ello depende, no sólo de las calificaciones acumuladas, sino del modo en que la estructura productiva del empleo necesita puestos productivos y de calidad acordes a esas competencias y en las cantidades requeridas (Doeringer y Piore, 1971; Gordon, 1972; Souza y Tokman, 1976; Salvia y Vera, 2015).

2.1.2 Principales determinantes del ingreso laboral: definición operativa.

Los ingresos representan la principal fuente de interés de la evidencia empírica producida a partir de este estudio, por ello es importante señalar a qué refiere el concepto de ingresos trabajado en la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) –fuente de información de la cual se nutren los hallazgos de la presente investigación-. Este concepto hace referencia al ingreso mensual “de bolsillo” neto de obligaciones fiscales derivado de fuentes laborales y no laborales. Las fuentes laborales de ingreso engloban los ingresos percibidos a partir de empleos asalariados y no asalariados, al igual que remuneraciones provenientes de actividades cuenta propia. Por su parte, las fuentes no laborales de ingreso se refieren a las transferencias que los sujetos perciben de algún agente

económico –por ejemplo, pensiones, jubilaciones, rentas inmobiliarias, programas de asistencia social, entre otros-. De este modo, el ingreso es la forma en que cada individuo empleado en una actividad participa en la distribución del producto que la economía genera en un momento determinado.

Siendo el interés de este estudio evaluar el papel del sector de inserción económico-ocupacional en la relación entre los niveles educativos y los ingresos laborales horarios de la población ocupada del Gran Buenos Aires durante el período 1992-2014, se utiliza el ingreso laboral horario de la ocupación principal.⁴⁰ El ingreso laboral horario se obtiene a partir de dividir el ingreso mensual corriente “de bolsillo” neto de obligaciones fiscales –para el caso de los asalariados-, por la cantidad de horas trabajadas durante el mismo período.⁴¹ Ahora bien, antes de éste cálculo, con el fin de no perder casos y neutralizar el sesgo generado por los niveles variables de “no respuesta” a las preguntas de ingresos, siguiendo un procedimiento conocido, se procede a la estimación de los mismos para cada año y tipo de fuente laboral (Salvia y Donza, 1999; Donza, 2015).⁴² Los ingresos laborales horarios finalmente resultantes están deflactados a valores constantes –pesos del cuarto trimestre 2014-.

En esta línea, estudiar el comportamiento y la evolución de los ingresos laborales horarios de los trabajadores opera como una variable proxy del nivel de productividad del trabajo y, por consiguiente, de la estructura económica-ocupacional heterogénea. En otras palabras, a partir del estudio del ingreso laboral horario se puede abordar en el marco de la tesis de la *heterogeneidad estructural* –que postula la coexistencia de sectores con niveles de productividad diversos de acuerdo con el tipo y composición del capital invertido- la relación entre los cambios que la estructura económica-ocupacional experimenta y aquellos registrados en la distribución desigual del ingreso. Los ingresos por sector y categoría económica-ocupacional son considerados como el reflejo de condiciones productivas más estructurales y,

⁴⁰ Le Encuesta Permanente de Hogares (EPH) considera por ocupación principal a aquella actividad a la que el sujeto le dedica la mayor cantidad de horas. Los ingresos de esta ocupación pueden ser el producto de puestos ocupados como empleados o directivos del Sector Público, como beneficiarios de programas sociales, o como trabajadores asalariados o no asalariados del Sector Privado Formal o Micro-Informal.

⁴¹ Trabajar con el ingreso monetario individual supone enfrentar dos problemas: a) el problema de la subestimación de ingresos por no respuesta o respuestas incompletas a las preguntas contenidas en el registro de encuesta de la EPH; b) el problema de no respuesta o de la subdeclaración de ingresos no son iguales a lo largo del tiempo, lo que repercute especialmente en los casos en que se quieren realizar estudios comparativos a lo largo de una serie de tiempo. De allí que se trabaja en este estudio con las correcciones metodológicas introducidas por Salvia y Donza (1999) especificadas en el Anexo 1.

⁴² El método aplicado para estas estimaciones puede consultarse en Salvia y Donza (1999). Debe aclararse que esta imputación sólo se llevó adelante para las bases “puntuales” de la EPH (1992-1998-2003), pero no para las de la modalidad “continua” (2003-2014), dado que a partir de 2003 el INDEC ya ofrecía bases de datos con imputaciones de ingresos no declarados.

por ende, como indicador que permite aproximarse al ya referido nivel de productividad del trabajo dependiendo del tamaño, la complejidad y el tipo de organización de las unidades de producción.⁴³ De este modo, el estudio del patrón de distribución de los ingresos hará posible descifrar la forma que adquiere la relación entre la estructura económica-ocupacional y las desigualdades remunerativas entre los ocupados.⁴⁴

2.2 Construcción del dato.

2.2.1 Características de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC: diseño muestral, alcance y representatividad.

Para llevar a cabo este estudio se utilizan los micro-datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Tal como fuera señalado en la presentación del capítulo, dada la temática y el interés comparativo entre períodos político-económicos diferentes que define a esta investigación, la EPH es la única fuente de información que permite realizar este tipo de análisis y la razón de ello se halla en que es la única fuente de datos periódica sobre viviendas, hogares –e individuos- y población que posee continuidad a lo largo del tiempo. Ahora bien, teniendo en cuenta que los cambios en el diseño de la encuesta a lo largo del tiempo pueden repercutir sobre la calidad de las medidas y su relativa comparabilidad para la serie histórica, el análisis de los datos se limita al Gran Buenos Aires. En este punto, resulta relevante señalar que, a partir de la observación detallada de las bases históricas disponibles, las que permiten distinguir –principalmente, en la década del noventa- el hogar de los individuos, y las que poseen información en todas las preguntas del cuestionario, sobre todo en lo referido a las fuentes de ingreso personal, corresponden al Gran Buenos Aires (Salvia, 2012). Además, las características demográficas, el nivel de consumo y la participación en el PBI del Gran Buenos Aires hacen que esta región tenga un impacto considerable en las tendencias que puedan ser estudiadas a nivel nacional, haciéndola especialmente atractiva para avanzar en los análisis aquí propuestos.

⁴³ Otros trabajos que se posicionan en la misma línea de estudio y con el mismo abordaje metodológico son Salvia *et al.* (2008) y Salvia, Vera y Poy (2015).

⁴⁴ Dado que aquí interesa desarrollar un cuadro de situación sobre las transformaciones que se han hecho presentes tanto en la estructura productiva como en el mercado laboral urbano bajo regímenes políticos y económicos distintos, se consideran individualmente a quienes están ocupados en la estructura social. Es decir, no se contemplan otras estructuras como las familiares y sociales, ya que no ha sido parte de los objetivos que guían la investigación estudiar los cambios en las condiciones de vida de los sujetos a lo largo del tiempo.

Según datos del Censo de Población del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de 2010, el Gran Buenos Aires ocupa una superficie total de 2590 kilómetros cuadrados y reúne 12.8 millones de habitantes, lo cual representa una concentración cercana al 32% de la población total del país; asimismo, produce alrededor del 40% del PBI nacional. Debido a esta destacada participación económico-demográfica, el Gran Buenos Aires se ha constituido en el centro productivo, comercial, financiero y político más importante del país (ODSA, 2015).

Por su parte, algunos aspectos interesantes a tener presente en relación con la fuente de microdatos de la EPH son, por un lado, la posibilidad de contar en la matriz de datos con factores de expansión calibrados a partir de proyecciones poblacionales por sexo y edad, y, por otro, la aplicación de la técnica *hot-deck* aleatorio para la imputación de ingresos en casos de no respuesta (Chávez Molina y Sacco, 2015: 293).

En este punto, resulta de interés indicar algunas características propias del diseño muestral en que se basa la EPH. Esta última se aplica a una muestra probabilística estratificada. El relevamiento de los datos se lleva a cabo a lo largo de todo el año y la muestra se distribuye por trimestre de acuerdo con el período sobre el cual brinda información. Por otro lado, la encuesta posibilita realizar estimaciones válidas trimestrales para cada uno de los 31 aglomerados, así como para el conjunto de ellos, o bien, por región –Gran Buenos Aires, Cuyo, Noreste, Noroeste, región Pampeana y región Patagónica-, o para aglomerados con 500.000 habitantes o más, o para aquellos con menos de 500.000 habitantes (INDEC, 2016).

En lo que respecta al procedimiento a partir del cual se conforma la muestra de la EPH, se definen aglomerados y hacia el interior de cada uno se seleccionan radios censales o áreas, listándose las viviendas particulares de las áreas identificadas para proceder, luego, a la selección aleatoria de las viviendas a las cuales, finalmente, se les ha de aplicar la encuesta (Piselli, 2008). Entre las principales ventajas de este tipo de diseño muestral se encuentra la posibilidad de contar con información más precisa dentro de cada subconjunto poblacional sobre las características del objeto de estudio, al igual que permite aumentar el grado de precisión de los estimadores de las características de la población (Barreiro y Albandoz, 2001).

Ahora bien, teniendo en cuenta que la presente investigación se inscribe en el período comprendido entre el año 1992 y el 2014, es importante señalar que en el año 2003 se produce un cambio en la forma de relevamiento de la EPH que trae aparejada la distinción entre EPH puntual y EPH continua. Las principales modificaciones en el diseño muestral están asociadas a la incorporación de localidades en algunos aglomerados, a la ampliación del tamaño muestral del Gran Buenos Aires (GBA), o bien, a la reducción del mismo en otros casos (Piselli, 2008).

En síntesis, al comparar series históricas nos encontramos con este tipo de dificultades que influyen al querer realizar comparaciones entre períodos. Es por tal motivo que en los análisis estadísticos se procede a aplicar la metodología de empalme, que permite comparar de forma más adecuada los datos de la serie 2003-2014 con aquellos correspondientes a 1992-2003, tarea que se lleva a cabo en base a otros ejercicios de empalme que realizara detalladamente el equipo de Cambio Estructural y Desigualdad Social (Salvia, *et al.*, 2008).⁴⁵

Estos ejercicios de empalme se basan en el cálculo de coeficientes de ajuste que se aplican a los datos obtenidos de la EPH en su modalidad puntual para hacer comparables variables complejas. Para realizar el cálculo de los coeficientes de empalme se utilizan las bases experimentales ofrecidas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), a saber, las bases experimentales correspondientes al Total Urbano del Primer Semestre de 2003 y la base puntual del Total Urbano de mayo de 2003 –trabajando específicamente con el Gran Buenos Aires al interior de cada base-.⁴⁶ Esta metodología permite obtener un solo coeficiente de empalme para ajustar las mediciones obtenidas a partir de la EPH en su modalidad continua a las anteriores.⁴⁷

La metodología descrita permite, entonces, contar con indicadores consistentes y comparables para abordar los objetivos propuestos. Paralelamente, los ingresos laborales son deflactados a valores reales correspondientes al cuarto trimestre de 2014 –esto es, el último período considerado en la serie-. Para tal efecto, hasta el año 2006 se utiliza la información del índice de precios al consumidor –IPC- del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), mientras que a partir de 2007 en adelante se emplea el IPC proveniente de consultoras privadas –Buenos Aires City/IGB-.⁴⁸

⁴⁵ La serie de mediciones “puntuales” realizadas por la EPH en los meses de Octubre de 1992-1994-1998 fue ajustada, con el fin de hacerla comparable con la serie de mediciones “continuas” realizadas los cuartos trimestres de 2003-2014, a partir de la muestra de empalme provista para el primer semestre de 2003 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). En este punto, cabe señalar que los resultados obtenidos a partir de la aplicación de esta metodología deben ser considerados con cuidado debido a los sesgos no deseados que pudieran surgir de su aplicación.

⁴⁶ Dado que a partir de las bases que proporciona el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) para realizar empalmes metodológicos sólo se puede solapar la onda mayo de la EPH puntual, quedan de lado los efectos de estacionalidad si se desean empalmar datos de la onda octubre, es decir, del segundo semestre y no del primero (Salvia *et al.*, 2008).

⁴⁷ Existen dos formas posibles de realizar este empalme. La primera consiste en trasladar los datos de la EPH puntual a la EPH continua, es decir, realizar un empalme hacia adelante. La segunda alternativa consiste en llevar los datos de la EPH continua a la puntual, esto es, efectuar un empalme hacia atrás. El empalme aplicado a los datos de esta investigación corresponde a un empalme hacia atrás, dado que se parte del supuesto de que los cambios incorporados a partir de la EPH en su modalidad continua se traducen en mejoras para el estudio del mercado laboral.

⁴⁸ Las variaciones de precios alteran el poder adquisitivo de las personas, por ello, para poder realizar comparaciones en el tiempo, se deben transformar los ingresos expresados en valores corrientes a ingresos

2.2.2 Construcción y definición de las variables del estudio.

Entre los primeros esfuerzos orientados a la aplicación del enfoque adoptado en esta investigación al campo de la estructura social del empleo se encuentran los trabajos de Pinto (1968, 1976) y Tokman (1978). Partiendo de la consideración de que la concentración tecnológica da lugar a una estructura productiva segmentada, Pinto (1968, 1976) introduce el concepto de *heterogeneidad estructural* destacando la coexistencia bajo un mismo sistema de un sector económico con un nivel de productividad relativamente próximo a lo que permiten las técnicas disponibles a nivel del mercado mundial –que concentran las inversiones y el progreso técnico–, junto a un conjunto de unidades económicas de productividad medida con baja capacidad de competencia internacional –pero que, igualmente, participan del proceso de acumulación y de los cambios tecnológicos, aunque con una intensidad menor–; así como también a una serie de actividades económicas de subsistencia, intensivas en mano de obra, tecnológicamente rezagadas y, por lo tanto, de baja productividad. Los patrones de empleo y distribución que se originan a partir de esta estructura heterogénea tienden a ser regresivos. Por su parte, Tokman (1978) señala que el desarrollo tecnológico influye en la conformación de la estructura del empleo y que las distintas formas institucionales surgen a posteriori de este proceso de segmentación de la economía. De allí que además de conformarse una estructura económica-ocupacional heterogénea se distinguen distintos segmentos en el mercado de trabajo –primario, secundario y marginal–, dos fenómenos que no necesariamente tienen que estar correlacionados entre sí.

Efectivamente, una estructura productiva con estas características tiene también su correlato en una estructura ocupacional determinada. La PREALC-OIT (1978) recupera las ideas antes mencionadas, haciendo énfasis en la persistencia de un sector informal urbano en los países latinoamericanos. Estos lineamientos sobre el sector informal urbano adquieren relevancia en tanto se inscriben en el marco de las preocupaciones relacionadas con el progreso técnico y social en el contexto del paradigma de la modernización y del desarrollo.⁴⁹ De allí que para dar

expresados en valores constantes, a partir de la aplicación de un deflactor. Los deflatores se calculan a partir de la razón entre el índice de precio del trimestre del año considerado y el índice de precio del trimestre del año base. Dada la manipulación de los índices de precios que experimenta el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) a partir de 2007 (Lindenboim, 2015), se recurre a estos índices alternativos (Buenos Aires City/IGB) para realizar el cálculo de los deflatores aplicados, conforme a los resultados obtenidos en otros trabajos del equipo de Cambio Estructural y Desigualdad Social (Salvia, Poy y Vera, 2016).

⁴⁹ Esta operacionalización del sector informal no se corresponde necesariamente con la forma que suele ser utilizada en diferentes publicaciones sobre la informalidad laboral. De allí que sea necesario diferenciar lo que aquí se denomina Sector Micro-Informal de lo que en otros trabajos recibe el nombre de empleo informal o economía informal. Mientras que el Sector Micro-Informal da cuenta de la franja de la demanda compuesta por establecimientos y ocupaciones con bajo dinamismo tecnológico, el empleo informal refiere a relaciones de trabajo

cuenta de la *heterogeneidad estructural* se operacionalizan y diferencian distintos sectores económico-ocupacionales a partir de una clasificación de la estructura sectorial del empleo que recupera estos lineamientos de PREALC-OIT (1978).

El enfoque mencionado contempla el tamaño del establecimiento y el carácter público o privado de las unidades económicas, así como también la calificación profesional de los ocupados en el caso de los empleos no asalariados. La combinación de estas dimensiones permite distinguir las ocupaciones del Sector Privado Formal de las del Sector Micro-Informal, al igual que las ocupaciones en el Sector Público (Salvia y Vera 2012; Salvia, 2012). En la tabla siguiente se sintetiza la definición de cada sector económico-ocupacional y el tipo de ingreso percibido por los trabajadores asalariados y no asalariados en cada uno.

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

SECTORES	TIPO DE INGRESO DE CADA CATEGORÍA/SECTOR
SECTOR PRIVADO FORMAL	
Actividades laborales de elevada productividad y altamente integradas económicamente a los procesos de modernización. Se las define habitualmente como aquellas que conforman el mercado más concentrado o estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos medianos o grandes o actividades profesionales.	Salarios como obrero o empleado que trabaja en establecimiento privado con más de cinco ocupados. Utilidades como cuenta propia profesional. Ganancias como patrones profesionales o de establecimientos con más de cinco ocupados.
SECTOR PRIVADO INFORMAL	
Actividades laborales dominadas por la baja productividad, alta rotación de trabajadores, inestabilidad y su no funcionalidad al mercado formal o más estructurado. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos pequeños, actividades de servicio doméstico o actividades independientes no profesionales.	Salarios como obrero o empleado no profesional que trabaja en establecimiento privado con hasta cinco ocupados. Utilidades como cuenta propia o ayuda familiar sin calificación profesional. Ganancias como patrón de establecimiento con hasta cinco empleados con calificación no profesional. Ingresos como trabajador que presta servicios domésticos en hogares particulares.
SECTOR PÚBLICO	
Actividades laborales vinculadas al desarrollo de la función estatal en sus distintos niveles de gestión. Es decir, ocupaciones en el sector público nacional, provincial o municipal.	Salarios de obrero y empleado ocupado en el sector público. Salarios de beneficiarios de programas sociales que realizan contraprestación laboral para el sector público.

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

no reguladas y la economía informal combina ambos aspectos (Husmanns, 2004). Por su parte, trabajos como el de Busso (2006) recuperan los lineamientos de la OIT, pero desde una postura crítica a la noción de sector. Dado que aquí interesa recuperar la dimensión tecnológica-estructural en relación con la forma en que se configura el mercado laboral urbano, se empleará a lo largo de los análisis presentados en este estudio el término de sector.

Por otro lado, al tratarse también de abordar la segmentación del mercado laboral, se clasifican los tipos de empleo –en función de la calidad de las inserciones ocupacionales- en empleos regulados y no regulados. El enfoque de la segmentación, en el marco de una estructura económica-ocupacional con determinadas características, aporta información relevante en relación con los cambios en el patrón de distribución del ingreso y, consecuentemente, en los procesos de desigualdad.

A partir del cumplimiento de dos reglas vinculadas a la regulación de la calidad tanto de los empleos que se ofertan como de aquellos que son demandados en el mercado, se recurre a una tipología de indicadores ocupacionales que posibilita la distinción entre segmento regulado y no regulado. Las reglas a las que se hace referencia son, en primer lugar, la afiliación del trabajador –asalariado o no asalariado- a la seguridad social y, en segundo lugar, el nivel de ingreso que percibe.

De esta forma, el segmento primario, empleo pleno o regulado, incluye en la EPH puntual a los asalariados con trabajo permanente e integrados a la Seguridad Social –es decir, con descuento jubilatorio-; a los trabajadores independientes –patrones y cuenta propia- que trabajan más de 34 hs. o que trabajan menos y no desean trabajar más horas y que no buscan otra ocupación; y a los cuenta propia con ocupación permanente que trabajan más de 34 hs. y no desean trabajar más. Por su parte, en la EPH continua este segmento incluye también –tal como fuera señalado anteriormente- a los asalariados con trabajo permanente e integrados a la Seguridad Social. No obstante, en el caso de patrones o empleadores –a diferencia del punto anterior- aquí se agrupan aquellos que hace más de tres meses que trabajan en esa ocupación; y lo mismo aplica en el caso de los cuenta propia, pues se consideran en esta categoría a los que cuentan con más de tres meses de antigüedad en la ocupación y que trabajan más de 35 hs. y no buscan trabajar más horas (Salvia, Vera y Poy, 2015).

En paralelo, el segmento secundario, empleo precario o no regulado, incluye en la EPH puntual a los asalariados sin jubilación o sin trabajo permanente, a los trabajadores independientes –patrones o cuenta propia- que no tienen un empleo permanente –tal es el caso de las changas, los empleos inestables o los trabajos temporarios- o a aquellos trabajadores independientes con empleo permanente pero que trabajan menos de 35 hs. y quieren trabajar más. Se contemplan también a los trabajadores familiares sin salario y a todos los empleos –de cualquier categoría ocupacional, exceptuando a los trabajadores familiares sin salario- cuyo ingreso horario percibido no alcanza el nivel del ingreso horario necesario para cubrir los gastos alimentarios de una familia tipo. Ahora bien, en el caso de la EPH continua este segmento incluye también

a los asalariados sin jubilación o sin trabajo permanente y a los trabajadores independientes –patrones o cuenta propia- pero que están hace menos de tres meses en ese empleo. Adicionalmente, se agrupan en este segmento a los cuenta propia que estando hace más de tres meses en una ocupación, trabajan menos de 35 hs. o trabajan más de 35 hs. y buscan trabajar más horas. Se incluyen también en esta categoría a los trabajadores familiares sin salario y a todos los empleos –con excepción de los trabajadores familiares sin salario- cuyo ingreso horario percibido no alcanza el nivel del ingreso horario necesario para cubrir los gastos alimentarios de una familia tipo (Salvia, Vera y Poy, 2015). Luego de haber presentado en forma detallada los criterios adoptados para definir los segmentos de empleo, a continuación, se presenta una tabla que expone de forma sintética las definiciones operacionales de la calidad de las inserciones ocupacionales.⁵⁰

Tabla n°2. Definiciones operacionales de la precariedad y los segmentos de empleo.

SEGMENTO PRIMARIO / EMPLEO PLENO / EMPLEO REGULADO
Incluye a los asalariados con trabajo permanente e integrados a la Seguridad Social (con descuento jubilatorio), y a los trabajadores independientes (patrones y cuenta propias) que trabajan más de 34h o trabajan menos y no desean trabajar más horas y que no buscan otra ocupación.
SEGMENTO SECUNDARIO / EMPLEO PRECARIO / EMPLEO NO REGULADO
Incluye a los asalariados sin jubilación, y a los trabajadores independientes (patrones o cuenta propia) que estaban subocupados (menos de 35 hs.) y deseaban trabajar más horas, o estaban subocupados y buscaban otra ocupación, o bien que trabajaban más de 35 hs. pero buscaban otra ocupación. También incluye a los no asalariados cuyo ingreso mensual estaba por debajo del ingreso del primer decil de los trabajadores asalariados no registrados.

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

Finalmente, en lo que respecta al abordaje de la relación entre la educación y los ingresos, se define la misma del siguiente modo: a) hasta secundario incompleto; b) secundario completo y/o terciario/universitario incompleto; y c) terciario/universitario completo. Es a partir del aporte de investigaciones previas que se definen los cortes educativos indicados anteriormente (Salvia y Vera, 2013b).

⁵⁰ Debido a que la EPH no proporciona datos asociados a la exclusión de la seguridad social entre los no asalariados, se recurre a los indicadores aquí mencionados como variables proxy que hagan medible este aspecto de las relaciones laborales entre los patrones o cuenta propia.

En relación con estas definiciones, se consideran los modelos de regresión lineal múltiple⁵¹ y los de regresión logística⁵² como técnicas adecuadas para evaluar con precisión el papel de los factores económico-ocupacionales y educativos en la distribución de la calidad del empleo a lo largo del período estudiado.

Chitarroni (2002a) se refiere a la regresión lineal como aquella que hace posible la predicción de la variable que se persigue explicar. Asimismo, este tipo de regresión consiste en la elaboración de una ecuación que permite aproximarse al valor asumido por una variable numérica –o cuantitativa- de acuerdo con la presencia o ausencia de valores correspondientes a otras. En este punto, cabe aclarar que, al trabajar con los ingresos laborales de las personas, se debe proceder a la transformación logarítmica de estos ingresos,⁵³ dado que sin ella no se puede reducir la heterocedasticidad en la varianza de los valores pronosticados, lo que generaría la pérdida de validez del modelo. Esto último se debe al hecho de que el uso de este modelo supone el cumplimiento de ciertos supuestos, a saber, la distribución muestral debe ser normal y sus varianzas no deben ser muy diferentes entre sí (Chitarroni, 2002a), por ello el empleo en los cálculos del logaritmo natural de los ingresos es de suma importancia.

El modelo de regresión aplicado por Poy (2015) –aunque sin contemplar los niveles educativos sí abordados en este caso- constituye un antecedente de gran valor para los análisis realizados en este estudio. Adicionalmente, los trabajos de Salvia (2012) y Salvia y Vera (2013b) también han avanzado en relación con el estudio del impacto de los factores estructurales sobre la desigualdad distributiva, pero sin incluir aún el efecto de los retornos educativos. Los cambios en los premios educativos o sectoriales, por un lado, y las variaciones en el tamaño y la composición de los trabajadores por sector educativo y tipo de inserción ocupacional, por otro, son aspectos que serán tenidos en cuenta a lo largo de esta investigación para dar cuenta del efecto que cada uno de estos comportamientos observados tienen sobre los niveles de desigualdad en la distribución de los ingresos laborales.

⁵¹ El modelo de regresión múltiple basado en el método de mínimos cuadrados consiste en la elaboración de una ecuación que permita aproximarse al valor asumido por una variable numérica en función de la presencia o ausencia de valores correspondientes a otras, así como el peso que cada una de éstas tenga en la predicción de la variable explicada. Para tal efecto, se aplicará en este estudio un modelo de regresión lineal múltiple sobre el logaritmo natural de los ingresos laborales horarios, orientado a analizar el impacto de una serie de características referidas a la unidad económica, el puesto de trabajo y el capital educativo de los trabajadores sobre la elasticidad de los ingresos percibidos.

⁵² Chitarroni (2002b) se refiere a la regresión logística como un instrumento estadístico que permite explicar y predecir la probabilidad de que a alguien le ocurra un determinado evento. Para ello, la variable a ser predicha es dicotómica, es decir, define sus categorías en función de la presencia o ausencia de un atributo. Dicha variable puede ser predicha a partir de un conjunto de variables cuantitativas o categóricas que se incorporan al modelo.

⁵³ La transformación logarítmica del ingreso permite una lectura de la elasticidad de los ingresos frente a un cambio en una unidad en las variables predictoras.

A lo ya mencionado se agrega un método de investigación empírica comúnmente utilizado entre los especialistas para indagar cuestiones referidas a la distribución de las remuneraciones, esto es, el estudio de las brechas o diferenciales de ingreso laboral horario según sector de inserción y nivel educativo. En línea con este razonamiento, los ingresos laborales horarios como variable dependiente de los modelos antes señalados, permite poner bajo observación la productividad del trabajo, el cual adquiere especial interés en el marco de la tesis de la *heterogeneidad estructural* que postula la coexistencia de sectores o actividades con distintos niveles de productividad dada la composición del capital invertido.

En función de los interrogantes planteados y de los aportes de estudios que abordan la cuestión referida a los cambios en la situación económica ocupacional del país en los últimos años – especialmente, el crecimiento experimentado a partir de la crisis 2001-2002-, se hace énfasis nuevamente en el hecho de que no se han producido cambios sustanciales en la estructura económica-productiva; es decir, las mejoras experimentadas a partir de la crisis que dio fin al modelo de la convertibilidad no se explican por un mercado de trabajo más dinámico y menos segmentado (Salvia y Vera, 2015). De esta forma, considerando que los cambios registrados no han tenido como correlato una disminución de la segmentación de puestos e ingresos según rasgos sectoriales, se espera que la situación descrita condicione de algún modo las posibilidades de movilidad social frente a la polarización en la composición sectorial y, asociado con esto, en las formas de relaciones laborales (Salvia, *et al.*, 2008).

En el marco de esta discusión, resulta relevante ampliar la evidencia empírica referida al papel que éstos y otros factores como la educación juegan en la determinación de las remuneraciones y en las posibilidades de acceso a puestos de trabajo de calidad. En los próximos capítulos, se presentan los principales hallazgos relacionados con los cambios en la composición educativa de la fuerza de trabajo a lo largo de las fases bajo estudio, en su distribución sectorial, contemplando también la calidad de las inserciones sectoriales en estos análisis, y en el comportamiento de las remuneraciones laborales horarias en función de estas variables.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS PRINCIPALES RASGOS DE LA POBLACIÓN OCUPADA DEL GRAN BUENOS AIRES.

En este capítulo se sistematizará la evidencia empírica recolectada en relación con la composición sectorial y por segmento de empleo del mercado de trabajo en los años bajo estudio. Habiendo realizado esta primera descripción general, se procederá a detallar los principales rasgos de la estructura del empleo y evaluar la relación entre la inserción sectorial de la fuerza de trabajo y la calidad de dichas inserciones. Luego, se analizará el perfil educativo de la población ocupada del Gran Buenos Aires y los cambios en las credenciales acumuladas conforme se avanza en el período de tiempo a considerar. A continuación, se presentarán una serie de modelos de regresiones logísticas binomiales con el propósito de evaluar el peso que variables como el nivel educativo y el sector de inserción, entre otras, tienen en las probabilidades de acceso a empleos en el segmento regulado. En este último caso, se parte del supuesto de que la composición sectorial de la demanda de empleo sería el principal factor explicativo de la calidad de las inserciones ocupacionales. Las evidencias presentadas en este capítulo permitirán avanzar en la comprensión de las desigualdades que atraviesan el mercado de trabajo urbano y que serán estudiadas con mayor profundidad en el próximo capítulo a través del comportamiento de las remuneraciones laborales horarias de la fuerza de trabajo.

3.1 Distribución sectorial y por segmento de empleo de la población ocupada y sus variaciones en el tiempo.

A partir de lo desarrollado en el capítulo teórico (Capítulo 1) y metodológico (Capítulo 2), se reconoce que la estructura socio-económica, el funcionamiento del mercado de trabajo y la composición ocupacional de la sociedad argentina de las últimas décadas dista mucho de aquella vigente hasta la década del setenta –caracterizada por un mayor grado de integración en su estructura productiva-. En dicho contexto, resulta dificultoso garantizar el empleo pleno de todos los excedentes de fuerza de trabajo en los sectores dinámicos y productivos. Esta situación conduce a la inserción de una gran parte de la fuerza de trabajo en el sector menos dinámico de la economía, pero también en empleos más precarios y de menores ingresos (Salvia, 2012). De allí que, en el presente apartado, además de la clasificación de la estructura sectorial del empleo, se recuperan enfoques teóricos que dan cuenta de la calidad de las inserciones ocupacionales. En el marco de las asimetrías tecnológicas y de productividad al interior de la demanda de empleo propia de la *heterogeneidad estructural*, se reconoce la existencia de distintos segmentos de empleo, en donde algunos de ellos son de mayor calidad y están bien

remunerados, mientras que otros son de menor calidad y están en peores condiciones en relación con los ingresos percibidos (Kerr, 1950; Doeringer y Piore, 1971; Edwards, Gordon y Reich, 1986). Si bien el concepto de *heterogeneidad estructural* se centra en la estructura productiva, y el de segmentación del mercado de trabajo en el espacio regulado del empleo, la relación entre ambos fenómenos permite sopesar los efectos que la política laboral tiene sobre el mercado laboral (Salvia, Vera y Poy, 2015). Los segmentos de empleo trabajados a los fines del presente estudio son: el segmento primario o empleo regulado⁵⁴ y el segmento secundario o empleo no regulado.⁵⁵

En esta línea, siguiendo la perspectiva de análisis adoptada en el presente estudio, en el contexto de las reformas estructurales de los noventa, en función de las características que adopta el patrón de acumulación y la apertura económica, la concentración productiva se habría profundizado y, con ella, la desigualdad estructural expresada en el progreso técnico de los sectores vinculados a actividades globalizadas, mientras otros sectores permanecen rezagados. Lejos de revertirse la tendencia señalada, ésta se habría sostenido durante la fase que se inicia a partir de 2003 (Salvia y Vera, 2011). Los datos reflejados a través del Gráfico 3.1 coinciden con los señalamientos previos y agregan nuevas evidencias. De este modo, se puede afirmar que la participación del empleo en cada sector de inserción se habría mantenido relativamente estable a lo largo del período analizado, oscilando entre el 45% y el 42% en el caso del Sector Privado Formal y del Sector Micro-Informal, y alrededor del 12% en el caso del Sector Público. Asimismo, destaca el mayor peso del Sector Micro-Informal hacia el final de la fase de reformas estructurales de los noventa –en efecto, en momentos de crisis la informalidad parece incrementarse (Busso, 2010)- y el mayor peso del Sector Público durante la fase de políticas heterodoxas –en comparación con la etapa previa-. La mayor incidencia del Sector Micro-Informal hacia el final de la fase heterodoxa habría estado asociada al impulso originado por el empleo cuenta propia, mientras que el desempeño positivo del Sector Privado Formal en los primeros años de esta etapa habría respondido al crecimiento del mercado interno, y a la recuperación tanto de la ocupación como de los ingresos (Arakaki, 2017).

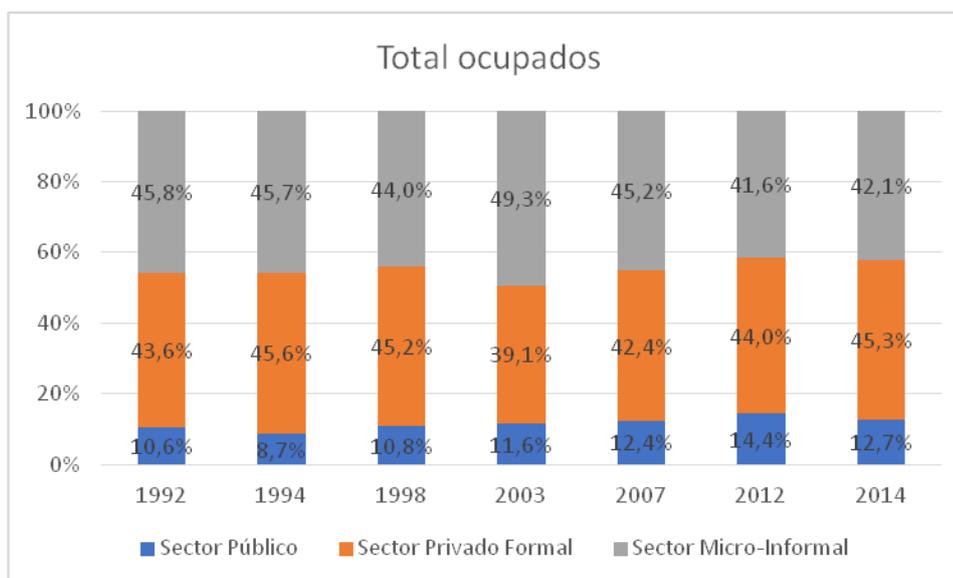
⁵⁴ La demanda que caracteriza a este segmento es la de trabajo asalariado y los servicios profesionales, tanto en el Sector Público como Privado, con significativa estabilidad en el empleo, regulación a través de normas laborales y de la seguridad social, los controles sindicales, los mercados internos de las grandes empresas y las reglas formales o de hecho que organizan a grupos profesionales (Salvia, Vera y Poy, 2015: 140).

⁵⁵ Incluye empleos extralegales (atravesados por una alta rotación laboral y por la ausencia de protección social y sindical, aunque cuentan con una remuneración mínima como marco de referencia) y empleos de indigencia (caracterizados por la inestabilidad, ausencia de normas sociales o laborales regulatorias y sin un salario de referencia) (Salvia, Vera y Poy, 2015: 140).

En relación con la participación del trabajo asalariado y no asalariado en el total del empleo – Gráfico 3.2-, entre puntas del período considerado en su conjunto aumenta en 3,4 puntos porcentuales el empleo asalariado en detrimento del no asalariado. Ahora bien, al observar la composición del empleo asalariado y no asalariado considerando el sector de inserción a través del Gráfico 3.3, la mayor parte del empleo no asalariado corresponde al Sector Micro-Informal, con valores que giran en torno al 90% y al 88%. Esto tiene como correlato una menor participación de este sector en el total del empleo asalariado, siendo –a lo largo de la serie, aunque con ciertas oscilaciones- alrededor del 58% de los trabajadores asalariados los que pertenecen al Sector Privado Formal.

Así, en un contexto en el que el peso del trabajo en el Sector Micro-Informal se habría mantenido relativamente estable a lo largo del período considerado y en el que la participación en el total del empleo asalariado de los trabajadores del Sector Micro-Informal es menor con respecto a la de los trabajadores del Sector Privado Formal –siendo, consecuentemente, superior la participación en el total del empleo no asalariado de los trabajadores del Sector Micro-Informal por opción a la de los trabajadores del sector más dinámico de la economía-, cabría esperar que la no regulación del empleo afecte principalmente al Sector Micro-Informal y, en menor medida –aunque no menos importante- al Sector Privado Formal. Del mismo modo, siendo que la heterogeneidad de la estructura productiva se mantiene sin cambios radicales a lo largo de las etapas analizadas, también cabría esperar que –en términos generales- el funcionamiento del mercado laboral se viera atravesado por una mayor segmentación laboral.

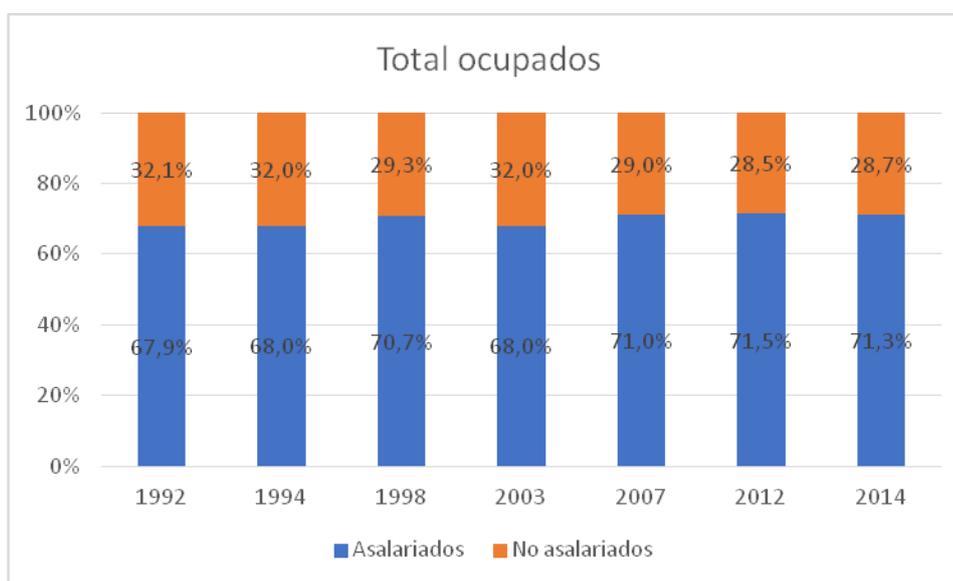
Gráfico 3.1 Distribución de la población ocupada según sector de inserción y año seleccionado. Gran Buenos Aires: 1992-2014.



Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

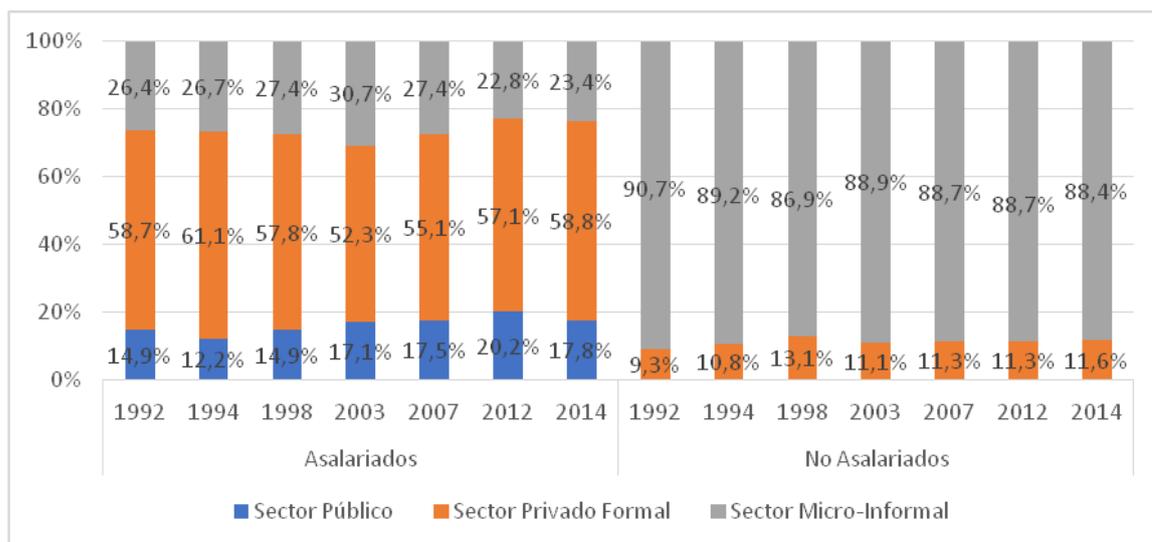
*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Gráfico 3.2 Distribución de la población ocupada según categoría ocupacional y año seleccionado. Gran Buenos Aires: 1992-2014.



Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

Gráfico 3.3 Distribución de la población ocupada por sector de inserción según categoría ocupacional y año seleccionado. Gran Buenos Aires: 1992-2014.



Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Los datos presentados en el Gráfico 3.4 confirman las tendencias hipotetizadas. En primer lugar, se puede destacar –coincidentalmente con la literatura sobre el tema- la mayor precarización de la fuerza de trabajo durante la década del noventa, y una leve mejora a partir del 2003, aun cuando hacia el 2014 el 45,2% de los trabajadores pertenecen al segmento secundario del empleo. Durante la etapa de reformas estructurales, en el marco de una mayor modernización tecnológica, pero también de un claro estancamiento en la generación de empleo, y del aumento de la desocupación y del subempleo horario, la propia dinámica introduce diferenciales de productividad entre sectores, aumentando las actividades de empleos rezagados y, en consecuencia, la precariedad (Salvia, 2012; Salvia, Vera y Poy, 2015). Luego de la crisis 2001-2002, en un contexto en el que se produce la caída de la tasa de desempleo, y en el que se recuperan tanto el mercado interno como los sectores productores de bienes, las políticas macroeconómicas implementadas en la post-convertibilidad reducen la incidencia del empleo no regulado (Palomino, 2007; Neffa y Panigo, 2009; Salvia, Vera y Poy, 2015).

Sin embargo, esto no acontece del mismo modo para todos los sectores de inserción. La evidencia sugiere que la segmentación laboral habría aumentado como resultado de la ampliación de los componentes de la fuerza de trabajo no integrados, manteniéndose incluso cierta polarización no sólo sectorial sino también en lo referido a la calidad de las relaciones laborales (Salvia, Comas y Stefani, 2009a). En efecto, a lo largo de la serie se puede observar

la mayor incidencia del segmento precario en el Sector Micro-Informal, que alcanza su punto más alto post-crisis 2001-2002, para luego comenzar a descender aunque levemente. El peso de la no regulación del empleo en este sector alcanza hacia el año 2014 valores mucho mayores a aquellos registrados en 1992. Por su parte, en el Sector Privado Formal la incidencia del segmento precario del empleo se profundiza durante la década del noventa y revierte la tendencia en la post-convertibilidad, fase en la que comienza a crecer en este sector el segmento primario del empleo. Finalmente, es el Sector Público aquel que evidencia los niveles más bajos en la participación del empleo no regulado, especialmente durante los 2000.

De lo dicho se desprende que el deterioro que atraviesa a las inserciones en el Sector Micro-Informal durante la convertibilidad no se revierte durante la fase de políticas heterodoxas. Del mismo modo, las relaciones laborales al interior del Sector Privado Formal habrían resultado ser las más favorecidas. A pesar del crecimiento económico que tiene lugar luego de la crisis 2001-2002, y de los avances en materia de política laboral y ampliación del espacio regulatorio de las relaciones laborales, no tuvo lugar un proceso orientado a garantizar la convergencia entre sectores y, consecuentemente, sobre la segmentación en el funcionamiento del mercado laboral. De allí que se consideren insuficientes las explicaciones centradas en los cambios institucionales para evaluar el comportamiento de la demanda de empleo en el período estudiado.⁵⁶ Esto último pone en evidencia la segmentación del empleo producto de la *heterogeneidad estructural* y las dificultades de las economías heterogéneas por garantizar procesos integrados en momentos de crecimiento.

⁵⁶ Trabajos como el de Salvia y Vera (2011) evalúan los cambios en la segmentación del mercado de trabajo en contextos de *heterogeneidad estructural* que resultan útiles en relación con los lineamientos expuestos.

Gráfico 3.4 Distribución de la población ocupada por segmento de empleo según sector de inserción y año seleccionado. Gran Buenos Aires: 1992-2014.



Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

3.2 El perfil educativo de la población ocupada.

En el apartado anterior se ha evaluado la relación entre la inserción sectorial de la fuerza de trabajo y la calidad de dichas inserciones, así como la evolución de estas variables en el tiempo. En esta sección se examina la forma en que cada sector económico-ocupacional recluta mano de obra con ciertos grados de calificación para comenzar a evaluar hasta qué punto el nivel educativo es un factor clave en el camino hacia la convergencia social que sostiene la teoría del capital humano.

Con miras a trazar un esquema general de los cambios ocurridos en el perfil educativo de la población ocupada del Gran Buenos Aires, se presenta la composición educativa para cada sector de inserción laboral, a lo largo de las tres fases macro-económicas bajo estudio: 1992-1998; 1998-2003; y 2003-2014. Los máximos niveles de educación alcanzados por los ocupados están clasificados en tres categorías: 1) Hasta SI: ocupados sin instrucción, con primaria incompleta o completa y secundario incompleto; 2) SC-TUI: ocupados con secundario completo o estudios terciarios o universitarios incompletos; y 3) TUC: ocupados con estudios terciarios o universitarios completos. Asimismo, apelando nuevamente al enfoque de la PREALC-OIT (1978) que contempla el tamaño del establecimiento y el carácter público o privado de las unidades económicas, así como también la calificación profesional de los ocupados en el caso de los empleos no asalariados, se distinguen las ocupaciones del Sector Público, las del Sector Privado Formal y las del Sector Micro-Informal.

El Gráfico 3.5 ofrece información importante en este sentido. En primer lugar, se confirma el aumento secular, en parte por factores generacionales, en el nivel educativo promedio de la población ocupada a lo largo del período 1992-2014, expresándose esto en la caída significativa de los ocupados con hasta secundario incompleto y en el aumento tanto de los trabajadores con secundario completo como de aquellos con estudios superiores completos.

En segundo lugar, se puede señalar que es en el Sector Público en dónde se concentra la mayor cantidad de titulaciones elevadas. En efecto, la población con terciario/universitario completo aumenta 23,1 puntos porcentuales entre puntas de período, mientras que los ocupados con hasta secundario completo disminuyen en 32,9 puntos porcentuales. En tercer lugar, se puede indicar que en el Sector Privado Formal tienen mayor peso las titulaciones intermedias. En 1992 el 25,6% de los ocupados en este sector poseen secundario completo y/o terciario/universitario incompleto, y en el 2014 éstos representan el 42,4%. Por último, aun cuando en el Sector Micro-Informal también aumentan los ocupados con titulaciones altas, dicho crecimiento es mucho menor con respecto a lo que sucede en otros segmentos, actuando así como sector refugio para los trabajadores con menor nivel educativo –en parte explicado por las características de los puestos de trabajos informales y las facilidades en el acceso a los mismos-.

Gráfico 3.5 Distribución de la población ocupada por máximo nivel educativo alcanzado según sector de inserción y año seleccionado. Gran Buenos Aires: 1992-2014.



Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

**HSI: Hasta Secundario Incompleto.

SC-TUI: Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto.

TUC: Terciario/Universitario Completo.

La Tabla 3.1 describe los cambios señalados en términos de variaciones entre puntas de períodos, ofreciendo una serie de significativas evidencias sobre lo ocurrido a lo largo de los años estudiados. En este punto, cabe destacar que se confirma el aumento secular, nuevamente en parte por factores generacionales, en el nivel educativo promedio de la población ocupada a lo largo del período 1992-2014, expresándose esto en la caída significativa de los ocupados con hasta secundario incompleto (-1,7 anual) y en el aumento tanto de los trabajadores con

secundario completo (2,5% anual), como, especialmente, con estudios superiores completos (4,6% anual).

Ahora bien, se hace evidente que este proceso no fue lineal a lo largo de los períodos analizados. En efecto, se observan diferencias según las etapas macro-económicas por factores más probablemente vinculados con los cambios en la demanda de empleo: entre 1992-1998, en un contexto de fuertes cambios tecnológicos, con baja demanda agregada de empleo y reestructuraciones sectoriales, la demanda se concentra más en los niveles educativos medio y superior, mientras que los ocupados de baja calificación pierden empleos.

Este proceso continúa incluso en la fase más recesiva y crítica del modelo, durante el período 1998-2003, observándose un especial aumento de los empleos con secundario completo (4,0 anual). Pero este sendero se interrumpe en parte en la etapa 2003-2014, en donde el mayor crecimiento de la demanda agregada de empleo, en especial hacia el mercado interno y a través de actividades de bajo requerimiento en calificaciones (construcción, industria de bienes de consumo, comercio, servicios personales, etc.), ocasiona la retracción de la tendencia anterior. De esta manera, en sentido confirmatorio a una serie de supuestos relativamente aceptados (Gasparini *et al.*, 2011; Beccaria, Maurizio y Vázquez, 2015), si bien siguen creciendo los puestos ocupados por trabajadores de nivel educativo medio o superior, este crecimiento es a una tasa mucho más baja (1,3 y 1,2 anual). En parte, esto último responde a la recuperación que tuvo la demanda de empleo hacia los segmentos de bajo nivel educativo.

Por último, la Tabla 3.2 resume buena parte de los resultados que interesan destacar en este apartado con relación a los supuestos cambios ocurridos en la demanda de calificaciones superiores. De acuerdo con los datos aquí presentes, las diferencias en la distribución de las titulaciones más altas se mantienen casi inalteradas a lo largo del tiempo, aun en el contexto de un aumento casi continuo de puestos ocupados por profesionales. De allí que sea posible señalar que sus variaciones resultan ser más sensibles al ritmo de los ciclos económicos que a supuestas políticas de reconversión o refundación productiva.⁵⁷ Sin embargo, es el Sector Público quien parece haber seguido un proceso continuo de profesionalización de sus ocupados, ampliándose por lo tanto la brecha entre este sector y el resto.

⁵⁷ Estos datos son coincidentes con las evidencias presentadas por Salvia y Vera (2015), en cuanto a los efectos de los cambios en la composición educativa de los ocupados de cada sector sobre la precariedad laboral.

Tabla 3.1 Variación promedio anual en la distribución de la población ocupada por máximo nivel educativo alcanzado según sector de inserción y período de análisis. Gran Buenos Aires: 1992-2014.

Sector de inserción	Máx. nivel educativo	1992 - 1998	1998 - 2003	2003 - 2014	1992 - 2014
Sector Público	HSI	-3,2	-6,7	-4,1	-3,2
	SC-TUI	0,3	4,8	0,9	1,7
	TUC	5,0	3,5	1,8	3,8
Sector Privado Formal	HSI	-2,3	-6,5	-0,7	-2,1
	SC-TUI	2,6	5,1	1,3	3,0
	TUC	5,0	10,4	-0,8	3,7
Sector Micro- Informal	HSI	-1,1	-1,5	-0,9	-1,0
	SC-TUI	2,0	3,0	1,3	2,1
	TUC	9,0	3,6	2,6	6,1
Total	HSI	-1,8	-3,5	-1,4	-1,7
	SC-TUI	2,1	4,0	1,3	2,5
	TUC	6,1	6,0	1,2	4,6

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

**HSI: Hasta Secundario Incompleto.

SC-TUI: Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto.

TUC: Terciario/Universitario Completo.

Tabla 3.2 Razón de probabilidad de contar con estudios terciarios y/o universitarios completos según sector de inserción con respecto a la población ocupada. Gran Buenos Aires: 1992-2014.

Sector de inserción	1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Sector Público	3,248	2,691	3,359	3,197	3,287	4,078	3,841
Sector Privado Formal	1,340	1,346	1,286	1,607	1,332	1,164	1,221
Sector Micro- Informal	0,320	0,443	0,353	0,307	0,358	0,313	0,348
Total ocupados	1						

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

De esta manera, cabe afirmar que, sin desconocer los cambios ocurridos en la composición educativa de la fuerza trabajo ocupada durante casi un cuarto de siglo, las desigualdades estructurales entre sectores de inserción, en materia de distribución de puestos y recursos laborales más calificados, se mantienen inalteradas. Por otra parte, se debe tener presente que los procesos indicados guardan relación con la sostenida extensión de las titulaciones intermedias y superiores, las cuales parecen promover un incremento permanente en la oferta

laboral de nivel educativo medio o superior; incluso de manera independiente de los ciclos económicos. En tal sentido, cabe esperar que este proceso de aumento en la participación de los ocupados con titulaciones altas en los distintos segmentos del mercado de trabajo se mantenga en el tiempo, aunque esto no necesariamente implique la generación de puestos ajustados a dichas calificaciones.

Pero aun reconociendo que los trabajadores con mayores titulaciones cuentan con más posibilidades de acceder a mejores oportunidades laborales, estos no siempre logran ser absorbidos plenamente por los sectores dinámicos, lo que conduce a que una parte de estos segmentos experimente la caída en la órbita de las actividades concentradas en el sector de menor productividad. Esto último ocasiona un incremento de la competencia en ese mercado laboral, generando un agravamiento de la situación de desprotección en la que se encuentran quienes están ligados a actividades de subsistencia, es decir, de la población que permanece al margen de los beneficios de la seguridad social y que está excluida de los mecanismos de integración social (Salvia *et al.*, 2009b).

En determinados contextos, el denominado efecto “credencialismo”⁵⁸ tiende a convertir en espurios los progresos educacionales en la oferta laboral. Al respecto, algunos trabajos señalan que éste habría sido uno de los mecanismos de reconversión laboral vigente durante el contexto de las políticas neoliberales, especialmente al final, en la fase recesiva y crítica del mismo (Bertranou y Maurizio, 2011).

3.3 Incidencia de la educación y del tipo de inserción ocupacional en el acceso a empleos de calidad: regresión logística binomial.

La literatura señala que los rasgos estructurales en relación con la calidad de las inserciones laborales, controlando el nivel educativo, han sido distintos a lo largo del tiempo. Durante el período de reformas estructurales de los noventa, los trabajadores con menor nivel educativo serían quienes más se ven afectados por la precarización del empleo en el Sector Público, mientras que en el Sector Privado Formal los principales perjudicados serían aquellos con

⁵⁸ El denominado efecto “credencialismo” plantea que en presencia de una demanda agregada de trabajo decreciente y una oferta de trabajadores calificados creciente, aquellos trabajadores con mayor escolaridad empiezan a tomar los puestos de los trabajadores no calificados, quienes son desplazados hacia el desempleo o el subempleo. Ese ajuste reduce el salario promedio de los trabajadores calificados por medio de un efecto de composición, pero el mercado laboral se torna más rígido para los trabajadores menos calificados, quienes pierden sus empleos o trabajan menos horas. El resultado es un aumento en la desigualdad (Maurizio, 2001).

mayores credenciales. En la post-convertibilidad, la calidad del empleo al interior del Sector Público mejoraría notablemente, pero en el Sector Privado Formal, si bien la mejora en la calidad de las inserciones laborales parece ser general, sería aún mayor entre los trabajadores con educación baja o media. Por su parte, en el Sector Micro-Informal, durante la convertibilidad, se darían en simultáneo dos procesos: un aumento en general de la precariedad y una ampliación de las brechas entre los niveles educativos. Luego, en este mismo sector durante la fase heterodoxa, aumentaría la calidad del empleo entre los trabajadores con bajo nivel educativo, mientras que los ocupados con mayores calificaciones no experimentarían grandes cambios (Salvia y Vera, 2015).

Tomando en consideración estas aproximaciones, en esta sección se parte de la hipótesis de que, aun reconociendo que las políticas implementadas en cada una de las fases bajo estudio habrían estructurado y favorecido de distinta forma la demanda de empleo, la *heterogeneidad estructural* se habría mantenido a lo largo del tiempo. En otros términos, la composición sectorial de la demanda de empleo –incluso más allá del nivel de formación que la misma evidencia- es el principal condicionamiento en la posibilidad de acceder a puestos de trabajo de calidad, es decir, en el segmento primario del empleo. En este sentido, la literatura sugiere que –sin desconocer que la educación puede colaborar en incrementar las posibilidades de que la fuerza de trabajo acceda a los sectores más dinámicos de la economía- la relación entre el nivel educativo y las probabilidades de incorporarse en el segmento primario del empleo estaría condicionada por el sesgo tecnológico del capital al interior de la estructura económica-ocupacional (Salvia y Vera, 2016).

A partir de los ejercicios de regresión logística binomial que se presentan a continuación se confirma la hipótesis señalada. Las variables incluidas en los modelos estadísticos de esta sección son: el sexo, los grupos etarios, el nivel educativo, el sector de inserción según la categoría ocupacional y los años de los contextos político-económicos bajo estudio –los cuales sólo se incorporan como variables de control en los dos primeros modelos-. Cada una de las variables señaladas son variables “dummy”.⁵⁹

En la Tabla 3.3 se realiza este ejercicio para los años de la convertibilidad y en la Tabla 3.4 para los años de la post-convertibilidad. El propósito de estos modelos se orienta a predecir la probabilidad de acceder a un puesto de trabajo en el segmento primario –o empleo regulado-

⁵⁹ Se adoptó el criterio de transformar las categorías de cada variable independiente del modelo en variables "dummy" (0 para ausencia y 1 para presencia de la característica), excluyendo en cada caso una categoría de comparación (cuya incidencia estimada es representada de manera indiferenciada por la constante). La Tabla A 2.1 del Anexo 2 contiene las definiciones de las variables utilizadas en los modelos.

para cada período analizado, evaluando el peso de una serie de variables en el aumento o reducción de la posibilidad de que el fenómeno ocurra. En términos generales, el mejor ajuste del modelo corresponde a los años heterodoxos, alcanzado una capacidad de predicción del 75%.

En este marco, se puede observar que las chances de pertenecer al segmento primario del empleo son menores en la década del noventa con respecto a los 2000. Esto último expresa la conocida ruptura que se produce durante la fase heterodoxa en el comportamiento del mercado de trabajo. En sentido confirmatorio de los aportes realizados por otros estudios, contrariamente a lo esperado a través de las medidas de flexibilización laboral, de la reducción de los costos laborales y de la desregulación del mercado de trabajo de la década del noventa, no se produce en esta fase un impacto positivo en la generación de empleos con inserciones laborales de calidad. Por su parte, durante la fase heterodoxa cambia el escenario, disminuyendo el empleo independiente de subsistencia y aumentando el empleo asalariado con formas de contratación típicas (Bertranou *et al.*, 2013).

De esta forma, en la post-convertibilidad, el aumento de la capacidad regulatoria del Estado, a través de una serie de intervenciones en el mercado laboral, se habría traducido en el incremento del empleo registrado y en el estancamiento del empleo no registrado a modo de quiebre con las tendencias de la década del noventa (Palomino, 2007; Salvia, Comas y Stefani, 2009a). Sin embargo, no se debe prestar solamente atención a los efectos de las políticas públicas en el registro laboral, sino al modo en que la *heterogeneidad estructural* segmenta la estructura ocupacional generando sectores productivos en los que persistirían las dificultades en términos de la calidad del empleo y de los ingresos percibidos –evidenciando la relación estructural entre los procesos de acumulación y la desigualdad social- (Salvia, Comas y Stefani, 2009a; Salvia, 2012).

Tabla 3.3 Regresiones logísticas binomiales sobre el acceso a puestos de trabajo de calidad según sexo, grupos de edad, nivel educativo, sector de inserción según categoría ocupacional, y años seleccionados. GBA: 1992-1998.

Variables del modelo	B	Sig	Exp(B)
Sexo			
Varón	,248	,000	1,281
Mujer*			
Grupos de edad			
55 años o más	,740	,000	2,095
30 a 54 años	,592	,000	1,807
18 a 29 años*			
Nivel Educativo			
Terciario/Universitario Completo	,684	,000	1,981
Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto	,702	,000	2,017
Hasta Secundario Incompleto*			
Sector de inserción y categoría ocupacional			
Empleo Público Asalariado	,461	,000	1,586
Empleo Privado Formal Asalariado	,600	,000	1,822
Empleo Privado Formal No Asalariado	1,001	,000	2,722
Empleo Micro-Informal Asalariado	-,534	,000	,587
Empleo Micro-Informal No Asalariado*			
Años			
1998	-,614	,000	,541
1994	-,088	,058	,915
1992*			
Constante	-,707	,000	,493
R cuadrado de Cox y Snell	,107		
R cuadrado de Nagelkerke	,143		
Porcentaje de aciertos	64,9		

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994 y 1998).

*Categoría de referencia.

**Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Por su parte, si bien el nivel educativo medio o alto aumentan las probabilidades de pertenecer al segmento regulado frente al nivel educativo bajo, la composición sectorial del empleo tiene un peso significativo que se intensifica incluso en la post-convertibilidad. Mientras que durante la convertibilidad pertenecer al Sector Micro-Informal asalariado reduce a casi la mitad las chances de acceder a un empleo regulado, esas probabilidades aumentan en un 58% para el Sector Público, en un 82% para el Sector Privado Formal asalariado y casi tres veces para el Sector Privado Formal no asalariado. Por su parte, durante la fase heterodoxa, se puede observar que aumentan diez veces las probabilidades de acceder a un puesto en el segmento primario del empleo si se pertenece al Sector Público y ocho veces en el caso del Sector Privado Formal

asalariado. Asimismo, para el Sector Privado Formal no asalariado se incrementan dos veces las chances de tener un empleo regulado.

En este punto, resulta interesante señalar que se invierte la tendencia observada durante los noventa para el Sector Micro-Informal asalariado –aun reconociendo que es el único caso en el que se pierde significancia-, ya que hay un 5% más de probabilidades de acceder a un empleo regulado en este segundo período y para este sector. Si bien en la segunda fase se podría señalar que, entonces, hay una mejoría en relación con el acceso a puestos de calidad para quienes se encuentran empleados en el sector menos dinámico de la economía, aun así resulta notoria la situación de desventaja en la que están quienes se insertan en el Sector Micro-Informal, sean asalariados o no.

Por otro lado, los varones tienen más probabilidades de pertenecer al segmento primario del empleo y esto incluso se intensifica en la fase heterodoxa. En relación con la edad se puede señalar que tanto en la convertibilidad como en la post-convertibilidad el pasaje de la juventud a la vida adulta se traduce en mayores probabilidades en el acceso a puestos de calidad.

En términos generales, se puede destacar que, a pesar de las mejoras experimentadas en ciertos indicadores económicos y laborales durante la fase heterodoxa, las inserciones laborales en el Sector Privado Formal se ven beneficiadas, mientras que las del Sector Micro-Informal se ven perjudicadas en el acceso al segmento regulado del empleo en cualquiera de las dos fases estudiadas. Por ello, cabe observar con mayor detalle estos procesos recuperando una mirada estructural, en lugar de poner el acento en el contexto institucional, analizando las variables introducidas en estos primeros modelos, pero para ciertos años seleccionados de cada etapa.

Tabla 3.4 Regresiones logísticas binomiales sobre el acceso a puestos de trabajo de calidad según sexo, grupos de edad, nivel educativo, sector de inserción según categoría ocupacional, y años seleccionados. GBA: 2003-2014.

Variables del modelo	B	Sig	Exp(B)
Sexo			
Varón	,498	,000	1,646
Mujer*			
Grupos de edad			
55 años o más	,966	,000	2,627
30 a 54 años	,918	,000	2,505
18 a 29 años*			
Nivel Educativo			
Terciario/Universitario Completo	,995	,000	2,706
Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto	,818	,000	2,265
Hasta Secundario Incompleto*			
Sector de inserción y categoría ocupacional			
Empleo Público Asalariado	2,347	,000	10,450
Empleo Privado Formal Asalariado	2,135	,000	8,457
Empleo Privado Formal No Asalariado	,721	,000	2,056
Empleo Micro-Informal Asalariado	,044	,544	1,045
Empleo Micro-Informal No Asalariado*			
Años			
2014	,558	,000	1,748
2007	,397	,000	1,487
2003*			
Constante	-3,040	,000	,048
R cuadrado de Cox y Snell	,285		
R cuadrado de Nagelkerke	,380		
Porcentaje de aciertos	75,5		

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Cuartos trimestres de 2003, 2007 y 2014).

*Categoría de referencia.

**Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

A continuación, en la Tabla 3.5 se presenta un modelo que también tiene como propósito predecir la probabilidad de acceder a un puesto de calidad, pero –a diferencia de los modelos anteriores- para cada uno de los años seleccionados. De este modelo se desprende que, a comienzos de la convertibilidad, las probabilidades de no acceder a un puesto de calidad si se pertenece al Sector Micro-Informal son más elevadas (62%) que hacia el final (26%). Esta mejoría se sostiene en los años de la post-convertibilidad, observándose incluso que, hacia el final de esta fase, hay un 23% más de chances de acceder al segmento primario del empleo entre quienes son empleados del Sector Micro-Informal frente a los no asalariados del mismo sector. Por otro lado, los trabajadores no asalariados del Sector Privado Formal evidencian más probabilidades de acceder al empleo regulado en los años de la convertibilidad en comparación

a los de la post-convertibilidad, en donde son los trabajadores asalariados de este sector y especialmente los del Sector Público quienes tienen las chances más altas en el acceso al segmento primario del empleo. Además, nuevamente aquí se ve que son los varones –en relación con sus pares mujeres- quienes ven incrementadas sus probabilidades de acceder a empleos de calidad en particular durante la fase heterodoxa.

En general, los adultos –por oposición a los jóvenes- y quienes poseen niveles educativos intermedios o altos –frente a quienes tienen un nivel educativo bajo- tienen más oportunidades de alcanzar puestos de calidad en todos los años del modelo. Sin embargo, el peso del sector de inserción y de la categoría ocupacional en la determinación de las probabilidades de acceso a empleos en el segmento primario es mayor. Coincidentemente con una serie de evidencias (Salvia y Vera, 2016), el sector de inserción laboral adquiere una gran envergadura al momento de analizar las oportunidades de acceso al segmento primario de empleo independientemente del nivel educativo y de los procesos de cambios que atraviesan a cada fase de análisis. En otras palabras, el incremento del capital educativo de la fuerza de trabajo parece no haber tenido efectos significativos en la calidad de los puestos de trabajo que se alcanzan, siendo las desigualdades productivas sectoriales y el tipo de demanda que cada sector genera los principales factores que explican el acceso diferencial a empleos de calidad.

De esta manera, a partir de los datos presentados en el conjunto de los apartados de este capítulo, que constatan la persistencia de una estructura económica-productiva heterogénea y de un proceso de segmentación laboral asociada a ella –en donde se diluyen los efectos del incremento del capital educativo sobre la demanda de empleo-, en el próximo capítulo se estudiará el papel de los factores estructurales, pero en relación con las desigualdades remunerativas laborales en cada una de las fases macro-económicas bajo estudio.

Tabla 3.5 Regresiones logísticas binomiales sobre el acceso a puestos de trabajo de calidad según sexo, grupos de edad, nivel educativo y sector de inserción según categoría ocupacional. GBA: 1992-1998-2007-2014.

Variables del modelo	Convertibilidad						Post-convertibilidad					
	1992			1998			2007			2014		
	B	Sig	Exp(B)	B	Sig	Exp(B)	B	Sig	Exp(B)	B	Sig	Exp(B)
Sexo												
Varón	,262	,000	1,299	,237	,000	1,267	,637	,000	1,890	,402	,000	1,494
Mujer*												
Grupos etarios												
55 años o más	,840	,000	2,317	,549	,000	1,731	,835	,000	2,305	,988	,000	2,686
30 a 54 años	,629	,000	1,876	,556	,000	1,743	,754	,000	2,126	,979	,000	2,663
18 a 29 años*												
Nivel Educativo												
Terciario/Universitario Completo	,644	,000	1,904	,696	,000	2,006	,939	,000	2,557	,942	,000	2,564
Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto	,634	,000	1,884	,733	,000	2,081	,890	,000	2,434	,757	,000	2,132
Hasta Secundario Incompleto*												
Sector de inserción y categoría ocupacional												
Empleo Público Asalariado	,165	,174	1,179	,676	,000	1,966	2,224	,000	9,244	2,585	,000	13,260
Empleo Privado Formal Asalariado	,255	,002	1,291	,764	,000	2,147	2,110	,000	8,246	2,218	,000	9,193
Empleo Privado Formal No Asalariado	,630	,006	1,878	1,227	,000	3,412	,944	,000	2,569	,400	,036	1,491
Empleo Micro-Informal Asalariado	-,961	,000	,382	-,297	,004	,743	-,040	,747	,960	,206	,068	1,229
Empleo Micro-Informal No Asalariado*												
Constante	-,483	,000	,617	-1,418	,000	,242	-2,604	,000	,074	-2,498	,000	,082
R cuadrado de Cox y Snell	,094			,103			,275			,281		
R cuadrado de Nagelkerke	,127			,138			,367			,376		
Porcentaje de aciertos	64,4			64,1			75,1			75,6		

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992 y 1998, y cuartos trimestres de 2007 y 2014).

*Categoría de referencia.

**Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

CAPÍTULO 4: ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS RETORNOS LABORALES DE LA POBLACIÓN OCUPADA DEL GRAN BUENOS AIRES.

En el capítulo anterior, se ha señalado que, a pesar de la expansión de la educación entre los ocupados a lo largo de las últimas décadas y del desarrollo de políticas laborales de diferente signo aplicadas durante este período, se han sostenido casi sin cambios significativos –al menos en el Gran Buenos Aires- las condiciones de inserción y empleo de la fuerza de trabajo ocupada. Esta relativa invarianza de la estructura sectorial del empleo y de las características de las inserciones laborales, que dan cuenta de la *heterogeneidad estructural*, ha quedado confirmada a partir de una serie de evidencias. En relación con esto último se ha demostrado que el peso del trabajo en el Sector Micro-Informal se habría mantenido relativamente estable a lo largo de toda la serie analizada, y el proceso de deterioro de las inserciones laborales en este sector, iniciada en los noventa, no se habría revertido durante la fase de políticas heterodoxas. De este modo, la persistencia de la heterogeneidad y, consecuentemente, de la segmentación ocupacional, diluyen los efectos que el incremento del capital educativo pudiera tener sobre la demanda de empleo.

En el contexto de estos primeros hallazgos, en el presente capítulo se perseguirá abordar los avances de la investigación respecto a las siguientes dimensiones: a) la evolución de las remuneraciones contemplando el nivel educativo, el sector de inserción y el segmento de empleo; b) las brechas remunerativas; c) los retornos educativos; y d) la elasticidad del ingreso. A partir del análisis de estas dimensiones se buscará dar respuesta a la pregunta por la forma en que las condiciones estructurales del modelo de crecimiento, a pesar de las transformaciones en las credenciales educativas y en materia de política-económica, han incidido sobre los retornos laborales de los ocupados en cada fase macro-económica como resultado de las variaciones en la participación de los sectores y categorías económico-ocupacionales de inserción. Para ello, se profundizará en los procesos propios de la estructura económica-ocupacional que explican las desigualdades en el ingreso y los cambios experimentados en este sentido a lo largo de las últimas dos décadas.

4.1 Diferencias en las remuneraciones laborales por sector, segmento de empleo y educación.

Desde los enfoques que centran su atención en los atributos de la fuerza de trabajo – especialmente en el nivel educativo-, cabría esperar una fuerte correlación entre las credenciales

alcanzadas y las remuneraciones percibidas, incluso esto mismo habría de tener un impacto significativo en el comportamiento de las brechas de ingresos laborales.⁶⁰ Sin embargo, la evidencia empírica no parece ajustar plenamente con esta teoría. Tal como se ha desarrollado en el Capítulo 1 a partir del marco teórico, una parte no menor de los estudios sobre cambios distributivos en la Argentina durante las últimas dos décadas señalan el efecto que el empeoramiento de la desigualdad del ingreso en los noventa y su mejora durante el período de políticas heterodoxas tuvo en el aumento y posterior reducción de los premios a la educación (Cornia, 2011; Gasparini *et al.*, 2011).

En el Capítulo 3 se analizaron los cambios ocurridos durante ambas fases político-económicas en la demanda laboral según nivel educativo. Sin embargo, corresponde en este apartado examinar si las explicaciones comúnmente aportadas sobre el comportamiento de los ingresos laborales ajustan con la evidencia empírica reunida en este estudio, o si estas evidencias obligan a revisar algunos de los supuestos tradicionales aceptados. Previo análisis de los datos que se exhiben a continuación se debe tener en cuenta los siguientes aspectos teórico-metodológicos: a) se presentan las remuneraciones horarias a precios reales del cuarto trimestre de 2014;⁶¹ y b) se han estimado los ingresos no declarados por perceptores individuales según tipo de ocupación.

En primer lugar, el Gráfico 4.1 presenta la evolución de las remuneraciones laborales horarias reales de los trabajadores según el sector de inserción. Siendo que, en las economías periféricas, y en especial en las de América Latina, una parte no menor de la fuerza de trabajo permanece empleada en actividades de baja productividad e ingresos, las asimetrías en términos productivos entre sectores –y al interior de éstos- se convierten en una variable clave para observar procesos de desigualdad de mayor envergadura.⁶² En contextos de heterogeneidad

⁶⁰ Estos planteos se encuentran tanto en producciones locales como internacionales que, al apoyarse en postulados más o menos restringidos de la teoría del capital humano, enfatizan la importancia prioritaria de esta relación para explicar las desigualdades en la distribución de los ingresos laborales (Carlson, 2002; Giménez, 2005; Herrera, 2010; Paz, 2007).

⁶¹ Tal como fuera explicado en el Capítulo 2, se procede a la transformación de los ingresos expresados en valores corrientes a valores constantes a partir de la aplicación de un deflactor, para controlar el efecto que las variaciones de precios, específicamente los procesos inflacionarios, tienen sobre el poder adquisitivo de las personas. Los deflatores se calculan a partir de la razón entre el índice de precio del trimestre del año considerado y el índice de precio del trimestre del año base. Dada la manipulación de los índices de precios que experimenta el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) a partir de 2007 (Lindenboim, 2015), se recurre al empleo del IPC proveniente de consultoras privadas –Buenos Aires City/IGB- conforme a los resultados obtenidos en otros trabajos del equipo de Cambio Estructural y Desigualdad Social (Salvia, Poy y Vera, 2016).

⁶² Tal como fuera mencionado en el Capítulo 1, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha manifestado que la heterogeneidad productiva y tecnológica opera como condicionante tanto del desarrollo como de las posibilidades de éxito de los regímenes macro-económicos, siendo la tesis de la *heterogeneidad estructural* aquella que da forma a su programa inicial (Prebisch, 1949 y 1970). Más recientemente, la CEPAL ha recuperado varios de estos señalamientos para comprender el fenómeno del subdesarrollo en los distintos países

productiva, el comportamiento distributivo suele ser regresivo (Salvia, Vera y Poy, 2015). Es por ello que resulta importante destacar también en este apartado el comportamiento particular que evidencian los ingresos laborales de los distintos sectores de la estructura económica-ocupacional. En el año 1992 se puede identificar cierto grado de convergencia entre las remuneraciones de los distintos sectores de la economía, puesto que las brechas remunerativas son bajas; sin embargo, conforme se avanza en el tiempo, se profundiza la distancia remunerativa entre ellos. Mientras que el Sector Privado Formal y el Sector Micro-Informal presentan un comportamiento que acompaña los vaivenes de los ciclos económicos,⁶³ el Sector Público es aquel que da cuenta de la principal recomposición de sus ingresos a partir de 2003, ampliando incluso su brecha respecto a los restantes sectores. Ahora bien, se confirma que la persistencia de la *heterogeneidad estructural*,⁶⁴ que atraviesa al mercado laboral, influye en la continuidad e incluso profundización de las desigualdades distributivas, y ello también a pesar de que la fuerza de trabajo en su conjunto cuenta con un mayor nivel educativo promedio fruto, en parte, de factores generacionales.

En segundo lugar, el Gráfico 4.2 introduce la evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los ocupados contemplando el segmento de empleo. Aquí también tiene lugar una ampliación de la brecha remunerativa de acuerdo con –en este caso– la calidad de las inserciones ocupacionales –un distanciamiento que es más moderado en los noventa y más marcado a partir de 2003–. Aun reconociendo que la segmentación del mercado laboral es un concepto distinto al de la *heterogeneidad estructural*,⁶⁵ se introduce el análisis de los aspectos de la institucionalidad laboral como un componente de diferenciación al interior de cada sector del empleo. Si bien en este caso la recuperación de las remuneraciones post-crisis 2001-2002 posiciona al empleo regulado en niveles similares a aquellos registrados a inicios de la serie, el empleo no regulado es el que se encuentra en una clara situación de desventaja, alcanzando hacia el final de la fase heterodoxa valores muy por debajo de aquellos observados a comienzos de la convertibilidad. El peso que adquieren las políticas laborales en la segunda fase podría

latinoamericanos. Según estos trabajos, las trayectorias tecnológicas influyen en el cambio estructural y están fuertemente implicadas en el crecimiento económico de los países de la región (Cimoli *et al.*, 2005; CEPAL, 2010, 2012).

⁶³ Esto es, crecimiento a partir de 1992, posterior estancamiento y caída luego de 1998 y hasta el 2003, recuperación a partir de este último año y estancamiento a partir de 2007 y, especialmente, de 2012.

⁶⁴ Autores como Lo Vuolo (2009) sostienen que, a pesar del crecimiento y de los avances evidenciados en la fase heterodoxa, por oposición a lo acaecido durante la convertibilidad, el patrón tecnológico-productivo de la Argentina se habría mantenido sin presentar cambios estructurales significativos.

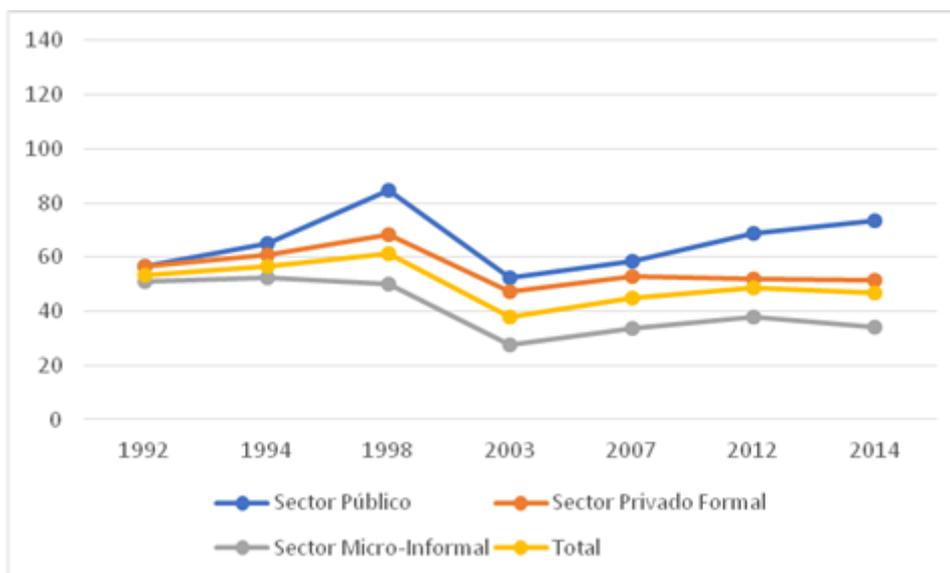
⁶⁵ Tal como fuera explicado en el Capítulo 3, el concepto de *segmentación* remite al espacio regulado del mercado laboral y el de *heterogeneidad estructural* a la estructura productiva (Salvia, Vera y Poy, 2015).

estar explicando este comportamiento desigual en las remuneraciones horarias de ambos segmentos del empleo.

Por último, el Gráfico 4.3 da cuenta de la evolución de los ingresos horarios a pesos constantes de la fuerza de trabajo del Gran Buenos Aires de acuerdo con el nivel educativo. Son varios los trabajos que en la Argentina han intentado remarcar el papel que tiene la educación en el incremento de las oportunidades de empleo, incluso muchos de ellos señalan que la existencia de un desfase entre la demanda y la oferta de calificaciones permitiría explicar fenómenos como el desempleo y la desigualdad distributiva (Llach y Kritz, 1997; Llach, Montoya y Roldán, 1999). Es precisamente con este tipo de interpretaciones con las que se discute en este estudio, pues se considera que debe relativizarse el impacto del nivel educativo en la demanda agregada de empleo –más allá de la importancia que pueda tener en relación con las oportunidades laborales individuales- a la luz de la evidencia que aporta tomar en consideración la estructura económica-sectorial.

Un primer dato que surge de la evidencia presentada es el retroceso en los ingresos de los trabajadores con menor nivel educativo durante el período de políticas neoliberales (1992 y 1998), mientras que los ingresos horarios de los trabajadores con mayor nivel educativo se ven incrementados en esta etapa distanciándose de los segmentos no profesionales. No obstante, entre 1998 y 2003 –y especialmente a partir de la crisis 2001-2002-, se hace evidente la caída significativa en los ingresos para todos los niveles educativos, siendo esta caída aún mayor entre los más educados. Este dato es importante, no sólo porque no suele ser destacado en la literatura, sino sobre todo porque el punto de partida del período de las políticas heterodoxas (2003-2014) ya registraba niveles de ingresos laborales horarios por nivel educativo mucho más bajos que a comienzos de la serie –con el arranque de las reformas estructurales y del régimen de la convertibilidad-. En ese marco, durante esta fase política-económica los ingresos de los tres niveles educativos tienden a recuperarse, pero sin alcanzar los niveles de ingreso laboral horario previos a la crisis 2001-2002 –otro elemento no siempre destacado en los estudios sobre el tema-.

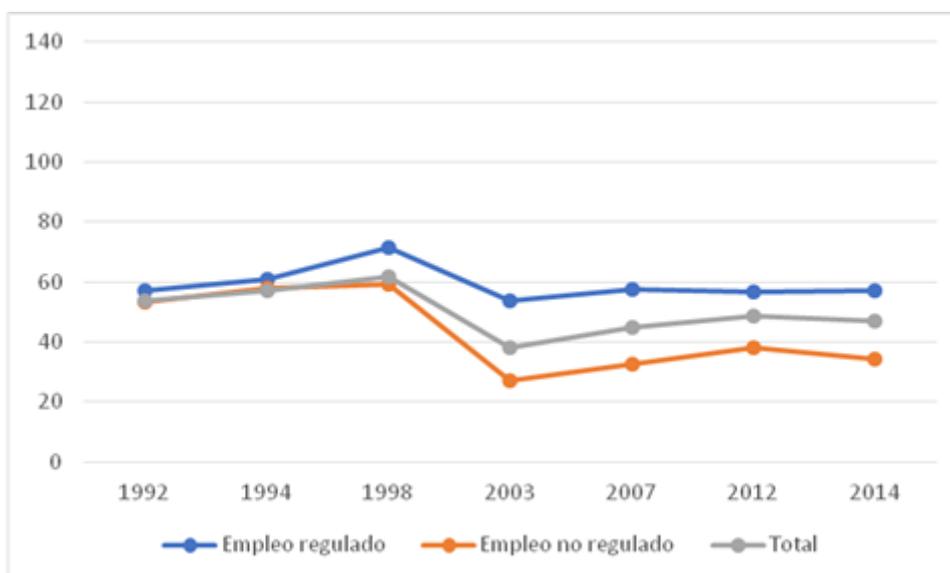
Gráfico 4.1 Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores según sector de inserción. Gran Buenos Aires: 1992-2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.



Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

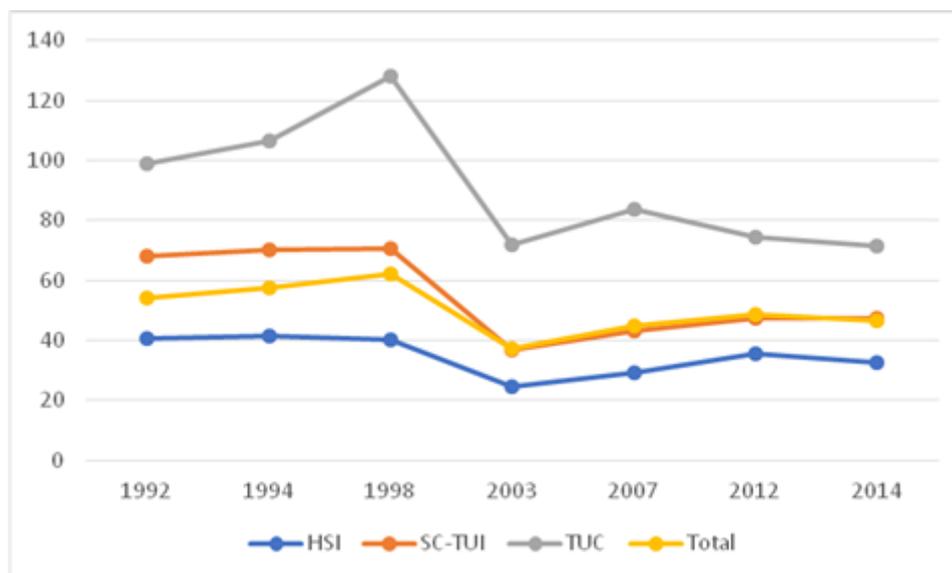
*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Gráfico 4.2 Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores según segmento de empleo. Gran Buenos Aires: 1992-2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.



Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

Gráfico 4.3 Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores según nivel educativo. Gran Buenos Aires: 1992-2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.



Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*HSI: Hasta Secundario Incompleto.

SC-TUI: Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto.

TUC: Terciario/Universitario Completo.

4.2 Análisis de las brechas de ingreso: ¿diferenciales educativos o sectoriales?

Desde la perspectiva de análisis propuesta, cabría esperar en la década del noventa una mayor desigualdad estructural expresada a través de una concentración de ingresos más elevada en las unidades económicas dinámicas y un deterioro de estas en las unidades económicas informales. Ahora bien, luego de la crisis económica de fin de siglo, la desigualdad remunerativa habría tenido un comportamiento más complejo. Por un lado, se habría producido una concentración de ingresos menor entre los trabajadores profesionales independientes y en las micro-unidades informales. Por otro lado, la concentración de ingresos en el Sector Público y en las unidades económicas formales se habría visto incrementada (Salvia, 2012; Vera, 2013; Salvia y Vera, 2013a). De esta forma, a pesar de las mejoras observadas durante la segunda fase, la *heterogeneidad estructural* habría persistido a lo largo de esa etapa casi sin modificación alguna (Salvia y Vera, 2013a; Salvia, Vera y Poy, 2015). Siendo que la *heterogeneidad estructural* es plausible de ser medida a través de las brechas de ingresos entre los distintos sectores de la economía, a continuación, se presentan una serie de evidencias que concuerdan con varias de las tendencias antes mencionadas.

La Tabla 4.1 exhibe la evolución de las brechas entre las medias de ingresos laborales horarios contemplando el sector de inserción de la fuerza de trabajo.⁶⁶ De este modo, destaca la ampliación de la brecha remunerativa del Sector Público, especialmente durante la post-convertibilidad. Mientras que durante la convertibilidad se registran –en términos relativos- las menores brechas de ingresos laborales para todos los sectores, luego de la crisis 2001-2002 el incremento de la desigualdad está asociada principalmente al aumento de los ingresos del Sector Público –y, en menor medida de aquellos registrados en el Sector Privado Formal- y a la caída de los ingresos laborales reales de los trabajadores del Sector Micro-Informal. En este punto, cabe interrogarse si las tendencias señaladas se replican al analizar la evolución de las brechas de ingresos según sector de inserción distinguiendo entre la población ocupada asalariada y no asalariada.

A partir de los datos contenidos en la Tabla 4.2 y 4.3 se puede indicar que son los asalariados del Sector Público quienes amplían su brecha remunerativa, mientras que, por un lado, los del Sector Privado Formal prácticamente no se distancian de la media de ingreso laboral total y, por otro, los del Sector Micro-Informal ven perjudicados sus ingresos distanciándose aún más –y por debajo- de la media de ingreso laboral total hacia el final del período. Por su parte, los cuenta propia o patrones profesionales del Sector Privado Formal amplían su brecha remunerativa respecto del total de los ocupados no asalariados durante los noventa, experimentan una leve tendencia a la convergencia hacia el 2012 que se pierde hacia el 2014 – año en el que se vuelven a registrar los mismos valores que en 1992-. En paralelo, los cuenta propia o patrones no profesionales del Sector Micro-Informal sufren una caída significativa de sus ingresos laborales durante la convertibilidad, recuperándose levemente hacia el 2012, para padecer nuevamente un retroceso con respecto a la media de ingreso del total de los ocupados no asalariados en el 2014.

Finalmente, la Tabla 4.4 presenta la evolución de las brechas entre las medias de ingresos laborales horarios contemplando el nivel educativo alcanzado y el sector de inserción de la fuerza de trabajo. En este caso, la evidencia muestra que las desigualdades laborales basadas en los premios a la educación tienden –en términos generales- a aumentar durante la fase de reformas estructurales de los noventa y a caer en el contexto de las políticas heterodoxas. En

⁶⁶ Estas brechas representan la distancia relativa que posee el ingreso horario medio en cada categoría respecto de la media de ingreso laboral horario para el total de los ocupados en cada año; por lo tanto, un valor mayor a 1 supone que dicha categoría se encuentra por encima de la media de ingreso del total de los trabajadores registrada para un año particular, mientras que un valor por debajo señala que dicho ingreso es inferior al promedio general.

sentido contrario a la tesis institucionalista que explica la menor inequidad distributiva en la fase heterodoxa a partir de la mayor participación de las ocupaciones de baja y media educación (Gasparini y Cruces, 2011), la evidencia aquí presentada sugiere que la relativa pérdida de ingresos experimentada por los segmentos profesionales –particularmente aquellos posicionados en el Sector Privado Formal- es lo que permitiría explicar la caída en la desigualdad durante esta etapa. En paralelo, los datos reafirman la importancia de las desigualdades sectoriales como determinantes de estos procesos.

Tabla 4.1 Evolución de las brechas entre las medias de ingresos laborales horarios reales según sector de inserción, respecto del total de la fuerza de trabajo ocupada. Gran Buenos Aires: 1992, 1998, 2003, 2007, 2012 y 2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.⁶⁷

	Convertibilidad			Crisis y reactivación	Post-convertibilidad		
	1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Sector Público	1,06	1,15	1,39	1,41	1,31	1,41	1,57
Sector Privado Formal	1,07	1,07	1,12	1,27	1,19	1,07	1,10
Sector Micro-Infomal	0,96	0,93	0,82	0,75	0,75	0,78	0,73
Total ocupados	1	1	1	1	1	1	1

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

Tabla 4.2 Evolución de las brechas entre las medias de ingresos laborales horarios reales según sector de inserción, respecto del total de la fuerza de trabajo ASALARIADA. Gran Buenos Aires: 1992, 1998, 2003, 2007, 2012 y 2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.⁶⁸

	Convertibilidad			Crisis y reactivación	Post-convertibilidad		
	1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Sector Público	1,22	1,29	1,54	1,41	1,33	1,37	1,50
Sector Privado Formal	1,09	1,07	1,06	1,11	1,10	1,00	1,00
Sector Micro-Infomal	0,74	0,77	0,63	0,60	0,59	0,69	0,65
Total empleo asalariado	1	1	1	1	1	1	1

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

⁶⁷ Los datos que refieren a la evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para el total de la fuerza de trabajo ocupada según sector de inserción se exponen en la Tabla A 3.1 del Anexo 3.

⁶⁸ Los datos que refieren a la evolución de la media de ingresos laborales horarios reales según sector de inserción para el total de la fuerza de trabajo asalariada se exponen en la Tabla A 3.2 del Anexo 3.

Tabla 4.3 Evolución de las brechas entre las medias de ingresos laborales horarios reales según sector de inserción, respecto del total de la fuerza de trabajo NO ASALARIADA. Gran Buenos Aires: 1992, 1998, 2003, 2007, 2012 y 2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.⁶⁹

	Convertibilidad			Crisis y reactivación	Post-convertibilidad		
	1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Sector Privado Formal	2,03	2,02	2,23	2,65	2,30	1,73	2,02
Sector Micro-Informal	0,90	0,88	0,80	0,79	0,84	0,91	0,87
Total empleo no asalariado	1	1	1	1	1	1	1

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

Tabla 4.4 Evolución de las brechas entre las medias de ingresos laborales horarios reales según nivel educativo y sector de inserción, respecto del total de la fuerza de trabajo ocupada. Gran Buenos Aires: 1992, 1998, 2003, 2007, 2012 y 2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.⁷⁰

		Convertibilidad			Crisis y reactivación	Post-convertibilidad		
		1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Sector Público	HSI	0,78	0,90	0,84	0,76	0,80	0,81	0,84
	SC-TUI	1,26	1,22	1,45	1,14	1,14	1,21	1,35
	TUC	1,36	1,54	1,87	2,00	1,72	1,68	1,92
	Total	1,06	1,15	1,39	1,41	1,31	1,41	1,57
Sector Privado Formal	HSI	0,75	0,76	0,69	0,76	0,76	0,74	0,78
	SC-TUI	1,20	1,12	1,05	1,18	1,02	1,04	1,10
	TUC	2,18	2,14	2,44	2,04	2,07	1,54	1,51
	Total	1,07	1,07	1,12	1,27	1,19	1,07	1,10
Sector Micro-Informal	HSI	0,78	0,72	0,64	0,63	0,59	0,72	0,64
	SC-TUI	1,41	1,43	1,21	0,81	0,86	0,81	0,82
	TUC	1,38	1,20	1,07	1,55	1,55	1,16	0,97
	Total	0,96	0,93	0,82	0,75	0,75	0,78	0,73
Total ocupados	HSI	0,76	0,73	0,65	0,67	0,65	0,73	0,70
	SC-TUI	1,26	1,23	1,15	0,99	0,97	0,98	1,02
	TUC	1,80	1,83	2,03	1,94	1,87	1,53	1,54
	Total	1	1	1	1	1	1	1

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

**HSI: Hasta Secundario Incompleto.

SC-TUI: Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto.

TUC: Terciario/Universitario Completo.

⁶⁹ Los datos que refieren a la evolución de la media de ingresos laborales horarios reales según sector de inserción para el total de la fuerza de trabajo no asalariada se exponen en la Tabla A 3.3 del Anexo 3.

⁷⁰ Los datos que refieren a la evolución de la media de ingresos laborales horarios reales según nivel educativo y sector de inserción para el total de la fuerza de trabajo ocupada se exponen en la Tabla A 3.4 del Anexo 3.

4.3 Tendencias en el comportamiento del ingreso contemplado la calidad del empleo.

La modernización tecnológica de los noventa, lejos de concretar el derrame esperado hacia el sector menos estructurado de la economía, profundizó la brecha de productividad entre los sectores más dinámicos y aquellos más rezagados. Esto tiene sus repercusiones sobre la configuración del mercado de trabajo, a saber, una parte no menor de la fuerza de trabajo que cae en la precariedad e informalidad laboral (Salvia, Comas y Stefani, 2009a; Salvia, 2012). De este modo, la calidad del empleo es un indicador que permite poner bajo análisis las inestabilidades del mercado de trabajo, pero también identificar los mercados que funcionan de forma segmentada. Con la reactivación económica y ocupacional que se produce luego de la caída de la convertibilidad, los interrogantes sobre la regulación del empleo parecen adquirir una importancia renovada (Salvia, Metlika y Fraguiglia, 2006). Sin embargo, la evidencia sugiere que no se han producido cambios significativos en el comportamiento segmentado del mercado laboral.

A pesar de las mejoras producto de los avances en materia de políticas laborales, éstas no habrían podido contrarrestar los efectos de la segmentación laboral. Esto último se debe al hecho de que los procesos de segmentación se explican principalmente por características internas al sistema de producción y no por alteraciones externas al mismo (Salvia, Comas y Stefani, 2009a). Es en función de esto que, a continuación, se presenta la evolución de las brechas entre las medias de ingresos laborales horarios reales según segmento de empleo y sector de inserción –Tabla 4.5-. El primer dato que resalta es que la no regulación del empleo castiga más en los 2000 que en la década del noventa. A lo señalado se agrega la clara situación de desventaja en materia de ingresos en la que se encuentran quienes pertenecen al segmento no regulado del empleo en el Sector Micro-Informal, por oposición al Sector Privado Formal y Público.

Ahora bien, en términos generales, el empleo regulado del Sector Micro-Informal también registra un ingreso horario laboral menor a la media de ingreso horario registrada para el total de los ocupados en cada año –esta distancia es mayor durante la etapa de reformas estructurales y se achica en la fase heterodoxa-. Por último, exceptuando la situación del Sector Público, a lo largo de la serie, el empleo regulado en el Sector Privado Formal da cuenta de ingresos laborales horarios cercanos, aunque superiores, a la media de ingreso horario laboral total para cada año.

Tabla 4.5 Evolución de las brechas entre las medias de ingresos laborales horarios reales según segmento de empleo y sector de inserción, respecto del total de la fuerza de trabajo ocupada. Gran Buenos Aires: 1992, 1998, 2003, 2007, 2012 y 2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.⁷¹

		Convertibilidad			Crisis y reactivación	Post-convertibilidad		
		1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Sector Público	Empleo regulado	1,15	1,21	1,51	1,50	1,45	1,46	1,64
	Empleo no regulado	1,08	1,24	1,45	1,06	,84	1,18	1,18
	Total	1,03	1,12	1,35	1,38	1,31	1,41	1,57
Sector Privado Formal	Empleo regulado	1,08	1,07	1,20	1,48	1,28	1,14	1,19
	Empleo no regulado	1,02	1,08	1,06	,87	,96	,87	,87
	Total	1,04	1,05	1,10	1,25	1,18	1,08	1,10
Sector Micro- Informal	Empleo regulado	,89	,86	,77	1,16	1,15	,95	,93
	Empleo no regulado	,92	,90	,80	,64	,63	,72	,66
	Total	,92	,89	,79	,73	,75	,78	,73
Total ocupados	Empleo regulado	1,04	1,04	1,13	1,42	1,28	1,17	1,22
	Empleo no regulado	,99	1,01	,95	,72	,72	,78	,73
	Total	1	1	1	1	1	1	1

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

A pesar de reconocer los avances en relación con la protección del empleo,⁷² en particular durante la fase heterodoxa, en ciertos sectores de la estructura ocupacional estas mejoras no habrían llegado, manteniéndose las dificultades asociadas a la calidad del puesto de trabajo y los ingresos alcanzados. En otras palabras, las mejoras producto de la implementación de una serie de políticas económicas y laborales no habrían conseguido por sí mismas alterar la segmentación del mercado de trabajo, puesto que ésta se apoya en las propias condiciones estructurales que la hacen posible y que, por consiguiente, también pueden alterarla. Es precisamente esto último lo que confirma la existencia de un mercado de trabajo segmentado, heterogéneo en términos sectoriales y atravesado por problemas distributivos (Salvia, Metlika y Fraguiglia, 2006; Salvia, Comas y Stefani, 2007; Lindenboim, 2007; Salvia, Comas y Stefani, 2009a).

Las medidas adoptadas en la segunda etapa bajo estudio son favorables al crecimiento económico y del empleo gracias a la reactivación del proceso de acumulación capitalista

⁷¹ Los datos que refieren a la evolución de la media de ingresos laborales horarios reales según segmento de empleo y sector de inserción para el total de la fuerza de trabajo ocupada se exponen en la Tabla A 3.5 del Anexo 3.

⁷² Hasta el 2007 –momento de mayor dinamismo en la fase de políticas heterodoxas- la proporción de trabajadores desprotegidos entre los asalariados baja a razón del 1,5% por año (Lindenboim, 2007).

iniciado tras la crisis 2001-2002. No obstante, no se evidencia una menor *heterogeneidad estructural*. En efecto, la segmentación de los puestos de trabajo y de los ingresos se sostienen de acuerdo con la estructura sectorial, las reglas del mercado y los perfiles socio-ocupacionales (Salvia, Comas y Stefani, 2007). Los datos analizados en esta sección concuerdan con esto último. En primer lugar, las diferencias sectoriales tienen un fuerte peso sobre el acceso a puestos de trabajo estables y de calidad. Y, en segundo lugar, las diferencias entre el Sector Privado Formal y el Sector Micro-Informal, en relación con el tipo de empleo y las remuneraciones horarias, se mantienen a pesar de las mejoras evidenciadas en los 2000 por oposición a los noventa. Los datos presentados en el apartado 3.1 del Capítulo 3 apoyan este argumento, puesto que allí se muestra que el Sector Micro-Informal no llega nunca a achicarse y que el mismo representa alrededor del 40% de la estructura ocupacional a lo largo de toda la serie, evidenciando –en consecuencia– la participación significativa de empleos cuenta propia con una inserción laboral mayormente precaria e inestable.

Ahora bien, en el marco de estos planteos resulta interesante preguntarse también por el comportamiento de las remuneraciones laborales horarias de los trabajadores cuyas inserciones ocupacionales cuentan con una mayor o menor protección, pero contemplando en este caso el nivel educativo. Tal como ha sido señalado en el Capítulo 1, a diferencia de la década del noventa, la etapa de políticas heterodoxas está atravesada por una serie de procesos que permitirían explicar el sendero distributivo más progresivo observado en este momento. Entre estos procesos se pueden mencionar: la rápida recuperación de la crisis 2001-2002; los ajustes salariales a la baja luego de la devaluación; la gran expansión del empleo; los cambios a partir de los nuevos precios relativos; una actualización tecnológica más lenta; instituciones y políticas laborales más fuertes; y una red de protección social más amplia (Cornia y Martorano, 2012; Lustig, Lopez-Calva y Ortiz-Juarez, 2013).

Por otro lado, con respecto a las primas salariales por escolaridad, algunos estudios señalan que durante la convertibilidad la mayor demanda de puestos calificados habría favorecido esta prima salarial educativa, mientras que en la post-convertibilidad la misma habría perdido su papel desigualador producto del aumento de la escolaridad media entre los ocupados y de una demanda de puestos de trabajos calificados menor a la oferta (Gasparini *et al.*, 2011). Los datos que se presentan a continuación pueden ser explicados, en parte, por las observaciones antes realizadas.

A partir de la Tabla 4.6 –que presenta la evolución de las brechas entre las medias de ingresos laborales horarios de acuerdo con la educación y el segmento de empleo–, se corrobora la

importancia que durante el último decenio adquiere el proceso de regulación y afiliación a la seguridad social.⁷³ En efecto, las inserciones ocupacionales reguladas amplían su brecha respecto de la media de ingreso registrada para el total de los trabajadores para cada año, mientras que las inserciones ocupacionales no reguladas se distancian de la media alcanzado valores muy por debajo de la misma. Asimismo, los trabajadores con mayor educación habrían experimentado una evolución más regresiva de su ingreso en la segunda fase por oposición a la primera, y ello aún a pesar de las diferencias que puedan encontrarse entre los trabajadores con mayores credenciales pertenecientes tanto al empleo regulado como al no regulado. En relación con el comportamiento de los ingresos de los trabajadores con credenciales intermedias o bajas, resulta significativo destacar que durante la post-convertibilidad la no regulación castiga más a estos segmentos educativos, mientras que la regulación habría contribuido a que se acortara –o al menos no se ampliara- la brecha remunerativa con respecto a los demás.

⁷³ Tal como fuera mencionado en el Capítulo 1, estudios como el de Beccaria, Maurizio y Vázquez (2014) hacen énfasis en estos procesos. En otro trabajo, Beccaria y González (2006) aclaran que durante la mayor parte del período comprendido entre 1974 y 2003 la tasa de retorno promedio conforme se posee un año extra de educación aumentó. A pesar de las fluctuaciones y reducción experimentada entre 1989 y 1993, la tendencia positiva vuelve a hacerse presente a partir de la mitad de los años noventa, para luego reducirse a partir de 2003 sin poder compensar el crecimiento previo.

Tabla 4.6 Evolución de las brechas entre las medias de ingresos laborales horarios reales según nivel educativo y segmento de empleo, respecto del total de la fuerza de trabajo ocupada. Gran Buenos Aires: 1992, 1998, 2003, 2007, 2012 y 2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.⁷⁴

		Convertibilidad			Crisis y reactivación	Post-convertibilidad		
		1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Empleo regulado	HSI	0,82	0,77	0,74	0,99	0,91	0,86	0,86
	SC-TUI	1,16	1,12	1,07	1,28	1,14	1,10	1,17
	TUC	1,99	1,98	2,34	2,14	1,99	1,58	1,67
	Total	1,08	1,07	1,17	1,45	1,29	1,17	1,23
Empleo no regulado	HSI	0,75	0,74	0,65	0,56	0,52	0,64	0,60
	SC-TUI	1,54	1,53	1,44	0,77	0,74	0,78	0,79
	TUC	1,73	1,89	1,92	1,57	1,64	1,40	1,17
	Total	1,03	1,06	1,00	0,73	0,73	0,78	0,74
Total	Total	1	1	1	1	1	1	1

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*HSI: Hasta Secundario Incompleto.

SC-TUI: Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto.

TUC: Terciario/Universitario Completo.

4.4 Análisis de las proporciones de variación en el ingreso laboral horario de los ocupados.

En los apartados anteriores de este capítulo, se proporciona evidencia empírica que confirma la hipótesis formulada respecto a la presencia y profundización de una estructura económica-ocupacional heterogénea a lo largo del período analizado. No obstante, estas evidencias –la evolución de la media de ingresos y brechas remunerativas contemplando la estructura sectorial-ocupacional, el segmento de empleo y el nivel educativo– nada dicen aún sobre el peso relativo de las principales variables observadas en la determinación de los ingresos laborales. Entonces, un aspecto importante sobre el cual avanzar es la forma en la que la dinámica laboral repercute sobre los ingresos laborales de los trabajadores del Gran Buenos Aires en cada fase política-económica bajo estudio. En este apartado, el análisis empírico se apoya en los resultados obtenidos a partir de una serie de modelos *mincerianos*⁷⁵ de regresión lineal. Estos modelos persiguen estimar el modo y la fuerza con que un conjunto de variables incide en los

⁷⁴ Los datos que refieren a la evolución de la media de ingresos laborales horarios reales según nivel educativo y segmento de empleo para el total de la fuerza de trabajo ocupada se exponen en la Tabla A 3.6 del Anexo 3.

⁷⁵ Mincer (1962, 1975) elaboró una función de ingreso para explicar el salario real de un trabajador en función de sus años de escolaridad y de otras características. La estimación de la función del ingreso permite calcular la tasa de retorno de la educación o de otros factores intervinientes en la ecuación.

ingresos laborales horarios reales de los trabajadores, evaluando su capacidad para dar cuenta de las desigualdades remunerativas en el tiempo.⁷⁶

La hipótesis sometida a prueba a través de estos modelos señala que los factores estructurales –especialmente, las heterogeneidades sectoriales- ejercen una influencia dominante y creciente en el tiempo sobre las diferencias en los ingresos laborales horarios de la fuerza de trabajo. Esto último, incluso, contrastando con los importantes efectos que tienen sobre los ingresos la educación formal, así como también otros factores como la calidad del empleo. Entonces, las variables consideradas en los modelos son: el sexo, los grupos etarios, el nivel educativo, y la interacción entre el sector de inserción y la calidad del empleo. En términos formales, el modelo queda representado a través de la siguiente ecuación:

$$\ln Y = \alpha_0 + \beta_1.X_1 + \beta_2.X_2 + \beta_3.X_3 + \beta_4.X_4 + \beta_5.X_5 + \mu$$

En este sentido, $\ln Y$ representa el logaritmo natural de los ingresos horarios de los trabajadores para cada período. El factor X_1 constituye el efecto de las diferencias de género –tomando a las mujeres como categoría de comparación-; el componente X_2 expresa la influencia de los grupos etarios –siendo los trabajadores con edades entre 18 y 29 años la categoría de comparación-; el factor X_3 representa el efecto del máximo nivel educativo alcanzado –tomando a los menos educados como categoría de comparación-; el componente X_4 se refiere a cada tipología de "sector de inserción combinado con la calidad del empleo"; el factor X_5 representa a los años de cada fase según éstos correspondan a la convertibilidad o a la post-convertibilidad. El término α_0 constituye el valor de la constante, la cual expone el efecto indiferenciado de las categorías de comparación de las variables predictoras, cuando se reporta ausencia en cada una de las variables "dummy" introducidas.⁷⁷ Por último, el factor μ hace referencia a los efectos sobre la variable endógena ignorados por el modelo.

⁷⁶ El modelo de regresión múltiple basado en el método de mínimos cuadrados consiste en la elaboración de una ecuación que permita aproximarse al valor asumido por una variable numérica en función de la presencia o ausencia de valores correspondientes a otras, así como el peso que cada una de éstas tenga en la predicción de la variable explicada. Para tal efecto se aplica un modelo de regresión lineal múltiple sobre el logaritmo natural de los ingresos laborales horarios. En este caso se analiza el impacto de una serie de características referidas a la unidad económica, el puesto de trabajo y el capital educativo de los trabajadores sobre la elasticidad de los ingresos percibidos. La transformación logarítmica del ingreso permite una lectura de la elasticidad de los ingresos frente a un cambio en una unidad en las variables predictoras.

⁷⁷ Dado el carácter no métrico de las variables independientes consideradas en el modelo teórico se adoptó el criterio de transformar las categorías de cada variable nominal en variables "dummy" (0 para ausencia y 1 para presencia de la característica), excluyendo en cada caso una categoría de comparación (cuya incidencia estimada es representada de manera indiferenciada por la constante). La Tabla A 2.2 del Anexo 2 contiene las definiciones de las variables utilizadas en los modelos.

El primer modelo, a diferencia del que se introduce más adelante, incorpora en la regresión ciertos años de cada período bajo estudio, siendo posible comparar entre sí lo que sucede en cada fase. De esta manera, la Tabla 4.7 da cuenta de una bondad de ajuste del modelo para ambas etapas de aproximadamente un 27%. Asimismo, confirma la tendencia conocida en cuanto al aumento de los retornos educativos entre los trabajadores con educación superior durante la etapa de las políticas de liberalización económica (1992-1998).⁷⁸ Sin embargo, esta tendencia no se sostiene con la misma intensidad durante la fase de políticas heterodoxas (2003-2014), período en el cual se intensifica el peso del sector de inserción y la calidad del empleo en la explicación de los retornos laborales. Si bien en la convertibilidad se puede observar un comportamiento positivo en los ingresos del empleo formal regulado frente al empleo informal no regulado, éste se hace aún más notorio e importante durante la post-convertibilidad. En efecto, se puede observar que, en los 2000, pertenecer al Sector Privado Formal o Público premia más que pertenecer al Sector Micro-Informal. Del mismo modo, la no regulación castiga con mayor intensidad en la misma etapa. Otras observaciones que se desprenden de esta primera aproximación son: a) la elasticidad del ingreso es mayor en los 2000 que en los noventa; b) los varones presentan ingresos mayores al de sus pares mujeres –especialmente en los años de la convertibilidad-; y c) los jóvenes se encuentran en una clara situación de desventaja respecto a los adultos.

De esta forma, el peso diferenciado entre el sector más moderno de la economía y el menos dinámico e informal –en sentido complementario a los datos presentados al comienzo de este capítulo- aporta evidencia significativa respecto a la persistencia de marcados niveles de *heterogeneidad estructural* durante ambas fases de estudio. Sin embargo, cabe observar con mayor detalle el aporte de estos factores a la explicación en el comportamiento de los ingresos, analizando las variables introducidas en estos primeros modelos, pero para ciertos años seleccionados de cada etapa.

⁷⁸ Estudios centrados en América Latina señalan que, en contextos de crecimiento, la demanda relativa de fuerza de trabajo formada aumenta. Siendo que gran parte de la fuerza laboral no cuenta con las calificaciones demandadas para operar en los nuevos espacios tecnológicos, se produce un desequilibrio estructural que genera diferencias salariales a favor de los trabajadores más educados. No resulta extraña la relación entre estas observaciones y lo acaecido con la demanda de empleo en la etapa de reformas estructurales de los noventa. Véase al respecto Morley (1998, 2000) y Salvia *et al.* (2009b).

Tabla 4.7 Evolución de la incidencia de las variables seleccionadas sobre el logaritmo natural de los ingresos horarios de los ocupados. Gran Buenos Aires: 1992, 1994, 1998, 2003, 2007, 2014.

Variables del modelo	Convertibilidad			Post-convertibilidad		
	B	Sig	B tipificado	B	Sig	B tipificado
Sexo						
Varón	,127	,000	,085	,051	,001	,029
Mujer*						
Grupos etarios						
55 años o más	,271	,000	,127	,242	,000	,104
30 a 54 años	,242	,000	,166	,183	,000	,104
18 a 29 años*						
Nivel Educativo						
Terciario/Universitario Completo	,908	,000	,426	,647	,000	,295
Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto	,410	,000	,258	,282	,000	,157
Hasta Secundario Incompleto*						
Sector de inserción y segmento de empleo						
Empleo Formal regulado	,229	,000	,144	,615	,000	,323
Empleo Formal no regulado	-,016	,383	-,008	,212	,000	,080
Empleo Informal regulado	,202	,000	,108	,473	,000	,165
Empleo Público regulado	,108	,000	,038	,663	,000	,224
Empleo Público no regulado	,041	,192	,011	,259	,000	,046
Empleo informal no regulado*						
Años convertibilidad						
1998	,046	,001	,030			
1994	,039	,005	,025			
1992*						
Años post-convertibilidad						
2014				,200	,000	,112
2007				,147	,000	,079
2003*						
Constante	3,048			2,608		
R² ajustada	,264			,277		

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007 y 2014).

*Categoría de referencia.

**Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

En este sentido, el segundo modelo replica la ecuación del primero para el total de los ocupados, pero –en este caso- para cada año seleccionado de cada fase. Entonces, el modelo ajustado ya no contempla el factor X_5 , quedando representado a través de la siguiente ecuación:

$$\ln Y = \alpha_0 + \beta_1.X_1 + \beta_2.X_2 + \beta_3.X_3 + \beta_4.X_4 + \mu$$

De esta forma, la Tabla 4.8 da cuenta de una bondad de ajuste de alrededor del 30% en todos los años. En relación con los retornos educativos, éstos aumentan para los más educados frente a los menos educados entre el 1992 y el 1998, para descender luego de la crisis 2001-2002, siendo evidente que la crisis es el principal factor igualador en la distribución del ingreso laboral por nivel educativo. Por otro lado, conforme se atraviesa la primera década, los ingresos laborales de las unidades informales parecen perder posición frente a los de las unidades formales. Esta última tendencia, que empieza a hacerse levemente visible en estos primeros años, se profundiza en la segunda década, e incluso se ve potenciado su efecto producto del peso que la regulación del empleo adquiere en esta etapa. Si bien los varones evidencian retornos laborales superiores a las mujeres, en el 2014 es cuando esta brecha tiende a hacerse más chica. Del mismo modo, a lo largo de toda la serie los adultos perciben ingresos mayores que los jóvenes, siendo aquí también hacia el final de la segunda etapa en donde se identifica la menor distancia en los ingresos entre los grupos etarios contemplados.

Considerando que durante la fase de reformas estructurales de los noventa se inicia un proceso de profundización de los desequilibrios productivos y socio-ocupacionales, las actividades originadas en el Sector Micro-Informal son las que han de experimentar un retroceso en sus ingresos por oposición a las actividades del Sector Privado Formal, en primer lugar, y del Sector Público, en segundo lugar. Tras la fase de crisis, se inicia la recuperación con la etapa heterodoxa, sin embargo, el atraso en los ingresos del Sector Micro-Informal –que habría funcionado en la década anterior como refugio frente a los vaivenes originados por las reformas estructurales- se sostienen. En otras palabras, a pesar de las mejoras en los indicadores económicos y laborales, los ingresos de las actividades informales se recuperan, pero con una intensidad menor a la de las actividades formales y, especialmente, de aquellas originadas en el Sector Público. Estas tenencias señaladas a lo largo del capítulo se hacen nuevamente presentes en este modelo.

Por otro lado, dada la importancia que tiene la categoría salarial en la percepción del ingreso, se han realizado estos mismos ejercicios de regresión lineal múltiple entre los asalariados y los no asalariados. La Tabla A 4.1 y A 4.2 del Anexo 4 expone esta información adicional.⁷⁹ La relevancia de este tipo de consideraciones reposa en el hecho de que gran parte de los estudios disponibles para el caso argentino –que ya han sido citados-, y que aportan antecedentes sobre

⁷⁹ Las tablas a las cuales se hace referencia en este caso (Tabla A 4.1 y A 4.2 del Anexo 4), presentan información acerca de los factores que operan por detrás de la distribución de los ingresos entre los trabajadores asalariados y no asalariados de manera tal de brindar evidencia sobre las variaciones remunerativas según categoría ocupacional.

estos temas, restringen sus análisis a los ingresos salariales. Aun reconociendo que en este estudio se parte de un enfoque diferente, el examen de las elasticidades en los ingresos laborales para asalariados y no asalariados ofrece un escenario analítico más preciso y robusto para la evaluación de la hipótesis propuesta. En términos generales, el comportamiento de los ingresos de los asalariados y no asalariados coincide con las tendencias observadas para la fuerza de trabajo tomada en su conjunto. Nuevamente, al controlar por el efecto del sexo, los grupos etarios y los niveles educativos, destaca el impacto positivo y casi ininterrumpido del empleo público y formal regulado sobre las remuneraciones frente al empleo micro-informal. Del mismo modo, se percibe también –entre los ocupados asalariados- el empleo público como aquel con mayor efecto desigualador en la segunda etapa.

En relación con el impacto educativo sobre los cambios en los premios salariales entre los asalariados, a lo largo del tiempo, no varía significativamente de lo constatado a nivel agregado para el conjunto de los ocupados, aunque entre los no asalariados –frente a los asalariados- las brechas de ingresos son menores, resultando ser menos favorables para los más educados y un poco más beneficiosas para aquellos con titulaciones intermedias. En todos los casos se constata la mayor caída en estas brechas a partir de la crisis 2001-2002, con efectos menos relevantes durante la etapa heterodoxa.

En síntesis, los resultados de las regresiones dan cuenta de la mejoría que experimentan las remuneraciones del Sector Privado Formal y, especialmente, del Sector Público, siendo el Sector Micro-Informal el que presenta las mayores limitaciones en relación con las oportunidades de tener una mayor participación en la distribución del ingreso. Asimismo, las diferencias se tornan más marcadas al segmentar la inserción sectorial por la calidad del empleo, identificándose que es en la segunda fase en donde la regulación del empleo adquiere un peso mayor, aunque sin alterar el papel de las diferencias sectoriales en la determinación de los ingresos. Más allá del perfil educativo, etario y de género de la fuerza de trabajo, las diferencias de productividad en las áreas urbanas expresadas en distintos tipos de inserción sectorial de los trabajadores es uno de los condicionantes con mayor peso en la determinación de las remuneraciones percibidas.⁸⁰

⁸⁰ Trabajos como el de Espino Rabanal (2001) indican que, a pensar de las mejoras que puedan experimentar las competencias educativas, la productividad del empleo estará principalmente asociada a las características de los puestos y no necesariamente a las calificaciones de la fuerza de trabajo.

Tabla 4.8 Evolución de la incidencia de las variables seleccionadas sobre el logaritmo natural de los ingresos horarios de los ocupados. Gran Buenos Aires: 1992, 1998, 2007, 2014.

Variables del modelo	Convertibilidad						Post-convertibilidad					
	1992			1998			2007			2014		
	B	Sig	B tipificado	B	Sig	B tipificado	B	Sig	B tipificado	B	Sig	B tipificado
Sexo												
Varón	,126	,000	,091	,172	,000	,106	,097	,000	,055	,070	,002	,043
Mujer*												
Grupos etarios												
55 años o más	,224	,000	,113	,360	,000	,159	,325	,000	,142	,173	,000	,082
30 a 54 años	,246	,000	,183	,268	,000	,168	,226	,000	,131	,135	,000	,083
18 a 29 años*												
Nivel Educativo												
Terciario/Universitario Completo	,782	,000	,373	1,028	,000	,468	,772	,000	,351	,542	,000	,277
Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto	,395	,000	,265	,447	,000	,261	,332	,000	,187	,253	,000	,153
Hasta Secundario Incompleto*												
Sector de inserción y segmento de empleo												
Empleo Formal regulado	,162	,000	,111	,347	,000	,195	,581	,000	,311	,602	,000	,354
Empleo Formal no regulado	-,051	,102	-,027	,024	,413	,012	,229	,000	,086	,226	,000	,090
Empleo Informal regulado	,216	,000	,133	,224	,000	,097	,490	,000	,175	,407	,000	,160
Empleo Público regulado	-,005	,895	-,002	,278	,000	,089	,625	,000	,211	,743	,000	,286
Empleo Público no regulado	-,157	,004	-,043	,203	,000	,053	,055	,484	,010	,360	,000	,060
Empleo informal no regulado*												
Constante	3,108			2,948			2,663			2,870		
R² ajustada	,226			,332			,289			,259		

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1998 y cuartos trimestres de 2007 y 2014).

*Categoría de referencia.

**Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Se puede concluir, entonces, que los resultados obtenidos de la estimación sobre el modo en que las variables estudiadas inciden en los ingresos laborales horarios reales de los trabajadores, evaluando la capacidad de los diferentes sectores y segmentos para dar cuenta de las desigualdades remunerativas en el tiempo, concuerda con la hipótesis que guía esta investigación. Aun reconociendo el papel del nivel educativo en la determinación de los ingresos –mayor en la convertibilidad y menor en la post-convertibilidad-, crecen las diferencias remunerativas en función del sector y segmento de empleo.

A lo largo del período, la variación de los ingresos es mucho mayor en el Sector Privado-Formal y en el Sector Público, y principalmente en actividades reguladas, es decir, que cuentan con protección laboral; mientras que es mucho menor en el Sector Micro-Informal, en general, y en actividades no reguladas, en particular. De allí que, en función de la inserción ocupacional de los individuos, las oportunidades en el acceso a cierto nivel de ingreso no es el mismo.

La presencia de una estructura productiva desigual impacta tanto en una segmentación de los perfiles ocupacionales como en el grado de formación de la fuerza de trabajo demandada, y, consecuentemente, en la dispersión de los ingresos laborales horarios. Entonces, las competencias educativas de la fuerza de trabajo por sí solas no alcanzan para explicar las variaciones remunerativas, se deben contemplar también las diferencias sectoriales. Al mismo tiempo, las evidencias presentadas se muestran robustas en cuanto a dar cuenta de que la *heterogeneidad estructural*, expresada en la segmentación sectorial de los puestos y de la calidad de los empleos, constituye un factor sistémico insoslayable para explicar la persistente desigualdad en la distribución de los ingresos laborales.

CAPÍTULO 5: CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES.

Este estudio se centró en el análisis de los cambios operados en la estructura ocupacional, el capital educativo, y sus efectos sobre la calidad de los empleos y los ingresos laborales –de un mercado de trabajo segmentado- en el Gran Buenos Aires durante el período 1992-2014. El principal interés estuvo puesto en describir eventuales cambios y explorar los factores estructurales asociados a las desigualdades persistentes en materia de inserción laboral y distribución del ingreso laboral. Estos análisis se hicieron asumiendo como marco teórico las tesis de la *heterogeneidad estructural* y de la segmentación de los mercados de trabajo en América Latina, buscando aportar nuevas evidencias a un programa de investigación que viene sosteniendo la pertinencia de estas tesis para el estudio de las barreras estructurales que afectan a sociedades como la argentina.

Los interrogantes que guiaron el estudio se orientaron a comprender el comportamiento de los factores que inciden sobre la demanda y calidad de los empleos generados a partir del efecto de los diferenciales educativos sobre las formas de inserción ocupacional de la fuerza de trabajo y las remuneraciones. De manera particular, la investigación abordó los cambios ocurridos en la distribución de los ingresos laborales comparando distintas fases macro-económicas: a) el período de políticas “neoliberales” (1992-2001); b) el período de transición determinado por la crisis económico-financiera (2001-2003); y c) el período de reactivación post-crisis inspirado en políticas “heterodoxas” (2003-2014). Debido a las limitaciones de la información disponible, este estudio se centró en la estructura del empleo del Gran Buenos Aires, las cuales fueron detalladas en el Capítulo 2 metodológico.

Los hallazgos de los análisis estadísticos resultaron ser consistentes con la persistencia de una matriz productiva heterogénea que, a pesar de los cambios en la dinámica de crecimiento de los distintos ámbitos de la economía –luego de la convertibilidad y habiendo superado la crisis económica-financiera de 2001- y en el perfil educativo de la población ocupada –con el incremento de las titulaciones intermedias y altas-, continúa operando como rasgo principal de una economía atravesada por la fragmentación de la estructura productiva y la segmentación del mercado de trabajo.

En este contexto, se partió del supuesto de que las condiciones de *heterogeneidad estructural* son el principal factor explicativo de la desigualdad distributiva experimentada en los años bajo estudio. De acuerdo con esta perspectiva de análisis, la calidad de los puestos de trabajo y el nivel de remuneraciones al que se accede depende de los rasgos que asume la organización social y económica que resulta de las desigualdades estructurales, más allá de las características

de la oferta de trabajo. Por ello, el problema de investigación propuesto se abordó en función de los factores que explican la demanda de empleo.

En el Capítulo 1 se realizó el recorrido teórico-conceptual que enmarca a las preguntas de investigación, al problema y los objetivos del estudio. Los ejes que estructuraron el capítulo fueron: a) la relación entre la estructura económica-ocupacional y la desigualdad distributiva en cada uno de los regímenes macro-económicos bajo estudio; y b) las perspectivas teóricas que ofrecen distintos marcos interpretativos para el estudio de los retornos laborales educativos y la calidad de las inserciones ocupacionales.

En primer lugar, se identificaron los rasgos sobresalientes de cada período analizado y el tipo de estructura ocupacional que se gestó en cada uno de estos momentos. Durante la fase de reformas estructurales se profundiza el deterioro social y la crisis ocupacional, evidenciada en el aumento del desempleo, el empeoramiento en la calidad de los puestos de trabajo y la falta de equidad distributiva. Con el fin de la convertibilidad y la crisis 2001-2002, la fragmentación económica-social y el deterioro del ingreso real alcanza su punto más álgido. A mediados y fines de 2002 se observan los primeros indicadores de reactivación, iniciándose la etapa de políticas heterodoxas. Hasta el 2007 tiene lugar un aumento del empleo, la caída del desempleo y el inicio de la recuperación de los ingresos, pero a partir de 2008 estas tendencias favorables se estancan, haciéndose nuevamente presente los desequilibrios y tensiones que suelen atravesar a la economía argentina.

En segundo lugar, se presentaron los aportes de la teoría del capital humano y de los estudios centrados solamente en los cambios en las políticas laborales para explicar los retornos laborales educativos y la calidad de los puestos de trabajo a los que los ocupados pueden acceder en cada momento. Es en función de la presentación de estas interpretaciones que se introdujo la perspectiva teórica desde la cual se discutió con las anteriores, esto es, la *heterogeneidad estructural*. Así, el estudio se propuso retomar esta última perspectiva para evaluar en qué medida las condiciones tecnológicas, organizativas y productivas en que los trabajadores desarrollan sus funciones logran explicar tanto la composición de la demanda de empleo como el ingreso que se percibe de acuerdo con el nivel educativo que se alcanza y la calidad del puesto al que se accede.

A partir de este esquema, el apartado también examinó las diferentes líneas interpretativas y evidencias que respaldan los actuales esfuerzos por explicar los cambios ocurridos en la distribución del ingreso laboral, ponderando el debate acerca del papel que han tenido durante

los últimos años los premios por educación, las políticas laborales y las desigualdades sectoriales en el caso argentino.

En el Capítulo 2 se detallaron los componentes del diseño metodológico de la investigación. Siendo que el estudio se enmarcó en una metodología cuantitativa, se utilizaron los micro-datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) correspondientes al Gran Buenos Aires para el período 1992-2014. Se definieron las variables a partir de las cuales se abordaron las distintas dimensiones del fenómeno bajo estudio y se especificó el diseño muestral, el alcance y la representatividad de la fuente de información utilizada para someter a prueba la hipótesis de investigación.

La *heterogeneidad estructural* fue abordada a través de la diferenciación de distintos sectores económico-ocupacionales: Sector Privado Formal, Sector Público y Sector Micro-Informal. Mientras que el Sector Privado Formal abarca las actividades laborales de elevada productividad y altamente integradas económicamente a los procesos de modernización; el Sector Público a las actividades laborales vinculadas al desarrollo de la función estatal; y el Sector Micro-Informal a las actividades laborales dominadas por la baja productividad, inestables y poco funcionales al mercado formal más estructurado. En este punto cabe señalar que el tipo de ingreso percibido por los trabajadores –sean estos asalariados o no asalariados– está condicionado por el sector en el cual se encuentran insertos. Por otro lado, los segmentos de empleo –regulado o no regulado– se construyeron a partir de la consideración de la afiliación del trabajador a la seguridad social y el nivel de ingreso percibido. Los niveles educativos se reagruparon de forma tal que se pudieran distinguir en nivel educativo bajo, intermedio y superior.

Siendo que el interés principal de la investigación giró en torno al comportamiento de los ingresos, resultó importante realizar un tratamiento para neutralizar el sesgo que pudieran ocasionar los niveles variables de “no respuesta” a las preguntas de ingresos en las bases puntuales (1992-2003) –ya que éstas, a diferencia de las bases continuas (2003-2014), no cuentan con imputaciones de ingresos no declarados realizados por el INDEC–. En paralelo, se trabajaron con ingresos reales a lo largo de toda la serie, motivo por el cual se aplicaron coeficientes para deflactar los ingresos laborales a valores constantes en pesos del cuarto trimestre de 2014.

El Capítulo 3 y 4 concentraron la evidencia empírica tendiente a responder los interrogantes y objetivos presentados al comienzo del estudio, y someter a contrastación la hipótesis formulada. Lo datos empíricos presentados y analizados en el Capítulo 3 acerca de la composición sectorial

y por segmento de empleo de la población ocupada en el Gran Buenos Aires, y del perfil educativo y los cambios que éste fue experimentando a lo largo del tiempo, aportaron evidencias compatibles con la continuidad de un proceso de *heterogeneidad estructural* que se fue incluso intensificando a lo largo de los años. Entre los principales hallazgos se pueden enumerar los siguientes:

- a) El peso del trabajo en el Sector Micro-Informal se habría mantenido relativamente estable a lo largo del período considerado en su conjunto. Sin embargo, es en el transcurso de la década del noventa cuando aumenta su tamaño, en paralelo a un significativo proceso de deterioro de las condiciones laborales que lo convierten en un sector refugio frente a los vaivenes ocasionados por la política reformista.
- b) En la fase de reformas estructurales se produce una retracción de los empleos en el Sector Privado Formal y en el Sector Público, tendencia que cambia durante la etapa heterodoxa. Por otro lado, la mayor parte del empleo no asalariado corresponde al Sector Micro-Informal y la del empleo asalariado al Sector Privado Formal.
- c) A lo largo de la serie se puede observar la mayor incidencia del segmento precario en el Sector Micro-Informal, que alcanza su punto más alto post-crisis 2001-2002, para luego comenzar a descender, aunque levemente. En relación con el Sector Privado Formal, la incidencia del segmento precario del empleo se profundiza durante la década del noventa, revirtiéndose esta tendencia en la post-convertibilidad. Por último, el Sector Público es aquel que da cuenta de los niveles más bajos en la participación del empleo no regulado, especialmente en la fase heterodoxa.
- d) Cada sector económico-ocupacional recluta mano de obra con ciertos grados de calificación. En los sectores menos estructurados de la economía se reúne la mayor cantidad de titulaciones bajas; en el sector que concentra a los empleos formales prevalecen las titulaciones intermedias y entre los empleos públicos las titulaciones más altas. Sin desconocer los cambios ocurridos en la composición educativa de la fuerza trabajo ocupada durante casi un cuarto de siglo, las desigualdades estructurales entre sectores de inserción, en materia de distribución de puestos y recursos laborales más calificados, se mantienen inalteradas.
- e) A pesar de las diferencias en el perfil educativo de los ocupados por sector de inserción, se hace visible un proceso de aumento en la participación de los ocupados

con titulaciones altas, aunque esto no necesariamente implicaría la generación de puestos ajustados a dichas calificaciones.

En ese sentido, se pudo observar que ni la implementación de medidas económicas, políticas e institucionales por sí solas, ni el incremento del nivel educativo en el conjunto de la población ocupada, lograron garantizar cierta convergencia social o disminuir los niveles de desigualdad. En efecto, a partir de los resultados obtenidos a través de los ejercicios de regresión logística binomial, fue posible concluir que el incremento del capital educativo de la fuerza de trabajo no ha tenido efectos significativos en la calidad de los puestos que se alcanzaron en el período analizado, siendo las desigualdades sectoriales, el tipo de demanda que cada sector genera y la categoría ocupacional los principales factores que explican el acceso diferencial a empleos de calidad. Además, se dejó constancia de que las mejoras educativas a nivel general no se reproducen de la misma manera al interior de los diferentes sectores ocupacionales. En particular, fue posible destacar tanto la creciente concentración de trabajadores con estudios superiores en el Sector Público, como de trabajadores con bajo nivel educativo en el Sector Micro-Informal.

Los datos contenidos en este capítulo aportaron elementos para comprender las desigualdades en el mercado de trabajo urbano. Sin embargo, la profundización de los desequilibrios productivos y socio-ocupacionales no solamente provocaría una clara segmentación del mercado laboral sino también ocasionaría un aumento de la desigualdad distributiva. Por ello, el objetivo del Capítulo 4 fue estudiar en mayor profundidad el comportamiento de las remuneraciones laborales de la fuerza de trabajo en el marco de lo acaecido en la estructura económica-ocupacional a lo largo de las últimas décadas.

Retomando el interrogante respecto al grado en que la productividad divergente que persiste en la estructura económica-ocupacional constituye un factor explicativo necesario y relevante para entender la relación entre educación, precariedad laboral y remuneraciones durante las últimas décadas, se examinó esa relación a partir de tres niveles de análisis: la evolución de las remuneraciones, las brechas remunerativas y la elasticidad del ingreso. Habiéndose demostrado en el Capítulo 3 que a pesar de la expansión de la educación entre los ocupados y de las políticas laborales implementadas –especialmente en la post-convertibilidad- persiste la *heterogeneidad estructural* en estos años, el Capítulo 4 ofreció evidencia complementaria en este mismo sentido, pero relacionada con el comportamiento que asumió el patrón de distribución de los ingresos.

En primer lugar, se destacó que en los años noventa se parte de cierto grado de convergencia entre las remuneraciones de los distintos sectores económico-ocupacionales y conforme se avanza en el tiempo se hacen cada vez más notorias las distancias remunerativas entre ellos. Este distanciamiento que experimentan los ingresos laborales durante la fase de reformas estructurales –lejos de revertirse- continúan en la fase de políticas heterodoxas. Asimismo, fue posible observar el deterioro de los ingresos de los sectores más rezagados de la economía durante los noventa, tendencia que se revierte levemente a partir del 2003, pero sin alcanzar nuevamente los niveles de ingreso observados a comienzos de la serie –quedando posicionados muy por debajo de los sectores más dinámicos-.

Entonces, un resultado evidente que dejaron las tendencias analizadas fue el mayor “empobrecimiento” relativo de los ingresos a los que acceden los trabajadores ocupados en unidades micro-informales, así como la persistencia de brechas estructurales que afectan especialmente a estos segmentos. Por su parte, los sectores más dinámicos de la economía vieron incrementados sus ingresos a lo largo de los noventa. A partir de los 2000, tras la recuperación que se inició post-crisis 2001-2002, los ingresos de los empleos formales experimentan un amesetamiento, siendo las remuneraciones de los empleos públicos las que sostienen una clara tendencia ascendente.

En segundo lugar, los análisis realizados mostraron que el proceso de deterioro y precarización del mercado de trabajo impacta en las remuneraciones, traduciéndose en un fuerte peso del Sector Micro-Informal, pero también en la calidad de las inserciones ocupacionales. A lo largo de toda la serie estudiada se profundizan las brechas entre los empleos regulados y no regulados, siendo estos últimos los que se encuentran en una clara situación de desventaja con respecto a los primeros.

Por último, en relación con el impacto del nivel educativo en la demanda agregada de empleo y en el acceso a mejores ingresos se aportaron elementos a favor de relativizar este tipo de interpretaciones. No solamente fue posible constatar que las desigualdades laborales basadas en los premios a la educación tendieron a aumentar durante la fase de reformas estructurales de los noventa y a caer en el contexto de las políticas heterodoxas, sino que la relativa pérdida de ingresos experimentada por los segmentos profesionales –sobre todo en el Sector Privado Formal- es lo que habría permitido explicar la caída en la desigualdad durante la fase heterodoxa –contrariamente a la tesis institucionalista que ha de explicar dicha caída en función de la mayor participación de las ocupaciones de baja y media educación-. A lo mencionado se agrega que pertenecer al Sector Micro-Informal supuso una pérdida en el volumen de ingresos significativa

entre los trabajadores con titulaciones intermedias o altas. De este modo, los datos reafirmaron la importancia de las desigualdades sectoriales como determinantes de estos procesos, especialmente en el marco de economías con un desarrollo heterogéneo.

Otros descubrimientos interesantes que se desprendieron de estos análisis indican que, si bien los premios educativos tienden a converger, tal como describen los estudios en la materia, la mayor parte de la reducción en las brechas por educación ocurridas durante los años 2000 tiene lugar durante y/o inmediatamente después de las crisis 2001-2002, debiéndose relativizar los efectos imputados al cambio en los mercados y/o en las políticas laborales durante el período heterodoxo. En sentido inverso, los premios por inserción sectorial incrementan la desigualdad en la distribución de los ingresos laborales, segmentando incluso el efecto educativo sobre los ingresos al interior de cada sector.

En esta instancia se recurrió a los ingresos percibidos en cada sector y segmento de empleo, al igual que por educación, para luego dar cuenta de los diferenciales remunerativos por nivel educativo al interior de la estructura económica-ocupacional a través del cálculo de las brechas remunerativas, considerando a la media del ingreso laboral horario como una variable proxy del nivel de productividad del trabajo. A continuación, se realizaron ejercicios de regresión lineal múltiple para estimar el modo y la fuerza con que el sector y segmento de empleo, y el nivel educativo –controlando variables como el sexo y la edad- inciden en los ingresos horarios laborales reales de los trabajadores, evaluando su capacidad para dar cuenta de las desigualdades remunerativas en el tiempo.

Los resultados de la aplicación de estos modelos –contenidos en el Capítulo 4- dieron cuenta de una serie de procesos significativos a los fines de esta investigación:

- a) La persistencia de la *heterogeneidad estructural* ocasiona efectos diferenciales en los ingresos. Se puede observar que en la fase de políticas heterodoxas pertenecer al Sector Privado Formal o Público premia más que pertenecer al Sector Micro- Informal. Del mismo modo, en esta etapa la no regulación castiga con mayor intensidad.
- b) Durante la fase de reformas estructurales, las actividades originadas en los sectores menos dinámicos experimentan un retroceso en sus ingresos por oposición a las actividades concentradas en los sectores más modernos y estructurados de la economía. Tras la fase de crisis, se inicia la recuperación con la etapa heterodoxa,

pero a pesar de las mejoras en los indicadores económicos y laborales, la variación de los ingresos de las actividades formales y de las originadas en el Sector Público resulta ser mayor frente a las actividades informales.

- c) Durante la etapa de reformas estructurales, los retornos laborales educativos tienen un peso significativo. Sin embargo, conforme avanza la década del noventa y, especialmente, en los 2000 comienzan a perder peso, siendo el tipo de inserción sectorial y la calidad de estas inserciones uno de los condicionantes más importantes en la determinación de las remuneraciones percibidas.
- d) Las diferencias sectoriales se tornan más marcadas al segmentarlas por la calidad del empleo, sobre todo en la segunda fase macro-económica estudiada. De esta forma, se puede concluir que, en función de la inserción ocupacional de los individuos, las oportunidades en el acceso a cierto nivel de ingreso no es el mismo.
- e) Sin descartar el eventual efecto sobre los ingresos que pueden haber ejercido a lo largo del tiempo los cambios en la demanda de empleo y la oferta educacional, los sectores económico-ocupacionales constituyen una fuente central en los procesos de igualación/desigualación distributiva a nivel laboral. Estas tendencias también fueron corroboradas tanto para el total de ocupados como para los universos de trabajadores asalariados y no asalariados.

Así, los capítulos empíricos ofrecieron evidencias respecto a los efectos que los desequilibrios productivos y socio-ocupacionales tienen en relación con el patrón distributivo, siendo las condiciones estructurales las que explican –en mayor medida– la dinámica laboral y la desigualdad de los ingresos laborales en el Gran Buenos Aires entre 1992 y 2014. Ahora bien, retomando el interrogante propuesto al comienzo de la investigación sobre los factores que explican, por un lado, la tendencia al aumento de la desigualdad remunerativa en la década del noventa y, por otro, la convergencia observada en las remuneraciones laborales durante el período 2003-2014, se pudo demostrar que en la primera fase la desigualdad laboral se explicó en gran parte por la mayor participación en los ingresos de los ocupados en los sectores modernos y la retracción de las remuneraciones entre los trabajadores informales. Por su parte, en la segunda fase –a pesar del aumento del bienestar general y la caída de la desigualdad– las brechas remunerativas entre sectores se mantuvieron. Siendo que las condiciones y oportunidades de acceso a empleos de calidad con remuneraciones acordes están condicionadas

por factores estructurales, difícilmente se logre disminuir la desigualdad sin que se impulsen cambios en la propia configuración de la estructura económica y del mercado laboral.

La evidencia recolectada a lo largo del estudio discute con los enfoques ligados a la teoría del capital humano y con los estudios centrados en los cambios en las políticas laborales, haciendo aportes en sentido confirmatorio de la hipótesis de investigación propuesta. Efectivamente, a partir del análisis de los datos, se pudo observar que los procesos de heterogeneidad, y la segmentación de los mercados de trabajo relacionada con estos procesos, condicionan el efecto que los diferenciales educativos podrían tener por sí mismos en la determinación del nivel de las remuneraciones.

Del mismo modo, a lo largo de la tesis se pudo dar respuesta a los objetivos de estudio que, junto a las preguntas de investigación, guiaron los análisis realizados. Se examinaron las transformaciones ocurridas en los diferenciales de ingreso según la distribución por segmento económico-ocupacional y por sector y segmento de la demanda de credenciales educativas por puesto de trabajo. Asimismo, se identificó el aporte de los factores que inciden sobre la demanda de empleo y de aquellos propios de la oferta, específicamente, el nivel educativo de la fuerza de trabajo, a las variaciones en el patrón de distribución del ingreso.

En el marco descrito, los argumentos que predicen sobre los cambios ocurridos en la distribución de los ingresos laborales en la Argentina a partir de los atributos educativos de la oferta y la demanda de calificaciones, así como también aquellos que proponen explicaciones institucionalistas, resultaron ser insuficientes para entender cabalmente los cambios distributivos ocurridos al interior de la estructura económica-ocupacional. En este sentido, el análisis sectorial del mercado de trabajo, inspirado en el enfoque estructuralista, resultó ser pertinente para complementar estos análisis y para comprender el modo en que persisten y se reproducen las desigualdades económicas en sistemas sociales afectados por marcadas desigualdades estructurales.

Finalmente, cabe señalar que se espera continuar con esta línea de trabajo, tomando a la presente investigación como base para estudiar el período que se inicia luego de 2015, es decir, tras la fase de políticas heterodoxas. A partir de este año se da comienzo a una nueva etapa con políticas económicas y laborales distintas de la anterior, siendo interesante observar –en este caso- si el carácter heterogéneo de la dinámica de la estructura económica se ve alterada o si, por el contrario, persiste, analizando también en este nuevo contexto su impacto en relación con la distribución de los ingresos. En este marco, se espera que los desequilibrios productivos y socio-ocupacionales sigan explicando un parte importante de los procesos de desigualdad,

manteniéndose las brechas remunerativas entre sectores distintos de la economía. De esta forma, el estudio de la estructura económica-ocupacional y de las desigualdades remunerativas, desde la perspectiva de la *heterogeneidad estructural*, contemplando tanto los factores que estructuran la demanda de empleo como las características de la oferta, desde el final de la post-convertibilidad hasta la actualidad, pero sosteniendo la mirada comparativa precisamente con dicha etapa, formará parte de un futuro trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

Acevedo, M. C.; Montes Gutiérrez, I. C.; Vásquez Maya, J. J.; Villegas González, M. N.; Brito Mejía, T. (2007). Capital humano: una mirada desde la educación y la experiencia laboral. En *Cuadernos de Investigación*, 53, 1-36.

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

Arakaki, A. (2017). Movilidad ocupacional en un mercado de trabajo segmentado. Argentina, 2003-2013. En *Revista Estudios del Trabajo*, 54, 27-54.

Barreiro, P. L.; Albandoz, J. P. (2001). *Población y muestras. Técnicas de muestreo*. España: Management Mathematics for European Schools.

Basualdo, E. (2003). Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera. En *Realidad Económica*, 200, 1-34.

Beccaria, L.; Esquivel, V.; Maurizio, R. (2005). Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina. En *Revista Desarrollo Económico*, 45, 235-262.

Beccaria, L.; González, M. (2006). Impactos de la dinámica del mercado de trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza en Argentina. En *Problemas del Desarrollo*, 37(146), 97-120.

Beccaria, L., Esquivel, V.; Maurizio, R. (Abril de 2007). *Crisis y recuperación. Efectos sobre el mercado de trabajo y la distribución del ingreso*. Ponencia presentada en el V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo. Congreso llevado a cabo en Montevideo, Uruguay.

Beccaria, L.; Maurizio, R. (2012). Reversión y continuidades bajo dos regímenes macroeconómicos diferentes. Mercado de trabajo e ingresos en Argentina 1990-2010. En *Desarrollo Económico*, 52, 205-228.

Beccaria L.; Maurizio, R.; Vázquez, G. (2014). *Cambios recientes en la desigualdad salarial en Argentina y sus determinantes*. Buenos Aires: UNGS.

Beccaria, L.; Maurizio, R.; Vázquez, G. (2015). Desigualdad e informalidad en América Latina: el caso de la Argentina. En Amarante, V.; Arim, R. (eds.): *Desigualdad e informalidad. Un análisis de cinco experiencias latinoamericanas* (pp. 89-128). Santiago de Chile: CEPAL.

- Beccaria, L.; Groisman, F. (2008). Informalidad y pobreza en Argentina: una relación compleja. En Beccaria, L.; Groisman, F. (eds.): *Argentina desigual* (pp. 95-156). Buenos Aires: UNGS.
- Becker, G. S. (1962). Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. En *The Journal of Political Economy*, 70, 9-49.
- Becker, G. S. (1964). *Human Capital*. New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research.
- Bertranou, F.; Maurizio, R. (2011). *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*. Buenos Aires: OIT.
- Bertranou, F.; Casanova, L.; Jiménez, M.; Jiménez, M. (2013). *Informalidad, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina*. Buenos Aires: OIT.
- Birdsall, N.; De La Torre, A. (2001). *El Disenso de Washington. Políticas económicas para la equidad social en Latinoamérica*. EEUU: Fondo Carnegie para la Paz Internacional y Diálogo Interamericano.
- Busso, M. (2006). El trabajo informal en Argentina: la novedad de un fenómeno histórico. En Neffa, J. C. y Pérez, P. (coord.): *Macroeconomía, mercado de trabajo y grupos vulnerables. Desafíos para el diseño de políticas públicas* (pp. 139-157). Buenos Aires: CEIL.
- Busso, M. (2010). Las crisis y el trabajo informal en la argentina (o de cómo las crisis socio-económicas permean lugares de trabajo «atípicos»). En *Revista Atlántida*, 2, 125-138.
- Caputo Leiva, O. (2010). El dominio del capital sobre el trabajo y la naturaleza: nueva interpretación de la crisis actual. En Gambina, J. C. (Coord.): *La Crisis Capitalista y sus Alternativas. Una mirada desde América Latina y el Caribe* (pp. 23-38). Buenos Aires: CLACSO.
- Carlson, B. (2002). Educación y mercado del trabajo en América Latina frente a la globalización. En *Revista de la CEPAL*, 77, 1-141.
- Castellani, A.; Schorr, M. (2004). Argentina: Convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico. En *Cuadernos del CENDES*, 57, 55-81.
- CELS (2003). *Derechos Humanos en la Argentina. Informe 2002-2003*. Buenos Aires. Siglo XXI.
- CENDA (2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*. Buenos Aires: Cara o Ceca.

- CEPAL (2010). *La Hora de la Igualdad, Heterogeneidad estructural y brechas de productividad: de la fragmentación a la convergencia*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2012). *Eslabones de la desigualdad Heterogeneidad estructural, empleo y protección social*. Nueva York: Naciones Unidas.
- Chávez Molina, E.; Sacco, N. (2015). Reconfiguraciones en la estructura social: dos décadas de cambios en los procesos distributivos. En Lindenboim, J.; Salvia, A. (comps.): *Hora de Balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014* (pp. 133–172). Buenos Aires: Eudeba.
- Chena, P. I. (2010). la heterogeneidad estructural vista desde tres teorías alternativas: el caso de Argentina. En *Comercio Exterior*, 60(2), 99-115.
- Chitarroni, H. (2002a). *El análisis de correlación y regresión lineal entre variables cuantitativas*. Buenos Aires: IDICSO.
- Chitarroni, H. (2002b). *Regresión logística*. Buenos Aires: IDICSO.
- Cimoli, M.; Porcile, G.; Primi, A.; Vergara, S. (2005). Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina. En Cimoli, M. (ed.): *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina* (pp. 9-37). Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Cimoli, M.; Primi, A.; Pugno, M. (2006). Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural. En *Revista de la CEPAL*, 88, 89-07.
- Cornia, G. A. (2011). Economic Integration, Inequality and growth: Latin America vs. the European economies in transition. En *Economic & Social Affairs*, 101, 1-31.
- Cornia, A. (2012). Inequality trends and their determinants: Latin America over 1990-2011. En *WIDER Working Paper*, 2012(09), 1-46.
- Cornia, G. A.; Martorano, B. (2012). *Development policies and income inequality in selected developing regions, 1980–2010*. Geneva: United Nations.
- Cortés, R.; Marshall, A. (1993). Política social y regulación de la fuerza de trabajo. En *Cuadernos Médico-Sociales*, 65-66, 3-12.
- Cortés, R.; Groisman, F.; Hosowski, A. (2004). Transiciones ocupacionales: el caso del plan Jefes y Jefas. En *Realidad Económica*, 202, 11-28.

- Cruces, G.; Gasparini, L. (2009). Los determinantes de los cambios en la desigualdad de ingresos en Argentina. En *Serie de Documentos de Trabajo sobre Políticas Sociales*, 5, 1-55.
- Cruces, G.; Gasparini, L. (2010). A distribution in motion: the case of Argentina. En López-Calva, L.; Lustig, N. (eds.): *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* (pp. 100-133). Washington: Brookings Institution.
- Damill, M.; Frenkel, R. (1993). Restauración democrática y política económica: Argentina, 1984 - 1991. En Morales, J. A. M.; Gary, M. (eds.): *La política económica en la transición al a democracia* (pp. 33-96). Santiago de Chile: CIEPLAN.
- Damill M.; Frenkel R. (2015). La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros. En Gervasoni C.; Peruzzotti E. (eds.): *¿Década ganada?* (pp. 4-45) Buenos Aires: Editorial Debate.
- Damill, M.; Frenkel, R.; Maurizio, R. (2003). Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social. La Argentina en los años noventa. En CEPAL (Ed.): *Financiamiento del desarrollo*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Damill, M. y Frenkel, R. (2006). El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera. En *Revista de la CEPAL*, 88, 109-132.
- Damill, M.; Frenkel, R.; Rapetti, M. (2014). The New Millennium Argentine Saga: from Crisis to Success and from Success to Failure. En Papadimitriou, D. B. (eds): *Contributions to Economic Theory, Policy, Development and Finance* (pp. 245-270). Londres: Palgrave Macmillan.
- Davis, K.; Moore, W. E. (1945). Some principles of stratification. En *American Sociological Review*, 10(4), 242-249.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada. En *Desarrollo Económico*, 12 (45), 1-24.
- Di Filippo, A.; Jadue, S. (1976). La Heterogeneidad Estructural: concepto y dimensiones. En *El Trimestre Económico*, 43(169), 167-214.
- Doeringer, P.; Piore, M. (1971). *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington: Mass. D.C. Heath and Company.
- Doeringer, P.; Piore, M. (1979). *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

- Donza, E. (2015). Cambios de las capacidades de consumo en la estructura social urbana argentina. En Lindenboim, J.; Salvia, A. (comps.): *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014* (pp. 317-350). Buenos Aires: Eudeba.
- Espino Rabanal, J. (2001). *Dispersión salarial, capital humano y segmentación laboral en Lima*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Fanelli, J. M. (2004). *Desarrollo financiero, Volatilidad e Instituciones. Reflexiones sobre la Experiencia Argentina*. Buenos Aires: Fundación Pent.
- Félicz, M. (2013). ¿De la década perdida a la década ganada? Del auge y crisis del neoliberalismo al neodesarrollismo en crisis en Argentina. En *Cuestiones de sociología*, 9, 243-248.
- Fernández Bugna, C; Porta, F (2008). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. En Kosacoff, B. (ed.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007* (pp. 63-195). Buenos Aires: CEPAL.
- Fischer, S. (2012). The Washington Consensus. En Bergsten, C. F. R. H. (Ed.): *Global Economics in Extraordinary Times: Essays in Honor of John Williamson* (pp. 11-24). Washington D.C.: Peter G. Peterson Institute for International Economics.
- Galiani, S.; Sanguinetti, P. (2003). The impact of trade liberalization on wage inequality: evidence from Argentina. En *Journal of Development Economics*, 72(2), 497-513.
- Gasparini, L.; Galiani, S.; Cruces, G.; Acosta, P. (2011). *Educational Upgrading and Returns to Skills in Latin America: Evidence from a Supply-Demand Framework, 1990-2010*. Germany: The Institute for the Study of Labor (IZA).
- Gasparini, L.; Lustig, N. (2011). *The rise and fall of income inequality in Latin America*. New Orleans: Tulane Economics Working Paper Series.
- Gasparini, L.; Cruces, G. (2011). Una distribución en movimiento. El caso de Argentina. En López-Calva, L.; Lustig, N. (Eds.): *La disminución de la desigualdad en la América Latina ¿Un decenio de progreso?* (pp. 147-191). México: Fondo de Cultura Económica.
- Gerchunoff, P.; Llach, L (2003). *Ved en Trono a la Noble Igualdad: Crecimiento, equidad y política económica en la Argentina, 1880-2003*. Buenos Aires: Fundación PENT.
- Gerchunoff, P. (2013). Treinta años de economía política en democracia. La crítica, la compasión y la empatía en el método de la historia. En *Desarrollo Económico*, 53 (209), 195-222.

- Germani, G. (1963). La movilidad social en la Argentina. En Lipset, S. M.; Bendix, R. (eds.): *La movilidad social en la sociedad industrial* (pp. 317–334). Buenos Aires: Eudeba.
- Giménez, G. (2005). La dotación de capital humano de América Latina y el Caribe. En *Revista de La CEPAL*, 86, 103-122.
- Gordon, D. M. (1972). *Theories of Poverty and Underemployment*. Lexington: D.C. Heath.
- Gordon, D; Edwards, R.; Reich, M (1986). *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social: Madrid.
- Graña, J.; Kennedy, D.; Valdez, J. (Noviembre de 2008). *El “modelo” de la post Convertibilidad: contenido, límites y perspectivas*. Ponencia presentada en las II Jornadas de Economía Política. Jornadas llevadas a cabo en Buenos Aires, Argentina.
- Herrera, S. (2010). La importancia de la educación en el desarrollo: la teoría del capital humano y el perfil edad - Ingresos por nivel educativo en Viedma y Carmen de Patagones, Argentina. En *Revista Pilquen*, 12(13), 1–9.
- Hussmanns, R. (2004). *Defining and measuring informal employment*. Switzerland: International Labour Office.
- INDEC (2016). *Mercado de Trabajo: principales indicadores*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos.
- Infante, R. (2011). *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe. Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Kerr, C. (1950). Labor markets: their character and consequences. En *American Economic Review*, 40(2), 278-291.
- Kosacoff, B.; Ramos, A. (2001). *Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina, 1975-2000*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Lanari, M. E. (2003). *Las políticas de empleo en los países del Mercosur 1990-2003*. Argentina: Mercosur.
- Lindenboim, J (2007). Calidad del empleo y remuneraciones: el desafío actual. En *Realidad económica*, 228, 8-30.

- Lindenboim, J.; Kennedy, D.; Graña, J. M. (2010). El debate sobre la distribución funcional del ingreso. En *Desarrollo Económico*, 49, 541-571.
- Lindenboim, J. (2015). Estadísticas y estadistas, una relación difícil. En *Revista Latinoamericana de Metodología de la Investigación Social*, 4(8), 32-49.
- Lipset, S. M.; Bendix, R. (1963). *La movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: Eudeba.
- Llach, J.; Kritz, E. (1997). *Un trabajo para todos. Empleo y desempleo en la Argentina*. Buenos Aires: Consejo Empresario Argentino.
- Llach, J.; Montoya, S.; Roldán, F. (1999). *Educación para todos*. Buenos Aires: IERAL.
- Lo Vuolo, R. (2009). *Distribución y crecimiento. Una controversia persistente*. Buenos Aires: CIEPP- Miño y Dávila Editores.
- Lustig, N.; Lopez-Calva, L. F.; Ortiz-Juarez, E. (2013). *Deconstructing the decline in inequality in Latin America*. New Orleans: Tulane Economics Working Paper Series.
- Marshall, A. (2011). Fuentes de crecimiento de la productividad del trabajo en una etapa expansiva (2003-2008): ¿Que sugiere el análisis inter-industrial? En *Cuadernos del IDES*, 22, 1-19.
- Maurizio, R. (Agosto de 2001). *Demanda de trabajo, sobreeducación y distribución del ingreso*. Ponencia presentada en el V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Congreso llevado a cabo en Buenos Aires, Argentina.
- Mezzer, J. (1992). Subordinación y complementariedad: el sector informal urbano en América Latina. En *Crítica y Comunicación*, 9, 1-57.
- Mincer, J. (1962). *Labor Force Participation of Married Women: A Study of Labor Supply*. EEUU: Princeton University Press.
- Mincer, J. (1975). Education, experience and the distribution of earnings and employment: an overview. En Juster, F. T. (ed.): *Education, income and human behavior* (pp. 71-94). California: McGraw-Hill.
- Monza, A. (2002). *Los dilemas de la política de empleo en la coyuntura argentina actual*. Buenos Aires: Función OSDE / CIEPP.
- Morley, S. A. (1998). *La pobreza en tiempos de recuperación económica y reforma en América Latina: 1985-1995*. Santiago de Chile: CEPAL.

- Morley, S. A. (2000). *La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL - Fondo de Cultura Económica.
- Neffa J.; Panigo, D. (2009). *El mercado de trabajo argentino en el nuevo modo de desarrollo*. Buenos Aires: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.
- Neira, I. (2007). Capital Humano y Desarrollo Económico Mundial: Modelos Econométricos y Perspectivas. En *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional*, 7(2), 53-80.
- Nochteff, H. (2001). *La experiencia argentina de los 90 desde el enfoque de la competitividad sistémica*. Buenos Aires: FLACSO.
- Novick M. (2006). ¿Emerge un nuevo modelo económico y social? El caso Argentino entre 2003-2006. En *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 18, 53-78.
- Nun, J.; Murmis, M.; Marín, J.C. (1968). *La marginalidad en América Latina. Informe Preliminar*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales del Instituto Torcuato Di Tella.
- Nun, J. (1971). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. En *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5(2), 1-43.
- Nun, J. (1987). La teoría política y la transición democrática. En Nun, J.; Portantiero, J.C. (comps.): *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina* (pp. 15-56). Buenos Aires: Puntosur.
- Nun, J. (1999). El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal. En *Desarrollo Económico*, 38(152), 985-1004.
- Ocampo, J. A. (2001). Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI. En *Revista de la CEPAL*, 2(75), 25-40.
- ODSA (2015). *Progresos sociales, pobreza estructural y desigualdades persistentes*. Buenos Aires: Fundación Universidad Católica Argentina.
- Palomino, H. (2007). La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina: de la precarización a la regulación. En *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 19, 121-144.
- Paz, J. (2005). *Educación y mercado laboral. Revisión de la literatura y algunos hechos para la Argentina*. Buenos Aires: CONICET-UCEMA.
- Paz, J. A. (2007). *Retornos laborales a la educación en la Argentina. Evolución y estructura actual*. Buenos Aires: Universidad del CEMA.

- Pinto, A. (1968). Naturaleza e implicaciones de la “Heterogeneidad Estructural” de la América Latina. En *El Trimestre Económico*, 37(1), 83-100.
- Pinto, A. (1976). *Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Piselli, C. (2008). *La Encuesta Permanente de Hogares: Fuentes de datos socioeconómicos de Argentina*. Argentina: Universidad Nacional de Salta.
- Piva, A. (2015). *Economía y política en la Argentina kirchnerista*. Buenos Aires: Batalla de Ideas.
- Poy, S. (2015). *La estructura social del trabajo en el largo plazo y su evolución bajo distintos regímenes macroeconómicos. Gran Buenos Aires (1974-2014)*. Ponencia presentada en VIII Jornadas de Jóvenes Investigadores Instituto de Invenstigaciones Gino Germani. Jornadas llevadas a cabo en Buenos Aires, Argentina.
- PREALC-OIT (1978). *Sector Informal: funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile.
- Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Prebisch, R. (1952). *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. México: Naciones Unidas.
- Prebisch, R. (1970). *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Pucciarelli, A. (2004). La patria contratista. El nuevo discurso liberal de la dictadura militar encubre una vieja práctica corporativa. En Pucciarelli, A. (coord): *Empresarios, tecnócratas y militares* (pp. 82-121). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Rodríguez, O. (2001). Prebisch: Actualidad de sus ideas básicas. En *Revista de la CEPAL*, 75, 41-52.
- Rodríguez, J. L. (2014). *El derrumbe del Socialismo en Europa*. Cuba: Ed. Ciencias Sociales-Ruth Casa Editora.
- Salvia, A.; Donza, E. (1999). *Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta completa a las preguntas de ingresos en la EPH (1990- 1998)*. Buenos Aires: IIGG-UBA.

- Salvia, A. (2003). Mercados segmentados en la Argentina: fragmentación y precarización de la estructura social del trabajo (1991-2002). En *Lavboratorio* , 11/12, 5-11.
- Salvia, A.; Metlika, U.; Fraguglia, L. (2006). ¿Disipación del desempleo o espejismos de la Argentina post devaluación?. En *Revista Lavboratorio*, 19, 1-1.
- Salvia, A.; Comas, G.; Ageitos, P. G.; Quartuli, D.; Stefani, F. (2008). Cambios en la estructura social del trabajo bajo los regímenes de convertibilidad y post-devaluación. Una mirada desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural. En Salvia, A. (comp.): *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XX* (pp. 115 – 157). Buenos Aires: EUDEBA.
- Salvia, A.; Comas, G.; Stefani, F. (Octubre de 2007). *Ganadores y perdedores en los mercados de trabajo en la Argentina de la post devaluación*. Ponencia presentada en las IX Jornadas Argentinas de Estudios de Población (AEPA). Congreso llevado a cabo en Córdoba, Argentina.
- Salvia, A.; Comas, G.; Stefani, F. (2009a). *Heterogeneidad estructural y Acceso diferencial a empleos de calidad en dos momentos de crecimiento económico. Argentina 1998-2006*. Ponencia presentada en el VI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo. Congreso llevado a cabo en Ciudad de México, México.
- Salvia, A.; Donza, E; Vera, J; Pla, J; Philipp, E (2009b). *Mercado de trabajo, distribución del ingreso y reformas liberales en la Argentina: 1990-2003. Un estudio de caso sobre la tesis de la heterogeneidad estructural*. Buenos Aires: IIGG.
- Salvia, A. (2015). Reflexiones finales: algunas claves para entender el subdesarrollo persistente argentino. En Lindenboim, J.; Salvia, A. (comps.): *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014* (pp. 351-373). Buenos Aires: Eudeba.
- Salvia, A. (2012). *La trampa neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003*. Buenos Aires: Eudeba.
- Salvia, A.; Vera, J. (Agosto de 2011). *Cambios en la estructura económica-ocupacional durante fases de distintas reglas macroeconómicas*. Ponencia presentada en el X Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Congreso llevado a cabo en Buenos Aires, Argentina.
- Salvia, A.; Vera, J. (2012). Cambios en la estructura ocupacional y en el mercado de trabajo durante fases de distintas reglas macroeconómicas (1992-2010). En *Revista de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo*, 41, 21-51.

- Salvia, A.; Vera, J. (2013a). Heterogeneidad estructural y distribución de los ingresos familiares en el Gran Buenos Aires (1992-2010). En *Desarrollo Económico*, 52(208), 427-462.
- Salvia, A.; Vera, J. (2013b). *Heterogeneidad Estructural, calidad de los empleos y niveles educativos de la fuerza de trabajo en la Argentina post reformas (2004-2007-2011)*. Ponencia presentada en 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Congreso llevado a cabo en Buenos Aires, Argentina.
- Salvia, A.; Vera, J. (2015). Las desigualdades estructurales y el efecto de la educación sobre las oportunidades de empleo. En Lindenboim, J.; Salvia, A. (comps.): *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014* (pp. 211-243). Buenos Aires: Eudeba.
- Salvia, A.; Vera, J.; Poy, S. (2015). Cambios y continuidades en la estructura ocupacional urbana argentina. En Lindenboim, J.; Salvia, A. (comps.): *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014* (pp. 133-172). Buenos Aires: Eudeba.
- Salvia, A.; Poy, S.; Vera, J. (2016). La política social y sus efectos sobre la pobreza durante distintas etapas macroeconómicas. Argentina, 1992-2012. En *Desarrollo y Sociedad*, 76(2), 11-49.
- Salvia, A.; Vera, J. (2016). Calidad del empleo en Argentina (2004-2011). Una crítica al enfoque de las credenciales educativas. En *Revista de Ciencias Sociales*, 29(38), 37-58.
- Santarcángelo, J. El.; Fal, J.; Pinazo, G. (Noviembre de 2008). *Motores del crecimiento y sustentabilidad en la post convertibilidad*. Ponencia presentada en las II Jornadas de Economía Política de la Universidad Nacional General Sarmiento. Jornadas llevadas a cabo en Buenos Aires, Argentina.
- Schultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. En *The American Economic Review*, 51(1), 1-17.
- Singer, H.W. (1950). The distribution of gains between investing and borrowing countries. En *The American Economic Review*, 40(2), 473-485.
- Solimano, C. A. (1988). Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: Una evaluación teórica. En *Revista Análisis Económico*, 3, 159-186.
- Souza, P.; Tokman, V. E. (1976). *El empleo en América Latina*. México: Siglo XXI.

Tokman, V. (1978). Las relaciones entre los sectores formal e informal. En *Revista de la CEPAL*, 5, 103-141.

Trujillo, L.; Villafañe, S. (2011). Dinámica distributiva y Políticas Públicas: dos décadas de contrastes en la Argentina contemporánea. En Novick, M.; Villafañe, S. (eds.): *Distribución del Ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el sur* (pp. 227-262). Buenos Aires: PNUD-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Vera, J. (2013). Informalidad y segmentación laboral desde la perspectiva estructuralista: una aplicación para la Argentina. En *Revista Lavboratorio*, 14(25), 11–35.

Wainer, A. (2018). Economía y política en la Argentina kirchnerista. Un análisis en clave estructural. En *Revista Mexicana de Sociología*, 80(2), 1-26.

Weller, J. (2000). *Reformas económicas, crecimiento y empleo: Los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe*. México: Fondo de Cultura Económica.

ANEXO 1

Tratamiento de la no respuesta en las preguntas de ingresos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC)

Una de las dificultades que presentan las encuestas de hogares es la dificultad que tienen para captar los ingresos personales laborales. Esta situación obliga a aplicar correcciones a partir de fuentes secundarias para alcanzar mayor consistencia en la información obtenida a partir del análisis de estas variables. Los principales problemas asociados con la captación de los ingresos corresponden a la subdeclaración –de ingresos vinculados a ganancias, utilidades de capital y transferencias-, por un lado, y a la no respuesta, por otro. Siendo que el alcance de las limitaciones del problema de no respuesta es mayor que aquellos ocasionados por la subdeclaración –especialmente en lo que refiere a los trabajos de estimación de ingresos y a los estudios de distribución-, se aplicó la metodología presentada por Salvia y Donza (1999). De acuerdo con esta metodología, se estima la no respuesta de ingresos según tipo de ingreso y para cada una de las preguntas que la EPH hace sobre ingresos. Esta imputación de ingresos se realiza en base a la aplicación del método de regresión múltiple que asigna valores a los datos ausentes.

Los casos autorrespondentes sin información o con estimaciones no aceptadas como válidas no se les imputa ingresos y quedan excluidas de las bases procesadas. A partir del trabajo de Salvia y Donza (1999) puede observarse que la incidencia de estos últimos es mínima, al igual que también es alta la recuperación de registros para todas las ondas.

ANEXO 2

Tabla A 2.1 Variables utilizadas en los modelos regresión logística binomial y definición de las mismas.

VARIABLES	DEFINICIÓN
Empleo regulado	1
Empleo no regulado	= 0 (Grupo de Control)
Varón	1
Mujer	= 0 (Grupo de Control)
55 años o más	1
30 a 54 años	1
18 a 29 años	= 0 (Grupo de Control)
Terciario, universitario o superior completo	1
Secundario completo y/o superior incompleto	1
Hasta secundario incompleto	= 0 (Grupo de Control)
Empleo Público Asalariado	1
Empleo Privado Formal Asalariado	1
Empleo Privado Formal No Asalariado	1
Empleo Micro-Informal Asalariado	1
Empleo Micro-Informal No Asalariado	= 0 (Grupo de Control)
Año 1998	1
Año 1994	1
Año 1922	= 0 (Grupo de Control)
Año 2014	1
Año 2007	1
Año 2003	= 0 (Grupo de Control)

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC

Tabla A 2.2 Variables utilizadas en los modelos regresión lineal múltiple y definición de las mismas.

VARIABLES	DEFINICIÓN
Remuneración horaria	Logaritmo natural del ingreso horario real
Varón	1
Mujer	= 0 (Grupo de Control)
55 años o más	1
30 a 54 años	1
18 a 29 años	= 0 (Grupo de Control)
Terciario, universitario o superior completo	1
Secundario completo y/o superior incompleto	1
Hasta secundario incompleto	= 0 (Grupo de Control)
Empleo Formal regulado	1
Empleo Formal no regulado	1
Empleo Informal regulado	1
Empleo Público regulado	1
Empleo Público no regulado	1
Empleo informal no regulado	= 0 (Grupo de Control)
Año 1998	1
Año 1994	1
Año 1922	= 0 (Grupo de Control)
Año 2014	1
Año 2007	1
Año 2003	= 0 (Grupo de Control)

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC

ANEXO 3

Tabla A 3.1 Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores según sector de inserción. Gran Buenos Aires: 1992-2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.

	Convertibilidad			Crisis y reactivación	Post-convertibilidad		
	1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Sector Público	56,53	64,94	84,73	52,36	58,58	68,62	73,41
Sector Privado Formal	56,61	60,67	68,57	47,07	53,02	52,15	51,38
Sector Micro-Informal	51,01	52,32	49,88	27,66	33,63	38,09	34,02
Total ocupados	53,15	56,49	61,11	37,07	44,71	48,57	46,66

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Tabla A 3.2 Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores ASALARIADOS según sector de inserción. Gran Buenos Aires: 1992-2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.

	Convertibilidad			Crisis y reactivación	Post-convertibilidad		
	1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Sector Público	56,53	64,94	84,73	52,36	58,58	68,62	73,41
Sector Privado Formal	50,33	53,69	58,23	41,08	48,38	50,12	48,81
Sector Micro-Informal	34,41	38,89	34,67	22,11	26,05	34,37	31,82
Total empleo asalariado	46,39	50,40	55,03	37,04	43,89	50,17	49,04

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Tabla A 3.3 Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores NO ASALARIADOS según sector de inserción. Gran Buenos Aires: 1992-2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.

	Convertibilidad			Crisis y reactivación	Post-convertibilidad		
	1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Sector Privado Formal	137,56	140,29	170,36	106,13	108,38	77,26	82,78
Sector Micro-Informal	61,17	61,00	61,07	31,78	39,38	40,46	35,45
Total empleo no asalariado	67,64	69,50	76,34	40,02	47,12	44,61	40,97

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

Tabla A 3.4 Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores según nivel educativo y sector de inserción. Gran Buenos Aires: 1992-2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.

		Convertibilidad			Crisis y reactivación	Post-convertibilidad		
		1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Sector Público	HSI	41,61	50,70	51,42	28,05	35,62	39,31	39,42
	SC-TUI	66,78	68,96	88,58	42,30	50,99	58,93	62,82
	TUC	72,17	87,25	114,19	74,12	76,95	81,62	89,63
	Total	56,53	64,94	84,73	52,36	58,58	68,62	73,41
Sector Privado Formal	HSI	39,85	43,08	41,96	28,32	33,97	36,00	36,50
	SC-TUI	63,72	63,15	64,35	43,84	45,55	50,60	51,51
	TUC	115,80	120,81	149,28	75,48	92,65	74,94	70,29
	Total	56,61	60,67	68,57	47,07	53,02	52,15	51,38
Sector Micro- Informal	HSI	41,40	40,43	39,04	23,34	26,24	34,82	29,67
	SC-TUI	74,73	80,89	74,19	29,92	38,36	39,27	38,07
	TUC	73,24	67,66	65,43	57,37	69,23	56,44	45,09
	Total	51,01	52,32	49,88	27,66	33,63	38,09	34,02
Total ocupados	HSI	40,26	41,28	39,99	24,65	29,14	35,44	32,57
	SC-TUI	67,16	69,55	70,04	36,82	43,19	47,48	47,46
	TUC	95,75	103,09	124,14	71,89	83,81	74,39	71,66
	Total	53,15	56,49	61,11	37,07	44,71	48,57	46,66

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

**HSI: Hasta Secundario Incompleto.

SC-TUI: Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto.

TUC: Terciario/Universitario Completo.

Tabla A 3.5 Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores según segmento de empleo y sector de inserción. Gran Buenos Aires: 1992-2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.

		Convertibilidad			Crisis y reactivación	Post-convertibilidad		
		1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Sector Público	Empleo regulado	62,61	70,51	94,70	57,18	65,24	71,09	76,71
	Empleo no regulado	59,14	72,24	91,05	40,37	37,83	57,36	55,28
	Total	56,52	64,94	84,73	52,36	58,58	68,62	73,41
Sector Privado Formal	Empleo regulado	59,07	61,97	75,35	56,13	57,35	55,62	55,64
	Empleo no regulado	55,98	62,96	66,40	33,01	42,96	42,16	40,52
	Total	56,97	61,06	69,01	47,42	53,13	52,27	51,60
Sector Micro- Informal	Empleo regulado	48,50	49,72	48,26	44,08	51,47	46,21	43,67
	Empleo no regulado	50,04	52,25	50,36	24,22	28,43	34,95	30,74
	Total	50,44	51,74	49,32	27,56	33,65	38,12	34,07
Total ocupados	Empleo regulado	56,83	60,22	70,94	53,85	57,57	56,83	57,28
	Empleo no regulado	53,86	58,49	59,84	27,21	32,53	38,05	34,34
	Total	54,64	58,06	62,82	38,00	44,89	48,62	46,82

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Tabla A 3.6 Evolución de la media de ingresos laborales horarios reales para los trabajadores según nivel educativo y segmento de empleo. Gran Buenos Aires: 1992-2014. En pesos del 4° trimestre de 2014.

		Convertibilidad			Crisis y reactivación	Post-convertibilidad		
		1992	1994	1998	2003	2007	2012	2014
Empleo regulado	HSI	43,41	43,67	44,96	36,66	40,69	41,86	40,18
	SC-TUI	61,71	63,40	65,25	47,63	50,82	53,46	54,79
	TUC	105,93	112,02	142,70	79,24	88,87	76,64	77,83
	Total	57,27	60,69	71,50	53,85	57,57	56,83	57,28
Empleo no regulado	HSI	39,89	42,04	39,48	20,72	23,34	31,10	27,77
	SC-TUI	81,66	86,68	87,99	28,54	33,24	37,68	37,02
	TUC	91,94	106,72	117,51	58,07	73,43	67,87	54,75
	Total	54,91	59,63	61,01	27,21	32,53	38,05	34,34
Total ocupados	HSI	40,26	41,28	39,99	24,65	29,14	35,44	32,57
	SC-TUI	67,16	69,55	70,04	36,82	43,19	47,48	47,46
	TUC	95,75	103,09	124,14	71,89	83,81	74,39	71,66
	Total	53,15	56,49	61,11	37,07	44,71	48,57	46,66

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1994, 1998 y cuartos trimestres de 2003, 2007, 2012 y 2014).

*HSI: Hasta Secundario Incompleto.

SC-TUI: Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto.

TUC: Terciario/Universitario Completo.

ANEXO 4

Tabla A 4.1 Evolución de la incidencia de las variables seleccionadas sobre el logaritmo natural de los ingresos horarios de los ocupados ASALARIADOS. Gran Buenos Aires: 1992, 1998, 2007, 2014.

Variables del modelo	Convertibilidad						Post-convertibilidad					
	1992			1998			2007			2014		
	B	Sig	B tipificado	B	Sig	B tipificado	B	Sig	B tipificado	B	Sig	B tipificado
Sexo												
Varón	,146	,000	,111	,169	,000	,114	,116	,000	,068	,052	,029	,035
Mujer*												
Grupos etarios												
55 años o más	,182	,000	,088	,363	,000	,160	,277	,000	,110	,272	,000	,122
30 a 54 años	,208	,000	,168	,227	,000	,160	,177	,000	,107	,152	,000	,104
18 a 29 años*												
Nivel Educativo												
Terciario/Universitario Completo	,760	,000	,409	,976	,000	,502	,742	,000	,365	,548	,000	,323
Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto	,451	,000	,335	,482	,000	,322	,315	,000	,188	,253	,000	,172
Hasta Secundaria Incompleta*												
Sector de inserción y segmento de empleo												
Empleo Formal regulado	,214	,000	,170	,409	,000	,273	,681	,000	,406	,548	,000	,377
Empleo Formal no regulado	,034	,321	,022	,112	,000	,069	,237	,000	,103	,129	,001	,062
Empleo Informal regulado	,134	,005	,053	,206	,000	,067	,491	,000	,142	,372	,000	,125
Empleo Público regulado	,114	,007	,058	,414	,000	,175	,758	,000	,312	,682	,000	,338
Empleo Público no regulado	-,036	,494	-,013	,336	,000	,117	,180	,020	,042	,307	,000	,068
Empleo informal no regulado*												
Constante	2,993			2,848			2,581			2,908		
R2 ajustada	,272			,387			,324			,289		

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1998 y cuartos trimestres de 2007 y 2014).

*Categoría de referencia.

**Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.

Tabla A 4.2 Evolución de la incidencia de las variables seleccionadas sobre el logaritmo natural de los ingresos horarios de los ocupados NO ASALARIADOS. Gran Buenos Aires: 1992, 1998, 2007, 2014.

Variables del modelo	Convertibilidad						Post-convertibilidad					
	1992			1998			2007			2014		
	B	Sig	B tipificado	B	Sig	B tipificado	B	Sig	B tipificado	B	Sig	B tipificado
Sexo												
Varón	,129	,000	,087	,224	,000	,118	,106	,044	,056	,096	,047	,052
Mujer*												
Grupos etarios												
55 años o más	,100	,084	,054	,161	,026	,070	,226	,005	,109	-,019	,810	-,009
30 a 54 años	,163	,001	,108	,189	,002	,096	,203	,005	,108	,034	,636	,018
18 a 29 años*												
Nivel Educativo												
Terciario/Universitario Completo	,468	,000	,182	,743	,000	,275	,578	,000	,219	,321	,000	,127
Secundario Completo y Terciario/Universitario Incompleto	,202	,000	,116	,322	,000	,144	,322	,000	,161	,253	,000	,128
Hasta Secundaria Incompleta*												
Sector de inserción y segmento de empleo												
Empleo Formal regulado	,829	,000	,316	,867	,000	,288	,874	,000	,230	,865	,000	,218
Empleo Formal no regulado	,560	,000	,107	,552	,000	,109	1,009	,000	,233	,714	,000	,184
Empleo Informal regulado	,188	,000	,128	,212	,000	,104	,499	,000	,221	,438	,000	,201
Empleo informal no regulado*												
Constante	3,321			3,132			2,798			2,952		
R2 ajustada	,222			,307			,269			,155		

Fuente: Elaboración propia con base en la información procesada por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, IIGG-FCS-UBA a partir de la EPH, INDEC (Octubre de 1992, 1998 y cuartos trimestres de 2007 y 2014).

*Categoría de referencia.

**Sector Público: excluye empleados públicos ocupados en programas de empleo transitorio.