

# LAS CONTINUAS MEJORAS EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN ARGENTINA ENTRE 2003 Y 2015

*Ana Laura Fernández*

UNGS Y CIFRA-CTA

*Mariana L. González*

FLACSO-CONICET / CIFRA-CTA

## RESUMEN

El período 2003-2015 puede caracterizarse en su conjunto en términos socioeconómicos por el crecimiento de la economía, la mejora en las condiciones laborales y la ampliación de las políticas sociales y de seguridad social. Entre estos años se produjo, a su vez, una mejora continua en la distribución del ingreso, que implicó una reversión respecto de la tendencia regresiva que se había verificado desde los años de la última dictadura militar. En este marco, el objetivo de este trabajo es analizar la evolución de la distribución de los ingresos familiares e individuales durante esta etapa indagando en su asociación con diferentes factores tales como la dinámica del mercado de trabajo, los ingresos laborales y no laborales. El análisis se basa en una periodización fundamentada en la dinámica macroeconómica y de las variables analizadas, que distingue tres subetapas. La principal fuente de información es la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

El estudio permite concluir que la menor desigualdad en los ingresos familiares no solo se relaciona positivamente con una mejora en la distribución de los ingresos laborales sino también con el efecto diferencial del aumento de la ocupación y las variaciones en la tasa de actividad, y la menor precariedad en el empleo. Del mismo modo, es fundamental en la explicación la ampliación del régimen previsional y el aumento real de los haberes jubilatorios, mientras que las políticas sociales de transferencias monetarias tienen un rol también positivo, pero de menor intensidad.

**Palabras clave:** Distribución del ingreso - Mercado de trabajo - Políticas de ingreso.

## ABSTRACT

For Argentina, the period that extends from 2003 to 2015 can be characterised as one of economic growth, improvement of labour conditions and extension of social policy and the social security system. During these years, the distribution of in-

comes improved continuously, which implied a reversion of the regressive trend that this dimension had since the last dictatorship (1976-1983). The goal of this article is to analyse the evolution of the distribution of family and individual incomes during this period, trying to acknowledge its association with varied factors, such as the labour market dynamics, labour and non-labour incomes. The analysis is based on a periodization grounded on the macroeconomic dynamic and the evolution of the variables under study, which allows identifying three sub-periods. The main source of information is the Permanent Household Survey (EPH-INDEC).

The study allows to conclude that the lesser inequality observed in the family income distribution is not only positively associated to a more equal distribution of labour incomes but also to the differential effect of growing occupation as well as changes in the rate of economic activity and a drop of labour precariousness. Also, the extension of the coverage of the pension system and the growth of real pension incomes is essential to the explanation of falling inequality. Social policy (especially monetary transfers) also had a positive –yet less important– role.

**Key words:** Income distribution - Labour market - Income policy.

Fecha de recepción: 25/04/2018 / Fecha de aceptación: 24/07/2018

## INTRODUCCIÓN

En Argentina, el crecimiento que caracterizó a la dinámica económica a partir de la salida de la convertibilidad redundó en mejoras en las condiciones de vida de los hogares en diferentes aspectos, revirtiendo parte del retroceso que había tenido lugar en la década de 1990 y se había profundizado con la crisis de 2001-2002. En particular, las condiciones laborales resultaron favorables tanto en términos de creación de empleo como en la calidad de los nuevos puestos de trabajo y la mejora relativa de los ingresos reales. La dinámica de estos ingresos laborales estuvo influida por incrementos salariales implementados por decreto al comienzo del período y por la revitalización de la negociación salarial colectiva, además del propio efecto positivo que implicó el incremento en la ocupación. A su vez, diversas políticas orientadas a mejorar los ingresos de los hogares implicaron el acceso a nuevas fuentes de ingresos no laborales y/o el aumento de su poder adquisitivo para importantes grupos de la población: programas de transferencias monetarias, ampliación de la cobertura del sistema de jubilaciones y pensiones, implementación de la movilidad de los montos de jubilaciones y pensiones, ampliación del sistema de asignaciones familiares, entre otros.

En paralelo con estos procesos, la distribución del ingreso de los hogares se tornó menos desigual: mientras que en 2003 el ingreso promedio del 20% de los hogares más ricos era casi 20 veces los ingresos del 20% más pobre, en 2015 la relación

era de 8,4 veces. Esta menor desigualdad fue una tendencia casi permanente entre 2003 y 2015 (solo interrumpida en dos años), aunque sus razones fueron modificándose en el tiempo.

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución de la distribución de los ingresos familiares entre estos años, indagando en su asociación a diferentes factores tales como la dinámica del mercado de trabajo, los ingresos laborales y no laborales. Con el objetivo de diferenciar las dinámicas de los diferentes factores y su resultado distributivo, el análisis se basa en una periodización fundamentada en la dinámica macroeconómica y de las variables analizadas: una primera etapa de crecimiento económico acelerado e importante expansión del empleo con consecuencias positivas en el mercado de trabajo, que se extiende entre 2003 y 2007, una segunda etapa entre 2008 y 2011 en la que la economía se expandió a un ritmo menor y las mejoras laborales fueron más acotadas y un último subperíodo a partir de 2011, que presenta una mayor inestabilidad en términos de crecimiento económico. La fuente principal de información utilizada es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC.

En la próxima sección se caracterizan las tres etapas de análisis desde una perspectiva macroeconómica. En la siguiente, se describe la evolución de las principales variables del mercado de trabajo, diferenciando su dinámica a lo largo del período bajo análisis y se continúa con una presentación de los cambios en materia de política social y de seguridad social. El artículo sigue con dos secciones en las que se describe la evolución de la distribución del ingreso y de los ingresos reales de distintos grupos de hogares. Finalmente, se analizan las relaciones entre la dinámica del mercado de trabajo, las políticas de ingreso y la disminución de la desigualdad.

## DISTINTAS ETAPAS EN LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA ENTRE 2003 Y 2015

En términos económicos, el período comprendido entre 2003 y 2015 considerado en su conjunto se destaca en primer lugar por la elevada tasa de crecimiento. En efecto, luego de la gran devaluación que marcó la salida del régimen de convertibilidad y que tuvo fuertes consecuencias negativas de corto plazo sobre el nivel de actividad, la economía argentina transitó un período de alto crecimiento acompañado por una fuerte creación de empleo y mejoras generales en las condiciones de trabajo, que implican una importante diferencia con lo ocurrido en la década de 1990. Entre 2003 y 2015 el producto creció a una tasa promedio anual del 4,1%, luego de haberse expandido a solo el 0,8% por año en los diez años anteriores.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Este magro crecimiento incluye el efecto de la crisis 2001-2002, por considerarse que fue una crisis propia del patrón de crecimiento de la convertibilidad.

Sin embargo, el ritmo de crecimiento no fue homogéneo durante todo el período.<sup>2</sup> Luego de la fuerte crisis que atravesó la economía en 2002, el producto se recuperó rápidamente y creció hasta 2007 a una tasa extraordinaria del 8,8% anual acumulativa. En esta primera etapa, todos los componentes de la demanda agregada se recuperaron en forma acelerada desde los deprimidos niveles alcanzados en la crisis, de modo que ya en el año 2005 se había superado el valor máximo del producto previo al inicio de la larga y profunda recesión final de la convertibilidad. Entre 2002 y 2007 el consumo privado se incrementó 9,1% por año, el público lo hizo en 5,1%, la inversión creció 24,3% y las exportaciones se expandieron a una tasa anual del 8,1%. En términos sectoriales, si bien todas las ramas de actividad crecieron, fueron los sectores productores de bienes los que más crecieron relativamente: la tasa anual acumulativa fue 9,4% para este conjunto mientras que para los servicios fue 7,5%. La industria manufacturera tuvo una expansión destacada, ya que creció al 10,4% anual y aumentó su peso en la estructura productiva, lo cual implicó revertir el proceso de desindustrialización que había tenido lugar en la década de 1990. Dados los objetivos de este trabajo, es importante resaltar este aspecto debido a la importancia de la industria en la generación de empleo asalariado de calidad y, por lo tanto, su potencial efecto sobre la distribución del ingreso (González, 2012).

Asociado al impacto de la crisis internacional, pero también a ciertas limitaciones de la estructura económica nacional, el crecimiento se desaceleró con posterioridad a 2008. Entre ese año y 2011 fue en promedio del 3,4% anual, una tasa elevada, aunque menor que la de la etapa previa. El menor ritmo de crecimiento puede explicarse por el estallido de la crisis mundial, que repercutió negativamente con especial intensidad en el año 2009,<sup>3</sup> pero también debe tenerse en cuenta que el funcionamiento de la economía local mostraba sus propias limitaciones, asociadas a la persistencia de la llamada restricción externa. Dos manifestaciones de esas limitaciones fueron la desaceleración del crecimiento de las exportaciones y paulatina aceleración de la inflación, que pasó del 11,2% anual en promedio hasta 2007 al 21,7% luego de ese año.<sup>4</sup> Los factores de demanda interna continuaron creciendo a tasas elevadas: tanto la inversión como el consumo privado y público crecieron por encima del 5% anual en promedio. En términos sectoriales, los productores de bienes fueron perdiendo protagonismo como motores del crecimiento, al expandirse al 2,0% por año, mientras que los sectores productores de servicios lo hicieron a una tasa del doble (4,1%).

<sup>2</sup> Para una caracterización de la economía durante el período de los gobiernos kirchneristas y la diferenciación de subetapas, pueden consultarse distintas visiones: Kulfas (2016), Damill y Frenkel (2015), Hagman (2015), Wainer y Schorr (2014), Cenda (2010).

<sup>3</sup> En relación con el impacto de la crisis mundial sobre la economía argentina, ver Arceo, González, Mendizábal y Basualdo (2010).

<sup>4</sup> Desde 2007 para la medición de la evolución de precios se tomó el IPC provincias de CIFRA-CTA.

Finalmente, la tercera etapa, que se extiende entre 2011 y 2015, se caracterizó por una mayor inestabilidad del producto, con años alternativos de crecimiento y de contracción, que en promedio significaron una expansión de apenas el 0,4% anual acumulativo. En este último período, en el que la limitación de la restricción externa operó fuertemente sobre las posibilidades de crecimiento, tanto las exportaciones como la inversión bruta se contrajeron, a tasas anuales del 4,4% y 2,1%, respectivamente. El consumo privado siguió expandiéndose, aunque solo al 1% anual, como resultado del sostenimiento de los ingresos de los hogares a través de diferentes políticas que se mencionarán más adelante. El consumo público mantuvo una dinámica contracíclica y continuó creciendo al 4,5% anual. En relación con los sectores productivos, se produjo un leve crecimiento de los servicios mientras que los sectores de bienes se contrajeron, y en particular la industria decreció a una tasa del 1,5% anual acumulativo. El nivel de inflación se mantuvo en niveles elevados, incluso superiores a los de la etapa previa.

## CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

La dinámica macroeconómica que se describió sucintamente tuvo su correlato en la dinámica del mercado de trabajo y, por lo tanto, en los ingresos de los hogares y su distribución. A continuación, se describen los aspectos salientes de la evolución de las principales variables laborales en el período.

Durante la etapa que siguió a la crisis que marcó el final de la convertibilidad en 2001-2002, se produjeron importantes transformaciones en la economía y el mercado laboral. Considerando el conjunto del período abarcado por los gobiernos kirchneristas, a grandes rasgos, y con diferente intensidad en distintos subperíodos, el crecimiento económico no solo fue elevado sino que se caracterizó por una extraordinaria capacidad de creación de puestos de trabajo.

La tasa de empleo, que había sido solo 35,2% sobre la población total en 2002, aumentó a 38,0% en 2003 y llegó a 41,7% en 2015, lo cual representa la creación de 4,7 millones de puestos de trabajo respecto del momento más profundo de la crisis en 2002. Como contracara, el desempleo se desplomó desde los altísimos niveles alcanzados a la salida de la convertibilidad para volver a sostenerse por debajo de niveles de un dígito. En efecto, desde el máximo de 24,5% alcanzado en mayo de 2002 se llegó a una tasa del 6,5% en promedio en 2015.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Dados los cambios metodológicos que sufrió la EPH en 2003, las series previas y posteriores a ese año debieron ser empalmadas para permitir su comparabilidad. A su vez, a partir del tercer trimestre de 2013 la EPH realizó sucesivas modificaciones en la muestra y los ponderadores, que resultaron en un incremento en el peso de los niños, niñas y adolescentes en la población total (Arakaki, 2016). Este efecto podría implicar algún sesgo en la información utilizada, que no ha podido ser medido. Todos los valores anuales de las tasas presentadas son promedios de los datos trimestrales disponibles.

La leve caída de la tasa de actividad también contribuyó, aunque en menor medida, a la reducción de la desocupación. Esta caída puede vincularse con el retiro del mercado de trabajo de trabajadores secundarios que se habían incorporado a la fuerza de trabajo ante la pérdida de ingresos familiares, así como con el crecimiento de ingresos no laborales provenientes de jubilaciones y pensiones y de programas sociales que se mencionarán más adelante.<sup>6</sup>

Otra característica importante del mercado de trabajo en el período fue la reducción de la proporción de trabajadores asalariados no registrados, que pasó de un máximo histórico de 49,2% sobre los asalariados en 2003 al 32,7% en 2015.<sup>7</sup> Esta dimensión de la calidad del empleo, a pesar de haber mejorado, se estancó en niveles preocupantemente elevados.

A lo largo del período la dinámica del mercado laboral no fue homogénea. Existió una primera etapa de crecimiento acelerado del empleo y mejoras en su calidad hasta 2006/2007 a partir de cuando la evolución siguió siendo favorable pero las mejoras se produjeron a un ritmo menor, incluso con algunos momentos de retroceso. En efecto, entre 2002 y 2007 el número de ocupados aumentó en 3,4 millones (la tasa de empleo pasó del 35,2% al 42,3% de la población) y la tasa de desocupación perforó el piso de los dos dígitos después de haberse mantenido durante 14 años por encima del 10% de la Población Económicamente Activa. Desde entonces el ritmo de creación de empleos se desaceleró, de manera que se sumaron 1,5 millones de puestos adicionales. Como resultado, la tasa de empleo se ubicó en 41,7% en 2015 luego de haber alcanzado un máximo de 43,0% en 2011.

La mejora en la calidad de las ocupaciones también fue más marcada en la primera etapa de la posconvertibilidad, aunque durante prácticamente todo el período puede afirmarse que la creación de puestos de trabajo estuvo sesgada hacia los puestos registrados. Por un lado, la tasa de asalarización pasó del 72,2% de los trabajadores en 2002 al 76,3% en 2007 y se mantuvo en ese entorno desde entonces (con un máximo de 77,0% en 2012). Por otro lado, el peso de los no registrados sobre los asalariados se contrajo desde un máximo de 49,2% en 2003 hasta el 40,4% en

<sup>6</sup> Mientras que la ampliación de la cobertura del sistema de jubilaciones y pensiones pudo haber incidido en el pasaje a la inactividad de los adultos mayores que anteriormente necesitaban trabajar para obtener ingresos, los diferentes programas de transferencias (cuyas características y montos relativos fueron cambiando a lo largo de los años) pudieron haber contribuido a retener por más tiempo a los jóvenes fuera del mercado de trabajo así como a propiciar arreglos familiares que internalizaran las tareas de cuidado con menor participación laboral de algunos de sus miembros.

<sup>7</sup> El total de ocupados incluye a aquellos que realizan una contraprestación laboral en el marco de un plan de empleo. En particular, resultó muy significativa la incidencia del Programa Jefas y Jefes de Hogar Desocupados; durante su vigencia los planes de empleo llegaron a dar cuenta del 6,8% de los ocupados en 2003 y descendieron desde entonces hasta ser menos del 1% desde 2008 en adelante. Esta reducción de la incidencia de los planes de empleo también incidió positivamente en el sentido de disminuir la tasa de no registración.

2007 y continuó descendiendo paulatinamente hasta llegar al 32,6% de los trabajadores en relación de dependencia en el año 2015.

En relación con los ingresos laborales, la fuerte devaluación de 2002 implicó una reducción de su poder adquisitivo casi del 30% si se compara octubre de 2002 con el mismo mes del año anterior, dado que los ingresos prácticamente no tuvieron actualización nominal en un contexto de alta inflación. Partiendo de ese deprimido nivel, tuvo lugar una recuperación que ocurrió, sin embargo, a un ritmo menos dinámico que el observado para otras variables. El “rebote” después de la gran pérdida de poder de compra comenzó algo más tarde, en 2004, y fue más intensa hasta 2007, acompañando la recuperación del empleo. A partir de ese año, aún antes de haberse recuperado plenamente el poder adquisitivo e incluso luego de cinco años consecutivos de crecimiento económico a tasas elevadas, los aumentos se hicieron más lentos. Como resultado, el ingreso real promedio del conjunto de los ocupados volvió al nivel previo a la crisis recién en 2010, aunque el ritmo de recuperación fue diferente para distintos grupos de trabajadores. A partir de ese año los aumentos fueron aún más acotados y se alcanzó el máximo nivel del período en 2013, dado que en 2014 los ingresos laborales perdieron poder adquisitivo.

La dinámica global de los ingresos laborales fue resultado tanto de aumentos en las remuneraciones de los diferentes grupos de trabajadores, como del cambio de composición del empleo al ganar peso los grupos de trabajadores con mayores ingresos (en particular, los asalariados registrados). La evolución observada en este período estuvo influida por la dinámica que adoptó el mercado de trabajo, pero también por la acción de diferentes instituciones reguladoras de las relaciones laborales y los ingresos de los trabajadores.

En efecto, ya desde 2002 se establecieron por decreto incrementos salariales de suma fija, como una forma de impulsar la recuperación de los ingresos de los empleados desde los deprimidos niveles a los que llegaron como consecuencia inmediata de la devaluación. En total, se implementaron ocho decretos entre julio de 2002 y diciembre de 2004 que incrementaron los salarios de los trabajadores registrados. A su vez, el Salario Mínimo, Vital y Móvil (SMVM), que había permanecido fijo durante toda la década anterior (desde 1993), aumentó casi 55% en términos reales entre 2003 y 2004, también como consecuencia de la aplicación de decisiones del Poder Ejecutivo. A partir de 2005, en cambio, se volvió a convocar al Consejo Nacional del Salario Mínimo, Vital y Móvil y fue en ese ámbito en el que se negociaron en adelante los incrementos de este instrumento. Como resultado, entre 2003 y 2007 los aumentos negociados implicaron un incremento del poder adquisitivo del salario mínimo del 23,5% promedio por año. A partir de entonces los incrementos continuaron, aunque fueron menores en magnitud. Entre 2007 y 2011 el aumento real fue del 1,7% anual, de manera que para ese último año el poder adquisitivo era 167% mayor al de 2002. En los últimos años del período el salario mínimo

sufrió una contracción en términos reales, que fue el 3% anual en promedio. La caída más fuerte tuvo lugar en 2014.

A partir de 2003 también tuvo lugar una recuperación en la negociación colectiva por actividad como ámbito para la determinación de los salarios, con un fuerte impulso por parte del gobierno nacional. En comparación con la década de 1990 se negociaron muchos más convenios: mientras que en promedio en la década de la convertibilidad se registraron 178 convenios por año, en 2004 fueron 348 y en 2010 llegaron a 2.038 (Trajtemberg y Borroni, 2013). Además, estos convenios se caracterizaron por incluir cláusulas salariales, lo cual significó un cambio de contenido, dado que en la etapa anterior las negociaciones se habían centrado en la incorporación de cláusulas flexibilizadoras. A su vez, la expansión del empleo asalariado registrado implicó que la cobertura de los convenios se ampliara significativamente: pasó de cubrir tres a cinco millones de trabajadores entre 2003 y 2010 (Palomino y Trajtemberg, 2012; Senén González y Borroni, 2011). Cabe destacar que aunque estas medidas institucionales afectan directamente solo a los trabajadores asalariados registrados, en el contexto de un mercado laboral dinámico habrían tenido también algún impacto sobre el ingreso del resto de los trabajadores.

### CAMBIOS EN LAS POLÍTICAS SOCIALES Y DE SEGURIDAD SOCIAL

La dinámica de los ingresos de las familias en esta etapa no solo fue influida por la evolución de los ingresos laborales, sino que también fue consecuencia del despliegue de diversas políticas tendientes a sostener y fortalecer los ingresos no laborales de diferentes tipos de hogares y/o grupos poblacionales. La importancia de este tipo de ingresos en los recursos totales de los hogares creció tanto debido a su mayor cobertura como a los incrementos reales de sus montos en gran parte del período.

Durante la década de 1990 la lógica que había primado en la estructuración del sistema de seguridad social (y de las políticas sociales en sentido amplio) fue la de minimización de la intervención del Estado y maximización de la eficiencia fiscal. En consecuencia, la política social tendió a la privatización, individualización, descentralización y focalización (Nahon, 2002). En la década siguiente, en cambio, se asistió a una modificación del enfoque de la política social, con mayor intervención del Estado y un alto grado de centralización (Spagnolo, 2012; Bertranou, Cetrángolo, Casanova, Beccaria y Folgar, 2015). A su vez, fue quedando de lado el paradigma focalizador (aunque sin desaparecer del todo) para pasar a un enfoque de derechos, con mayor universalidad.

La reseña de los principales cambios de políticas y sus efectos sobre los ingresos familiares debe comenzar en 2002, con la creación del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (PJJHD). Como se explicó, la devaluación que marcó el fin de la con-

vertibilidad había licuado en gran medida los ingresos de las familias, en un contexto de altísimo desempleo. Esta situación llevó a la extensión de algunos de los programas de emergencia vigentes en ese momento que finalmente se unificaron en abril de 2002 con la creación de este plan, que implicaba una transferencia monetaria a Jefes y Jefas de Hogar sin empleo o con ocupación no registrada a cambio de una contraprestación laboral o educativa que se definía con posterioridad a su incorporación. El PJJHD llegó a cubrir el mismo año de su creación a casi dos millones de beneficiarios, lo que supuso un salto en la cobertura respecto de todos los programas sociales vigentes anteriormente (Golbert, 2004).

Ya en un contexto de elevada creación de empleo, la cantidad de beneficiarios de este programa comenzó a disminuir a partir de 2004, ya fuera porque se insertaban en el mercado de trabajo en un puesto registrado, o porque pasaban a ser beneficiarios de otros programas más específicos. En efecto, los programas de transferencias pasaron a diferenciarse entre programas orientados a la inserción laboral (por ejemplo, el Seguro de Capacitación y Empleo y luego el Programa Jóvenes por Más y Mejor Trabajo) o de sostén de ingresos familiares (Programa Familias por la Inclusión Social) (Campos, Faur y Pautassi, 2007; Bertranou *et al.*, 2015).

A partir de 2009 se amplió el sistema de asignaciones familiares a través de la implementación de la Asignación Universal por Hijo (AUH), que implicó extender la cobertura a los hijos de trabajadores desocupados o con empleo no registrado (CIFRA, 2010; Bertranou, 2010; Fernández *et al.*, 2010). La creación de la AUH es una de las muestras más claras del cambio hacia un paradigma de política social y de seguridad social basado en la ampliación de derechos. La previa reestatización del sistema de jubilaciones y pensiones, que devolvió a este sistema su carácter solidario, fue clave para posibilitar esta nueva política.

La AUH consiste en una transferencia monetaria no contributiva, que cobran los padres por cada niño o niña menor de 18 años a cargo (o por cada hijo sin límite de edad en el caso de tratarse de personas con discapacidad), mientras se encuentren desocupados, sean monotributistas o se desempeñen en la economía informal o en el servicio doméstico, perciban remuneraciones inferiores al Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM) y no sean beneficiarios de otros programas. La cantidad de beneficiarios de esta política alcanzó rápidamente a 3,5 millones, y se mantuvo desde entonces en torno a ese nivel. El monto de la prestación es equivalente al que corresponde a la mayor asignación por hijo del régimen de asignaciones familiares contributivo nacional.

Existió también una política de inclusión orientada a los jóvenes: el Programa de Respaldo a Estudiantes Argentinos (PROG.R.ES.AR) se implementó en el año 2014 y se dirigió a personas de entre 18 y 24 años sin empleo, con empleo informal o con empleo formal pero con ingresos menores a un salario mínimo. Las mismas

condiciones se aplicaban a su grupo familiar. Uno de sus objetivos principales fue que los jóvenes inicien o completen su formación en cualquier nivel educativo o en centros de formación profesional.

En cuanto al sistema jubilatorio, aún antes de su reestatización en 2008 se implementaron diferentes medidas tendientes a ampliar su cobertura, más allá del aumento de beneficiarios asociado a la expansión del empleo registrado. Se implementó, por un lado, la Ley de Prestación Previsional Anticipada, que permitió jubilarse a personas que, aun habiendo cumplido con todos los años de aportes requeridos, no habían llegado aún a la edad mínima de retiro (cobrando el 50% del haber que les correspondería una vez cumplido el requisito de edad). Por otro lado, se dispusieron sucesivas moratorias previsionales que posibilitaron que entre 2005 y 2008 se otorgaran 1,7 millones de nuevos beneficios, y más adelante en 2015 se agregaran otros 500.000. Considerando todas las posibles fuentes de aumento de la cobertura, entre 2003 y 2015 el número de beneficiarios del sistema se incrementó en 87,5%, pasando de 2,9 millones a 5,5 millones.

Junto con la mayor cobertura del sistema de jubilaciones y pensiones, los ingresos por esta fuente crecieron fuertemente en términos reales. El poder adquisitivo del haber mínimo aumentó entre 2003 y 2007 a una tasa anual promedio del 18,9% y superó inmediatamente los niveles previos a la crisis. En los años siguientes, los aumentos reales se dieron con una intensidad menor, a un ritmo del 0,8% anual entre 2007 y 2011. A partir de ese año se recuperaron y crecieron hasta 2015 a un promedio del 3,0% anual. Entre las reformas al sistema, en 2009 se implementó la actualización automática de los haberes, a partir de una fórmula que los relacionaba con la evolución de los ingresos de los trabajadores registrados y con la de la recaudación tributaria.

## EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Se reseñaron en las secciones anteriores las mejoras que tuvieron lugar en los ingresos de las familias, tanto vinculadas a las transformaciones en el mercado laboral, como a las políticas públicas, principalmente las políticas previsionales, de políticas sociales y de seguridad social en general. En lo que sigue, se analizará cómo esas mejoras ocurrieron en simultáneo con una caída en la desigualdad de esos ingresos.

Para realizar un análisis de la desigualdad en los ingresos de los hogares, en primer lugar, es preciso definir cuáles serán los ingresos que se observarán, ya sean de los hogares o de las personas que forman parte de esos hogares. En cualquier caso, dado que la información se toma de la Encuesta Permanente de Hogares, las fuentes de ingreso que pueden captarse con mayor precisión son los ingresos laborales, los de pensiones y jubilaciones y los provenientes de programas sociales (Roca y Pena, 2001).

En este artículo, se analizarán distintos tipos de ingreso, con el fin de dar cuenta de la evolución de ingresos familiares y personales:

- I. El ingreso total familiar (ITF) que es la suma de todos los ingresos de todos los miembros de un hogar.<sup>8</sup>
- II. El ingreso total individual, que refiere a la suma de todas las fuentes de ingresos que pueda tener un individuo o perceptor. Es decir, se incluyen tanto los ingresos laborales como los no laborales, entre los que se cuentan las jubilaciones o pensiones, las transferencias monetarias (por ejemplo, la Asignación Universal por Hijo), etc. No se incluyen en esta distribución, por lo tanto, los individuos que no sean perceptores de ingresos.
- III. El ingreso laboral aproximado a partir del ingreso de la ocupación principal de los ocupados. Refiere solamente a quienes se encuentran ocupados (en cualquiera de las categorías ocupacionales: patrón/empleador, trabajador por cuenta propia o asalariado) y, en el caso de quienes tienen más de una ocupación, se considera únicamente el ingreso principal.

Una primera forma de aproximarse a la desigualdad en los ingresos es a través de la consideración de las brechas de ingresos promedio entre los grupos con mayores y menores ingresos. En el gráfico N° 1 se muestra la relación entre los ingresos familiares promedio del quinto quintil y los del primer quintil.<sup>9</sup> En el segundo semestre de 2003 los ingresos promedio del grupo más rico eran equivalentes a 19,5 veces los ingresos del grupo más pobre; en el primer semestre de 2015 esta relación se había reducido a 8,4 veces.<sup>10</sup> La mayor reducción en esta brecha de ingresos

<sup>8</sup> Se utilizó este agregado de ingresos debido a que el objetivo del artículo es el análisis de la distribución del ingreso entre hogares, y es ese el ámbito en que se concentran los ingresos de todos sus miembros y se toman las decisiones de consumo colectivo. Además, la exposición de los resultados resulta más simple que si se consideran los ingresos per cápita familiares (Medina, 2001). Sin embargo, debe tenerse en cuenta que los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso total familiar resultan menores que los correspondientes al ingreso per cápita familiar para una misma población, debido a que el tamaño de los hogares de menores ingresos suele ser mayor. Más allá de las diferencias de nivel, la evolución de los principales indicadores de desigualdad es similar en el período bajo análisis para ambas definiciones de ingresos.

<sup>9</sup> Los quintiles son grupos de hogares o individuos, según la distribución de que se trate, que reúnen –cada uno– el 20% de los casos, ordenados desde aquellos con menores ingresos hasta los de mayores ingresos. De este modo, el primer quintil es aquel grupo que representa el 20% de los hogares o individuos con más bajos ingresos y el quinto quintil incluye al 20% de los hogares o individuos con mayores ingresos. La razón por la cual se considera la brecha de ingresos entre el quinto y el primer quintil, en lugar de analizar los deciles extremos, obedece a que se trata de relaciones más estables por no estar tan influenciadas por los valores mínimos y máximos de ingresos.

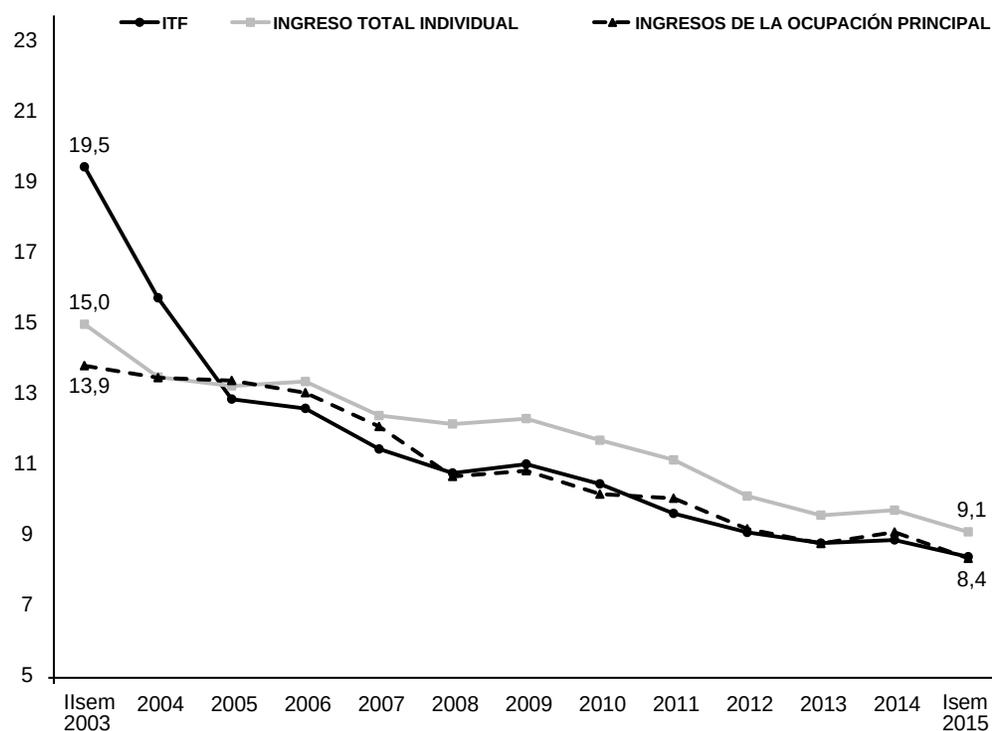
<sup>10</sup> Dada la disponibilidad de bases de microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares, para 2003 solo se cuenta con datos del segundo semestre y para 2015 con información del primer semestre. En adelante, tener en cuenta que se hará referencia a estos semestres aun cuando se mencione, por simplicidad, solo los años 2003 o 2015.

tuvo lugar entre 2003 y 2005; con posterioridad continuó descendiendo más lentamente, con la sola excepción de los años 2009 y 2014, que fueron momentos de recesión económica.

En el caso de los ingresos individuales y los ingresos laborales, las brechas tuvieron también una reducción significativa, aunque no tan fuerte como en el caso de los ingresos familiares. Por ello, puede presumirse que en la reducción de las brechas de ingresos familiares intervino no solamente la menor desigualdad en los ingresos de los perceptores de ingresos, sino también la posibilidad de un mayor número de miembros de los hogares de sumar ingresos. Este efecto habría sido especialmente importante entre 2003 y 2005, ya que es cuando más rápidamente se reduce la brecha de ingresos familiares y cuando más se diferencia de la brecha de los otros tipos de ingresos. Buscaremos más adelante relacionar este resultado con el incremento en la ocupación –y el descenso en el desempleo– en esos primeros años tras la salida de la crisis de 2001-2002.

**Gráfico N°1**

Relación de ingresos promedio entre quinto quintil y primer quintil, para el ingreso total familiar, el ingreso total individual y el ingreso de la ocupación principal, II semestre 2003 a I semestre 2015



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Así como entre 2003 y 2005 se destaca la mayor reducción de la brecha de los ingresos familiares por sobre las de los otros tipos de ingreso, entre 2006 y 2008 resulta evidente que la brecha que más se contrae es la que corresponde a los ingresos laborales.

Finalmente, entre 2011 y 2015, con mejoras de menor magnitud, se reducen paralelamente las brechas de los tres tipos de ingreso. Este período se destaca, a diferencia de los años anteriores, por el hecho de que la desigualdad continúa comprimiéndose en un contexto en que no todos los indicadores sociales muestran mejoras (como se mencionó anteriormente, en los últimos años del período se redujeron la tasa de empleo, y el poder adquisitivo de los ingresos laborales reales y el salario mínimo, vital y móvil). En general, puede afirmarse que a lo largo de todo el período analizado la distribución del ingreso exhibió continuas mejoras, aunque de diferente intensidad.

Otra forma relativamente simple de analizar el grado de desigualdad en la distribución del ingreso es a través del índice de Gini,<sup>11</sup> que muestra también una marcada disminución en la desigualdad de los distintos tipos de ingresos: el índice de Gini de los ingresos totales familiares pasó de 0,490 en el segundo semestre de 2003 a 0,387 en el primer semestre de 2015, mientras que el índice correspondiente a los ingresos de la ocupación principal descendió de 0,480 a 0,373 en ese mismo período (Gráfico N°2).

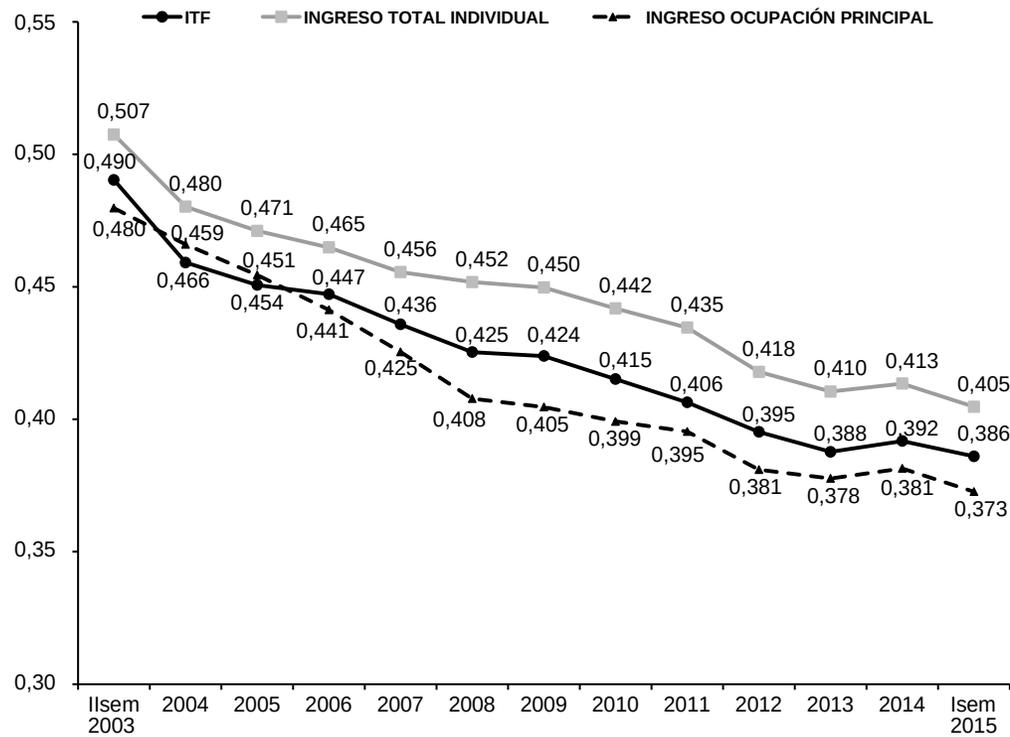
La caída de todos los índices de Gini analizados es muy similar entre 2003 y 2015. Puede observarse alguna diferencia en la temporalidad de las reducciones de desigualdad según el tipo de ingreso, como ya se había adelantado a partir del análisis de las brechas de ingresos.

A su vez, para cada uno de los tipos de ingreso analizados puede identificarse un primer período de caída más intensa en la desigualdad, aproximadamente entre 2003 y 2008, otro de menor intensidad entre 2008 y 2011 y, finalmente, el período de menor caída entre 2012 y 2015. El año 2012 se destaca por una reducción más intensa en el marco de este último período y, al igual que se mostró con las brechas de ingresos, los años 2009 y 2014 presentan incrementos momentáneos de la desigualdad, coincidentes con años de recesión económica. Tomando el caso de los ingresos totales familiares, se observa que el índice de Gini pasó de 0,490 a 0,425 entre 2003 y 2008, luego continuó cayendo hasta llegar a 0,406 en 2011 y siguió descendiendo, pero a una tasa menor hasta 2015, cuando alcanzó el valor de 0,386.

<sup>11</sup> El índice de Gini es un indicador sintético que toma valores entre 0 y 1, de modo que el 0 se corresponde con la máxima igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y el 1 con la máxima desigualdad (solo un individuo tiene la suma de todos los ingresos). A diferencia de la brecha de ingresos, que solo considera ingresos promedio de determinados grupos de hogares o individuos, es una medida del grado de desigualdad de toda la distribución (Medina, 2001).

**Gráfico N°2**

Índice de Gini del ingreso total familiar, el ingreso total individual y el ingreso de la ocupación principal, II semestre 2003 a I semestre 2015



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Como una forma adicional de visualizar la evolución de la desigualdad, se muestra la distribución de los ingresos según quintiles. Observar la participación en el ingreso de todos los quintiles permite conocer cuál es el o cuáles son los quintiles cuyo comportamiento explica en mayor medida la evolución de la desigualdad.

Los gráficos N° 3 muestran el modo en que el ingreso total se distribuye entre quintiles, para cada uno de los tipos de ingreso analizados. Se destaca que todos los quintiles, excepto el de mayores ingresos, incrementaron su participación en la masa de ingresos y que este resultado se repite para todas las definiciones de ingreso. La información por deciles permite apreciar que especialmente se trató de un proceso de disminución de la desigualdad por caída en la participación del decil más rico.<sup>12</sup>

<sup>12</sup> La captación de ingresos en la EPH puede implicar un sesgo en el sentido de reflejar un menor nivel de desigualdad, ya que se presume que existe subdeclaración especialmente concentrada en los individuos de mayores ingresos. Esta subdeclaración no sería significativa para el caso de los ingresos provenientes de la ocupación asalariada registrada y las jubilaciones y pensiones, pero sí para otras fuentes de ingresos, especialmente ganancias y rentas e incluso los ingresos laborales de los trabajadores por cuenta propia (Roca y Pena, 2001). Algunos autores

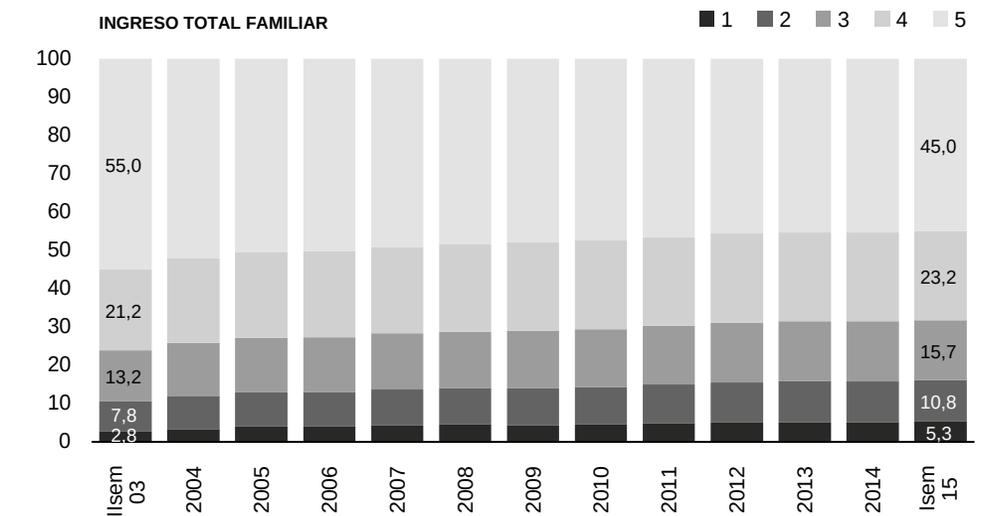
Los ingresos totales familiares muestran, al inicio, una situación de mayor polarización, es decir, mayor diferencia entre los ingresos percibidos por los grupos. Desde 2003 se destaca el fuerte incremento en la participación del primer quintil, que pasa del 2,8% al 5,3% en 2015, casi duplicando su participación. El aumento en la participación es progresivo, es decir, resulta mayor cuanto menor es el nivel de ingresos. El último quintil, el de mayores ingresos, pierde participación al pasar del 55,0% al 45,0% entre 2003 y 2015.

En el caso del ingreso total individual se observa una mejora en la participación de los quintiles de más bajos ingresos, que también resulta progresiva. Es decir, aumenta en mayor medida la proporción apropiada sobre el ingreso total a medida que se reduce el nivel relativo de ingresos de los hogares.

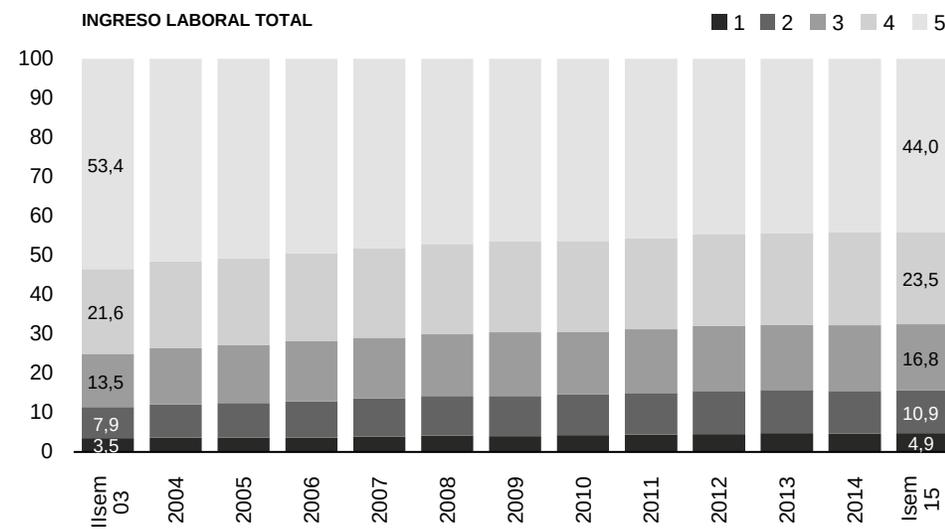
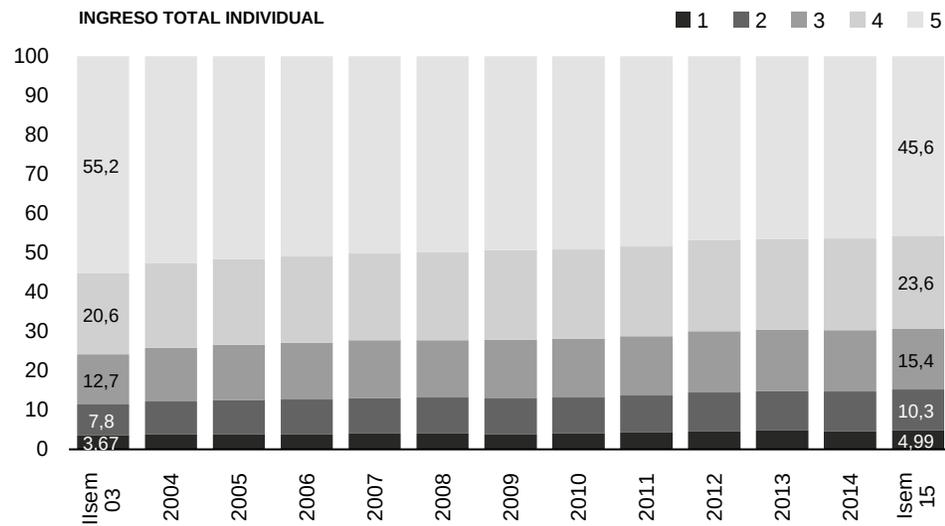
Este proceso se repite para los ingresos laborales, aunque no resulta tan marcado. Así, en términos relativos, tiene prácticamente igual importancia la mejora en la participación de los quintiles primero y segundo. En el caso del primer quintil, en 2003 percibía el 3,8% de la masa de ingresos laborales y llegó a apropiarse el 5,0% en 2015; en el caso del segundo quintil entre esos años pasó del 8,3% al 11,4%.

**Gráficos N°3**

Proporción de ingreso percibido por cada quintil de ingreso total familiar, de ingreso total individual y de ingreso laboral, II semestre 2003 a I semestre 2015



también plantean que podría existir subdeclaración entre los trabajadores asalariados de mayores ingresos (Gómez Sabaini y Rossignolo, 2014). Dado que la EPH es la única fuente de información que permite estudiar de modo integral la distribución del ingreso de los hogares, el modo en que dicha subdeclaración afecta el grado de desigualdad y su evolución en el tiempo no pueden ser conocidos. Para una discusión acerca de las posibles explicaciones de las divergencias entre la información proveniente de encuestas (EPH) y registros administrativos (SIPA), ver Sánchez et al. (2016).



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

### EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS REALES SEGÚN QUINTIL DE INGRESOS

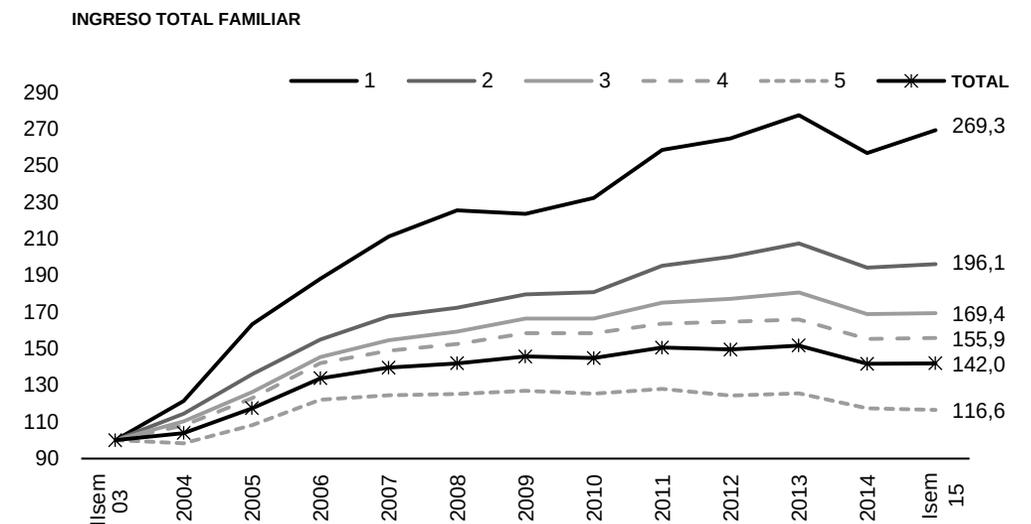
La mejora en la desigualdad ocurrió, como se explicó al inicio, en un contexto general de mejora de los ingresos reales a partir de la caída sufrida en la crisis de 2001-2002. Dado que el aumento de ingresos reales sucedió junto con una mejora de la distribución, puede afirmarse que mejoraron relativamente más los ingresos correspondientes a los hogares de menores ingresos.

En adelante se analizará este proceso diferenciando tres subetapas, que coincidirán con las establecidas al inicio del artículo en función de la dinámica de la economía y el mercado laboral. Pudo verse que la evolución de la distribución del ingreso muestra también una diferenciación similar.

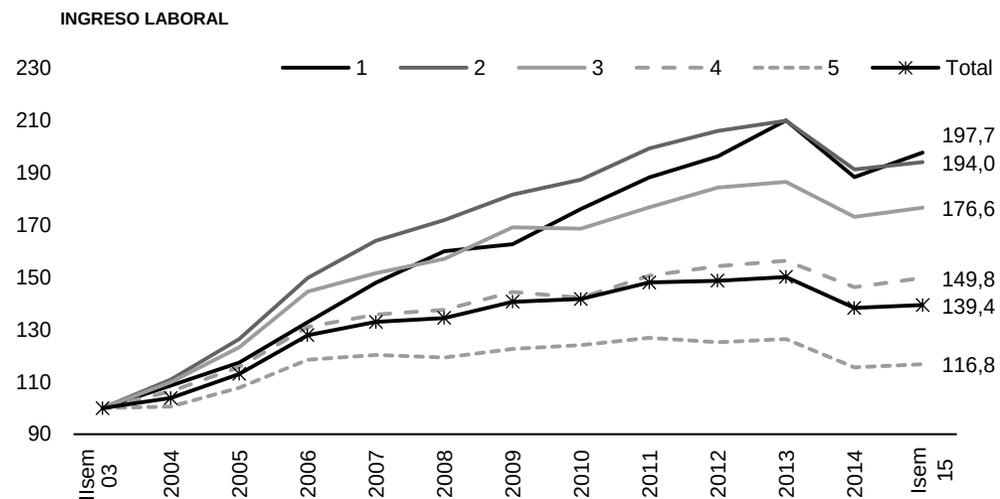
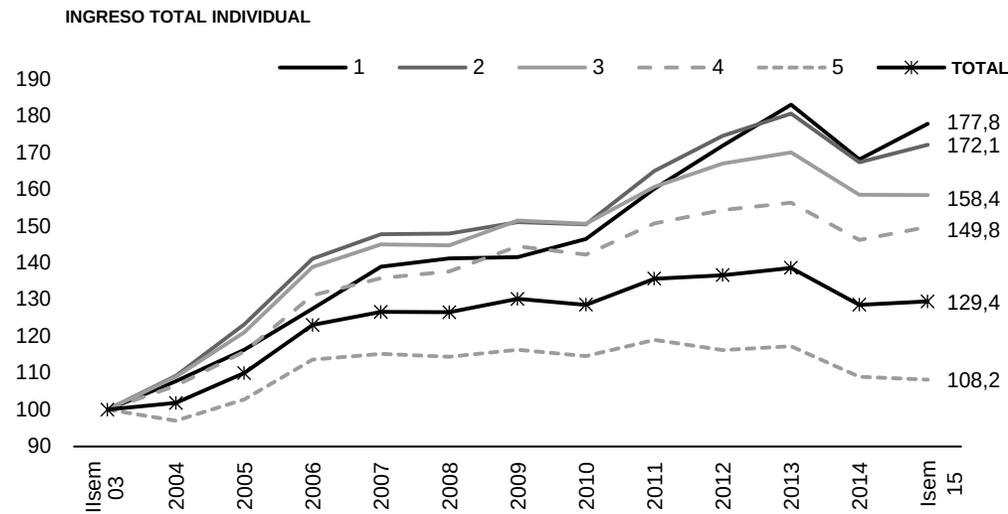
La evolución de los ingresos individuales según quintil muestra un primer período entre 2003 y 2007 de subas importantes de ingresos reales para todos los quintiles, y con cierta progresividad, destacándose especialmente el aumento de los ingresos de los quintiles segundo y tercero (Gráficos N° 4 y Cuadro N° 1). Es el período de recuperación del poder adquisitivo de los ingresos tras la brutal caída que habían tenido especialmente en 2002 como consecuencia de la devaluación de la moneda. En el mercado laboral, los ingresos se recuperaron empujados por políticas específicas que impactaron especialmente en la suba de los ingresos relativamente bajos (aumentos de salarios por decreto, aumentos del salario mínimo, vital y móvil, impulso a la recuperación de las negociaciones paritarias) en un contexto donde la dinámica del propio mercado de trabajo también incidió favorablemente en los ingresos. A su vez, se incrementaron otro tipo de ingresos, especialmente, por su magnitud, se trataría del efecto de la recuperación de poder adquisitivo de la jubilación mínima, que aumentó a un ritmo de 16,1% anual entre 2003 y 2007, así como de la cobertura previsional ya que, gracias a la Ley de Prestación Previsional Anticipada y las moratorias previsionales, la cantidad de beneficiarios del sistema previsional aumentó en 40% entre diciembre de 2003 y el mismo mes de 2007.

Gráficos N°4

Evolución de los ingresos reales promedio de hogares e individuos por quintil, según tipo de ingreso, II semestre 2003 a I semestre 2015.



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC e IPC provincias-CIFRA.



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC e IPC provincias-CIFRA.

**Cuadro N°1**

Tasa anual acumulativa de variación de los ingresos reales promedio de hogares e individuos según quintil, por tipo de ingreso. Períodos seleccionados

Quintil	Ingreso total familiar			Ingreso total individual			Ingreso de la ocupación principal		
	2003-07	2007-11	2011-15	2003-07	2007-11	2011-15	2003-07	2007-11	2011-15
1	23,82%	5,18%	1,18%	9,85%	3,61%	3,04%	10,40%	6,20%	2,10%
2	15,92%	3,87%	0,12%	11,80%	2,79%	1,22%	15,50%	5,00%	-0,30%
3	13,26%	3,16%	-0,95%	11,19%	2,60%	-0,39%	13,10%	3,60%	0,20%
4	12,03%	2,39%	-1,37%	9,13%	2,64%	-0,17%	10,60%	3,20%	-0,50%
5	6,48%	0,70%	-2,65%	4,12%	0,82%	-2,69%	6,30%	1,40%	-3,20%
<b>Total</b>	<b>10,00%</b>	<b>1,91%</b>	<b>-1,67%</b>	<b>6,97%</b>	<b>1,74%</b>	<b>-1,33%</b>	<b>9,10%</b>	<b>2,50%</b>	<b>-1,50%</b>

Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC e IPC provincias-CIFRA.

En la segunda etapa, entre 2007 y 2011, los aumentos de ingresos individuales fueron de menor magnitud, pero significativos y, más marcadamente en el caso de los ingresos laborales, continuaron siendo progresivos. Si bien en esta etapa no fue tan destacado el aumento del poder adquisitivo del salario mínimo en relación con el período previo, tuvo plena vigencia la negociación paritaria, con cierta capacidad igualadora sobre los salarios.<sup>13</sup> A su vez, se dio un incremento en la cobertura previsional, nuevamente como resultado de las moratorias previsionales, que alcanzó al 20,1% entre diciembre de 2007 y el mismo mes de 2011. Finalmente, se trata de un período en el cual existieron incrementos en las transferencias de ingresos a través de programas sociales y políticas de seguridad social, especialmente con la creación de la Asignación Universal por Hijo.<sup>14</sup>

La etapa final dentro del período analizado (2011-2015) coincide con un decrecimiento del poder adquisitivo promedio de los ingresos individuales, tanto los totales como los laborales.<sup>15</sup> De este modo, los ingresos reales de 2011 se corresponden con el máximo valor de estas series. Aun así, esta evolución fue diferente según el nivel de ingresos y mantuvo la progresividad, de modo que mientras los primeros dos quintiles de ingresos individuales continuaron expandiéndose en términos de poder de compra, la caída obedeció a la reducción en los ingresos de los restantes quintiles, especialmente el de mayores ingresos. En este sentido, puede afirmarse que en un contexto económico en el cual se alternaron años de crecimiento y años recesivos, la tasa de empleo tuvo una leve caída y el ingreso laboral se retrajo, existieron políticas de sostén de ingresos con especial impacto en los ingresos más bajos. En efecto, entre esos años el haber jubilatorio mínimo se expandió a un ritmo de 3,0% promedio anual acumulativo mientras que la AUH lo hizo al 3,4% anual. En cambio, el salario mínimo, vital y móvil sufrió una retracción a una tasa del 3,0% anual, de modo que el mejor comportamiento relativo de los ingresos la-

<sup>13</sup> Como se comentará más adelante, este efecto no ocurriría por la dinámica en sí de los salarios negociados (Beccaria *et al.*, 2017), sino por la ampliación de la cobertura de la negociación colectiva al incorporarse más trabajadores (asalariados registrados) a los ámbitos de negociación. También la cantidad de acuerdos firmados, la mayor centralización de la negociación y la incorporación generalizada de cláusulas salariales dieron cuenta de una mayor incidencia de los convenios colectivos sobre la determinación del salario (Borroni y Trajtemberg, 2011).

<sup>14</sup> De todos modos, al momento en que se crea la AUH y se expande rápidamente su cobertura, ello podría verse como un empeoramiento de la distribución de ingresos individuales, ya que entran a formar parte de esa distribución beneficiarios con ingresos bajos, que antes no estaban incluidos en dicha distribución. Una vez establecido el nuevo universo de perceptores de ingreso, los sucesivos incrementos en el poder adquisitivo de la AUH sí mejorarían la distribución de ingresos individuales, siempre y cuando impliquen mayores aumentos que en otras fuentes de ingreso.

<sup>15</sup> Si bien por simplicidad se toma al conjunto del período 2011-2015, la evolución negativa de los ingresos es principalmente consecuencia de lo ocurrido en 2014, año en el cual la devaluación de la moneda implicó un incremento de precios que superó a los aumentos nominales de ingresos.

borales del primer quintil obedecería a otras razones, presumiblemente propias de la dinámica del mercado laboral.

El poder adquisitivo del ingreso total familiar tuvo claramente una mejora progresiva, más notoria aún que los ingresos individuales. Mientras que entre el segundo semestre de 2003 y el primer semestre de 2015 los ingresos familiares en promedio crecieron 42,0%, los ingresos correspondientes al primer quintil aumentaron 2,7 veces en términos reales. Esta evolución diferencial de los ingresos del primer quintil es muy notoria hasta 2007: para ese año el poder adquisitivo ya se había más que duplicado.

En los gráficos N° 4 y el cuadro N° 1 se advierte que para los tres subperíodos considerados el ingreso familiar del primer quintil creció considerablemente por sobre el resto. Ello es especialmente notorio, como se dijo, entre 2003 y 2007, cuando el poder adquisitivo de estos ingresos creció a una tasa equivalente al 23,8% anual acumulativo, mientras que el promedio de los ingresos familiares lo hizo al 10,0% anual. Y volvió a diferenciarse especialmente entre 2011 y 2015 cuando, si bien el crecimiento anual para el primer quintil fue solo de 1,2%, ello ocurrió en un contexto en que los ingresos familiares se redujeron al 1,7% por año en promedio.

Más allá de este comportamiento de los ingresos del primer quintil, se destaca que el aumento de los ingresos familiares en general resultó progresivo según el nivel de ingresos; es decir, el aumento fue mayor a medida que el promedio de ingresos resultaba más bajo. De este modo, el ingreso familiar de los hogares más ricos aumentó solo 6,5% en términos reales entre 2003 y 2015. Este aumento limitado de los ingresos del último quintil implica que habrían tenido una pérdida de poder adquisitivo respecto de 2001.

Los dos períodos de mayor diferenciación en la evolución de los ingresos familiares por quintil ocurrieron entre 2003 y 2007 y entre 2011 y 2015. En el primero de estos períodos se conjugarían varias razones para explicar esta progresividad. Por un lado, el mayor aumento del empleo y reducción de la desocupación en los hogares de los primeros quintiles; por otro, el fuerte aumento de la cobertura previsional, del poder de compra del salario mínimo y el haber jubilatorio mínimo, que inciden con más fuerza en los primeros quintiles. Se volverá más adelante sobre estas relaciones.

### **EL VÍNCULO ENTRE LA DINÁMICA DEL MERCADO DE TRABAJO, LAS POLÍTICAS DE INGRESO Y LA DISMINUCIÓN DE LA DESIGUALDAD**

Los estudios sobre la evolución de la distribución del ingreso de los hogares en Argentina desde los años dos mil destacan, en primer lugar, el quiebre respecto de la dinámica de la década anterior, ya que desde 2003, tras un extenso período de deterioro distributivo, comenzó una etapa de disminución de la desigualdad que se

extendería hasta 2015. A su vez, diferentes autores resaltan la importancia que tuvo la evolución de la concentración de los ingresos provenientes del trabajo para explicar la mejora distributiva del período (Cruces y Gasparini, 2010; Trujillo y Villaña, 2011; Salvia y Vera, 2011; Fernández y González, 2012).

Desde una perspectiva ortodoxa, entre los aspectos que se suelen mencionar para dar cuenta de la evolución de la distribución del ingreso laboral, relacionados con desajustes entre oferta y demanda de trabajo, se señala el posible sesgo de la demanda laboral hacia trabajadores de diferentes características. En este sentido, algunos autores los asocian con los cambios en las tecnologías productivas aplicadas en cada momento: por ejemplo, una innovación tecnológica podría determinar un aumento relativo de la demanda de fuerza de trabajo más calificada y favorecer un aumento en la desigualdad (Acemoglu, 2000). Esta perspectiva fue aplicada por algunos autores para explicar la tendencia a la concentración de los ingresos laborales en la década de 1990, vinculándola con una mayor demanda relativa de trabajadores calificados asociada al recambio tecnológico (Gasparini, 2000).

Desde otra perspectiva, se pone en cambio el eje en el efecto que la desocupación tiene sobre la desigualdad, ya que en contextos de alto desempleo que presionan hacia la baja los salarios, los trabajadores de menores calificaciones y menores ingresos son los que se ven más afectados mientras que los de mayores calificaciones e ingresos cuentan con mayor poder de negociación para defender sus remuneraciones. Así, Altimir, Beccaria y González Rozada (2002) asociaron el aumento de la desigualdad en los ingresos familiares durante la década de 1990 principalmente con el aumento del desempleo en los estratos de menores ingresos.

Finalmente, varios autores señalan la importancia de las instituciones laborales no solo en la determinación de los niveles salariales, sino también en su distribución. Entre las más relevantes se señalan las negociaciones salariales colectivas y la fijación de salarios mínimos, que afectan principalmente a los trabajadores asalariados (Marshall, 2009; Trajtemberg, 2001; Maurizio, 2014; Beccaria, Maurizio y Vázquez, 2015; Casanova y Alejo, 2015). El efecto de las negociaciones colectivas sobre la distribución del ingreso se asocia con la disminución del peso de las características personales de los trabajadores en la determinación del salario (Freeman, 1980) y depende de la cobertura de los convenios y el grado de centralización de las negociaciones.

En el período en estudio, varios de estos factores actuaron conjuntamente en el sentido de reducir la desigualdad. Por un lado, la reactivación de ramas de actividad demandantes de fuerza de trabajo relativamente menos calificado, en particular ciertos sectores industriales, explicaría una posible inversión del sesgo que la demanda laboral había adquirido en la década de 1990, favoreciendo una menor desigualdad en los ingresos provenientes del trabajo. A su vez, una mayor demanda relativa de trabajadores de menores calificaciones habría contribuido a que los trabajadores

de hogares de menores ingresos aumenten sus posibilidades de emplearse y, por lo tanto, de proveer un ingreso adicional al grupo familiar, lo cual también redundaría en una mejora en la distribución de los ingresos familiares. Finalmente, dado que esa mayor demanda de trabajo ocurrió en sectores con un mayor nivel de empleo registrado y, en consecuencia, alcanzados por las instituciones laborales, esto tendría efectos igualadores adicionales, como se argumentará más adelante.

Por otro lado, más allá del diferencial éxito relativo que pueden tener los trabajadores para insertarse en una ocupación, la mayor demanda relativa de trabajadores de menor nivel educativo (o menor calificación) y la mayor oferta de trabajadores de nivel educativo alto aparecen como explicación a la reducción de la dispersión de ingresos laborales individuales, al reducirse los premios a la educación. Para el caso de Argentina se planteó que, mientras que el aumento de los premios a la educación fue un factor explicativo –consecuencia de una mayor demanda relativa de trabajadores con nivel educativo alto en relación a la oferta– del aumento de la concentración en la década de 1990, su disminución contribuyó a la reversión de la tendencia distributiva en la etapa siguiente (Cruces y Gasparini, 2010). En el mismo sentido habría funcionado la disminución de la tasa de desocupación, que fue más intensa para los miembros de hogares de menores ingresos.

Además de la creación de empleo, los cambios en la composición de los ocupados según su categoría ocupacional también pueden tener efectos sobre la distribución. Beccaria, Maurizio y Vázquez (2016) señalan que en Argentina el proceso de formalización del empleo contribuyó entre 2003 y 2013 a reducir la desigualdad salarial. A su vez, dado el diferencial de salarios existente entre los trabajadores asalariados registrados, un incremento de la proporción de estos entre los trabajadores de hogares con menores ingresos podría contribuir a reducir las brechas de ingresos familiares.

Al ampliarse la cantidad de trabajadores registrados, se extendió también la cobertura de las convenciones colectivas, a la vez que el proceso de centralización de las negociaciones mencionado en secciones previas también jugó en el sentido de disminuir la desigualdad. Cabe destacar que, en cambio, el efecto de las negociaciones sobre los salarios de convenio no necesariamente fue igualador (Beccaria, Fernández y Trajtemberg, 2017).

En cuanto al impacto del salario mínimo, al establecer un piso para las remuneraciones, se espera que contribuya a la reducción de las brechas salariales, ya que opera principalmente sobre los salarios más bajos. Sobre los salarios de los trabajadores no registrados, el efecto no es directo, y podría incluso tener efectos adversos sobre la distribución, al ampliar la brecha salarial entre registrados y no registrados. Sin embargo, se ha observado que el salario mínimo –y, sobre todo, su evolución– podría funcionar como referencia para la determinación de los salarios de los trabajadores no registrados (Marshall, 2009; Casanova y Alejo, 2015). La política de incremento en el poder adquisitivo del salario mínimo, que siguió a un período

de previo de aumentos salariales definidos por decisiones del Poder Ejecutivo, fue muy fuerte en el período analizado, en particular en los primeros años.

En función de estos antecedentes, se puede vincular la evolución del mercado laboral con la evolución de la desigualdad. Para ello en primer lugar se analizan las principales tasas del mercado de trabajo e indicadores de calidad, diferenciando a las personas según el quintil de ingreso total del hogar.

Tal como se mostró en secciones precedentes, la brecha de los ingresos individuales totales era al comienzo del período menor que la del ingreso total familiar. Una razón importante puede vincularse con el alto nivel de desocupación, que afectaba a más del 15% de la población económicamente activa y perjudicaba de modo diferencial a los hogares según quintil, de modo que implicaba una reducción de la cantidad de perceptores de ingreso de manera desigual entre diferentes hogares.

Desde 2003 la economía se caracterizó por una significativa creación de empleo. Sin embargo, mientras que los cambios en el mercado de trabajo afectaron positivamente a todos los hogares, los impactos no fueron los mismos cuando se los clasifica según el lugar que ocupan en la distribución del ingreso.

La tasa de empleo total aumentó 1,7 puntos porcentuales (p.p.) entre 2003 y 2015, fundamentalmente como resultado de la fuerte creación de puestos de trabajo que tuvo lugar entre 2003 y 2007.<sup>16</sup> En esta primera etapa más dinámica, la generación de empleo afectó con mayor intensidad a los miembros de los hogares de menores ingresos (aumentó 4 puntos porcentuales para el primer quintil). En el período 2007-2011, en cambio, existió una caída del empleo en los primeros dos quintiles mientras que en la última etapa (entre 2011 y 2015) el efecto volvió a ser progresivo pero en un contexto de menor empleo: la tasa de empleo se contrajo para el total, pero en los primeros tres quintiles se redujo en una magnitud menor (Cuadro N° 2).

Es decir que la dinámica de la creación de empleo favoreció en determinados subperíodos la mejora en la distribución de los ingresos familiares, al aumentar en mayor medida la cantidad de perceptores de ingresos laborales entre las familias de menores ingresos.<sup>17</sup>

<sup>16</sup> La tasa de empleo calculada para todos los quintiles, tal como se presenta en esta sección, no coincide con la tasa de empleo global para la población. La razón es que no se consideraron todos los hogares sino únicamente aquellos que tienen completa la información de ingresos, ya que solo estos pueden ser clasificados en quintiles de ingresos. Dado que la no declaración de ingresos se incrementó en mayor medida a partir de 2007, la diferencia entre estas tasas de empleo se amplió crecientemente desde ese año, de modo que se subestima la expansión del empleo.

<sup>17</sup> Cabe resaltar que, dado que los quintiles de ingresos familiares más bajos tienen un mayor tamaño relativo en términos de personas, cada punto de variación de la tasa de empleo implica una mayor cantidad de nuevos ocupados en términos absolutos, en relación con cada punto de la tasa de empleo de los quintiles de ingresos más altos. De este modo, se están subestimando las diferencias en los nuevos empleos entre quintiles.

**Cuadro N°2**

Principales tasas del mercado laboral para las personas mayores de 14 años, según quintil de ingreso total familiar.

	Isem03	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Isem15
<b>Tasa de actividad (en % sobre población mayor de 14 años)</b>													
1	52,6	52,5	52,9	50,6	48,2	46,9	47,3	44,0	45,4	44,6	44,0	44,9	42,9
2	55,4	55,7	54,2	52,8	50,0	48,4	48,4	46,8	47,4	45,8	45,4	46,4	45,5
3	58,6	59,8	57,4	58,3	56,4	56,7	56,7	55,9	55,9	55,5	54,1	54,6	53,9
4	63,6	64,0	64,2	65,7	65,7	65,3	65,5	64,3	64,1	63,8	62,9	61,6	61,2
5	68,7	70,3	71,1	72,5	72,6	71,9	72,3	72,5	73,0	72,0	72,2	71,5	70,1
<b>Tasa de empleo (en % sobre población mayor de 14 años)</b>													
1	33,8	35,5	38,3	37,0	37,8	36,1	35,4	33,6	35,8	34,5	34,4	34,4	33,9
2	43,3	45,3	46,2	45,7	43,4	42,5	42,3	41,6	42,4	40,8	41,0	41,6	41,1
3	49,2	51,3	50,5	52,2	51,3	51,9	51,7	51,5	51,7	51,5	50,0	50,4	50,1
4	55,7	57,2	58,7	61,3	61,8	61,9	61,3	60,6	60,8	60,3	59,7	58,6	58,1
5	64,2	66,6	67,7	69,6	70,0	69,9	69,8	70,1	70,6	70,0	70,1	69,1	68,0
<b>Tasa de desocupación (en % sobre Población Económicamente Activa)</b>													
1	35,7	32,7	27,5	26,7	21,5	23,0	25,2	23,6	21,1	22,5	21,8	23,4	20,9
2	21,8	18,6	14,9	13,4	13,1	12,0	12,7	11,1	10,5	10,8	9,7	10,4	9,6
3	16,0	14,2	12,0	10,5	9,0	8,4	8,7	7,9	7,5	7,2	7,7	7,6	7,1
4	12,3	10,5	8,5	6,8	5,9	5,2	6,4	5,9	5,3	5,4	5,1	4,9	5,1
5	6,5	5,3	4,8	4,0	3,6	2,8	3,4	3,3	3,3	2,8	2,8	3,3	3,0

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

La tasa de actividad tuvo un efecto más diferenciado aún que la tasa de empleo entre quintiles de ingreso familiar. Considerando el conjunto del período 2003-2015, la tasa de actividad para el total de los hogares se redujo, pero esta reducción fue considerablemente más intensa para los dos primeros quintiles de ingresos, mientras que, por el contrario, aumentó para el último quintil. En particular, entre 2003 y 2007 se observa la mayor diferenciación por quintil en el comportamiento de esta tasa: se redujo en alrededor de 5 puntos en los primeros dos quintiles y subió 4 puntos para el último quintil. Dado que este comportamiento se observa en un momento de elevada generación de puestos de trabajo y mejora de ingresos, puede interpretarse la importante reducción en la actividad de los miembros de los hogares de los primeros quintiles como resultado del retiro de trabajadores (secundarios) del mercado laboral ante la mejora en los ingresos totales de los hogares, debida al propio crecimiento del empleo y al aumento real de los ingresos laborales y jubilatorios. Es decir, dada la situación general de mejora en el mercado de trabajo, el descenso de la tasa de actividad en los primeros quintiles no puede sino ser interpretado positivamente.

En efecto, esa menor tasa de actividad sumada al aumento en la ocupación se refleja en una caída de la tasa de desocupación significativa y progresiva según quintil de ingresos. Es, a su vez, una señal de la existencia de una menor competencia entre trabajadores y, por lo tanto, una menor presión en el mercado de trabajo especialmente en los primeros quintiles,<sup>18</sup> lo cual habría contribuido a la mayor recuperación de los ingresos laborales en estos grupos, adicionalmente a los efectos positivos que tuvieron las políticas de ingresos como los aumentos salariales por decreto y la elevación del salario mínimo, vital y móvil.

El efecto progresivo de la tasa de actividad también se verificó entre 2007 y 2011, con un descenso significativo de esta tasa en los dos primeros quintiles, aunque de menor intensidad que en el período previo. En este caso, podría vincularse con la posibilidad de los hogares de estos quintiles de contar con fuentes no laborales de ingresos, como la Asignación Universal por Hijo, que podría haber tenido algún impacto en la participación laboral de mujeres de bajos ingresos con familias numerosas, el Programa PROG.R.ES.AR que pudo haber permitido a los jóvenes beneficiarios la permanencia en la inactividad y las jubilaciones permitidas por las moratorias previsionales.<sup>19 20</sup>

Para explorar el posible impacto del aumento de registración y de las políticas de ingresos laborales sobre la distribución, se analizó la evolución diferencial del proceso de registración entre los trabajadores según quintiles de ingreso familiar. La información muestra que el aumento de la proporción de asalariados registrados sobre el total de trabajadores en relación de dependencia fue significativo en todos los períodos y tuvo una intensidad muy superior en el caso de los trabajadores de los primeros tres quintiles, especialmente los quintiles 2 y 3. Entre estos trabajadores, el peso de los asalariados registrados aumentó en 25,4 p.p. y 20,1 p.p., respectivamente, mientras el aumento fue solo alrededor de 11 p.p. en los quintiles de mayores ingresos (Cuadro N°3). Este cambio en la calidad de las ocupaciones influyó favorablemente en el sentido de elevar relativamente más los ingresos labo-

<sup>18</sup> Este sería el caso si se supone que los trabajadores de los primeros quintiles se insertan en puestos de trabajo similares entre sí, dadas sus características personales (por ejemplo, el nivel educativo).

<sup>19</sup> Cabe aclarar que un estudio realizado por Maurizio y Monsalvo (2017) concluye que la Asignación Universal por Hijo (AUH) no habría tenido impactos significativos sobre el mercado laboral, en el sentido de haber generado desincentivos significativos al trabajo entre los adultos miembros de los hogares beneficiados. Mientras que el análisis descriptivo pareciera sugerir la presencia de tal efecto, el análisis econométrico no confirma estos resultados de manera robusta. Aun así, las autoras reconocen la debilidad de la información primaria disponible para la realización de este estudio.

<sup>20</sup> Paradójicamente, la menor desigualdad ocurre conjuntamente con una mayor diferenciación de tasas de actividad y de empleo entre quintiles cuando se considera el conjunto del período. Para profundizar en esta caracterización y conclusiones sería preciso avanzar en una diferenciación de hogares no solo por nivel de ingresos sino también según sus características sociodemográficas.

rales en estos quintiles más bajos.<sup>21</sup> Al incrementarse el porcentaje de trabajadores asalariados registrados entre los trabajadores de menores ingresos, el efecto positivo de los incrementos de suma fija (que afectaron en términos relativos más a los trabajadores de menores ingresos) y de las negociaciones salariales colectivas también tuvieron un impacto mayor en estos grupos.

**Cuadro N°3**

Asalariados registrados, según quintil de ingreso total familiar

	IIsem03	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Isem15
<b>Asalariados registrados (en % de asalariados)</b>													
1	7,9	6,6	7,4	8,3	11,9	15,7	15,1	18,3	21,8	21,5	22,6	23,7	24,6
2	24,5	26,3	28,7	31,9	40,8	42,2	42,9	43,2	45,7	45,5	47,7	46,1	49,9
3	43,4	46,4	49,8	52,0	54,1	57,5	59,6	59,3	58,6	60,5	61,2	63,2	63,5
4	59,5	60,0	63,2	63,5	65,4	68,7	69,8	70,1	70,7	69,6	71,3	70,8	71,4
5	71,7	73,5	74,1	77,7	78,0	79,7	80,9	81,7	81,2	81,4	81,1	81,7	82,8

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

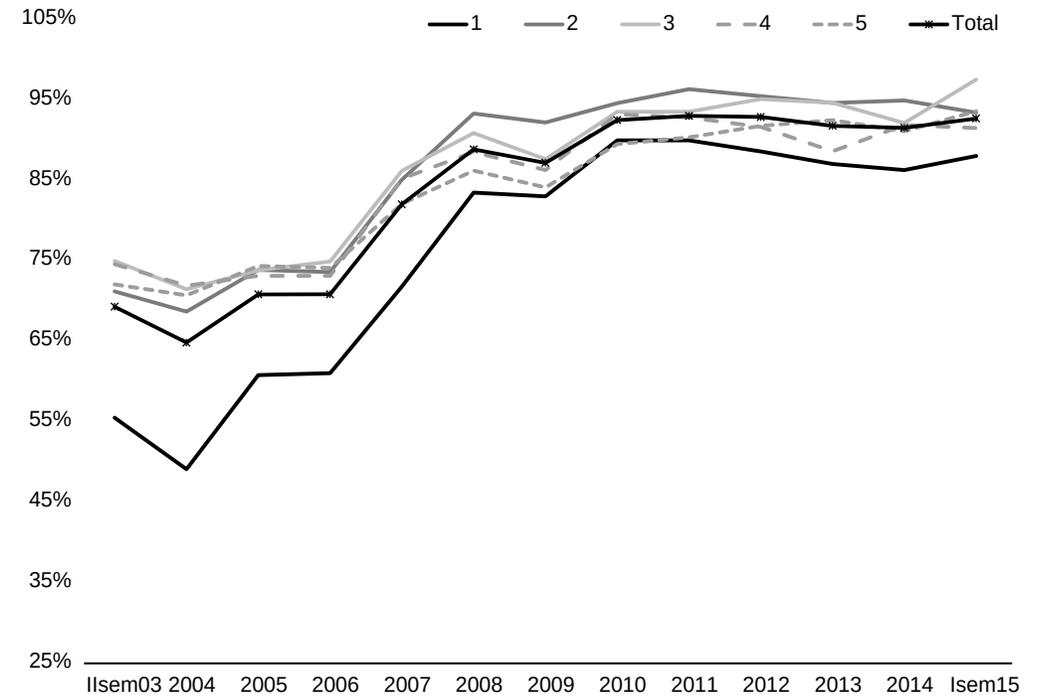
Resta considerar el efecto de los ingresos no laborales sobre la evolución de la desigualdad; en particular, de los cambios en los ingresos derivados del sistema previsional y de seguridad social y de aquellos provenientes de programas de políticas sociales.

En el período bajo análisis el sistema de seguridad social amplió fuertemente su cobertura, y esta expansión de la cobertura previsional (medida como el porcentaje de personas inactivas en edad de jubilarse que cobran efectivamente una jubilación) fue más intensa en los quintiles de menores ingresos. Mientras que en el total de hogares esta relación se incrementó en 19,3 puntos porcentuales, entre los hogares del primer quintil lo hizo en 30,9 p.p. y entre los del segundo quintil en 24,4 p.p. (Gráfico N° 5). De este modo, la cobertura jubilatoria en 2015 es marcadamente más semejante entre quintiles que lo que era en 2003, cuando sobre todo el 20% de hogares más pobres se distinguía por su baja cobertura. Para este quintil, el aumento implicó pasar de una cobertura del 55,5% al 88,0%.

<sup>21</sup> Véase Beccaria, Groisman y Monsalvo (2006) para una estimación de la penalización salarial asociada con la no registración.

**Gráfico N°5**

Personas en edad de jubilarse que están inactivas y cobran jubilación, según quintil de ingreso total familiar (en porcentaje sobre el total de inactivos en edad de jubilarse).



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

A la mayor cobertura del sistema jubilatorio se suma la dinámica de los haberes. Debido a que la jubilación mínima se incrementó en el período significativamente más que el haber promedio, su impacto en el ingreso familiar de los primeros quintiles resultó aún mayor. La importancia que adquieren estos ingresos se refleja en el peso de las jubilaciones sobre los ingresos familiares totales. Para el primer quintil, pasaron de representar el 35,5% en 2003 a ser el 43,2% en 2015 (la proporción aumentó 7,7 p.p.), mientras que en el segundo quintil pasaron del 29,3% al 36,0% de los ingresos (6,7 p.p. más). La contrapartida fue la reducción del peso de los ingresos laborales en el ingreso familiar total de estos grupos. Para el promedio, en cambio la participación de las jubilaciones y pensiones en el ingreso total de los hogares aumentó solo 3,2 p.p. y para los quintiles 4 y 5 prácticamente no se modificó.

**Cuadro N°4**

Participación de las diferentes fuentes de ingreso en el ingreso total familiar, según quintil de ingreso total familiar.

	Ilsem03	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Ilsem15
<b>Participación del ingreso laboral en el ingreso total familiar</b>													
1	52,7	56,2	52,5	48,4	47,3	46,8	45,1	40,7	42,9	41,7	41,0	41,9	40,9
2	59,7	63,8	63,0	62,8	61,0	60,4	59,2	57,5	59,2	56,5	56,5	56,9	55,5
3	71,0	74,1	74,2	75,4	73,4	75,1	74,3	74,4	72,7	73,0	71,3	72,7	71,0
4	77,8	81,5	81,3	84,1	84,1	84,0	84,0	82,3	81,6	81,8	81,5	80,1	79,5
5	79,7	85,3	86,8	87,9	87,6	86,5	87,2	87,8	87,8	87,6	87,2	85,7	85,2
<b>Participación del ingreso por jubilaciones y pensiones en el ingreso total familiar</b>													
1	35,5	31,0	32,2	35,2	36,2	39,6	39,2	42,6	40,8	42,0	42,0	41,5	43,2
2	29,3	25,6	26,3	26,9	30,8	31,3	32,4	33,0	32,1	34,9	35,5	33,9	36,0
3	21,1	18,5	17,9	17,5	19,9	18,8	19,1	18,8	20,4	21,8	23,0	21,7	23,0
4	16,0	13,5	13,8	11,5	12,1	12,2	12,0	13,3	14,3	14,2	14,8	16,2	17,0
5	11,1	9,6	8,4	7,5	7,1	7,2	8,3	8,0	8,2	9,3	9,1	10,7	11,1
<b>Participación del ingreso por transferencias en el ingreso total familiar</b>													
1	7,7	7,2	6,8	6,7	6,3	5,1	5,6	8,2	7,3	6,8	6,8	8,8	8,1
2	3,3	3,2	3,0	2,4	2,4	2,2	2,3	3,9	3,3	2,7	2,8	3,3	3,4
3	2,1	1,6	1,5	1,4	1,2	1,1	1,2	2,1	1,8	1,4	1,7	2,3	2,3
4	1,4	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4	0,7	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9
5	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2

Nota: Entre las transferencias se incluyen los ingresos derivados del seguro de desempleo, subsidios del gobierno, becas de estudio y subsidios de iglesias u otros, según las definiciones del cuestionario de la EPH.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Finalmente, el efecto de los ingresos provenientes de transferencias monetarias en el marco de programas sociales y otras políticas de transferencias<sup>22</sup> es menos notorio de lo esperado, en el marco de las importantes transformaciones que se mencionaron anteriormente y –especialmente– de la expansión de la cantidad de beneficiarios, que se concentran en los hogares de menores ingresos.

Una forma de verlo es a partir del peso que tiene este tipo de ingresos sobre los ingresos familiares totales, diferenciando a los distintos quintiles de ingresos. En el conjunto del período, la variación no resulta significativa y aparece con mayor fuerza solo en el 20% de los hogares con menores ingresos. Entre 2007 y 2011 –sub-

<sup>22</sup> En esta fuente de ingresos se incluyen los provenientes de programas de transferencias monetarias, por ejemplo: el Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, el Programa Familias por la Inclusión Social, la Asignación Universal por Hijo, etc.

período dentro del cual se produce la creación de la AUH– el incremento en el peso de estos ingresos es algo más fuerte, especialmente en los dos primeros quintiles de ingresos y, finalmente, entre 2011 y 2015 se advierte también un aumento en el primer quintil.

Entre las posibles explicaciones de este resultado puede mencionarse que, si bien los ingresos resultantes de estas políticas incidieron positivamente sobre los ingresos familiares y sobre la igualdad de ingresos, lo hicieron en un período en el cual otros factores positivos tuvieron un peso mayor, especialmente las transformaciones del sistema previsional. Por otra parte, los ingresos provenientes de transferencias por parte de políticas públicas, si bien contribuyen al bienestar de los hogares, no resultan montos tan elevados, por lo que su efecto igualador se diluye relativamente.

**REFLEXIONES FINALES**

En el período que se extiende entre 2003 y 2015 se verifica una tendencia a la reducción de la desigualdad de los ingresos familiares, individuales y laborales, que implicó una reversión respecto de la tendencia regresiva que se había verificado desde los años de la última dictadura militar (Altimir y Beccaria, 2001). La distribución mejoró a lo largo de todo el período, con las únicas excepciones de 2009 y 2014, aunque es posible distinguir tres etapas en las que la dinámica no fue homogénea. Para cada uno de los tipos de ingreso analizados puede identificarse un primer período de caída más intensa en la desigualdad, otro de menor intensidad y, finalmente, el período final de menor caída. La mejora en la distribución del ingreso ocurrió en general en un contexto de aumento de los ingresos familiares en términos reales, que fue progresivo según el nivel de ingresos; es decir, el aumento resultó mayor a medida que el promedio de ingresos era más bajo.

En cuanto a los diferentes tipos de ingresos, entre 2003 y 2005 se destaca la mayor reducción relativa de la brecha de los ingresos familiares, dando cuenta del efecto diferencial del aumento de la ocupación, que implicó un mayor aumento de la cantidad de perceptores de ingresos laborales en la parte baja de la distribución. En efecto, en esta primera etapa, la generación de empleo afectó con mayor intensidad a los miembros de los hogares de menores ingresos. En estos mismos hogares ocurrió paralelamente una caída de la tasa de actividad, que puede vincularse con el retiro del mercado de trabajo de trabajadores secundarios que se habían incorporado previamente a la fuerza de trabajo ante la pérdida de ingresos familiares, así como con el crecimiento de ingresos no laborales. En efecto, en el mercado laboral, los ingresos se recuperaron empujados por políticas específicas como los aumentos salariales por decreto y la elevación del salario mínimo, vital y móvil que impactaron especialmente en la suba de los ingresos relativamente bajos y, a

su vez, se incrementaron otro tipo de ingresos tales como los provenientes de jubilaciones y pensiones.

En cambio, en una segunda etapa la brecha que más se contrajo fue la que corresponde a los ingresos laborales, como resultado de un mayor aumento relativo del poder adquisitivo para los primeros quintiles, que estaría asociada con la propia dinámica del mercado de trabajo y los efectos igualadores de la ampliación de la cobertura de la negociación colectiva. A nivel de ingresos familiares, cabe destacar el rol de las transferencias de ingresos a través de programas sociales, especialmente con la creación de la Asignación Universal por Hijo.

Finalmente, entre 2011 y 2015, con mejoras de menor magnitud, se redujeron paralelamente las brechas de los tres tipos de ingreso (familiar, individual y laboral). En estos años, mientras que la tasa de empleo se contrajo para todos los hogares, en los primeros tres quintiles se redujo en una magnitud menor.

A su vez, tuvo lugar una caída del poder adquisitivo promedio de los ingresos individuales, tanto los totales como los laborales pero, aun así, esta evolución fue diferente según el nivel de ingresos y mantuvo la progresividad, de modo que mientras los primeros dos quintiles de ingresos individuales continuaron expandiéndose en términos de poder de compra, la caída obedeció a la reducción en los ingresos de los restantes quintiles, especialmente el de mayores ingresos. En este sentido, puede afirmarse que en un contexto económico en el cual se alternaron años de crecimiento y años recesivos, la tasa de empleo tuvo una leve caída y el ingreso laboral se retrajo, existieron políticas de sostén de ingresos con especial impacto en los ingresos más bajos.

Para explorar el posible impacto de la menor precariedad laboral sobre la distribución, se analizó la evolución diferencial del proceso de registración entre los trabajadores según quintiles de ingreso familiar. La información muestra que el cambio en la calidad de las ocupaciones influyó favorablemente en el sentido de elevar relativamente más los ingresos laborales de los quintiles más bajos. Al incrementarse el porcentaje de trabajadores asalariados registrados entre los trabajadores de menores ingresos, el efecto positivo de los incrementos salariales de suma fija (que afectaron en términos relativos más a los trabajadores de menores ingresos) y de las negociaciones salariales colectivas también tuvieron un impacto mayor en estos grupos.

En el período bajo análisis el sistema de seguridad social amplió fuertemente su cobertura, y esta expansión de la cobertura previsional (medida como el porcentaje de personas inactivas en edad de jubilarse que cobran efectivamente una jubilación) fue significativamente más intensa en los quintiles de menores ingresos. A la mayor cobertura del sistema jubilatorio se sumó la dinámica de los haberes: debido a que la jubilación mínima se incrementó en el período más que la media, su im-

pacto en el ingreso familiar de los primeros quintiles resultó aún mayor. Finalmente, el efecto de los ingresos provenientes de transferencias monetarias en el marco de programas sociales y otras políticas de transferencias resultó menos notorio de lo esperado, en el marco de las importantes transformaciones que tuvieron lugar y –especialmente– de la expansión de la cantidad de beneficiarios, que se concentran en los hogares de menores ingresos. ■

## Referencias bibliográficas

- ACEMOGLU, D., "Technical change, inequality, and the labor market", en *Working Paper* N° 7800, National Bureau of Economic Research, 2000.
- ALTIMIR, O. y L. BECCARIA, "El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina", en *Desarrollo Económico* N° 160, vol. 40, Buenos Aires, IDES, 2001.
- ALTIMIR, O., L. BECCARIA y M. GONZÁLEZ ROZADA, "La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000", en *Revista de la CEPAL* N° 78, pp. 55-85, Santiago de Chile, 2002.
- ARAKAKI, A., "Cambios recientes en la Encuesta Permanente de Hogares. Análisis de la actualización de las proyecciones poblacionales y la muestra", documentos de Trabajo del CEPED N° 22, IIE, FCE-UBA, 2016.
- ARCEO, N., M. GONZÁLEZ, N. MENDIZÁBAL y E. BASUALDO, *La economía argentina de la posconvertibilidad en tiempos de crisis mundial*, Buenos Aires, Editorial Cara o Ceca, 2010.
- BECCARIA, L., F. GROISMAN y P. MONSALVO, "Segmentación del mercado de trabajo y pobreza en Argentina, Salta", ponencia presentada a la XLI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, CD, 2006.
- BECCARIA, L., MAURIZIO, R. y VÁZQUEZ, G., "Desigualdad e informalidad en América Latina: el caso de la Argentina", en Amarante, V. y Arim, R. (eds.), *Desigualdad e informalidad: un análisis de cinco experiencias Latinoamericana* (133), Santiago, Chile, CEPAL, 2015.
- BECCARIA, L., A. FERNÁNDEZ y D. TRAJTEMBERG, "Reducción de la desigualdad de las remuneraciones e instituciones laborales: Argentina 2003-2015", en *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Bariloche, 2017.
- BERTRANOU, F. (coord.), "Aportes para un piso de protección social en Argentina: el caso de las asignaciones familiares", Buenos Aires, Oficina de País de la OIT para la Argentina, 2010.
- BERTRANOU, F., O. CETRÁNGOLO, L. CASANOVA, A. BECCARIA y J. FOLGAR, "Desempeño y financiamiento de la protección social en Argentina", OIT, 2015.
- CAMPOS, L., FAUR, L. y L. PAUTASSI, "Programas Sociales y acceso a la justicia. Del discurso del derecho a la práctica asistencial", en *Derechos Humanos en Argentina*, Centro de Estudios Legales y Sociales, Siglo XXI, 2007.
- CASANOVA, L. y ALEJO, J., "El efecto de la negociación colectiva sobre la distribución de los ingresos laborales. Evidencia empírica para Argentina en los años 2000", documento de Trabajo N° 8, OIT, Buenos Aires, 2015.
- CENDA Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino, *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Cara o Ceca, 2010.
- CRUCES, G. y L. GASPARINI, "A Distribution in Motion: The Case of Argentina" en López-Calva, L. y N. Lustig (eds.), *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?*, Washington, DC: Brookings Institution, 2010.
- DAMILL, M. y R. FRENKEL, "La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros", en Gervasoni, C. y E. Peruzzotti (eds), *¿Década Ganada? Evaluando el legado del Kirchnerismo*, Buenos Aires, Debate, 2015.

- FERNÁNDEZ, A. L. y M. GONZÁLEZ, "La desigualdad en los ingresos laborales. Su evolución en la posconvertibilidad", en *Revista Apuntes para el Cambio* N° 3, Buenos Aires, 2012.
- FREEMAN, R., "Unionism and the dispersion of wages", en *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 34, N° 1, 1980.
- GASPARINI, L. (coord.), "Determinantes de la desigualdad en la distribución del ingreso", en *Cuadernos de Economía* N° 54, Buenos Aires, Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires, 2000.
- GOLBERT, L., "¿Derecho a la inclusión o paz social? Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados", *Serie políticas sociales*, Santiago de Chile, División de desarrollo social de CEPAL, 2004.
- GÓMEZ SABAÍNI, J. y ROSSIGNOLO, D., "La tributación sobre las altas rentas en América Latina", *Serie Estudios y Perspectivas* N°13, Santiago de Chile, CEPAL, 2014.
- GONZALEZ, M., "La relación de largo plazo entre patrones de crecimiento y mercado de trabajo. Un análisis sobre los salarios en Argentina entre 1950 y 2006", Tesis Doctorado, Buenos Aires, FLACSO, 2006.
- HAGMAN, I., "Tres momentos de la Argentina kirchnerista", en *Márgenes. Revista de Economía Política*, Año 1, N°1, Dossier *El kirchnerismo, un balance de los últimos 10 años: ¿una alternativa para los sectores populares?*, UNGS, 2015.
- KULFAS, M., *Los tres kirchnerismos. Una historia de la economía argentina 2003-2015*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2016.
- LINDENBOIM, J., J. GRAÑA y D. KENNEDY, "Distribución funcional del ingreso en Argentina, ayer y hoy", documentos de Trabajo del CEPED N° 4, IIE-FCE-UBA, 2005.
- MARSHALL, A., "Desigualdad intraindustrial de salarios, 2003-2008: ¿reversión a los patrones históricos?", en *Estudios del Trabajo*, N° 37/38, 2009.
- MAURIZIO, R., "El impacto distributivo del salario mínimo en la Argentina, el Brasil, Chile y el Uruguay", *Serie Políticas Sociales*, N° 194, Santiago de Chile, CEPAL, 2014.
- "Transitions to formality and declining inequality. The case of Argentina and Brazil in the 2000s", *Journal of Development and Change*, vol. 46, Issue 5, 2014.
- MAURIZIO, R. y P. MONSALVO, "Evaluación de los impactos de la Asignación Universal por Hijo en el comportamiento laboral de los adultos y en la generación de ingresos", en Cetrángolo, O. y J. Curcio, *Análisis y propuestas de mejoras para ampliar la Asignación Universal por Hijo*, ANSES, CEDLAS, IIEP-CONICET-UBA, Ministerio de Desarrollo Social, UNICEF, 2017.
- MEDINA, F., "Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso", *Serie estudios estadísticos y prospectivos* N° 9, CEPAL, 2001.
- NAHON, C., "Política social y acumulación de capital en la Argentina: la fragmentación regresiva de la educación, la salud y la previsión social en la década del noventa", en *FACES*, año 8, N°15, Facultad de Ciencias Económica y Sociales, UNMDP, 2002.
- PALOMINO, H. y D. TRAJTEMBERG, "Negociación colectiva y recuperación económica en Argentina", en *Macroeconomía, empleo e ingresos. Debates y políticas en Argentina frente a la crisis internacional 2008-2009*, Buenos Aires, Oficina Internacional del Trabajo, 2012.

ROCA, E. y H. PENA, "La declaración de ingresos en las encuestas de hogares", en 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, 2001.

SALVIA, A. y J. VERA, "Heterogeneidad Estructural y Desigualdad Económica: El patrón de distribución de los ingresos y los factores subyacentes durante dos fases de distintas reglas macroeconómicas", presentado al Congreso de la Asociación Argentina de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, 2011.

SÁNCHEZ, M., L. PACÍFICO y D. KENNEDY, "La participación asalariada en el ingreso y su composición según el vínculo laboral. Fuentes de información, metodologías y alternativas de estimación", documentos de Trabajo del CEPED N° 21, IIE, FCE-UBA, 2016.

SENÉN GONZÁLEZ, C. y C. BORRONI, "Diálogo social y revitalización sindical. Una reflexión sobre las relaciones laborales en Argentina post devaluación", en *Revista de Ciencias Sociales* N° 29, 2011, pp. 33-53.

SPAGNOLO, L., "Búsqueda de un enfoque analítico ante la nueva problemática social", *Serie Trabajo, Empleo y Ocupación* N° 11, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 2012.

TRAJTEMBERG, D., "Instituciones laborales y desigualdad salarial: un análisis del efecto de la ampliación de la cobertura de la negociación colectiva entre 2003- 2010", documento presentado en el III Congreso Anual de AEDA. Buenos Aires, 2011.

TRAJTEMBERG, D. y C. BORRONI, "La relación entre la estructura de la negociación colectiva y el desempeño de la economía. Aspectos teóricos y evidencias sobre el caso argentino" en Senén González, C. y A. Del Bono (comp.), *Revitalización sindical. Alcances y perspectivas*, Universidad Nacional de La Matanza, Buenos Aires, Prometeo, 2013.

TRUJILLO, L. y S. VILLAFAÑE, "Dinámica Distributiva y Políticas Públicas: dos décadas de contrastes en la Argentina Contemporánea", en Novick, M. y S. Villafañe (eds.), *Distribución del Ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el sur*, Buenos Aires, MTESS-UNDP, 2011.

WAINER, A. y M. SCHORR, "La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa", en *Realidad Económica* N° 286, IADE, 2014.