

IX. El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos

Luis Beccaria

Resumen

La década del noventa se inició con un plan de reformas estructurales, cuya consecuencia en el mercado laboral fue un aumento de la desocupación abierta y de la precariedad. Esta característica permaneció incluso durante los años de crecimiento económico y se agravó con la recesión iniciada en 1998, sin encontrar alivio en las medidas tomadas en materia laboral. Dentro de este grave panorama social, la salida de la convertibilidad significó un empeoramiento agudo de la situación, sobre todo en términos de pobreza e indigencia, cuyos índices alcanzaron sus máximos históricos.

El presente capítulo se ocupa de estudiar el comportamiento del mundo del trabajo a partir del tercer trimestre de 2002, cuando la economía argentina comenzó un período de crecimiento sostenido que se mantiene hasta la fecha. La baja en la desocupación, con una elasticidad empleo/producto mayor a la de otras fases expansivas, fue acompañada de un aumento en el porcentaje de empleados registrados, y del salario real promedio, con heterogeneidades según sector y modo de contratación. La consecuencia ha sido la disminución de los índices de pobreza y desigualdad que, sin embargo, se mantienen en niveles preocupantes y cuya ulterior merma requiere de políticas específicas.

1. Introducción

El rápido empeoramiento de la situación de empleo y, fundamentalmente, de los ingresos constituyó uno de los rasgos más críticos de la coyuntura asociada al abandono del régimen de convertibilidad. La magnitud del impacto se acrecentó debido a que las variables laborales y distributivas ya se encontraban –al momento de la devaluación– en niveles insatisfactorios, producto del proceso de deterioro que databa de ya casi tres décadas, y que había sido –en ciertos aspectos– particularmente marcado durante los noventa. Pero de la misma forma en que la crisis de fines de 2001, principios de 2002, repercutió de manera inmediata y negativa sobre la ocupación y los ingresos, la fase de crecimiento económico iniciada hacia fines de ese último año

también permitió un intenso crecimiento del empleo, la recuperación de las remuneraciones y una mejora del cuadro distributivo.

Este documento se concentrará precisamente en la evolución del mercado de trabajo y de la distribución del ingreso durante ese proceso de crecimiento económico que todavía se está atravesando. La última y más extensa sección del mismo aborda precisamente lo sucedido en este período, estudiando en sus cuatro apartados el comportamiento del empleo agregado y su relación con el del nivel de actividad, los cambios en la estructura ocupacional, la evolución de los ingresos y la experimentada por la desigualdad y la pobreza. Previamente, y a los efectos de poner en contexto estos desarrollos más recientes, se resumirán las características principales de la dinámica laboral de los noventa, mientras que en otra sección se precisarán algunos de los efectos sobre el empleo y los ingresos que se registraron inmediatamente después del cambio del sistema cambiario y monetario.

2. Los noventa: acumulación de dificultades laborales y distributivas

Los noventa fueron años difíciles para el mercado de trabajo, y su comportamiento fue determinante en la continuación de la tendencia al deterioro distributivo iniciada a mediados de los setenta.

a) Empleo y desempleo

Desde los primeros años del decenio se registró una marcada elevación de la tasa de desocupación abierta y del subempleo horario, procesos inicialmente asociados a la expansión de la oferta laboral. En efecto, la tasa de actividad pasó de 39,5% a 41% entre 1991 y 1993, lo cual dio lugar a una controversia sobre sus causas la que, sin embargo, no desarrollaremos en este documento (véase, al efecto, Altimir y Beccaria, 2000). Sin embargo, con posterioridad a ese último año, lo acontecido con el desempleo reflejó la lenta creación neta de puestos de trabajo, especialmente aquellos a tiempo completo. Entre 1991 y 2001 el empleo total creció al 0,6% anual –aproximadamente un tercio del ritmo de aumento de la población activa– (0,4% si se excluyen los planes de empleo existentes en 2001); el correspondiente a las ocupaciones de tiempo completo, en cambio, cayó en 9% durante esos diez años. La escasa expansión que se registra a lo largo de este período resulta de comportamientos diferentes en, al menos, cuatro fases diferenciadas. Inicialmente –entre 1991 y 1994– el ajuste que realizó el aparato productivo frente a las reformas estructurales y la apreciación cambiaria provocó una expansión del empleo –0,2% anual– que resultó muy reducida frente al gran dinamismo del PIB (6%). En este período, se observa una marcada pérdida absoluta de los puestos de trabajo en la industria manufacturera. Posteriormente, la ocupación disminuyó 2% durante la recesión asociada a la crisis de la deuda mexicana. En la recuperación posterior, creció la capacidad de generar empleo, ya que el total aumentó 3,6% por año entre 1995 y 1998 (cuando la economía lo hizo al 8%). Este fue un período de fuerte expansión de la ocupación de servicios, mientras que la correspondiente al sector industrial fue escasa, no obstante su buena *performance* en términos de producción. Finalmente, a lo largo de la recesión iniciada en 1998, y hasta el 2001, el empleo total se contrajo 3,2% (4,7% cuando se excluyen los planes de empleo de la cifra de 2001), siendo el correspondiente a la industria y la construcción los más afectados. Cabe señalar que toda la reducción verificada a lo largo de estos años se concentró en el 2001, en particular, entre mediados (mayo) y fines (octubre) de ese año.

CUADRO IX.1
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO TOTAL, POR CATEGORÍAS Y POR RAMAS

Período	Total	Total sin planes	Categoría ocupacional			Rama de actividad								
			No asalariados	Asalariados registrados	Asalariados no registrados	Industria	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte y comunicac.	Intermediación financiera y serv. a las empresas	Servicios personales */	Servicio doméstico	Sector público **/	
Oct-91	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Oct-94	100,7	100,7	100,1	104,6	94,7	95,4	107,7	60,0	139,5	114,1	112,4	110,2	105,1	
Oct-95	98,4	98,4	94,3	98,0	103,8	68,9	75,1	169,2	104,3	92,6	97,2	83,2	108,9	
Oct-98	109,3	109,3	96,5	104,0	133,4	68,1	95,8	190,0	113,7	105,4	118,2	88,0	121,9	
Oct-01	105,8	104,2	97,3	97,6	123,4	59,1	78,2	188,5	115,1	98,1	119,3	88,6	118,6	
May-02	101,1	98,9	94,0	94,3	112,6	56,8	61,9	170,0	109,1	97,9	119,6	85,6	121,5	
Oct-02	109,4	101,8	98,4	93,3	120,5	56,8	75,9	175,6	109,1	103,3	122,9	80,5	125,1	
II-03	112,8	104,9	102,7	94,9	124,6	58,9	74,4	182,5	110,9	108,7	128,7	84,1	123,5	
III-03	115,5	107,8	102,0	97,2	132,6	65,6	76,4	181,3	106,0	107,0	128,4	85,3	134,6	
IV-03	118,6	110,6	103,6	100,4	136,1	65,2	84,1	192,7	110,8	114,5	130,6	82,5	130,2	
I-04	118,3	110,5	100,6	102,4	135,8	65,0	91,8	194,6	108,1	117,4	129,1	81,0	122,6	
II-04	120,1	113,4	101,8	104,8	141,8	71,0	85,8	193,5	106,7	110,3	142,3	86,9	130,9	
III-04	122,6	115,7	105,9	107,4	141,3	70,0	92,4	202,3	118,1	105,9	136,1	86,0	139,8	
IV-04	123,8	117,2	105,6	106,7	149,0	73,7	93,4	207,3	119,6	119,3	134,5	88,3	127,5	
I-05	121,1	115,4	100,9	107,9	145,3	72,7	92,2	194,3	114,7	126,2	135,9	87,7	127,0	
II-05	123,6	117,8	104,2	110,4	146,5	71,4	97,2	191,9	115,7	126,3	146,1	89,6	138,4	
III-05	127,0	122,1	108,5	115,2	149,7	73,3	102,6	206,2	121,1	126,3	144,7	91,5	141,9	
IV-05	128,0	123,6	107,0	118,2	152,1	73,5	109,4	207,4	119,9	124,7	152,2	94,3	139,0	
I-06	126,4	122,0	101,6	120,9	147,9	73,1	104,7	201,9	118,2	128,8	146,1	95,4	141,4	
II-06	130,2	126,1	106,0	124,4	152,7	77,7	104,8	209,3	115,7	139,9	149,4	93,1	150,2	

Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

Nota: Véase Anexo Metodológico respecto de las definiciones y el empalme realizado; */ incluye Educación y Salud privada, así como los servicios sociales; **/ incluye salud y educación pública.

En resumen, el impacto inicial que, sobre el nivel de ocupación, tuvieron las reformas estructurales en un contexto de sobrevaluación cambiaria no pudo ser, luego, compensado durante la fase expansiva; posteriormente se le agregaron los efectos negativos de las recesiones. Hacia el 2001, el empleo industrial había caído 41% respecto a los niveles alcanzados diez años antes, reducción que fue del 22% para la construcción; el comercio fue el sector que generó más puestos netos de trabajo -su ocupación casi se duplicó en ese período.

El lento crecimiento que en promedio registró la ocupación afectó en mayor medida a los trabajadores de baja calificación; mientras que –como se señaló– el empleo total aumentó a un ritmo anual del 0,6%, el de trabajadores cuyo nivel educativo era inferior al del secundario completo cayó al 1,5% (cuadro IX.1).

La elevada desocupación abierta fue también consecuencia de que el sector informal –pequeñas unidades productivas, muchas de trabajadores por cuenta propia– no absorbió (al menos parte) del desajuste entre la población activa y la demanda proveniente del sector formal, tal como lo hizo en otros países de la región (véase Weller, 2000). Su empleo creció más lentamente que el de las firmas grandes y medianas; incluso durante la recesión de 1995. Ello habría sido producto de que muchas unidades informales –las más estructuradas (“cuasiformales”)¹ también se vieron afectadas por los cambios en la política económica y la apreciación cambiaria. Parecería, asimismo, que se modificó su composición ya que simultáneamente con la merma de unidades “cuasiformales”, habría crecido la cantidad de aquellas más “típicamente” informales, de baja productividad y que sólo permiten obtener ingresos reducidos.²

Otro rasgo característico del período fue el persistente crecimiento de la importancia de los puestos asalariados precarios y el consecuente descenso de la participación en el empleo total de aquéllos registrados en la seguridad social. Por su parte, los cambios en las regulaciones debilitaron –como se analizará más adelante– la protección de algunos puestos registrados. Nuevamente, las dificultades que muchas personas enfrentaban para obtener un empleo facilitaron la creación y aceptación de ocupaciones precarias, primordialmente –pero no exclusivamente– entre aquellas de bajo nivel de calificación.

El crecimiento del desempleo abierto, así como esas alteraciones en la estructura ocupacional, explican la elevada inestabilidad ocupacional, otra de las características del panorama laboral de fines del decenio. No sólo resultó más difícil conseguir un empleo sino que, en promedio, se permanecía menos tiempo en el puesto, elevando la incertidumbre sobre las corrientes de ingresos futuros y, por tanto, la vulnerabilidad. La mayor inestabilidad devino, principalmente, de esa más alta presencia de puestos asalariados precarios. Pero quizás como consecuencia de los cambios mencionados en la composición del sector informal –en el que se redujo la participación de aquellas actividades relativamente más estructuradas– también aumentó la inestabilidad media entre los trabajadores por cuenta propia (Beccaria y Mauricio, 2004).

Una expresión del incremento de la inestabilidad fue el importante aumento de la tasa de entrada al desempleo que se registró durante la década. Este constituyó la fuente principal del significativo crecimiento de la tasa de desocupación abierta observada en el período, ya que la duración media de los episodios de desempleo no registró un cambio marcado. Se ha estimado que esta última aumentó 26% entre 1991 y 2001, mientras que la tasa de entrada al desempleo lo

¹ El término “cuasiformal” fue utilizado en Sánchez, Palmieri y Ferrero (1976).

² A juzgar por la evolución de los ingresos medios –que crecieron menos que los correspondientes a los asalariados– y por la menor reducción de la participación de los ocupados con baja educación, especialmente entre los cuenta propia.

hizo en casi 150%.³ Consistentemente con la relevancia de los flujos de entrada, se observa que la mayoría de los desocupados provenían de puestos precarios, precisamente los más inestables: el 75% de ellos (excluyendo a los que se incorporan al mercado laboral por primera vez) había tenido como ocupación previa un puesto de asalariado no registrado o de no asalariado.

Las dificultades laborales que caracterizaron a los años noventa fue un fenómeno geográficamente extendido, ya que afectaron prácticamente a todas las regiones del país. Las tasas de desempleo de 2001 de los aglomerados urbanos para los que se cuenta con estimaciones superaron entre 2,5 y cuatro veces a las correspondientes a 1991. Entre las excepciones cabe mencionar Río Gallegos –donde el nivel de desocupación continuó siendo reducido–, Posadas, y ciudades que ya tenían un elevado desempleo en 1991 (como Tucumán o Ushuaia).

Un aspecto que se agrega a este insatisfactorio panorama ocupacional es el relacionado con las calificaciones y competencias de la población activa. Si bien continuó incrementándose el nivel de educación formal de la fuerza laboral (véase más abajo), la discontinuidad, o marcada declinación, de muchas actividades productivas –especialmente industriales– llevó una pérdida de capital humano específico. Algunos de sus efectos han emergido durante la recuperación iniciada en 2002 al apreciarse la falta de personal con ciertas competencias.

b) Remuneraciones y distribución del ingreso

Las remuneraciones medias se recuperaron desde principios de la década respecto de los muy bajos niveles alcanzados durante los años de alta inflación. Este proceso se detuvo en 1994, registrándose una caída durante la crisis del Tequila. A partir de 1996 mostró oscilaciones que se correspondieron con las fases del ciclo de la producción agregada, llegando a alcanzar en 2001 a un nivel similar al de 1991 (cuadro IX.2).

El grado de desigualdad de la distribución de las remuneraciones, por su parte, mostró inicialmente una reducción –que se extendió a lo largo de la primera mitad de la década– para deteriorarse posteriormente. Este último comportamiento estuvo asociado, de manera principal, a la ampliación de las brechas entre las remuneraciones de los trabajadores más y menos calificados, tal como se observa en el cuadro IX.2. También operó en el mismo sentido el progresivo aumento de la penalización que sufren los que reciben los informales respecto de la de los formales. Esta dinámica de la distribución de las remuneraciones fue muy similar a la correspondiente a los ingresos del conjunto de los perceptores. A su vez, y determinados en buena medida por esta evolución de la desigualdad del ingreso personal, la concentración de los ingresos de los hogares creció a un ritmo similar. Fue precisamente esta desmejora en la distribución relativa la causa principal que explica el alza en la incidencia de la pobreza que pasó del 23,8% en 1991 al 37,8% en 2001, en términos de personas para el conjunto de las áreas urbanas (cuadro IX.3). En efecto, de acuerdo a un ejercicio realizado para el GBA –ámbito que mostró una evolución similar entre esas fechas– más de las dos terceras parte del aumento cabe atribuírselos al efecto del crecimiento de la desigualdad. El resto resultó del descenso experimentado por el ingreso medio de los hogares, consecuencia de la mencionada similitud de las remuneraciones medias y del aumento de la desocupación y la subocupación.

³ Se está haciendo referencia a una estimación realizada con datos de la EPH de INDEC, suponiendo una situación de estado estacionario.

CUADRO IX.2
EVOLUCIÓN DE LAS REMUNERACIONES REALES, TOTALES, POR CATEGORÍA, POR RAMA Y POR NIVEL EDUCATIVO

Período	Total	Categoría ocupacional			Rama de actividad								Nivel educativo		
		No asalariados	Asalariados registrados	Asalariados no registrados	Industria	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte y comunic.	Intermediación financiera y serv. a las empresas	Servicios personales */	Servicio doméstico	Sector público **/	Hasta secundario incompleto	Secundario completo y terciario incompleto	Terciario completo
Oct-91	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Oct-94	118,9	118,2	117,1	116,4	117,5	115,4	143,2	117,6	127,2	117,9	109,5	124,7	115,0	119,6	117,9
Oct-95	110,4	109,0	113,0	104,6	115,5	101,2	101,9	115,6	116,2	103,1	94,2	112,3	101,4	109,5	117,1
Oct-98	111,3	110,8	118,8	103,1	116,0	94,8	96,1	113,8	124,5	107,1	85,5	122,5	96,6	106,8	123,8
Oct-01	101,8	85,7	118,1	95,0	104,7	83,1	85,1	100,2	106,7	102,8	81,3	124,5	84,6	95,7	109,3
May-02	81,0	66,4	95,1	72,7	86,4	57,2	68,8	74,8	83,9	77,3	64,3	100,3	66,7	74,4	84,8
Oct-02	71,9	59,4	84,9	66,2	77,3	52,8	57,3	70,4	77,7	70,4	53,7	84,7	57,9	64,5	78,1
II-03	72,5	61,6	84,7	67,6	76,9	57,6	57,9	70,9	73,4	73,3	53,3	88,7	60,7	65,5	74,9
III-03	78,1	68,4	87,8	77,7	78,5	66,3	65,0	73,1	72,2	81,7	61,7	91,3	63,3	69,1	79,2
IV-03	80,3	66,1	92,2	80,1	84,0	67,6	64,8	85,9	79,5	81,9	58,7	90,6	66,7	70,5	81,7
I-04	85,2	69,7	98,1	82,2	95,8	70,0	69,4	87,4	74,0	81,3	62,1	98,7	70,4	73,5	91,5
II-04	81,7	72,9	89,9	80,8	89,7	68,8	69,5	86,1	76,4	81,3	57,9	96,3	69,8	72,5	80,1
III-04	82,0	70,7	90,8	83,4	97,0	66,0	66,6	86,3	77,3	82,1	53,4	96,8	68,7	72,3	82,3
IV-04	83,7	73,3	92,2	86,8	91,1	77,9	70,6	86,6	76,1	87,7	55,9	97,6	70,6	74,5	82,3
I-05	86,0	74,8	95,1	88,2	102,7	73,3	71,9	84,8	72,0	90,5	58,5	102,1	74,0	75,9	85,7
II-05	87,1	78,2	95,8	85,8	98,7	77,2	75,1	82,7	87,3	81,0	56,5	97,5	73,8	74,8	88,8
III-05	90,5	79,9	99,8	90,2	96,6	72,1	76,7	92,5	86,5	88,1	56,4	112,5	73,7	79,3	91,7
IV-05	91,4	79,4	102,7	87,7	102,0	78,5	77,0	90,1	83,7	91,1	56,4	114,3	76,4	81,1	89,1
I-06	95,2	84,6	105,1	89,9	107,5	81,1	82,4	101,2	83,6	92,1	59,8	114,9	83,2	83,7	91,1
II-06	95,1	81,6	106,4	91,3	99,3	85,4	83,3	99,9	83,4	96,1	58,4	113,6	82,3	84,1	91,7

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

Nota: Véase Anexo Metodológico respecto de las definiciones y el empalme realizado; */ incluye Educación y Salud privada, así como los servicios sociales; **/ incluye salud y educación pública.

El incremento de la incidencia de la pobreza por ingresos entre 1995 –a partir de cuando es posible realizar estimaciones regionales–⁴ y 2001 resultó particularmente intenso en el Gran Buenos Aires y la región pampeana. –dos de las que tenían menores niveles en el primero de esos años– y fue escaso en la Patagonia, la que continuó registrando las cifras más bajas.

CUADRO IX.3
EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD DISTRIBUTIVA Y LA POBREZA

Período	Coeficiente de Gini				Incidencia de la pobreza (%) ^{1/}	
	Distribución del ingreso laboral		Distribución del ingreso per capita familiar		Hogares	Personas
	Total	Excluidos beneficiarios Plan Jefe	Total	Excluidos beneficiarios Plan Jefe		
Oct-91	0,429		0,488		18,2	23,8
Oct-94	0,422		0,500		16,3	21,6
Oct-95	0,442		0,508		21,1	28,3
Oct-98	0,464		0,528		22,6	30,6
Oct-01	0,475		0,545		28,1	37,8
May-02	0,475		0,567		41,5	52,3
Oct-02	0,496	0,484	0,544	0,565	45,8	56,8
II-03	0,490	0,475	0,543	0,562	*42,7	*54,0
III-03	0,481	0,465	0,541	0,553	36,5	47,8
IV-03	0,48	0,463	0,524	0,536		
I-04	0,480	0,464	0,532	0,543	33,5	44,3
II-04	0,466	0,452	0,509	0,519		
III-04	0,467	0,452	0,516	0,526	29,8	40,2
IV-04	0,462	0,447	0,500	0,512		
I-05	0,457	0,443	0,505	0,513	28,8	38,9
II-05	0,458	0,445	0,494	0,503		
III-05	0,460	0,448	0,506	0,512	24,7	33,8
IV-05	0,450	0,439	0,482	0,489		
I-06	0,444	0,432	0,495	0,500	23,1	31,4
II-06	0,444	0,433	0,475	0,480		

Fuente: Indec y estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

Nota: Véase Anexo Metodológico respecto de las definiciones y el empalme realizado. ^{1/} A partir de 2003, los datos de incidencia de pobreza corresponden a los semestres; ^{*/} Corresponde al primer semestre.

c) Políticas y planes de empleo

Los noventa fueron también testigos de intensas discusiones acerca de las normas que enmarcan el funcionamiento del mercado de trabajo; en particular, de su papel facilitador u obstaculizador de la creación de empleo. Más significativo aún, en un clima de crecientes dificultades laborales y disminución de la capacidad negociadora de los trabajadores, en este período se introdujeron modificaciones entre las que cabe mencionar la reducción del costo de las indemnizaciones por despido, la instauración del período de prueba y de las modalidades de contratación a tiempo determinado. También se facilitó la introducción en los convenios de cláusulas que permitiesen una distribución flexible del tiempo de trabajo. Pero aquella que quizás resultó la más relevante

⁴ A partir de cuando se disponen de las bases para todos los aglomerados relevados.

fue la reducción de los aportes patronales –iniciada en 1994 pero que tuvo una aplicación amplia desde principios de 1996–.

Estas medidas tendían a cambiar el precio relativo del trabajo con relación al capital, que se había incrementado al compás del atraso cambiario y las reformas estructurales. El manejo de esos parámetros del costo laboral constituían uno de los escasos instrumentos con los que contaba el gobierno para actuar en esa dirección. Significaron, a su vez, una reducción del costo total de los bienes –incluidos los no transables– y por tanto, una suerte de “devaluación” encubierta.

Estas medidas no estuvieron, sin embargo asociadas –como se señaló más arriba– a una sustitución de empleos no registrados por puestos cubiertos por la seguridad social ya que, por el contrario, estos últimos crecieron menos que los primeros durante la fase expansiva 1995-1998. Más aún, la disminución de los aportes patronales contribuyó en forma no despreciable al incremento del déficit fiscal.

Hacia el final de los noventa se otorgó mayor importancia a políticas activas de empleo. Existieron varios programas de capacitación dirigidos a personas –especialmente jóvenes– de baja escolarización. También se establecieron planes de estímulo al empleo privado –de escasa relevancia e impacto– y de creación directa de puestos por parte del sector público. Esta variante pasó a ser la más significativa cuando se puso en marcha el Plan Trabajar en 1996, el cual operó hasta 2001. En su pico –1998– llegó a ocupar cerca de cien mil personas por mes, lo que significó, aproximadamente, 5% de los desocupados.

d) El escenario laboral y distributivo previo a la crisis

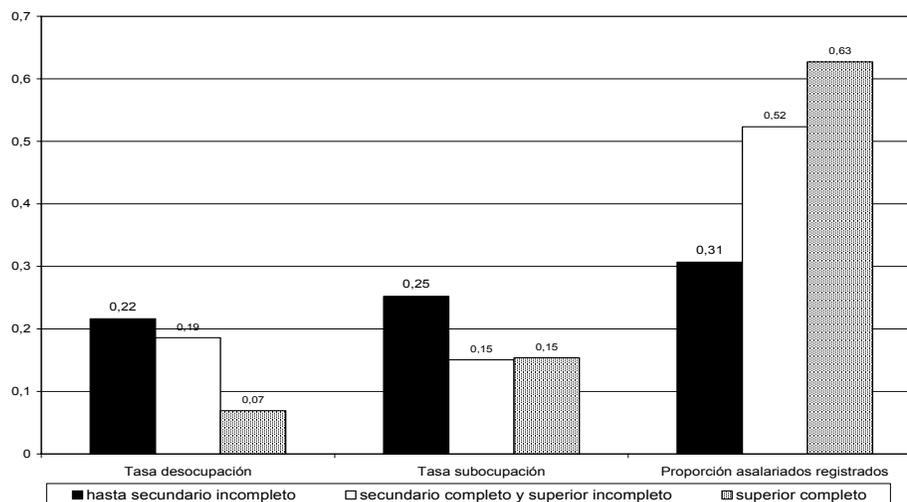
Este empeoramiento de las variables laborales y distributivas, que se agregó a la ya difícil situación existente a principios de los noventa, dio como resultado que el panorama social del 2001 fuese sumamente preocupante. La tasa de desempleo llegó al 18,3%, y la de subempleo horario al 16,3%, de la población activa, las más elevadas registrada desde que se inició la medición de estas variables (sólo la de desocupación de mayo de 1995 –18,4%– había sido similar). Por su parte, una tercera parte de los ocupados trabajaba jornada reducida (menos de 35 horas en la semana). La estructura del empleo exhibía, además, un elevado grado de precarización que se advierte al comprobar que sólo el 43% de los ocupados eran asalariados registrados, esto es, que contaban con cobertura de la seguridad social y cierto grado de estabilidad.

El desempleo, el subempleo y, especialmente, la precariedad afectaban de manera particular a las personas activas de bajo nivel educativo. Tal como se aprecia en el gráfico IX.1, su tasa de desocupación alcanzaba casi el 22% mientras que sólo el 31% contaba con un puesto registrado.

Analizadas la subutilización y la precariedad desde la perspectiva de los hogares, se aprecia que, excluyendo a aquellos con jefes de 65 años y más, el 12% tenía al jefe desocupado y una proporción similar correspondía a aquellos con jefe subocupado; en sólo el 47% alguno de los miembros ocupados era asalariado registrado. Una de las consecuencias de tal situación es que ninguno de sus miembros contaba con cobertura de salud –afiliado a obra social o a prepagas– en el 32% de los hogares.

Las remuneraciones reales medias de fines de 2001, como se señaló, no eran muy diferentes a las de 1991, las que, desde una perspectiva de largo plazo, resultaban a su vez reducidas. Por ejemplo, eran al menos 10% inferiores a las de 1987 o 25% a las de 1980. Estas diferencias eran aún más elevadas para los trabajadores de baja calificación como consecuencia del incremento registrado en el grado de desigualdad de la distribución de las remuneraciones: el coeficiente de Gini de la de 2001 (cuadro IX.3) superaba en 17% al de aquella de 1980 y en 40% a la de 1974.

GRÁFICO IX.1
DESEMPLEO, SUBOCUPACIÓN Y CALIDAD DEL EMPLEO
(Octubre 2001)



Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

Los valores correspondientes a la incidencia de la pobreza de fines de 2001 –38,5% de la población ó 28% de los hogares de las áreas urbanas– sólo fueron superados, a juzgar por cifras del Gran Buenos Aires, por aquellos registrados durante los períodos de hiperinflación (los correspondientes a octubre de 1989 y mayo de 1990). Resulta llamativo, además, que la incidencia de la indigencia de 2001 fuese similar a la estimada para esos episodios de fines de los ochenta (superó en ambos casos el 12% de las personas en el Área Metropolitana). La elevada inestabilidad ocupacional y de ingresos ya comentada explica que las situaciones de pobreza que experimentaban muchos hogares fuesen transitorias. Pero cabe tener en cuenta que también era importante la proporción de aquellos cuyos ingresos eran sólo algo superiores al valor de la canasta normativa: 27% de hogares (casi la misma cifra que la del porcentaje de personas pobres) tenían ingresos que se ubicaban entre una y dos líneas de pobreza. Ellos eran particularmente proclives a “caer en la pobreza” ante algún evento, como el desempleo o un cambio de ocupación que implicase reducción de salarios. Por lo tanto, cabe suponer que un conjunto importante de hogares atravesaba frecuentemente episodios de pobreza de corta duración.

3. Los efectos de la salida de la convertibilidad

Tal como surge del análisis realizado en la sección anterior, los desarrollos que siguieron al abandono del régimen de tipo de cambio fijo, a principios de 2002, se produjeron en un contexto caracterizado por altos niveles de desempleo abierto, de subempleo visible y de precariedad laboral. En particular, los trabajadores de bajas calificaciones exhibían rasgos de manifiesta vulnerabilidad como consecuencia del impacto regresivo de lo sucedido durante los noventa. Resultaba, por tanto, elevada la desigualdad de la distribución del ingreso así como grave la situación de pobreza por ingresos.

Los efectos de la devaluación no pudieron más que agudizar ese difícil panorama social. El fuerte crecimiento de los precios domésticos que ella impulsó erosionó rápida y marcadamente el poder de compra de las remuneraciones. Este factor, unido al clima de elevada incertidumbre económica y política reinante, profundizaron la recesión. Durante el primer semestre del 2002 se

prolongó, por tanto, el intenso ritmo de caída del empleo que se había registrado en la segunda mitad del año anterior. Se estima que la ocupación en las áreas urbanas del país se redujo, entre octubre de 2001 y mayo del siguiente, a un ritmo de 8,6% anual y de casi el 10% si se excluye a los puestos creados por el Plan Jefes y Jefas de Hogar (PJHD). Este programa fue instaurado en los primeros meses del año para hacer frente a la crítica situación social imperante⁵ y ya a mediados del año contaba con una cantidad no despreciable de beneficiarios.

Todas las ramas de actividad vieron mermar su empleo durante la primera parte del 2002, aún cuando se destacan las caídas correspondientes a comercio y, especialmente, la construcción. Este último sector y la industria manufacturera habían sido –cabe recordar– dos de las actividades cuya ocupación había exhibido un deterioro particularmente significativo entre 1998 y 2001. Las proporciones en las que se redujeron las cantidades de puestos laborales asalariados y no asalariados resultaron similares aunque, entre los primeros, fue mucho mayor la correspondiente a aquellos no cubiertos por la seguridad social –16% anual, excluyendo a los beneficiarios de los planes–. La caída se concentró, a su vez, en los trabajadores de menores calificaciones.

Esta disminución del empleo fue acompañada de un mantenimiento de la tasa de participación económica de la población, la que incluso permaneció en valores inferiores a los de años anteriores. Como ya se había observado un año atrás, parecería que los miembros no activos de los hogares habrían percibido como reducidas las posibilidades de encontrar un empleo que le posibilitase compensar la caída de ingresos ocasionada por la pérdida de ocupaciones. Este comportamiento, por tanto, se mantuvo incluso luego de la fuerte disminución del poder de compra de las remuneraciones.

Para resumir la situación laboral, cabe señalar que hacia mediados de 2002 el empleo agregado –excluyendo planes– había caído casi 7% respecto de los niveles de mayo de 1998 –el pico cíclico anterior– y era similar al de 1992. El desempleo abierto trepó al 21,5% y el subempleo visible al 18,6%. Sólo el 44% de los trabajadores eran asalariados registrados

El fuerte incremento de precios que siguió a la devaluación del peso tuvo un impacto negativo inmediato sobre los ingresos reales de los trabajadores ya que el mismo no fue compensado por ajustes en las remuneraciones nominales. Ello reflejó no sólo la intención de atenuar el efecto de eventuales mecanismos propagadores de la inflación –el inicio de una limitada política de ingresos se verificó recién hacia mediados del año– sino también la difícil situación del mercado de trabajo que debilitaba el poder de negociación sindical. En promedio, los ingresos reales eran, con respecto a septiembre de 2001, 22% inferiores en abril de 2002 y 29% en septiembre de ese mismo año (excluyendo del promedio a los perceptores de los planes de empleo). A su vez, eran 35% más bajas que las de 1998. La evolución de los precios, así como la de los sueldos de los asalariados registrados,⁶ sugieren que el deterioro más importante se extendió hasta el mes de agosto y que luego éstos se estabilizaron.

La merma de las remuneraciones reales que siguió al abandono del régimen de tipo de cambio fijo fue generalizada. Como se deduce del cuadro IX.2, los conjuntos de trabajadores clasificados de acuerdo a la categoría ocupacional o el grado de calificación, experimentaron caídas de similares intensidades en la primera parte de 2001. Lo mismo acontece cuando se toma la perspectiva sectorial; aunque aquí se destaca la fuerte erosión que experimentaron los correspondientes a los ocupados de la construcción. Pocos sectores, por lo tanto, se sustrajeron a esta experiencia de fuerte reducción de los ingresos reales.

El similar comportamiento de las remuneraciones de trabajadores con diferentes niveles de escolarización explica parcialmente la estabilidad mostrada por el grado de desigualdad de la

⁵ Sobre los planes de Jefes y Jefas de Hogar, véase más adelante.

⁶ Según datos de los registros de la Seguridad Social.

distribución de los ingresos laborales durante la primera mitad de 2002. En ese mismo período, la concentración de los ingresos de los hogares empeoró sólo levemente, comportamiento que probablemente reflejó la mayor reducción del empleo de los menos calificados.

Aún cuando el grado de desigualdad relativa se alteró, la importante caída de las remuneraciones reales llevó los indicadores de pobreza absoluta a niveles inéditos en el país. La mitad de la población (al menos en las áreas urbanas) vivían en mayo de 2002 en hogares con ingresos inferiores a la línea de pobreza, cifra que alcanzó al 57,5% en septiembre. Por su parte, en el primero de esos meses casi el 25% de la población se encontraba en situación de indigencia.

Esta extremadamente grave situación prevaleciente luego de la salida de la convertibilidad se explica, sin embargo, tanto por la gran magnitud del *shock* negativo que sufrieron los ingresos de los hogares –especialmente en términos de caída de las remuneraciones reales– como por la difícil situación previa. Como se había señalado más arriba, ya en septiembre de 2001 la incidencia de la pobreza y la indigencia eran de, respectivamente, 38% y 13,8%; también resultaba elevada la concentración de los hogares cuyos ingresos se ubicaban cerca de la línea de pobreza: 55% de todos los hogares tenían ingresos que no alcanzaban al doble de ella. Para mostrar la importancia de la crítica situación previa, es posible evaluar el efecto de un impacto inflacionario similar al registrado en 2002, pero sobre una distribución del ingreso menos desigual. Por ejemplo, si se considera la distribución de ingresos de los hogares de 1986, y se aumentan los valores de las líneas de indigencia y pobreza de ese momento en la proporción que variaron entre septiembre de 2001 y abril de 2002, las incidencias llegarían a niveles de 4% y 25%, respectivamente. Aún recurriendo a la distribución de 1991, cuando todavía prevalecían los efectos distributivos regresivos derivados de las hiperinflaciones, un crecimiento de precios de esa intensidad habría elevado la pobreza al 29% y la indigencia a menos de 6%.⁷

El rápido y marcado agravamiento de la realidad social que se desplegó en un contexto político inestable impulsó la necesidad de encarar medidas de emergencia tendientes a compensar y/o proteger –también de manera rápida– a diversos sectores de la población, en particular los de menores recursos. La acción más significativa que se inició durante estos meses iniciales del 2002 fue el ya mencionado Programa de Jefes de Hogar Desocupados (PJHD). Resultan elegibles para el mismo los jefes o jefas de hogar con hijos de hasta 18 años, o discapacitados de cualquier edad, u hogares donde la jefa de hogar o cónyuge se encuentre embarazada. Estuvo dirigido, de manera prioritaria, a los hogares que habían caído en la indigencia ya que si bien no considera criterios de focalización, su limitado beneficio –una transferencia monetaria de \$150 por mes–, unido al hecho que debe efectuarse una contraprestación laboral de al menos cuatro horas diarias, llevaba a que se autofocalice en los grupos más pobres. Efectivamente, 92% de los hogares beneficiarios en septiembre de 2002 tenían ingresos (antes de agregar la transferencia) inferiores a la línea de pobreza mientras que el del 57% no alcanzaba a la línea de indigencia.⁸ La cobertura del Programa se extendió de manera acelerada ya que se inició beneficiando a 20 mil hogares en enero y en mayo alcanzaba al millón de hogares y a 1,8 millones en septiembre, con un pico de cerca de dos millones a mediados de 2003. Cabe destacar esta experiencia no sólo porque se constituyó en el programa de transferencias monetarias más extenso que el país haya registrado hasta el momento, sino también por su rápida extensión. Esta se realizó en un contexto social particularmente problemático y en medio de un complicado clima político que afectó negativamente el funcionamiento del estado.

⁷ El cálculo correspondiente a 1986 fue realizado con la información correspondiente al Gran Buenos Aires, la única disponible con el detalle requerido para este período, mientras que el de 1991 corresponde a las 14 ciudades para las cuales se disponía de las bases de la EPH.

⁸ Según datos de la EPH consistentes con los de un estudio del Ministerio de Trabajo (MTESS, 2002).

El impacto que el PJHD tuvo sobre los niveles agregado de indigencia en estos primeros meses críticos (y también más adelante, como se analizará) resultó escaso. En septiembre de 2002 redujo la indigencia en menos de dos puntos –de 19,2% de hogares (que se registraría en caso de no incluir a la transferencia del programa como parte del ingreso familiar) a 17,4%–; esa diferencia fue prácticamente nula en cuanto a la incidencia de pobreza. Este efecto limitado deriva del bajo monto de la prestación relativo a la línea de pobreza, y también del hecho que se estaba cubriendo sólo a una porción de los hogares elegibles. Pero más allá de su escaso impacto en la incidencia de pobreza e indigencia, el PJHD cumplió un papel importante en medio de la crisis ya que mitigó algunas de las situaciones más extremas y redujo la brecha entre los recursos que disponían los hogares pobres y el valor de lo necesario para una vida digna. Constituyó, posiblemente, uno de los mecanismos que impidió que cayese de manera aún más profunda el consumo y colaboró en reducir la conflictividad social.

También se pusieron en marcha durante la primera parte de 2002 otras acciones que procuraron atender la situación de los sectores que enfrentaban las peores consecuencias de la crisis las que, sin embargo, fueron de mucha menor envergadura que el PJHD. Se dio inicio, de hecho, al programa de Ingreso para el Desarrollo Humano (o de “Familias por la Inclusión Social”),⁹ que también implica una transferencia dineraria (de hasta \$200 según la cantidad de hijos) a hogares con menores de hasta 18 años cuyos ingresos sean insuficientes y que no participen del PJHD ni reciban asignaciones familiares. Los recursos de varios proyectos sociales con diferentes objetivos fueron redireccionados para la conformación del Programa de Emergencia Alimentaria, el que también recibió fondos adicionales. Las acciones que lo conforman adoptaron diferentes modalidades ya que se proveyó alimentos directamente (o a través de ONGs) a las familias (o *tickets* para su adquisición, en algunos casos), pero también se apoyó a comedores comunitarios existentes (y se promovió la constitución de otros). Se reforzaron, asimismo, los comedores escolares.

Luego de muchos años, el estado volvió a intervenir en la determinación de los niveles salariales. Dada la marcada reducción que estos experimentaron durante el primer semestre de 2002 –que fue comentada más arriba– así como la débil capacidad negociadora de los sindicatos en un contexto de muy elevado desempleo y caída de la ocupación, se dio comienzo a una fase de política activa de ingresos. Esta no se inició sino hacia mediados de 2002 –dada la intención de no favorecer mecanismos propagadores de la inflación– y consistió en el establecimiento de incrementos por suma fija para todos los asalariados del sector privado comprendidos en las convenciones colectivas de trabajo, excluido los rurales y del servicio doméstico. Inicialmente, la asignación fue fijada en \$100 a partir de junio de 2002, la que fue incrementada a \$130 a partir del mes de enero siguiente y continuó posteriormente tal como se comentará más adelante. Con estos mismos objetivos, se promovió el incremento del salario mínimo, pero recién a mediados de 2003.

También se procuró desalentar los despidos, que estaban acelerándose ante la profundización de la crisis financiera, al duplicar el monto que los empleadores debían pagar en concepto de indemnización por aquellos realizados sin justa causa.

4. El empleo y los ingresos durante la fase de crecimiento

A pesar de la persistencia del contexto de incertidumbre económica y política, la recesión se detuvo durante el segundo trimestre de 2002, –el nivel de actividad fue similar al de los primeros tres meses del año en términos desestacionalizados– y el PIB ya mostró un leve crecimiento el

⁹ El mismo había sido diseñado con anterioridad pero su implementación hasta ese momento había sido muy escasa.

trimestre siguiente (equivalente al 3% anual). Esta incipiente recuperación se transformó rápidamente en una expansión productiva sostenida que continuó verificándose, de manera ininterrumpida, hasta el último período para el cual se contaron con datos al momento de redactarse estas notas (fines de 2006). Ella fue también intensa ya que entre los segundos trimestres de 2002 y 2006 el PIB creció a una tasa anual del 7,8%, la que resulta del 8,8% si el momento inicial se ubica en el último cuarto de 2002, a partir de cuando el ritmo se hizo más elevado.¹⁰ Esta dinámica llevó a que a principios del 2005 pudiese alcanzarse el nivel del pico anterior –correspondiente al segundo trimestre de 1998–. Cuando se excluyen a las actividades primarias (sector agropecuario y minería) la tasa de crecimiento se eleva al 8,2% o al 9,1%, anual respectivamente. Este agregado de actividades “urbanas” es el que se empleará a partir de aquí para efectuar las comparaciones con la evolución del empleo ya que sólo se dispone de estimaciones de esta última variable para dicho ámbito.¹¹ El crecimiento prosiguió a un ritmo importante durante el año 2006, y hay consenso acerca de la probable continuidad del mismo –posiblemente a tasas menores– durante los próximos años.

Desde una perspectiva sectorial, cabe enfatizar que la recuperación productiva no se concentró en determinadas actividades sino que, por el contrario, caracterizó a prácticamente todas las ramas. Se destacan, sin embargo, la *performance* de la construcción –cuyo PIB se expandió a más del 25% anual– y las correspondientes a la industria y al comercio –que crecieron por encima del 10% por año–. Los dos primeros habían sido sectores particularmente afectados en los noventa. El nivel de actividad de la manufactura sobrepasó el máximo anterior en el segundo trimestre de 2005 y el de la construcción lo hizo un trimestre después.

a) La intensidad del aumento del empleo

Aún cuando la ocupación agregada de mediados de 2002 se ubicó en un nivel muy bajo –inferior al de 1991 si se excluyen los puestos correspondientes a los planes de empleo– el crecimiento que ella experimentó durante el proceso de expansión económica iniciado en ese momento resultó muy intenso, lo cual constituye uno de los rasgos más destacables del mismo. Entre el mes de mayo de 2002 y el segundo trimestre de 2006 el empleo total en las áreas urbanas se elevó al 6,5% anual, ritmo similar al que corresponde al agregado que excluye a los beneficiarios ocupados de los planes (6,3%). La importancia de estos últimos fue, sin embargo, muy significativa al inicio de la expansión económica, tal como puede apreciarse en el gráfico IX.2. En particular, entre mayo y octubre de 2002 el total de puestos creció 7,9% por año que, en su mayor parte refleja la rápida extensión del PJH.¹² De cualquier manera aquéllos no asociados a los planes aumentaron 2,7% en ese período.

Como resultado de este comportamiento, el nivel del empleo total neto de planes ya había alcanzado en el segundo trimestre de 2003 el registro previo a la crisis –de octubre de 2001– y en el primer trimestre de 2004 había hecho lo propio con el valor más alto anterior, de octubre de 1999. Cabe recordar que el PIB recién se ubicó en niveles similares a los del pico anterior –del segundo trimestre de 1998– en el primer trimestre de 2005.

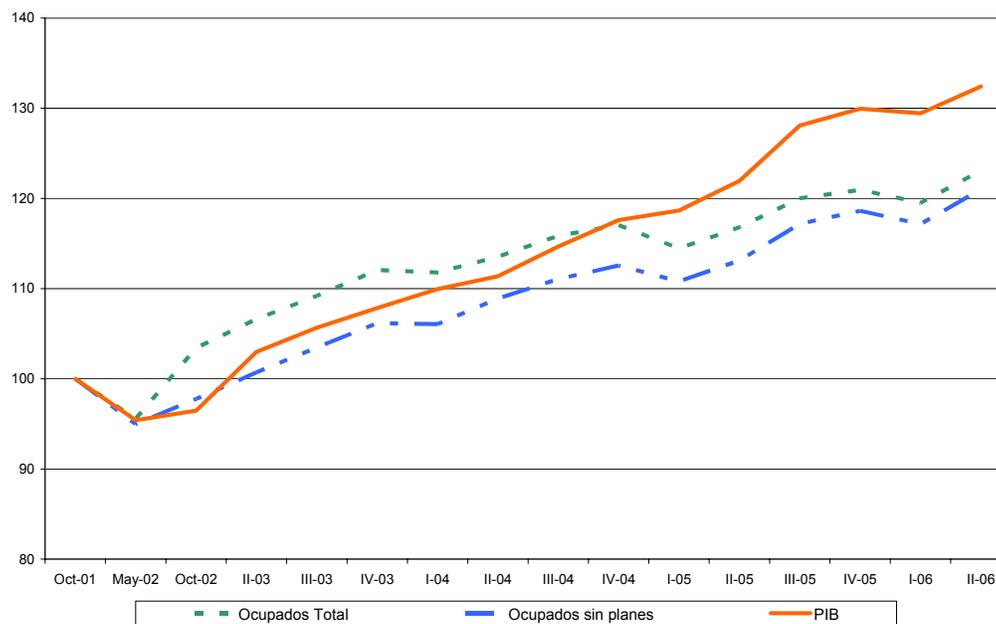
¹⁰ Las tasas son similares si el análisis se extiende al cuarto trimestre de 2006.

¹¹ Estrictamente, la EPH capta ocupados en actividades primarias por residentes en ciudades.

¹² A lo largo de este trabajo se efectuarán comparaciones de los niveles de empleo sin tener en cuenta los posibles sesgos que genera la presencia de algún grado de estacionalidad en las series. Si bien se obviaría el análisis de los primeros trimestres, donde el impacto de este fenómeno podría ser mayor, no debe descartarse que el mismo tenga algún efecto en el caso de considerar otros períodos. Lamentablemente, no se dispone aún de series suficientemente prolongadas que permitan efectuar los correspondientes ajustes estadísticos. De cualquier manera, se sugiere que estos sesgos serían de escasa relevancia.

Esos ritmos promedio de crecimiento del empleo del período no fueron sostenidos ya que se alcanzó crecimientos muy elevados al principio –8,6% a lo largo de 2003– que fueron reduciéndose en alguna medida. De cualquier manera, la dinámica del 2005 (5,4% entre los cuartos trimestres de 2004 y 2005) y la primera mitad de 2006 (4,5% en términos anuales) continúa siendo importante.

GRÁFICO IX.2
EMPLEO Y PIB DESDE EL 2001



Fuente: INDEC y estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

La expansión del empleo total subestima la dinámica de las horas trabajadas, las que crecieron 7,5% por año entre mayo de 2002 y el segundo trimestre de 2006 (excluidas las correspondientes a los beneficiarios de los planes de empleo). Efectivamente, junto al aumento de la cantidad de ocupados también lo hizo la de horas trabajadas por persona en 4,7% entre esos momentos. Esta variación se explica principalmente por el incremento de la duración media de la jornada de la actividad principal, aunque también aumentó la proporción de personas con más de una ocupación. El primero de estos factores obedeció, a su vez, al dinamismo exhibido por los puestos a tiempo completo,¹³ que superó al del conjunto de la ocupación: lo hizo a una tasa anual del 9,6%. De cualquier manera, tal disparidad entre el empleo pleno y el de tiempo parcial no hizo más que compensar un comportamiento, de signo contrario, que había prevalecido a lo largo de la fase recesiva 1998 – 2002.

Tal como se observa en el gráfico IX.3, la diferencia entre la evolución de las horas totales trabajadas y la ocupación se produjo hasta fines de 2004 ya que con posterioridad ambas series tuvieron un comportamiento similar (incluso con las horas creciendo algo menos).

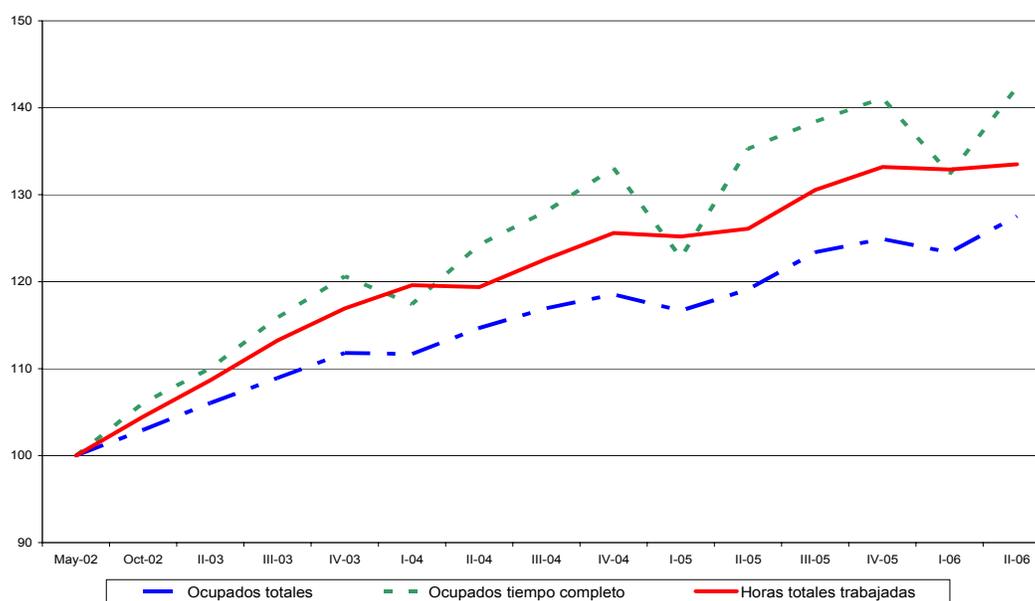
Derivado de esa evolución positiva del empleo se produjo una marcada disminución de la desocupación abierta, cuya tasa llegó al 10,4% en el segundo semestre de 2006, cifra que se

¹³ Identificados aquí como aquéllos que trabajan 35 horas o más.

compara con un valor de aproximadamente 24,5% para mayo de 2002.¹⁴ El cambio fue del 25,2% al 12,8% cuando se considera como desempleados a quienes trabajan en programas de empleo. Cifras disponibles una vez concluida la preparación de este documento indican que continuó el descenso de la tasa de desempleo, ya que alcanzó a 8,6% (10,1% cuando se incluye como desocupados a los puestos de los planes ocupacionales) en el cuarto trimestre de 2006.

A juzgar por lo acontecido desde el segundo trimestre de 2002, la baja de esta tasa se debió tanto a una reducción de la duración media de los períodos de desocupación como de la tasa de entrada de personas a tal situación –variables ambas que se contrajeron en aproximadamente 25%–. Cabe recordar que la elevación de la tasa de desocupación acaecida a lo largo de los noventa fue principalmente producto del fuerte aumento registrado por la proporción de aquellos que pasaban a engrosar el conjunto de desempleados.

GRÁFICO IX.3
OCUPACIÓN Y HORAS OBRERO TRABAJADAS
(Índice base mayo 2002=100)



Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

Dado que la cantidad de asalariados registrados también creció persistentemente durante este proceso de aumento de la ocupación total (como se verá en el apartado siguiente), la proporción de los desocupados cesantes (aquellos que han tenido una ocupación previa) que provienen de puestos no asalariados o de asalariados no registrados resultó no sólo elevado – 87%– sino que fue mayor que en períodos de descenso de la ocupación “en blanco”, como en buena parte de los noventa. En términos relativos, aquellas categorías ocupacionales siguen siendo más inestables que la relación de dependencia cubierta por la seguridad social.

¹⁴ Esta cifra surge de efectuar un empalme simple entre la serie oficial que se calcula con la nueva encuesta EPH de tipo continua –y que comenzó a difundirse en el segundo semestre de 2003– y la serie oficial computada con la EPH anterior, de tipo puntual, que se calculó hasta mayo de 2003. El valor oficial de mayo de 2003 había sido 21,5%.

Cabe tener en cuenta que la tasa de actividad venía creciendo lentamente desde fines de 2002 y hasta el cuarto trimestre de 2005, mostrando una aceleración en la primera parte de 2006. Con anterioridad, se había registrado un alza importante entre mayo y octubre de 2002 que compensó la caída del año anterior. Este último aumento pudo reflejar la operación de un efecto “trabajador alentado”, en particular, el atractivo que significó para ciertos sectores la posibilidad de acceder al Plan Jefes. Precisamente, todo el aumento de la tasa de actividad promedio que se verificó entre esos meses obedeció al registrado por la femenina. Sin embargo, cuando se analiza los destinos de las nuevas entrantes a la actividad y se los compara con el origen de las que pasan a la inactividad surge que el aumento de la tasa de actividad femenina se explica básicamente por el incremento en la cantidad de puestos no asociados al plan y en el desempleo. En cambio, la diferencia neta –positiva– entre la incorporación al programa y las que salen del mismo equivale a sólo 18% de los nuevos activos netos. Por su parte, se observa que entre aquellos que se incorporan al plan no sólo se distingue a un conjunto que procede de la desocupación, sino que también resulta relativamente significativo el flujo de aquellas que dejan un puesto de trabajo no ligado al plan. Tal situación, ha sido señalada como evidencia de una focalización inadecuada del mismo en tanto las mujeres beneficiarias¹⁵ ya estaban trabajando o estaban inactivas. Sin embargo, aquellas que pasaron de la inactividad a una ocupación del plan pertenecían, en su casi totalidad, a hogares pobres. Más aún, y como sugieren Cortés, Groisman y Hoszowki (2004) su inactividad podría ser considerada, en una buena parte de los casos, una expresión de situaciones de desaliento en el contexto de un mercado de trabajo deprimido.

Todas las regiones del país se beneficiaron de la mejora en el empleo: tanto la intensidad de su crecimiento, como el comportamiento que éste exhibió a lo largo del período bajo análisis, resultó similar en las diferentes zonas del país.

Los jóvenes, que constituyen el grupo etareo con peores indicadores laborales, también se vieron favorecidos por la expansión del empleo. Entre 2003 y 2006 la tasa de ocupación de aquellos con edades entre los 18 y los 25 años creció –y la de desempleo cayó– en similares proporciones que las correspondientes al conjunto de la población.

El crecimiento del empleo fue sectorialmente difundido pero resultó particularmente intenso en la construcción, sector en el cual lo hizo a un ritmo del 14.1% por año entre mediados de 2002 y mediados de 2006 y contribuyó con el 16% de los puestos netos adicionales creados a lo largo de ese período. Al inicio del mismo, esta rama significaba el 6,4% del conjunto del empleo urbano. También fue muy dinámica la ocupación de la industria, los servicios personales y la intermediación financiera y servicios a las empresas, sectores en los que ella aumentó por encima del 8% por año en ese mismo período. Los nuevos empleos generados en la primera de estas ramas significaron más del 18% de la creación total de puestos de trabajo, revirtiendo un comportamiento exhibido en los años noventa durante los cuales fue, como se mencionó en la sección 1, la que registró las mayores pérdidas netas.

El empleo de la construcción mostró un aumento persistentemente alto a lo largo de todo el período, incluso creciente ya que la tasa de 2005 fue la más elevada. La generación neta de puestos en la industria fue intensa en 2003 y 2004 pero se estancó en 2005, aunque durante 2006 habría vuelto a aumentar. También se advierten desaceleraciones en comercio, en transporte y en intermediación financiera, mientras que comportamientos inversos –con el empleo acelerándose– se produjeron en servicios personales, servicio doméstico y sector público.

El intenso incremento de la ocupación agregada implicó una elasticidad empleo - producto muy alta. A lo largo de todo el período bajo análisis, la relación entre el aumento del empleo y del PIB urbano fue de 0,74. Cuando se analiza lo acontecido desde octubre de 2002 –a

¹⁵ Que constituían el 70% de los beneficiarios, tanto ocupados como del total, en octubre de 2002.

efectos de concentrar la atención desde que el nivel de actividad retoma un ritmo intenso de crecimiento— el valor pasa a 0,67. Estas cifras resultan destacables en el marco de la experiencia argentina ya que los registros más elevados durante fases de crecimiento previas —posteriores a mediados de los setenta—¹⁶ oscilaron alrededor de 0,5 (en 1985-87 y durante el crecimiento 1995-1998).

Al tomar en cuenta el número de horas en lugar de la cantidad de puestos como indicador del uso del trabajo, la elasticidad resulta, para el período que va entre el cuarto trimestre de 2002 y el segundo de 2006, aún más alta —ascendió a 0,78 en lugar de 0,67—. La mayor parte del aumento de la jornada promedio se verificó hasta fines de 2003, lo que significa que las todavía altas elasticidades registradas durante los años siguientes se basaron casi exclusivamente en aumentos del número de ocupados. Incluso las horas trabajadas cayeron en el segundo semestre de 2006.

Las estimaciones de elasticidades empleo – producto que aquí se efectúan no están exentas de dificultades ya que resultan de comparar el comportamiento del PIB y del empleo que surge de la encuesta de hogares. No sólo la cobertura geográfica de ambas series no es estrictamente la misma (aunque se restrinja el PIB de actividades no primarias) sino que ellas no han surgido de un mismo proceso de estimación. Resultaría quizás más adecuado recurrir a las series de empleo que se elaboran como parte del sistema de cuentas nacionales en tanto resultan consistentes con las del nivel de actividad. Sin embargo, las mismas se disponen con periodicidad anual y sólo hasta el año 2005. De cualquier manera, la tendencia que muestra esta fuente no resulta muy diferente de la proveniente de la encuesta de hogares, en tanto en ambas es similar el crecimiento del empleo entre 2002 y 2005, aunque esta última arroja un aumento menor de la cantidad de horas totales trabajadas.

Diversos argumentos pueden explicar la elevada respuesta del empleo al crecimiento de la producción agregada registrada a lo largo de los cuatro años de recuperación económica. De acuerdo a uno de ellos, la alta elasticidad empleo - producto promedio sería consecuencia del mayor dinamismo de aquellas ramas que ostentan las relaciones empleo/producto más elevada. Cabe recordar, sin embargo, que el crecimiento del PBI fue difundido y resultó intenso tanto en la industria manufacturera, donde esa relación es relativamente reducida, como en construcción o comercio, actividades en la que ella suele ser más elevada. Incluso, en lo que hace al primero de esos sectores, la expansión alcanzó a diversas ramas y, a diferencia de los noventa, también abarcó a aquellos que como la de textiles y confecciones, tienen requerimientos unitarios de empleo más altos que el promedio. El particularmente elevado aumento de la construcción podría, sin embargo, estar sesgando hacia arriba la relación marginal promedio entre el empleo y la producción agregada. Por lo tanto, se realizó un ejercicio consistente en simular el valor de la elasticidad promedio si los PIBs de todos los sectores¹⁷ hubiesen crecido al mismo ritmo; se comprueba que el valor de aquella habría resultado aún superior a la efectiva.

Otra explicación acerca del incremento de la elasticidad enfatiza el impacto del cambio del precio relativo del trabajo *vis a vis* el del capital que se derivó de la fuerte caída de las remuneraciones reales que se produjo en 2002. Ello estaría induciendo alteraciones en la combinación de factores, promoviendo el mayor uso relativo de aquel en detrimento de éste. Este argumento resulta más afín con la evidencia respecto al comportamiento sectorial del empleo y a las elasticidades de las diferentes ramas. En efecto, ya se ha hecho referencia a que el crecimiento ocupacional resultó sectorialmente difundido y en el cuadro IX.4 se advierte que las elasticidades empleo – producto fueron también elevadas en las distintas ramas de actividad identificadas en este trabajo. Sólo

¹⁶ Resulta imposible computar elasticidades sobre la base de datos trimestrales o semestrales con anterioridad a ese momento.

¹⁷ Se está haciendo referencia a “todos” los sectores identificados en este trabajo y que se consignan en los cuadros.

la correspondiente a la construcción aparece como llamativamente baja si se tiene en cuenta que es un sector usualmente asociado a una elevada demanda marginal por unidad de producción.¹⁸

CUADRO IX.4
ELASTICIDAD EMPLEO-PRODUCTO ^a

	Industria	Construcción	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte y comunicaciones	Intermediación financiera y serv. a las empresas	Servicios personales *	Servicio domést.	Sector público **	Total
II-02 - II-06	0,724	0,448	0,505	0,106	2,970	0,812	1,008	2,002	0,740
IV-02 - II-06	0,837	0,279	0,452	0,108	2,173	0,738	0,681	1,773	0,671
IV-02 - IV-03	0,859	0,241	0,620	0,128	-31,331	0,735	0,423	3,200	0,853
II-03 - II-04	1,517	0,475	0,504	-0,377	1,562	1,499	0,351	4,543	0,941
III-03 - III-04	0,650	0,811	0,887	0,840	-0,510	0,886	0,155	1,484	0,865
IV-03 - IV-04	1,394	0,531	0,673	0,499	0,870	0,406	1,265	-0,726	0,676
II-04 - II-05	0,062	0,663	-0,082	0,514	2,301	0,319	0,532	1,908	0,443
III-04 - III-05	0,637	0,534	0,203	0,165	2,255	0,770	0,954	0,375	0,591
IV-04 - IV-05	-0,036	0,675	0,006	0,018	0,541	1,756	1,065	2,556	0,581
II-06 - II-05	0,952	0,350	1,363	-0,004	1,342	0,341	0,691	1,573	0,789

Fuente: Indec y estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

^a Es el cociente entre los puntos porcentuales que varía el empleo y los puntos porcentuales que varía el PIB. Se excluye a las actividades primarias.

Notas: * incluye Educación y Salud privada, así como los servicios sociales; ** incluye salud y educación pública.

Sin embargo, la explicación basada en cambios en la combinación de factores –derivado de las alteraciones en los precios factoriales– parece más apropiada en contextos de pleno empleo. El proceso de crecimiento que se está analizando se verificó, sin embargo, luego de una prolongada y profunda recesión: el PIB de las actividades urbanas de mediados de 2002 era inferior en 20% al del pico máximo anterior (del segundo trimestre de 1998). Por lo tanto, el capital no se encontraba plenamente utilizado al inicio de la recuperación. En este sentido, no parece adecuado argumentar que el más rápido incremento en el uso del trabajo con relación al registrado por la producción obedeció al pasaje hacia una más elevada relación trabajo – capital “deseada” o de “equilibrio”.

Precisamente, el aprovechamiento de la capacidad instalada, que se encontraba marcadamente subutilizada, puede ser una razón más relevante que las que se acaban de reseñar, al menos para explicar la elevación que experimentó el valor de la elasticidad respecto de períodos anteriores. En particular, esta explicación sería compatible con la dinámica que siguió la elasticidad desde 2002, ya que resultó particularmente elevada hasta fines de 2003 pero fue reduciéndose de manera paulatina con posterioridad. Volvió a crecer entre los segundos trimestres de 2005 y 2006, aunque ello se explica casi totalmente por lo acontecido entre el segundo y tercer trimestre del primero de ellos ya que luego continuó en niveles que si bien son más elevados que

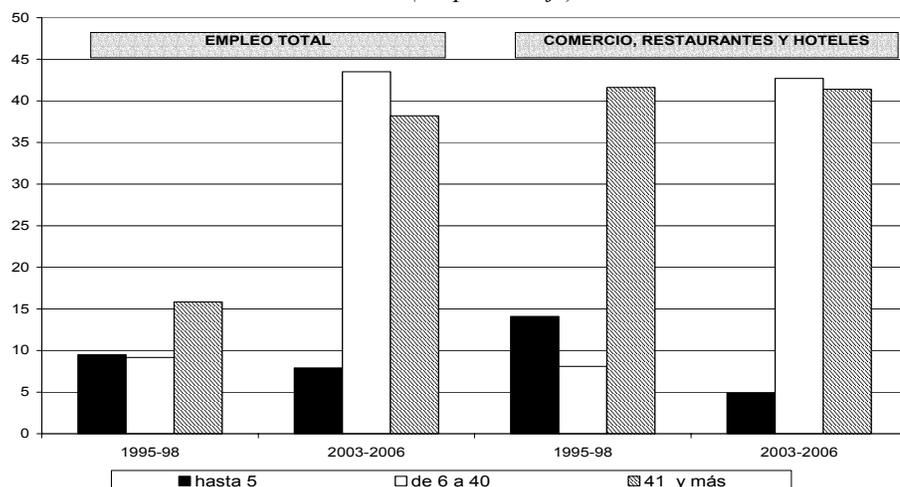
¹⁸ Las dificultades señaladas más arriba acerca de la debilidad del cálculo de la elasticidad a partir de la comparación de cifras de cuentas nacionales y de la EPH resultan aún más marcadas cuando éste se desagrega sectorialmente. Ello obedece a las diferencias que pueden ocurrir entre la clasificación realizada a partir de información provista por el empleador –que se usa básicamente en cuentas nacionales– y la que se elabora con datos provistos por el ocupado, como en la EPH.

los de principios de 2005, se ubican por debajo de los de los dos años anteriores. Esta disminución tendencial estaría dando cuenta, precisamente –y al menos de manera parcial–, de la absorción de la capacidad ociosa.¹⁹

También cuando se calcula la elasticidad en términos de horas se advierte una marcada disminución en el tiempo ya que el valor correspondiente al año que media entre el cuarto trimestres de 2004 y 2005 es 55% menor que la correspondiente al anterior (cuartos trimestres de 2003 y 2004), mientras que la computada en términos de personas mostró una reducción del 32%. Esta diferencia obedece a lo arriba señalado acerca del menor crecimiento de las horas por persona que se verificó luego de 2003.

El elevado peso de las unidades productivas medianas y pequeñas en el crecimiento de la ocupación puede constituir otro factor que explica una elasticidad empleo – producto alta en tanto la relación marginal (y media) entre trabajo y producción suele ser en ellas más alta que en las firmas grandes. Esta situación resulta diferente de, por ejemplo, la registrada entre 1995 y 1998 – tal como se aprecia en el gráfico IX.4– cuando las Pymes²⁰ tuvieron una menor contribución al crecimiento ocupacional. En particular, cabe señalar el caso de comercio, restaurantes y hoteles cuyo empleo en establecimientos de este tamaño creció entre 2002 y 2006 a un ritmo similar al de aquellos más grandes. En cambio, durante los años de aumento del nivel de actividad de la segunda parte de la década de los noventa, la ocupación de los establecimientos de mayor tamaño se elevó a una tasa que fue seis veces mayor que la registrada por los pequeños y medianos.

GRÁFICO IX.4
INCREMENTO DEL EMPLEO SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO
(En porcentaje)



Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

La discusión acerca de las razones que podrían explicar la alta elasticidad registrada durante la recuperación resulta importante al momento de explorar posibles comportamientos futuros de la dinámica ocupacional. La visión que hace jugar un papel relevante a la existencia de capacidad ociosa sugiere que el valor que la elasticidad registró en promedio durante el período

¹⁹ Datos agregados más recientes indican que la elasticidad empleo–producto que se puede computar para el período IV trimestre 2005 – IV trimestre 2006 fue de aproximadamente 0,5, algo inferior a la computada (ver cuadro 4) para el período que va entre los cuartos trimestres de 2004 y 2005.

²⁰ Identificadas en este caso como las unidades productivas cuya ocupación varía entre 6 y 40 ocupados.

que se extiende hasta mediados de 2006 no debe considerárselo como estable, por lo que no necesariamente caracterizará a la nueva realidad económica. Por el contrario, y aún si se mantuviese elevado el tipo de cambio real y reducida la relación costo salarial / tipo de cambio, cabría esperar que prosiga disminuyendo hacia valores algo más bajos.

La explicación basada en el impacto de los precios relativos tampoco predice el mantenimiento de un nivel de elasticidad como el registrado durante el periodo. En tanto ella habría sido resultado del pasaje de un punto de equilibrio a otro, diferentes son las posibilidades respecto a conductas futuras en caso de mantenerse el precio del trabajo relativo al del capital. Pero parecería que habiéndose alcanzado la nueva combinación factorial óptima, incrementos ulteriores del nivel de actividad no generarían incrementos del empleo de la magnitud de los que se produjeron entre 2002 y 2006. Esto es, la relación marginal trabajo–producción no necesariamente permanecería al mismo nivel elevado registrado entre 2002 y 2006, salvo que vuelva a caer el costo laboral relativo al del capital.

Cabría esperar, sin embargo, que en tanto las técnicas incorporadas en las nuevas inversiones se adecuen a los actuales precios relativos –y sean, por tanto, más trabajo intensivas– los requerimientos marginales de trabajo resultarán más elevados que en momentos de costos laborales relativos más bajos. En el mismo sentido opera el incentivo que ello provocaría sobre la actividad de las Pymes. Sin embargo, el tamaño de esos requerimientos no podría equipararse a la elasticidad verificada desde la recuperación.

Cabe enfatizar la dificultad para efectuar consideraciones acerca de las elasticidades empleo – producto que se verificarán en el futuro dado que no resulta claro aún cuál será el sendero que, en términos de especialización, recorra la estructura productiva del país.

Los valores de las elasticidades sectoriales también sugieren que el desempeño registrado en los últimos años difícilmente puedan sostenerse en todos los casos en el futuro. En particular, es muy elevada la correspondiente a la industria manufacturera, sector usualmente asociado a marcadas ganancias de productividad. De la misma manera, el crecimiento del empleo en el sector financiero y de servicios a las empresas más que duplicó el de su nivel de actividad. Si bien en este agregado se incluyen actividades muy trabajo intensivas,²¹ se observa que tal dinámica no sólo se verificó en ellos sino que también se extendieron a los puestos en el sector estrictamente financiero por lo que este ritmo tampoco aparece como sostenible. El sector público es otro que exhibe una elasticidad elevada. La correspondiente a comercio, restaurantes y hoteles –que no aparece como particularmente elevada– resultó mayor que en el pasado pero, como fue mencionado más arriba, esto quizás obedezca en parte al mayor peso relativo que tuvieron más recientemente los establecimientos pequeños y medianos en el crecimiento del empleo.

b) La dinámica de la estructura de la ocupación

El incremento de la participación de los asalariados en el empleo total que se verificó a lo largo del período bajo análisis constituye un comportamiento esperado cuando se expande el nivel de actividad y el empleo total. Sólo durante la segunda parte de 2002 y la primera del año siguiente, etapa de altos niveles de incertidumbre –y desempleo– se advierte un aumento de la cantidad de empleos independientes más marcada que la de aquellos en relación de dependencia (gráfico IX.5). También durante los noventa fue reduciéndose la importancia de los puestos no asalariados en la ocupación total, incluso cuando el empleo agregado se estancó o cayó (y aumentó la desocupación).

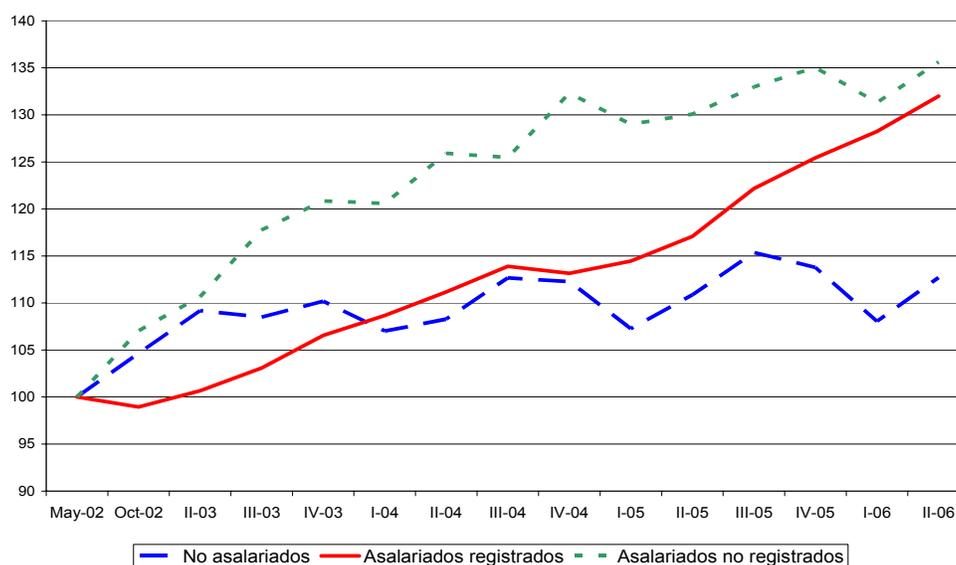
Pero no obstante el acelerado crecimiento del conjunto del empleo asalariado, la participación de los puestos no registrados en la última observación disponible –el segundo

²¹ Como vigilancia, servicios técnicos de diversa índole o limpieza de edificios.

trimestre de 2006– resultó semejante a la de mayo de 2002 –entre 41 y 42%–. Sin embargo, esta similitud que existe entre los extremos del período bajo análisis no implicó una evolución paralela de ambos tipos de asalariados a lo largo del mismo (gráfico IX.5). Inicialmente, en la segunda parte de 2002, cayó la cantidad de ocupaciones registradas mientras que aumentaron la correspondiente a las precarias. Con posterioridad, y hasta el último trimestre de 2004, se expandieron aceleradamente los puestos de ambos conjuntos, pero aquellos que no contaban con cobertura de la seguridad social lo hicieron de manera aún más rápida: 11,2% por año, que se compara con el 7% de los registrados. En cambio, durante 2005 y lo que va del 2006, el 90% del empleo asalariado adicional correspondió a puestos “en blanco”, lo cual significó que ellos se expandiesen a una tasa anual de casi el 11%.

La consolidación del proceso de crecimiento llevó a las empresas no sólo a cubrir los requerimientos adicionales de trabajo con puestos registrados sino que habría inducido a las firmas a formalizar algunas relaciones laborales existentes pero que no se encontraban regularizadas. La información sobre movilidad ocupacional que puede derivarse de la EPH sugiere que la mayor proporción del aumento neto del empleo en blanco que se produjo entre los segundos trimestres de 2005 y 2006 correspondió al movimiento neto entre puestos asalariados registrados y no registrados. Inclusive, se desprende que casi la totalidad del crecimiento resultante de tales flujos fue producto del “blanqueo” de relaciones no registradas con el mismo empleador.

GRÁFICO IX.5
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO SEGUN CATEGORÍA



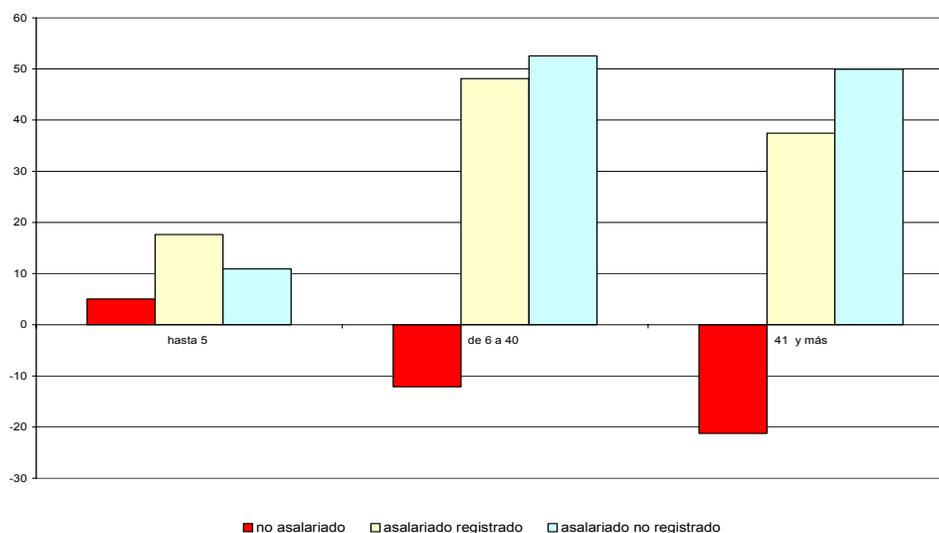
Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

La construcción resultó el sector en el cual el empleo asalariado registrado ganó mayores posiciones relativas en la estructura ocupacional a lo largo del período analizado; luego se destacan la industria, el transporte y los servicios personales. Tuvo, en cambio, un comportamiento declinante en los servicios a las empresas (incluido el sector financiero). La manufactura y el sector público fueron los que más contribuyeron al incremento absoluto del empleo en blanco –con aproximadamente 20% cada uno de ellos– pero también cabe mencionar a la construcción, que aportó un 8%, cifra que aparece como particularmente elevada teniendo en cuenta que en mayo de 2002 empleaba sólo al 1,6% de todos los asalariados registrados.

Ya durante 2003 y 2004, período con un mayor crecimiento agregado de las ocupaciones en negro, se advertía que las ramas más dinámicas –la industria y especialmente la construcción– iban incrementando la participación de los asalariados registrados. Lo sucedido con este último sector estaría reflejando, al menos en parte, el cambio de composición de la producción ya que durante la recesión debieron tener mayor peso las tareas de reparación mientras que la fuerte recuperación estuvo asociada a obras públicas y privadas de envergadura, a cargo principalmente de firmas medianas y grandes. En comercio y, primordialmente, servicios financieros, en cambio, el empeoramiento de la calidad de la estructura de sus puestos de trabajo resultó marcado en esos años.

El empleo de la mayoría de los sectores identificados se expandió a lo largo de 2005 y 2006 sobre la base casi exclusiva de los puestos en blanco. Sin embargo, en la construcción continuó creciendo la cantidad de puestos no registrados, aunque menos rápidamente que la de los cubiertos, mientras que en servicios personales y en el sector público se revirtió la tendencia de los dos años anteriores al disminuir la proporción de estos últimos. En la industria, cuya ocupación agregada registró un menor aumento, se elevó con similar intensidad la de asalariados registrados y no registrados.

GRÁFICO IX.6
VARIACIÓN DEL EMPLEO ENTRE LOS SEGUNDOS SEMESTRES DE 2003 Y 2006
SEGÚN CATEGORÍA Y TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO
(Tamaño del establecimiento en número de ocupados)



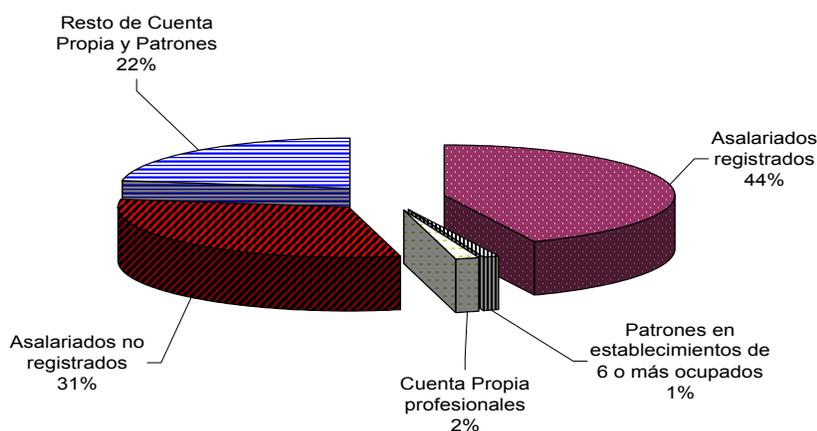
Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

A mediados de 2003, la mayor parte de los asalariados no registrados –excluyendo al servicio doméstico y al sector público– se encontraban en micro - establecimientos (hasta cinco ocupados) –el 62%– y en pymes (entre 6 y 40 ocupados) –el 30%–. Sin embargo, el considerable aumento que se produjo en la cantidad de estos puestos desde mediados de 2003 fue relativamente más importante entre estos últimos y entre los de mayor tamaño. También el aumento de los puestos registrados fue difundido entre todos los estratos, abarcando incluso –aunque con menor intensidad– al de micro – establecimientos. El incremento de las ocupaciones no registradas en establecimientos grandes fue más intenso en comercio, servicios a las empresas y servicios personales y lo hizo más lentamente en la industria y la construcción (gráfico IX.6).

La dinámica recién analizada de la estructura ocupacional por categoría indica que, en un contexto de elevada incertidumbre respecto del derrotero de la producción, las firmas –incluso las más grandes– recurren al empleo no registrado como forma de minimizar los riesgos de una eventual reversión de la recuperación. Sin embargo, a medida que ésta aparecía como sostenible en el tiempo, las nuevas contrataciones se van efectuando, de manera creciente, de acuerdo a lo que establece la legislación laboral. La creciente recuperación del poder de policía del trabajo por parte del Ministerio de Trabajo –y su tarea coordinada con la AFIP– debió también haber ejercido un papel en este proceso de aumento de la proporción de ocupaciones registradas. Cabe señalar que aquel poder se había reducido manifiestamente durante los años noventa.

Sin embargo, y no obstante esta mejora en la calidad del empleo generado, la proporción de puestos precarios continúa siendo elevada ya que los asalariados no registrados representaban hacia la mitad del 2006 casi el 42% de todos los asalariados. En términos más generales, sólo el 43% del conjunto de los ocupados eran asalariados cubiertos por la seguridad social. Una distinción quizás más precisa al momento de identificar las posiciones precarias es la que el gráfico IX.7. Se deduce que más del 53% del empleo podía caracterizarse como precario –el agregado de “Asalariados no registrados” y “Resto de cuenta propia y patrones”.

GRÁFICO IX.7
ESTRUCTURA DEL EMPLEO. SEGUNDO SEMESTRE 2006
(En porcentaje)



Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

Se registró también un cambio respecto de lo acontecido en las décadas anteriores en lo que hace a la dinámica relativa de los trabajadores de diferente calificación²² ya que fueron aquellos de nivel intermedio los que exhibieron el mayor crecimiento: el conjunto de aquellos con secundario completo o universitario incompleto se expandió al 8,7% por año entre mayo de 2002 y el segundo trimestre de 2006, proporción que se compara con el 7,5% del conformado por quienes habían completado el terciario; este último había sido el que más había aumentado en los ochenta y noventa. Si bien se deduce de esta descripción que los menos educados continuaron enfrentando las mayores dificultades para acceder a un puesto de trabajo, también cabe enfatizar que la cantidad de puestos de trabajo se elevó a una tasa no despreciable del 4% anual revirtiendo el cambio negativo de años anteriores. Más aún, la población activa con este nivel de

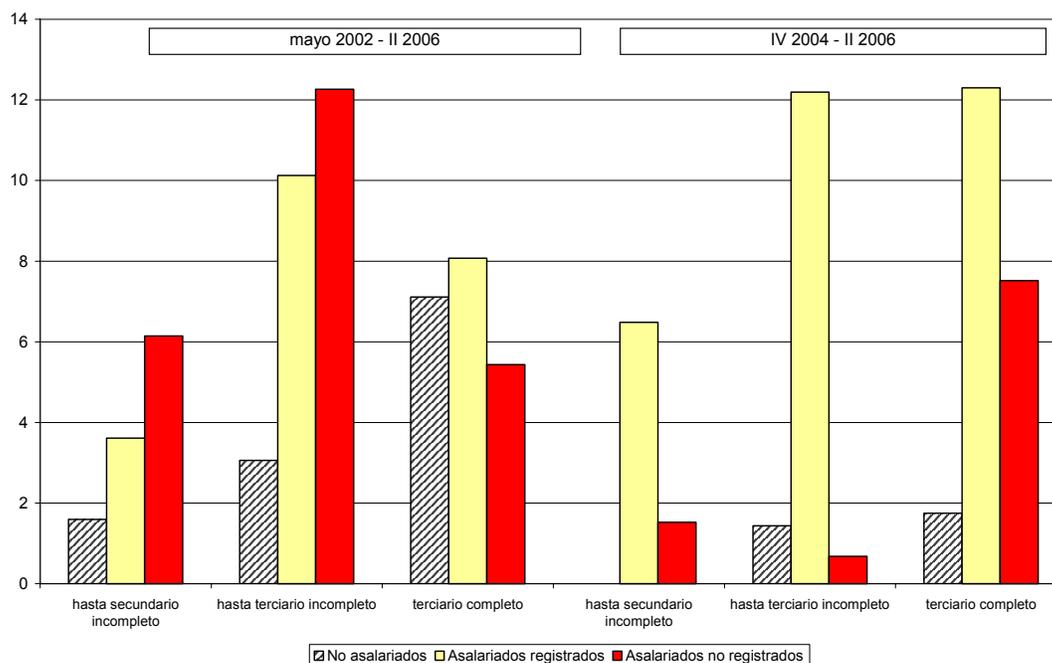
²² Que aquí se está aproximando a partir del máximo nivel educativo alcanzado.

escolarización se redujo a una tasa del 0,8% anual entre 2003 y 2006 mientras que la de los otros dos grupos creció entre 4,1% –la del grupo intermedio– y 5% –la correspondiente a personas con terciario completo–.

Esa dinámica relativa del empleo según nivel de educación se observa con mayor claridad hasta fines de 2004, a partir de cuando resultó algo mayor la preeminencia relativa de los más calificados.

Si bien la fuerte expansión de la actividad de la construcción se constituyó en una fuente importante de este aumento del empleo de los menos calificados, no agota la explicación ya que también se verificó en la industria, servicios a las empresas y el comercio. En la manufactura, incluso, la participación relativa de este grupo aumentó levemente entre 2002 y 2006. Precisamente, aquel menor crecimiento que tuvo desde fines de 2004 se debió –en parte– a la desaceleración relativa de la ocupación total de la industria, el comercio y el servicio doméstico, sectores en los cuales los trabajadores con baja escolarización tienen mayor presencia.

GRÁFICO IX.8
TASAS DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO SEGÚN CATEGORÍA Y NIVEL EDUCATIVO
(Tasas anuales de crecimiento – en porcentaje)



Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

Aquellos con calificación intermedia ganaron peso relativo en la estructura de la ocupación total y en la de todos los sectores identificados, con la excepción de servicios a las empresas. Por lo tanto, el mayor crecimiento que experimentó fue generalizado sectorialmente y no resultó de crecimientos más intensos en ramas donde tiene una elevada presencia.

El aumento del empleo asalariado registrado se extendió a los tres estratos de educación que se han identificado, aunque a ritmo diferente como muestra el gráfico IX.8. Precisamente, en términos relativos al crecimiento total resultó menor entre los de baja educación ya que significaron el 28% del total de puestos netos generados a lo largo del período 2002-2006, proporciones que se elevaron al 56% y 66% para los otros dos estratos. En la etapa final del

período analizado, en cambio, la mejora en términos de calidad de los empleos resultó intensa entre los tres estratos educativos y los puestos en blanco contribuyeron con cerca del 90% al aumento total en el bajo y medio, y con algo menos (83%) en el más alto.

Hombres y mujeres se beneficiaron del mejoramiento de la situación ocupacional de manera similar a juzgar por el hecho que ambos géneros, en promedio, vieron aumentar el empleo agregado, y mejorar su calidad, con parecida intensidad. Tampoco se observan diferencias en la dinámica ocupacional entre grupos de personas definidos por la edad. En particular, el empleo de los jóvenes (aquellos con edades que van entre los 18 y los 25 años) creció a prácticamente el mismo ritmo que el correspondiente a personas de mayor edad. Fue entre ellos, por otra parte, donde mejoró más rápidamente la proporción de trabajadores registrados (para un mayor detalle, véase el Recuadro IX.1).

RECUADRO IX.1 ¿NÚCLEOS DUROS DE DESOCUPADOS?

No obstante la marcada disminución de la proporción de personas desempleadas, ella permanecía por encima del 10% a mediados de 2006, o cercana al 13% cuando se considera como tales a los beneficiarios ocupados del plan jefes. Más aún, la tasa de desempleo fue desacelerándose paulatinamente a lo largo del período iniciado en 2002. Estas evidencias, junto a la presencia de dificultades que algunas empresas manifiestan para cubrir ciertas vacantes, ha llevado a especular acerca de la existencia de un núcleo duro de desocupados cuyas escasas calificaciones y/o falta de experiencia los harían enfrentar grandes dificultades para ser contratados. Constituirían lo que suele denominarse un “núcleo duro de desocupados”.

Las características del mercado laboral argentino, así como lo acontecido durante la fase de crecimiento iniciada en 2002, plantea un panorama un tanto más complejo que el de países desarrollados para la discusión de este tema.

Considérese, en primer lugar, qué grupos de trabajadores han reducido su tasa desempleo durante los últimos años. El cuadro IX.5 muestra que este proceso fue generalizado ya que benefició a personas de diferentes edades y niveles educativos. En particular, la desocupación descendió entre los jóvenes y entre aquellos con baja escolarización con una intensidad similar al promedio. Incluso, cuando se toma en cuenta a la calidad del mismo, se observa que la dinámica de la “tasa de empleo registrado” (asalariados registrados / activos) de estos grupos también difirió de la de quienes tienen más edad y/o educación. Por tanto, los grupos con reducidas calificaciones y experiencia se han visto beneficiados en términos relativos con el incremento no sólo de la ocupación total, sino también de aquella con cobertura de la seguridad social. Un análisis de las tasas por edad y nivel educativo brindan también indicios que irían en la misma dirección en tanto las mayores dificultades parecen ubicarse entre los jóvenes ya que los activos de mayor edad (más de 25 años) de educación baja y aquellos de educación media exhiben tasas similares. En resumen, lo acontecido en la fase expansiva sugiere que resultó amplio el espectro de personas activas que encontraron trabajo, aún los jóvenes y aquellos con calificaciones reducidas.

Pero cabe reconocer que las dificultades laborales de los grupos de baja escolarización no se refleja sólo en el desempleo abierto, sino en la precariedad. Si se calcula la proporción de los activos desocupados o empleados precariamente (esto es, de aquellos que no tienen un puesto como asalariado registrado o como cuenta propia profesional), se observa en el cuadro IX.5 que los jóvenes y los activos de baja calificación muestran una situación muy insatisfactoria. Estas cifras deben verse, sin embargo en perspectiva ya que incluso entre los graduados del terciario, estas proporciones llegan al 40%. En mercados laborales como el argentino podría argumentarse, por tanto, acerca de la existencia de activos con dificultades para ocupar puestos formales, más que de un núcleo duro de desocupados. Ello se refuerza por el hecho que los episodios de desempleo son cortos y los experimentan preferentemente activos que provienen de –y se dirigen a– empleos asalariados no registrados o por cuenta propia.

Frente a este panorama que todavía hoy persiste en el país, parece evidente que los jóvenes y los menos educados van a tener una relativamente menor probabilidad de alcanzar un puesto estable, con cobertura de la seguridad social. Pero esta situación no necesariamente remite a la existencia de un “núcleo duro” o de la

“inempleabilidad” de estos grupos de personas activas. Resulta de la presencia de un amplio segmento de ocupados precarios acumulados como consecuencia de varias décadas de insatisfactoria evolución económica y del empleo. Cabe enfatizar que aún cuando haya un grupo de individuos que pueden tener serias dificultades “absolutas” para ocuparse, el mismo aparece como minoritario; la condición de empleabilidad es relativa a la situación de la demanda.

Consecuentemente, lograr una reducción del desempleo pero especialmente de la precariedad requerirá de un proceso prolongado y persistente de crecimiento económico. Pero también reclama políticas dirigidas a estos grupos con menores chances de alcanzar un empleo “decente”. Estas serían de dos tipos, una se refieren a aquellas medidas que operan sobre la oferta: resulta oportuna elevar la probabilidad de emplearse de aquellos que –por no haber logrado niveles mínimos de calificación– son ubicados generalmente hacia “el final de la cola” de aspirantes. La importancia de este tipo de acciones se refuerza cuando se toma en consideración la transmisión entre generaciones de los condicionantes de acceso y, especialmente, permanencia, en el sistema educativo. El otro tipo de políticas abarca a las de protección y asistenciales no ligadas a la seguridad social. Los puestos precarios no cuentan con cobertura de riesgos básicos, son inestables y –como se señaló más arriba– lleva a que quienes los transitan se expongan a frecuentes episodios de desempleo; sus remuneraciones son, además, generalmente inferiores a las que se reciben en los puestos en blanco. Se requiere, por tanto, hacer más densa y efectiva la red de protección que disminuye los efectos de esa intermitencia laboral y de los bajos ingresos.

Fuente: elaboración propia.

CUADRO IX.5
DESOCUPACIÓN Y PRECARIEDAD SEGÚN EDAD Y NIVEL

	Segundo trimestre 2006		Variación entre los segundos trimestres de 2003 y 2006 (%)		
	Tasa de desempleo % de activos)	BO	Tasa de desempleo	Proporción asalariados registrados en la ocupación	Desempleo más empleo precario ^a como % de los activos
Hasta secundario incompleto					
18 a 25 años	21,4	85,4	-35,6	29,4	-5,6
26 a 45 años	9,4	69,9	-43,8	18,6	-8,8
46 a 65 años	7,2	71,2	-45,7	3,0	-3,6
total	10,7	73,1	-43,2	13,4	-6,8
Hasta superior incompleto					
18 a 25 años	20,9	67,2	-40,8	25,1	-14,5
26 a 45 años	9,2	50,9	-29,7	6,1	-8,6
46 a 65 años	7,9	53,1	-30,3	22,7	-16,0
Total	12,4	56,2	-38,3	13,6	-13,3
Superior completo					
18 a 25 años	16,8	52,2	5,7	31,2	-17,4
26 a 45 años	3,4	36,9	-52,6	4,8	-12,4
46 a 65 años	3,4	42,1	-55,7	8,1	-13,7
Total	4,2	39,7	-46,4	6,7	-13,0
Total					
18 a 25 años	20,9	73,4	-37,6	31,2	-11,5
26 a 45 años	8,1	55,9	-40,3	10,4	-10,4
46 a 65 años	6,6	60,8	-43,8	12,3	-9,3
Total	10,2	60,9	-41,6	13,5	-10,9

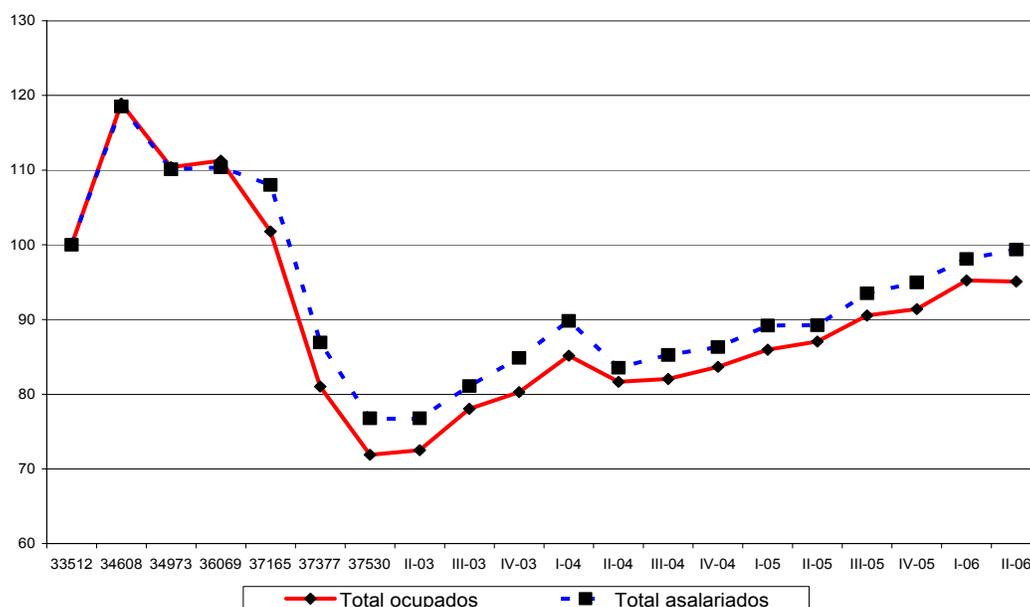
Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

^a Incluye asalariados no registrados más no asalariados no profesionales.

c) La recuperación del salario real

Mientras que el crecimiento empleo verificado partir de 2002 logró que en un año se alcanzase el valor de 2001 y que a principios de 2004 se replicase el correspondiente a 1998, la dinámica de las remuneraciones –si bien fue también positiva– no permitió que a mediados de 2006 se volviese a los registros previos a la expansión. El promedio del ingreso mensual de la ocupación principal del conjunto de los ocupados creció 32% (o 6,3% anual) en términos reales entre octubre de 2002 y el segundo trimestre de 2006 (cuadro IX.2). Tal expansión, sin embargo, no compensó todavía la declinación experimentada durante el año 2002 por lo cual los niveles de mediados del 2006 aún se ubicaban aproximadamente 7% por debajo de los registrados a fines de 2001. En términos horarios la comparación entre 2001 y 2006 arroja una diferencia similar en tanto la cantidad de horas trabajadas por personas sólo se elevó en aproximadamente un punto porcentual. Tomando como referencia una perspectiva temporal algo más amplia, en el gráfico IX.9 se aprecia que el registro de este último año es menor en 20% al del pico de la década de los noventa, registrado a fines de 1994.

GRÁFICO IX.9
EVOLUCIÓN DE LAS REMUNERACIONES REALES
(índice base octubre 1991=100)



Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

El contexto en el cual transitaron las primeras etapas de la recuperación económica limitaba la capacidad negociadora de los trabajadores. Como se discutió más arriba, en la Sección 2, se había acumulado una elevada subocupación en el mercado de trabajo luego de la larga recesión y de la crisis que significó la salida de la convertibilidad. Tal situación permite entender el mantenimiento de las remuneraciones a lo largo de casi el primer año de recuperación productiva –iniciado a mediados de 2002–. Adicionalmente, las perspectivas de aceleración inflacionaria persistieron durante buena parte de ese año e inicio del siguiente, luego de la escalada de precios que generó la devaluación.

Precisamente, la preocupación por esta eventualidad influyó para que fuese modesta la intensidad de la política de ingresos que se desplegó en 2002 y 2003, otro de los factores asociados al estancamiento salarial. Ella consistió en aumentos de suma fija de las remuneraciones. Específicamente, en junio del primero de esos años se instrumentó por decreto un incremento no remunerativo de \$100 aplicable a partir de los sueldos y salarios de julio. Esta cifra se elevó en \$30 a partir de los correspondientes a los de enero de 2003, en \$20 adicionales desde marzo y en \$50 más desde mayo, con lo cual el monto no remunerativo alcanzó en este último mes a \$200. Desde julio de ese año, el mismo se fue transformado –paulatinamente– en sumas remunerativas. Hubo, finalmente, un incremento adicional, de \$100, en enero de 2005. Por otro lado, el estado tuvo un papel activo propendiendo a mejorar el salario mínimo. Para ello, promovió convocatorias del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil, marco tripartito en el cual se establecen los niveles del mismo. Como consecuencia de esta acción, su valor mensual fue incrementado sucesivamente de \$200 –vigente hasta junio de 2003– hasta \$450 en septiembre de 2004, a \$620 en julio de 2005 y llegó a \$800 en noviembre de 2006.

Sólo a partir de 2003, cuando la expansión productiva se consolidó y apareció como sostenible en el tiempo, se verificó un incremento de las remuneraciones –véase gráfico IX.9– el cual pudo responder –al menos en parte– a esas medidas, pero ahora en un marco de crecimiento ocupacional.

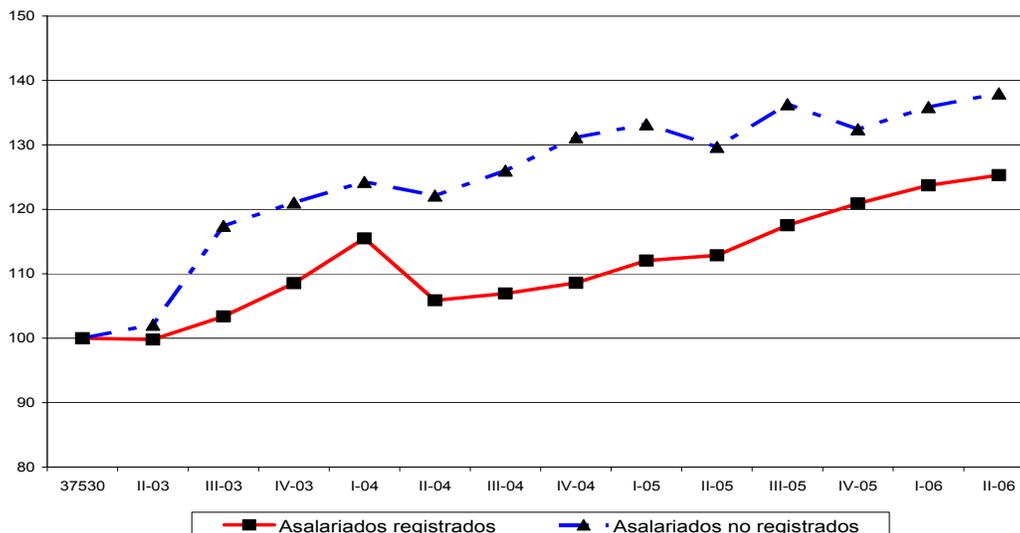
Precisamente, entre mediados de 2003 y mediados de 2006 crecieron a una tasa anual del 9,5%, con un fuerte aumento inicial (durante la segunda parte de 2003 y el inicio del 2004) y un ritmo algo más lento con posterioridad –5% anual entre el segundo trimestre de 2004 y el segundo trimestre de 2006–.

La evolución de las remuneraciones del conjunto de los trabajadores fue muy similar a la de los asalariados, como también se desprende del gráfico anterior. Por su parte el siguiente (el gráfico IX.10) da cuenta de ciertas diferencias en la dinámica de las correspondientes a los dos grupos de asalariados identificados, los registrados y los no registrados. Las de estos últimos crecieron en mayor medida inicialmente mientras que desde principios de 2005 fueron los sueldos y salarios de aquellos cubiertos por la seguridad social los que tuvieron un aumento más intenso.

Desde la perspectiva sectorial, el mayor crecimiento correspondió a las remuneraciones de los trabajadores de la construcción –al 11% real anual en todo el período– lo cual le permitió recuperar completamente la pérdida exhibida durante 2002 (cuadro IX.2). Por el contrario, las de quienes se desempeñan en los de servicios a las empresas y en el servicio doméstico resultaron aquellas cuyas mejoras fueron más lentas –aproximadamente 1,7% anual– por lo que se encontraban entre 20 y 30% –respectivamente– por debajo de las de octubre de 2001. No se aprecia relación –a este nivel de agregación– entre la dinámica sectorial de las remuneraciones y la correspondiente al empleo ya que si bien la construcción fue la rama con mayores incrementos en ambas variables, la asociación no se mantiene para el resto de los sectores.

Analizando ahora el comportamiento de acuerdo al grado de escolarización de los ocupados –como *proxy* de su calificación–, se observa que el promedio correspondiente al estrato más bajo de los tres identificados –que abarca a aquellos con un nivel igual o inferior al secundario incompleto– creció más que el resto a lo largo de todo el período de recuperación (octubre de 2002 al segundo trimestre de 2006): 8,1% anual, que se compara con el 6,1% de los de nivel intermedio (aquellos con secundario completo o terciario incompleto). El de los graduados del terciario lo hizo sólo al 3,1% anual, y todo el crecimiento se verificó exclusivamente durante 2005.

GRÁFICO IX.10
EVOLUCIÓN DE LA REMUNERACIÓN REAL POR CATEGORÍA
(Índice base octubre 2002=100)



Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

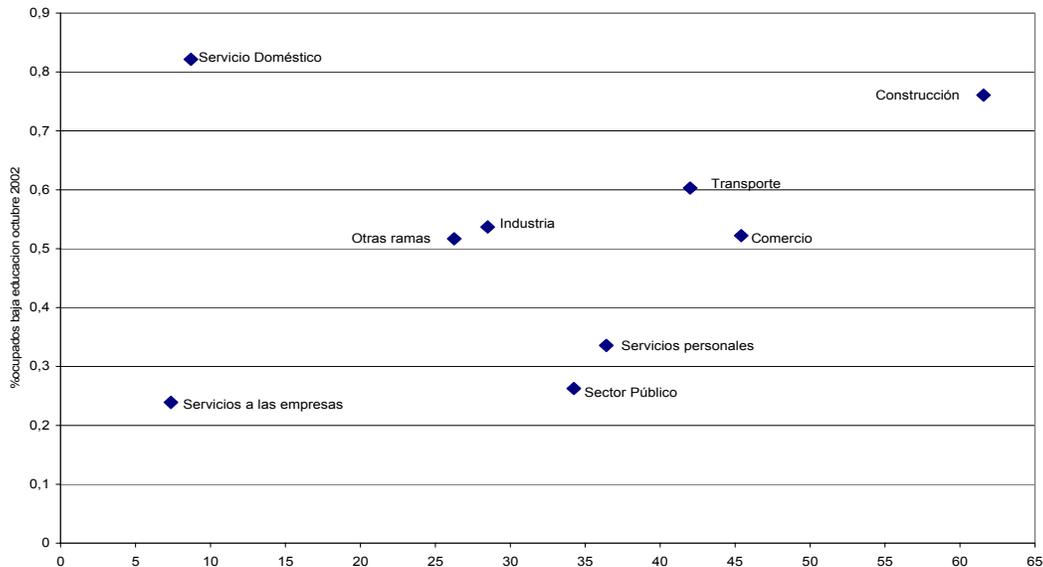
Tal comportamiento de las remuneraciones implica un cambio respecto a lo que sucedió durante los noventa –y también, en períodos previos– cuando fueron mayores los aumentos que tuvieron los trabajadores más calificados. Si bien las tasas de desempleo agregada y la específica de aquéllos con menos escolarización continuaron siendo altas en el período analizado, el crecimiento del empleo de estos últimos –más elevado que anteriormente– podría estar explicando la reciente mejora de su remuneración relativa. En efecto, no obstante la existencia de un alto desempleo, la creación neta de puestos de trabajo puede favorecer la capacidad de negociación de los trabajadores y derivar en aumentos salariales. Sin embargo, cabe recordar que fue el empleo de aquellos con escolarización intermedia el que experimentó la expansión más acelerada. Por lo tanto, y sin negar la posible influencia del aumento de la ocupación, cabe tomar en cuenta otros factores al momento de plantear hipótesis acerca de las causas de aquel comportamiento de las remuneraciones relativas. Uno de los que puede haber jugado un papel no despreciable es la reseñada política de ingresos que, por basarse en aumentos de suma fija –y de mejora del salario mínimo–, beneficia más que proporcionalmente a las remuneraciones bajas. Precisamente, la reducción de las distancias entre las que reciben los tres estratos considerados se verifica con mayor intensidad durante 2003, año en el cual esa intervención fue más intensa. Posteriormente, las brechas entre el bajo y el medio se mantuvieron.

Una dificultad que tiene el recurrir a tal argumento en este caso reside en el hecho que sólo sería relevante para lo acontecido entre los trabajadores registrados, quienes constituyen los sujetos de la política de ingresos. Precisamente, cuando se considera simultáneamente al nivel educativo y la categoría ocupacional, se aprecia que la descripción arriba realizada acerca de la evolución de las remuneraciones relativas de los estratos de escolarización se aplica plenamente al caso de los asalariados registrados, lo que sugeriría que la hipótesis de la influencia de los aumentos de suma fija, y del salario mínimo, no resulta inconsistente con la evidencia.

Entre los no registrados, el mayor dinamismo se observa entre las remuneraciones de aquellos con educación intermedia. No obstante ello, puede postularse alguna influencia de esas medidas ya que el ingreso medio de ese conjunto era –en el momento inicial de la comparación,

octubre de 2002– bastante más bajo que el del estrato educativo inferior de los asalariados registrados. Suele argumentarse, precisamente, que los salarios que se abonan a los asalariados no cubiertos por la seguridad social son influenciados, en alguna medida, por los que perciben los beneficiarios directos de las medidas, al menos, por los cambios que se establecen para éstos.

GRÁFICO IX.11
RELACIÓN ENTRE VARIACIÓN DE REMUNERACIONES Y PROPORCIÓN DE
TRABAJADORES DE BAJA CALIFICACIÓN A NIVEL DE RAMA
(Variación porcentaje salarios oct02- II06)



Fuente: estimaciones propias sobre la base de datos de la EPH de INDEC.

Por lo tanto, tomados en conjunto, el ingreso medio de los asalariados no registrados fue el que más creció entre los correspondientes a las categorías identificadas. Su poder de compra aumentó desde octubre de 2002 y el segundo trimestre de 2006 a un ritmo del 7,4% por año, que se compara con el 5,1% de los asalariados registrados.²³ Incluso, fue algo menor entre los

²³ Este incremento resulta inferior al que arrojan otras fuentes de información disponibles sobre los ingresos de los asalariados cubiertos por la seguridad social. Por ejemplo, la Encuesta de Remuneraciones que INDEC realiza para el cálculo del Coeficiente de Variación Salarial (CVS) da cuenta de un incremento del 8,9% entre ese mismo período (octubre de 2002 y el segundo trimestre de 2006). La Encuesta Industrial, por su parte, estima un aumento del 12% anual. Podría argumentarse que estas importantes disparidades pueden obedecer a diferencias en la cobertura: las encuestas a establecimientos relevan sólo unidades grandes y medianas, y entre ellas pudo haber sido más generalizado el otorgamiento de aumentos y/o las subas haber sido más elevadas. Por otro lado, los cambios en las remuneraciones medias que se estiman con datos de la EPH no miden la dinámica de las tasas salariales o precio del trabajo –concepto al que se aproxima en mayor medida la medición que forma parte del CVS– debido a que incorporan los efectos de los cambios de composición de la fuerza laboral. Sin embargo, una evaluación con datos de panel de la EPH ha mostrado que las alteraciones en la estructura del empleo no explican la discrepancia. Se considera que el CVS puede estar sobreestimando los aumentos en algún grado debido a que se calcula sobre la base de liquidaciones teóricas de puestos tipos y que incorporan, por tanto, todos los incrementos derivadas tanto de acuerdos convencionales (al nivel de rama o firma) como aquéllos otorgados por el gobierno. En este sentido,

asalariados privados (4,2% anual). Tal dinamismo relativo de las remuneraciones significó – también en lo que hace a esta perspectiva– un cambio respecto de lo que venía sucediendo durante los noventa –y en períodos anteriores–. Por su parte, la remuneración media de los no asalariados también lo hizo a un ritmo elevado.

Se había señalado más arriba que la evolución relativa de las remuneraciones de las diferentes ramas de actividad identificadas no se asociaba a la dinámica relativa del empleo. En cambio, podrían estar de alguna manera relacionadas con las divergencias que verificadas entre las de los grupos definidos según su educación y que fueron recién comentadas. El gráfico IX.11, muestra una razonable asociación directa entre la intensidad de la variación de los ingresos medios de cada rama y la proporción de los ocupados de baja educación en el empleo total de ellas. La única excepción se verifica con el caso de servicio doméstico que constituye la observación con el más elevado porcentaje de trabajadores de escolarización reducida, pero un bajo crecimiento salarial.

d) Desigualdad y pobreza

De la misma manera que la insatisfactoria evolución del mercado de trabajo de los noventa fue un factor determinante del aumento de la inequidad distributiva que caracterizó a la década, el mejoramiento del mercado de trabajo desde 2002 estuvo asociado a una reversión de esa evolución negativa del grado de concentración de los ingresos y la incidencia de pobreza.

La desigualdad de la distribución de los ingresos de los ocupados –evaluada a través del coeficiente de Gini– se redujo significativamente a lo largo del período bajo análisis –de 0,490 puntos en el segundo trimestre de 2003 a 0,444 en el mismo trimestre de 2006– (cuadro IX.3). Esta disminución del 9% es similar si el último valor se coteja con una cifra comparable de octubre de 2002.²⁴ Tampoco se altera la intensidad de la disminución si en lugar de observar al conjunto de los ocupados se excluyen a los beneficiarios de Plan Jefes. Para poner en perspectiva el registro de mediados de 2006, y tal como se desprende de ese cuadro, resulta similar al de 1991. Ello significa que dada la ausencia de alteraciones significativas en este indicador en 2002, la mejora en la distribución de los ingresos de los ocupados registrada a lo largo de la reciente recuperación no sólo permitió revertir el aumento de la desigualdad que acompañó a la recesión iniciada en 1998, sino también aquel que se verificó entre 1994 y 1998. Una parte significativa de esta evolución refleja la disminución verificada entre las brechas de las remuneraciones medias de los ingresos de los tres grupos de escolarización que se vienen considerando. La relación entre los dos inferiores se encontraba en el nivel de 1991 aunque la que existe entre el intermedio y el superior todavía está por arriba de ese valor aunque similar al de 1995.

Ya se comentó más arriba el papel que las políticas de ingresos habrían tenido en el comportamiento de las remuneraciones relativas entre trabajadores de diferente calificación. También un contexto de creciente ocupación debió haber favorecido esta mejora distributiva. Precisamente, se observa que la mayor intensidad de la reducción se observa inicialmente –2003 y 2004– que habrían sido aquéllos donde se desplegó el impacto de aquellas intervenciones.

Esta evolución de la distribución de las remuneraciones y el generalizado incremento del empleo –incluso el registrado por el correspondiente a trabajadores de baja calificación– fueron

posible absorciones de incrementos dados con anterioridad pueden no tomarse en cuenta al momento de efectuar el cálculo de la remuneración del puesto.

²⁴ Cabe recordar que la modificación de la metodología de la EPH realizada en 2003 no permite comparar directamente las estimaciones que se efectúan trimestralmente con la nueva metodología desde ese año, con las de los meses de mayo u octubre de los anteriores. Para poder contrastar cifras calculadas con datos de ambos relevamientos, se efectuó un empalme (véase Anexo).

factores que debieron haber contribuido a la significativa mejora que también exhibió la concentración de los ingresos per cápita de los hogares durante esta fase de crecimiento. El coeficiente Gini de su distribución alcanzó en el segundo trimestre de 2006 un valor que resultó 13% inferior al de tres años atrás. También la mayor parte de la reducción se produjo durante 2003 y 2004, para evolucionar más lentamente con posterioridad. Desde una perspectiva de mediano plazo, y al igual que con los ingresos individuales, aquel registro más reciente fue similar al de 1991, lo cual implicó compensar el incremento registrado desde 1995.

A efectos de apreciar la importancia de cada uno de estos factores sobre la dinámica de la distribución se procedió a realizar un ejercicio de microsimulación que desagrega los cambios registrados en el indicador de la desigualdad del ingreso per cápita familiar –el coeficiente de Gini–.²⁵ Cuando se computa este indicador para la distribución de los ingresos laborales de los hogares, se advierte la gran importancia que tuvo el incremento del empleo que explicaría 0,040 puntos (el 66%) de los cinco en los que se redujo ese indicador entre los segundos trimestres de 2003 y de 2006. El efecto estrictamente distributivo –la reducción en la concentración de las remuneraciones– que fue otro de los identificados en el ejercicio, constituyó tuvo un impacto similar (0,035).²⁶ La mejora en lo que hace al acceso al trabajo, y el aumento más intenso de las remuneraciones entre los menos calificados, facilitó un aumento en los ingresos de los hogares de menores recursos.

La incidencia de la pobreza también exhibió un comportamiento descendente desde los extremadamente elevados valores de fines de 2002: se redujo del 57,5% (medida en términos de personas) de octubre de este año, al 31,4% del primer semestre de 2006.²⁷ Además de la mejora en la distribución de los ingresos familiares que se acaba de comentar, el incremento del ingreso medio de los hogares contribuyó de manera preponderante a tal evolución. La descomposición tradicional entre estos dos efectos –entre el segundo trimestre de 2003 y el mismo período de 2006²⁸– permite estimar que este último explica 10 de los 13 puntos en que cayó la proporción de hogares pobres, mientras que 3 puntos corresponden a la mejora distributiva.

La dinámica del ingreso medio familiar resultó, a su vez, del incremento de los ingresos medios de los perceptores y del nivel de empleo. Por su parte, los cambios en el grado de desigualdad de la distribución de los ingresos de los hogares se vieron afectados –como se argumentó más arriba– por los que experimentaron la concentración de los ingresos individuales, pero también por los registrados por la composición del empleo. Para tratar de estimar el impacto de cada uno de estas variables sobre la disminución registrada en la incidencia de la pobreza, se recurrió también al ejercicio de microsimulación arriba empleado para analizar los cambios en el coeficiente de Gini. Se desprende del mismo que, consistentemente con los resultados del ejercicio descrito en el párrafo anterior, los efectos producidos por la importante generación de empleo y la elevación del poder de compra de las remuneraciones fueron los más significativos –explican 27% y 38%, respectivamente, de la disminución de la proporción de personas pobres–, aunque la mejora en la distribución de los ingresos laborales también operó en el sentido de reducir la pobreza –contribuyó con el 16%–.

Al momento de comparar la incidencia de la pobreza de mediados de 2006 con los registros previos a la crisis se constata que si bien ella es similar a la de 1991, se ubica por encima

²⁵ El procedimiento empleado es similar al utilizado en Beccaria y González (2006).

²⁶ La suma de ambos efectos no es igual al cambio total ya que el ejercicio identifica otros efectos, que tuvieron un signo contrario.

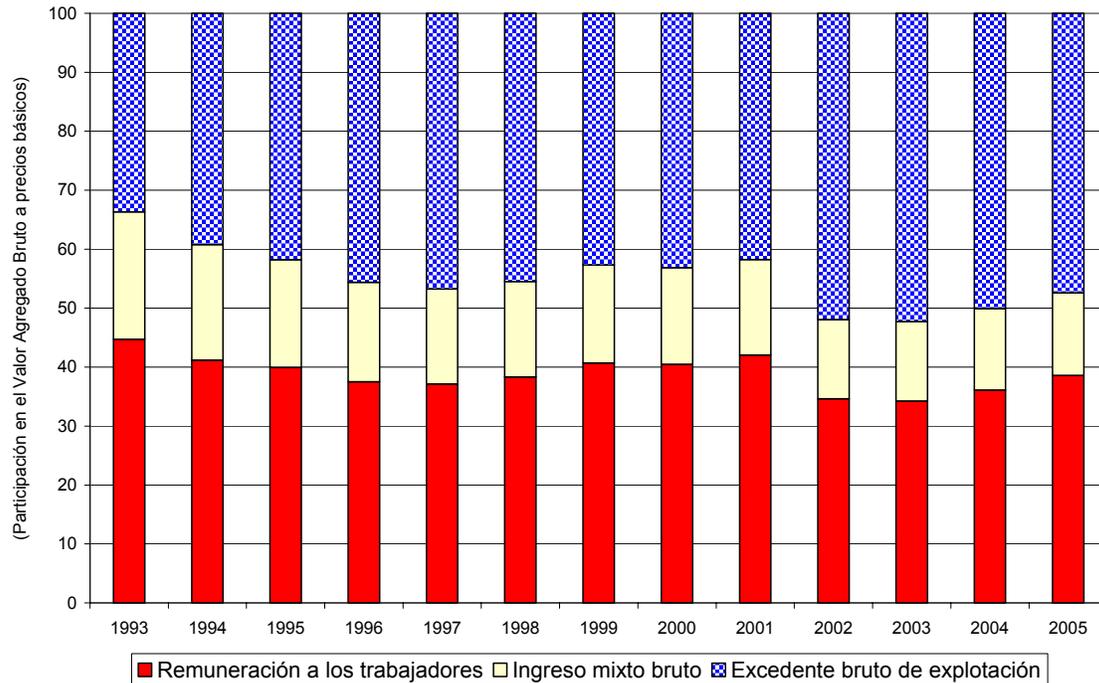
²⁷ La disminución continuó posteriormente ya que datos correspondientes al segundo semestre de 2006 –publicados luego de elaborarse el documento– indican que la incidencia fue de casi 27%.

²⁸ Dado el cambio en la encuesta, no es posible realizar la descomposición de los cambios producidos entre el 2002 y el 2006.

de los mejores registros del decenio, que se alcanzaron en 1994, no obstante que la distribución de los ingresos familiares es menos desigual que la de ese momento. Es la insuficiente recuperación del ingreso medio de los ocupados respecto de ese año la causa de tal situación; cabe recordar que el valor de esta variable se redujo en 20% entre 1994 y 2006.

El marcado descenso de la incidencia de la pobreza durante la etapa de recuperación – 2003-2006– fue generalizado regionalmente, de la misma manera que los efectos de la crisis ligada a la salida de la convertibilidad la habían incrementado marcadamente entre fines de 2001 y fines del año siguiente en prácticamente todo el país. La reducción más intensa se verificó en la Patagonia, ámbito donde proporción de hogares pobres es tradicionalmente la más baja y había crecido en mayor medida como consecuencia de la crisis. La situación inversa se observa en el Noreste y noroeste, zonas en las que la recuperación de este indicador fue menor durante la expansión económica pero que también habían experimentado la menor suba entre 2001 y 2003. Estas son, vale recordarlo, aquellas con las mayores incidencias.

GRÁFICO IX.12
DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO
(En dólares del 2003)



Fuente: INDEC.

La reducción de la desigualdad que se ha venido comentando, y que surge de los datos de la EPH, refleja básicamente lo acontecido con los ingresos del trabajo ya que los provenientes de la propiedad se encuentran insuficientemente captados en los relevamientos a hogares. Si bien esa mejora debió haber influido hacia una reducción de la concentración global de los ingresos, la evidencia que surge de su distribución funcional del ingreso indicaría que este movimiento fue compensado en alguna medida por el crecimiento más que proporcional de las rentas del capital, que corresponden en mayor proporción a personas y hogares pertenecientes a los tramos superiores de la estructura distributiva. Efectivamente, las recientemente difundidas cifras de la

cuenta de Generación del Ingreso indican que la participación de las remuneraciones de los asalariados en el valor agregado bruto total de la economía se encuentre por debajo del nivel de 2001 (gráfico IX.12). Esta diferencia es aún mayor si se suman los ingresos mixtos²⁹ a esa corriente. Expresado de otra manera, el excedente bruto pasó del 41,8% del VAB en 2001 al 47,4% en 2005. Por lo tanto, no obstante la fuerte mejora en el empleo y en la distribución de las remuneraciones, la insuficiente recuperación de la remuneración media a la que se ha aludido frecuentemente en este documento llevó a un crecimiento más que proporcional del excedente de explotación. Los registros correspondientes a 2005, por otro lado, son bastante inferiores a los mejores años de la serie disponible (que culmina en este año y comienza en 1993).

Cabe señalar, sin embargo, que el descenso en la proporción del ingreso generado que es apropiado por los trabajadores se produjo entre 2001 y 2003, registrándose una mejora en cada uno de los dos años posteriores, ligado a cierta aceleración de los salarios.

5. Resumen y conclusiones

La persistente acumulación de dificultades en el plano laboral y distributivo durante un largo período que comenzó a mediados de los setenta llevaron a que la sociedad argentina comenzase el nuevo siglo atravesando una complicada situación social. Ella se expresaba en elevadas incidencias del desempleo, la precariedad y la pobreza, así como en las amplias brechas de bienestar existente entre diferentes sectores. Sobre este difícil cuadro social se descargaron los efectos que produjo el abandono de la convertibilidad, que se había tornado insostenible hacia el final de los noventa.

La recuperación económica que se inició a los pocos meses de la salida del régimen de tipo de cambio fijo –y que extiende hasta la actualidad, sin vaticinios de serias dificultades que lo afecten en el corto plazo– no sólo fue intensa sino que tuvo efectos también significativos en el mercado de trabajo, especialmente en lo que hace al empleo. La ocupación total creció a una tasa muy elevada, incluso cuando se la relaciona con el acelerado ritmo de aumento del nivel de actividad agregado. La elasticidad empleo – producto promedio de estos años de recuperación resultó, entonces, muy alta alcanzando niveles no conocidos en el país durante otras fases expansivas. Sin embargo, como esta respuesta muy elástica del empleo al nivel de producción se explica principalmente por el aprovechamiento de una amplia capacidad ociosa existente al finalizar la prolongada recesión, la misma ha ido disminuyendo en el tiempo, aunque continúa ubicándose en valores relativamente altos. Cabe esperar, por lo tanto, que esta reducción continúe en alguna medida en el futuro hecho. Como resulta también previsible una moderación del ritmo de crecimiento, no podría extrapolarse al futuro la evolución ocupacional promedio registrada entre 2002 y 2006.

Ese comportamiento del empleo permitió reducir la tasa de desocupación a más de la mitad, la que se encontraba a mediados del 2006 en niveles cercanos al 10% (y de aproximadamente el 12% cuando se considera como desempleados a los beneficiarios de los planes de empleo ocupados).

La desocupación constituye la manifestación más crítica de los problemas laborales, pero no la única. La precariedad resultó un fenómeno más difundido y vino creciendo incluso desde los ochenta, y aún en fases de aumento del PIB, por lo que los niveles de 2002 eran muy elevados. La recuperación no tuvo aún un efecto muy importante sobre esta dimensión ya que la proporción de trabajadores registrados no se alteró entre ese momento y mediados de 2006. Sin

²⁹ Correspondientes a los trabajadores por cuenta propia y los empleadores ocupados.

embargo, el comportamiento que se observa durante ese año y el anterior marcan una diferencia significativa no sólo respecto de los previos sino de los ochenta y los noventa. En este período más reciente se ha acelerado la creación de puestos de trabajo asalariados registrados, llegando ellos a explicar la totalidad –e incluso más– de las ocupaciones netas adicionales. Tal comportamiento sugiere que, junto con la persistencia del proceso de crecimiento, se ha reducido en una buena medida la incertidumbre que enfrentan los empleadores respecto del sostenimiento del proceso de crecimiento económico. Esto también se refleja en el hecho que el aumento de las horas trabajadas por persona tuvo una mayor preeminencia como medio para incrementar el uso del trabajo en los primeros años, pero que fue decreciendo con posterioridad.

La construcción y la industria lideraron el proceso de expansión productiva y también ocupacional, aunque el empleo de algunos servicios, como los personales y los brindados a las empresas, fue asimismo muy dinámico. En estos años también se alteró la tendencia a la reducción de la ocupación de trabajadores de baja calificación que había prevalecido en los ochenta y noventa. Ella creció a una tasa significativa, aunque menor a la de quienes tenían escolarización intermedia –grupo cuyo empleo fue el de mayor expansión– y alta.

Las remuneraciones reales no tuvieron el mismo ritmo relativo de recuperación que el empleo ya que aún a mediados de 2006 no se habían podido alcanzar, en promedio, los valores de fines de 2001, esto es, los que prevalecieron en el momento previo al fuerte deterioro que ocurrió cuando los precios crecieron luego de la devaluación. Cabe recordar en este sentido, que la ocupación de octubre de 2001 (neta de beneficiarios de los planes de empleo) se había alcanzado en el segundo trimestre de 2003 y menos de un año después se igualó el máximo anterior.

Esta más lenta recuperación de los ingresos explica en parte que la pobreza se ubique todavía en valores no muy diferentes de 2001, no obstante lo sucedido con el empleo y con la distribución del ingreso familiar. En efecto, se redujo manifiestamente el grado de desigualdad de este última que llevó al coeficiente de Gini de 2006 a niveles similares a los de 1991. Tal dinámica de las brechas relativas de los ingresos familiares obedeció a la mejora ocupacional pero también a la reducción de la concentración de las remuneraciones. Parecería que las políticas de ingreso adoptadas al inicio del período –aumentos de suma fija e incrementos del salario mínimo– constituyen un elemento importante al momento de explicar la reducción de las diferencias entre los ingresos medios de los trabajadores con diferentes calificaciones.

En resumen, el importante crecimiento económico –que se verificó a un ritmo anual de casi 9% durante cuatro años– ha permitido ir morigerando los principales problemas laborales y sociales que enfrentaba el país en 2002, en particular el desempleo y el subempleo. Conviene, sin embargo, enfatizar que los registros que actualmente prevalecen, aún los correspondientes a esas variables, continúan siendo preocupantes y la búsqueda de su pronta disminución continúa encabezando el listado de los desafíos que enfrenta la política económica y social.

Bibliografía

- Altimir, O. y L. Beccaria (2000), “El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina”, en Heymann, D. y B. Kosacoff (eds.) *La Argentina de los noventa. Desempeño económico en un contexto de reformas*, Buenos Aires: EUDEBA.
- Beccaria, L. y M. González (2006), “Impactos de la dinámica del mercado de trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza en Argentina” en *Problemas de Desarrollo*, N° 146.
- Beccaria, L y R. Maurizio (2004), “Movilidad ocupacional en el Gran Buenos Aires”, en *El Trimestre Económico*, N° 283.
- Cortés, R. F. Groisman y A. Hoszowski (2004), “Transiciones ocupacionales: el caso del Plan Jefes y Jefas” en *Realidad Económica*, N° 202.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS) (2002), *Evaluación del Plan Jefas/es de Hogar Desocupadas/os – Resultados preliminares*, Buenos Aires, mimeo.
- Datt, R. y M. Ravallion (1992), “Growth and redistribution components of change in poverty measures. A decomposition with applications to Brazil and India in the 1980s”, *Documento de Trabajo* N° 83 del LSMS, Washington: Banco Mundial.
- Sánchez, C.; H. Palmieri y F. Ferrero (1976), *Desarrollo urbano y sector informal en Córdoba*, Ginebra, mimeo.
- Weller, J. (2000), *Reformas económicas, crecimiento y empleo*, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica - CEPAL

ANEXOS

Información estadística utilizada

La información que se empleó en el documento provino principalmente de la Encuesta Permanente de Hogares que levanta regularmente INDEC. Se trata, tanto de indicadores publicados por el organismo, como de otros computados especialmente a partir del procesamiento de los microdatos de la encuesta.

Acerca de la definición de algunas variables

La mayoría de las variables consideradas fueron definidas por el organismo, como las referentes a ocupados o desocupados o incidencia de pobreza. Cabe efectuar aclaraciones respecto de las siguientes:

- Remuneraciones: corresponde a los promedios de las remuneraciones monetarias mensuales de la ocupación principal. Para expresarlas en términos reales, se las deflacionó por el índice de precios al consumidor del Gran Buenos Aires, que también elabora INDEC.
- Asalariados no registrados: grupo constituido por los asalariados a los que no se les efectúa el descuento jubilatorio.

Cobertura geográfica

Los datos correspondientes a 1995 y años subsiguientes, corresponden a los 28 aglomerados que venía relevando la EPH. Para los años 1991 a 1994, cuando no se contaba con microdatos de todos los aglomerados, se consideraron los once disponibles.³⁰ Las cifras con una y otra cobertura se empalmaron de manera simple, de manera similar a la que se comentará más abajo respecto del empalme que debió efectuarse en 2003.

Serie de empleo

La serie de empleo surge de aplicar la tasa de empleo (empalmada de acuerdo a lo señalado más abajo) a una estimación de la población que considera la tasa de crecimiento anual proveniente de las proyecciones de población de INDEC.

El cambio en la EPH y el empalme de las series

El cambio introducido en la encuesta en 2003 obligó a empalmar las cifras provenientes del nuevo relevamiento con las del anterior.

La EPH experimentó una transformación en el año 2003 ya que en ese año pasó a ser un operativo continuo, sustituyendo al de tipo puntual que venía desarrollándose desde el año 1974. La última onda que se realizó bajo esta última modalidad fue la de mayo de 2003 (ver www.indec.mecon.gov.ar).

³⁰ Gran Buenos Aires, Córdoba, Jujuy, La Plata, Neuquén, Mendoza, Río Gallegos, Rosario, Salta, Santa Rosa y Tucumán.

Este cambio implicó, entre otras modificaciones:

- la de los períodos a los cuales corresponde la información; éstos son, en el nuevo relevamiento continuo, cada uno de los trimestres calendarios del año para algunas variables y dominios geográficos mientras que para otros es el semestre; por ejemplo, las estimaciones de pobreza se efectúan para los semestres. Anteriormente, la información de la encuesta puntual se refería a los meses de mayo y octubre para todas las variables y dominios;
- en ciertas definiciones operacionales y/o en la forma de especificar determinadas preguntas.

Este cambio introducido en la encuesta en 2003 obligó a empalmar las cifras provenientes del nuevo relevamiento con las anteriores. Específicamente, los valores correspondientes al primer semestre de 2003 y posteriores, son directamente los de la encuesta continua. Los anteriores, surgen de aplicar a la cifra del primer semestre de 2003 (o del segundo trimestre de ese año, en algunos casos) los cambios que registra la variable entre cada observación de la encuesta puntual y la correspondiente a la de mayo de 2003. Así, por ejemplo, la tasa de desempleo de octubre de 2002 (td_{o02}) fue estimada de la siguiente manera:

$$td_{o02} = (td_{o02}^p / td_{m03}^p) * td_{sem103}^c \quad (2)$$

donde td_{o02}^p es la tasa de desempleo de la encuesta puntual de octubre de 2002 (y td_{m03}^p es el de mayo de 2003) mientras y td_{sem103}^c es la estimación del primer semestre de 2003 que surge de la continua.

Expresado de otra manera, se procedió a un empalme simple que supuso que los cambios que registraron las variables durante los años anteriores a la aparición de la encuesta continua eran los que mostraron la puntual. Por lo tanto, las variaciones que surgen de esta última fueron aplicadas a la estimación de la encuesta continua correspondiente al período para el cual existen observaciones provenientes de ambos relevamientos.