

“HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL, DISTRIBUCION DEL INGRESO Y POBREZA”

García Diaz Fernando*, Woyecheszen Sergio**

*Economista Senior del Centro de Estudios de la UIA, **Jefe del Departamento PyMI de la UIA.
Coordinador del departamento de empleo de SIDBaires.

sergiow@uia.org.ar , fernandogd@uia.org.ar

RESUMEN:

Uno de los pilares sobre los que se funda la teoría económica convencional es la conceptualización del capital como un factor de producción homogéneo. La evidencia empírica y el desarrollo histórico, sin embargo, contradicen dichas conclusiones: No existe un tejido productivo de características únicas; particularmente en el caso de economías en desarrollo, donde la heterogeneidad del entramado productivo ha resultado creciente a partir de la década de 1970. Dicho período se caracterizó por una modificación paulatina del modo de acumulación a nivel global, cuya más clara manifestación fue el surgimiento de las llamadas Cadenas Globales de Valor (CGV). Estas dieron lugar subsistemas productivos que articulan capitales diferenciados por estratos de productividad, capacidades de acumulación, concentración y poder de mercado. El presente trabajo tiene por objetivo aportar al estudio de la estructura productiva argentina teniendo en cuenta los elementos mencionados. Para ello se presenta una rápida descripción del marco conceptual desarrollado, buscando una caracterización que refleje la morfología actual del aparato productivo y su evolución reciente. Tomando como punto de partida la estructura ocupacional, se distinguen cuatro grandes estratos económicos que difieren en su capacidad para generar excedentes, cantidad, tamaño e interrelación de las firmas, tipo de inserción ocupacional y condiciones de vida de la población asociada.

PALABRAS CLAVE: Heterogeneidad estructural, Distribución del Ingreso, Pobreza, Argentina.

Las opiniones vertidas en el presente trabajo son exclusiva responsabilidad de los autores y no representan necesariamente las correspondientes a las instituciones en que trabajan.

I. INTRODUCCIÓN

Durante el último período, la economía argentina ha logrado revertir parte de un largo proceso de fragmentación productiva y social, a partir de un fuerte crecimiento en sus niveles de actividad, prácticamente inédito por duración e intensidad.

En este marco, se ha puesto de manifiesto además una notable recuperación de la tasa de empleo pleno, que se conjugó con la recomposición de los ingresos reales medios y una visible reducción de las tasas de pobreza e indigencia.

No obstante estas tendencias, una significativa proporción de la población ocupada presenta aun una inserción laboral endeble, la cual mediatiza los episodios de informalidad – precariedad, limitando por varias vías la movilidad social de sus miembros.

En este marco, en el presente trabajo se indaga acerca de los rasgos distintivos que toma la estructura ocupacional argentina, sustentando trayectorias diferenciadas en lo que hace a la estabilidad del empleo, la generación de ingresos y su distribución.

Para ello, en la sección siguiente se presenta el marco conceptual de la investigación, asociado a la tesis de heterogeneidad estructural (HE) de la escuela latinoamericana de la CEPAL. Seguidamente, en el tercer apartado se presenta un análisis taxonómico del empleo en Argentina, explotando los nexos empíricos que existen entre la HE y la informalidad laboral.

Esta es la base para analizar, en el cuarto, el impacto de esta última sobre las remuneraciones del trabajo, afectando de esta forma tanto la distribución del ingreso como la tasa de pobreza. El estudio se efectúa por medio de modelos que utilizan regresiones por cuantiles.

Finalmente, se presentan algunas reflexiones y se concluye.

II. HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL E INFORMALIDAD EN ARGENTINA

En términos históricos, la teorización respecto a la idea de heterogeneidad estructural responde a un tipo de visión acerca del proceso de acumulación y progreso técnico a nivel global, dada a fines de la década de 1940 y principios de los 50', según la cual se habría conformado desde entonces un Sistema Económico Mundial de carácter dual, con un centro - núcleo fabril y una periferia heterogénea, especializada en la producción de alimentos y materias primas, con menor diversidad productiva y fuerte disparidad en los niveles de productividad sectorial (Prebisch, 1949).

Esta diferenciación primaria tendría, adicionalmente, un carácter dinámico, que terminaría perpetuando las diferencias estructurales a lo largo del tiempo, al afectar el progreso técnico, la generación de empleo y la trayectoria de los ingresos.

El proceso habría partido inicialmente de una especialización productiva en bienes simples, la cual afectó la trayectoria tecnológica en el marco de la industrialización espontánea de la década del 30' y los 40', toda vez que las actividades donde el progreso técnico resulta más intenso no se encontraban disponibles.

Posteriormente, y a la luz de los cambios que fue acarreado el propio proceso de industrialización, la estructura productiva habría ido adquiriendo un carácter más complejo, alejándose de la idea de dualidad entre sector externo e interno, y conformándose tres grandes estratos multisectoriales: primitivo, trabajando a niveles muy bajos de productividad; moderno, con estándares cercanos a sus pares del centro; e intermedio, cuyas actividades presentan la productividad media de la economía (Pinto Aníbal, 1965 y 1970).

En las economías en vías de desarrollo el subempleo y la informalidad laboral aparecerían como reflejo de esta realidad, afectando la generación de empleo en las franjas de mayor productividad y salarios.

Según esta línea de estudios el carácter fundante de la informalidad laboral se hallaría en la existencia de un amplio segmento de establecimientos productivos (el llamado "Sector Informal") con

problemas de escala y rezagadas desde el punto de vista técnico y organizativo, dado el predominio de unidades de menor tamaño, lo que termina por afectar el incremento de la productividad del trabajo y la generación de excedentes económicos.

Estos cambios dieron pie a una nueva organización del aparato productivo que decantó en una conformación de taxonomía, si bien igualmente heterogénea, muy diferente a la observada durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones. En particular, la idea de informalidad laboral, su dinámica e interacción con los tramos formales de la producción, parece haber quedado sujeta a nuevas modalidades que escapan a las clasificaciones previas.

En este contexto, se han venido elaborado intentos por captar estas nuevas particularidades, que no sólo han derivado en el cambio referencial (OIT, 2002¹) sino también en nuevas tipificaciones que modifican la tesis de heterogeneidad estructural (CEPAL, 2004).

III. ESTRUCTURA OCUPACIONAL EN ARGENTINA

III.1 ASPECTOS CONCEPTUALES Y METODOLOGICOS

En los términos propuestos, este trabajo pretende contribuir en el entendimiento de estas nuevas modalidades, en particular hacia dentro de la estructura ocupacional argentina. Para ello, se sigue la metodología de estratificación propuesta en Coatz, Garcia Diaz y Woyecheszen (2010).

En este sentido, se presenta una división de las inserciones ocupaciones en distintos segmentos diferenciados por nivel de productividad, características personales y del puesto del trabajo e ingresos derivados, los cuales aparecerían como manifestación de la heterogeneidad estructural en Argentina.

En primer lugar, se considera un estrato de producción social de bienes y servicios en torno a la frontera internacional en lo que hace a productividad, integrado tanto por grandes empresas operando a niveles elevados de productividad y escala, servicios profesionales y sociales de

¹ En este marco, la conceptualización fue ampliada hacia la noción de trabajo decente de la OIT (2002), al incorporar a aquellos ocupados que se encuentran fuera de la legislación laboral, independientemente del sector en que se inserte.

alta calificación, como medianas empresas insertas en las Cadenas Globales de Valor, junto a una pequeña fracción de unidades de menor tamaño relativo pero con ciertas actividades de innovación y algunos casos de inversión en I&D, que tienden a poseer características especiales como la fuerte especialización de la mano de obra, el elevado capital intelectual, y procesos intensivos en la utilización de máquinas y herramientas de alta tecnología.

Dentro de este primer estrato se incluyó a los asalariados que trabajan en empresas grandes, de más de 200 empleados, estén o no registrados, y a los profesionales independientes. Asimismo, se incluyó a aquellos desocupados, receptores de planes sociales, y trabajadores familiares con alto nivel educativo.

En segundo lugar, aparecen las inserciones laborales en un estrato intermedio, agrupando a un conjunto de establecimientos (principalmente empresas pequeñas y medianas), y a ocupados y desocupados de alta calificación, los cuales contarían con capacidad suficiente para generar y apropiarse de excedentes para sostener inversiones, presentando un grado de formalidad relativamente alto.

Para la cuantificación empírica del mismo, quedan incluidos en este segmento a todos los asalariados registrados en todas las empresas de hasta 200 empleados y a los no asalariados calificados (universitario incompleto o secundaria completa). También se incluyó a asalariados no registrados de empresas medianas, de entre 41 y 200 empleados, y aquellos que trabajan en empresas pequeñas, de entre 6 y 40, desocupados, receptores de planes y trabajadores familiares calificados (universitario incompleto o secundaria completa)².

En tercer término, aparecería una esfera informal del capital, de baja productividad, donde operarían pequeñas firmas generadoras de escaso valor agregado, que logran apenas producir un excedente sobre el nivel de subsistencia. Se trata en muchos casos de trabajadores que se desempeñan por cuenta propia, al encontrar dificultades para insertarse

² Siguiendo la definición de cada estrato presentada más arriba, los trabajadores correspondientes a PYMES de productividad de frontera deberían ser incluidos dentro del estrato alto. Aunque resulta imposible realizar dicha distinción con la información disponible en la EPH, se considera que de poderse efectuar, el impacto cuantitativo de la corrección sería de segundo orden.

de manera estable dentro del aparato productivo. Abarca asimismo microemprendimientos o comercios cuya viabilidad está asociada a episodios de precariedad laboral, trabajo a destajo o familiar.

Dadas estas características, en el mismo se incluyen aquellos asalariados insertos en empresas de entre 6 y 40 empleados no registrados y no calificados (secundario incompleto), junto a los asalariados no registrados de microempresas (entre 1 y 5 empleados), independientemente de su calificación, al servicio doméstico, a los no asalariados no calificados y al trabajo familiar, desocupados y planes sociales de baja calificación³.

Finalmente, en un cuarto grupo aparece una franja de la población asociada al núcleo duro del desempleo, al cual se suman además aquellas personas inactivas que, dada la situación socioeconómica que enfrentan, han dejado de buscar empleo. Esta franja de la población afronta serias dificultades para reinserirse de modo funcional al aparato productivo, ya que al haber sufrido una exclusión persistente y los mayores impactos durante las crisis, tiende a verse imposibilitada para adecuarse a los requerimientos del mercado.

Este segmento abarca a los desocupados, receptores de planes y trabajadores familiares sin calificación (hasta primaria incompleta), junto a parte de las personas inactivas que, dadas sus características (básicamente edad y experiencia), pueden estar formando parte del “desempleo oculto”⁴.

III.2 DE LA CRISIS DEL MODELO SUSTITUTIVO A LA POST CONVERTIBILIDAD

La evolución de la heterogeneidad estructural en las últimas décadas, revelada por la dinámica de los estratos presentados en el apartado anterior, ha estado asociada al comportamiento del entramado productivo en diversos regímenes: industrialización por sustitución de importaciones, experiencias de apertura con atraso cambiario y pos convertibilidad.

³ Primaria completa y secundaria incompleta.

⁴ La composición detallada de cada estrato según la metodología propuesta puede consultarse en Tabla 1 del apéndice.

De esta forma, en el gráfico siguiente puede verse como entre mediados de 1970 y la crisis de la Convertibilidad, el proceso de desarticulación productiva y restructuración regresiva de la industria fue acompañado por un marcado incremento de la heterogeneidad medida en términos de la participación de cada estrato de productividad.

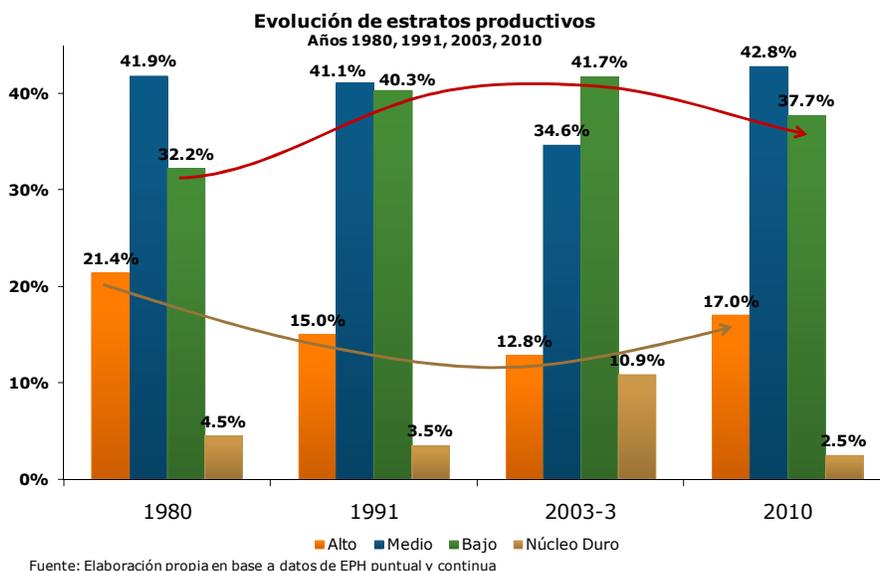
Entre 1980 y 2003, el sector de alta productividad redujo su participación del 21,4% al 12,8%, expandiéndose como contrapartida los estratos de productividad baja – del 32,2% al 41,7% - y el núcleo duro del desempleo – del 4,5% al 10,9% de la PEA ampliada. Por su parte, la fracción de productividad media disminuyó de 41,9% a 34,6%.

A partir del año 2002, por su parte, se manifiesta una reversión parcial a dicho proceso. Aún sin alcanzar la ponderación relativa de 1980, los segmentos de productividad baja y núcleo duro pierden participación, a favor de los segmentos de productividad elevada y media.

Dadas las características específicas de los estratos productivos, que se analizan a continuación, dichos cambios de composición repercutieron en impactos de gran importancia sobre la mayor parte de los indicadores sociales y las condiciones de vida de la población.

Gráfico 1

HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL EN PERSPECTIVA



III.3 LA CENTRALIDAD DE LA HE EN LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA

Las diferencias en las capacidades reproductivas de cada estrato del capital suponen asimismo una marcada desigualdad en cuanto a la calidad, estabilidad y retribución de los puestos de trabajo generados. Si se indaga acerca de las características de quienes se insertan en cada uno, su condición de formalidad, ingresos, capacitación y pobreza, surgen fuertes asociaciones entre las condiciones de vida de la población y la estructura económica que le da su base material.

En primer lugar se procedió a analizar el comportamiento de la informalidad por estrato económico. Para un primer examen, se trabajó con la definición metodológica de informalidad desarrollada en Beccaria y Groisman (2007)⁵. La misma considera dentro de la informalidad a los asalariados no registrados, independientemente del tipo de establecimiento en que se desempeñan, además de a aquellos que desarrollan sus actividades en establecimientos o sectores informales, tales como servicios domésticos, trabajo familiar y planes sociales. Adicionalmente, se considera como informales a todos los no asalariados, exceptuando profesionales autónomos.

Los resultados del análisis, volcados en el Cuadro 1, evidencian la estrecha asociación entre informalidad y la taxonomía propuesta en este trabajo, siendo muy poco significativa en las ocupaciones que se insertan en el primer estrato, rondando sólo el 4%. Por ello, aunque este estrato explica el 17% de los puestos de trabajo, su participación crece significativamente en relación a la creación de puestos de trabajo formales.

Cuadro 1. Formalidad por estrato

<i>Estrato</i>	<i>Formal</i>	<i>Informal</i>
<i>Alto</i>	96%	4%
<i>Medio</i>	53%	46%
<i>Bajo</i>	0%	100%
<i>Nucleo Duro</i>	0%	100%

Fuente: Elaboración propia en base EPH-INDEC

En el caso del estrato medio, la informalidad trepa al 46%. Cabe aclarar que este comportamiento queda asociado principalmente a la

⁵ “Informalidad y Pobreza en Argentina” Luis Beccaria y Fernando Groisman, (2007). La definición considerada se detalla en la Tabla 1 del apéndice.

participación de no asalariados dentro del segmento, que al no ser profesionales se consideran dentro de la informalidad. En caso de tener en cuenta únicamente a los asalariados, la incidencia de la informalidad alcanza al 14% para los que desarrollan su actividad en empresas de 41 a 200 empleados y 19% para el resto de los asalariados del estrato, muy inferior al promedio de la economía.

En conjunto, el segmento completo explica cerca de la mitad de los puestos formales y aproximadamente un cuarto de los informales del país (en su mayoría no asalariados).

Finalmente, dada la coincidencia de criterios utilizados en la clasificación, el estrato bajo se inscribe completamente dentro de la informalidad, explicando el 71% del empleo informal⁶.

Del mapeo precedente se deduce que una política abocada a mitigar el impacto de la informalidad debería focalizarse específicamente sobre los estratos medio y bajo, interesándose por comprender su dinámica de funcionamiento e interrelación con los demás estratos.

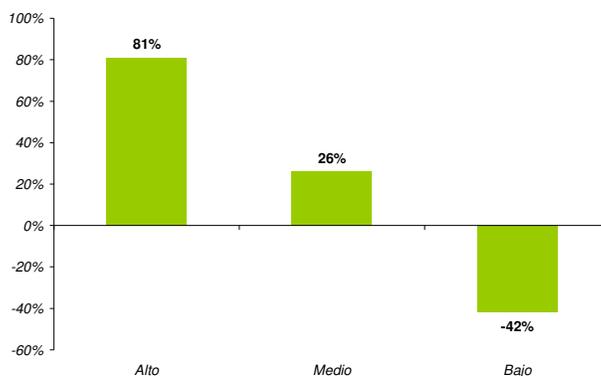
Respecto al nivel de ingresos de los hogares también existen disparidades. Al respecto, es ilustrador considerar las diferencias relativas entre las medianas⁷ de ingresos familiares *per capita* (IFPC) de los hogares, según el subgrupo al que pertenece su jefe de familia. Tomando como patrón de comparación a la mediana de la economía en su conjunto se verifica la existencia de diferencias significativas entre cada segmento y su condición de formalidad.

En efecto, los hogares asociados al estrato alto poseen un IPCF con una mediana 67% superior a la del total de la economía, mientras que los hogares asociados al estrato medio poseen ingresos con una mediana 26% superior. La mediana de los hogares del estrato bajo, por su parte, es 42% inferior la del conjunto del país (grafico 2).

Gráfico 2 – Medianas IFPC por estrato contra mediana de la economía

⁶ El núcleo duro también se inscribe en su totalidad dentro de la informalidad, pero su aporte en lo que hace a puestos de trabajos no es relevante dado que es su mayoría se trata de población sin ocupación actual.

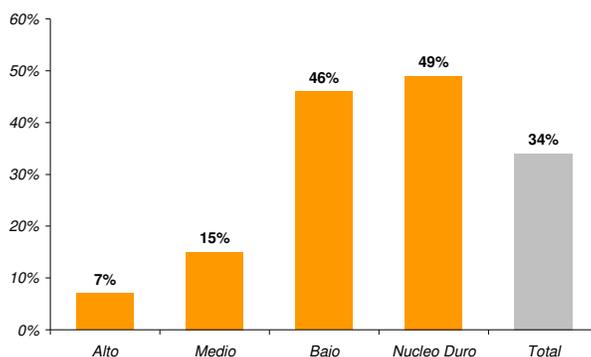
⁷ La mediana es un indicador de tendencia central más robusto que la media, motivo por el cual suele utilizarse para este tipo de comparaciones. Los resultados del presente análisis son esencialmente los mismos considerando la media en lugar de la mediana.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Desde ya, esta disparidad de ingresos envuelve una incidencia de la pobreza con hondos contrastes según cada modo de producción, rondando el 7% en el caso del alto⁸, 15% en el medio y ascendiendo a prácticamente la mitad de la población asociada a la producción del estrato bajo y el núcleo.

Gráfico 3 – Pobreza por Estrato



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Otro tanto sucede con la calificación de la población ubicada en cada segmento. En efecto, el nivel de calificación alcanzado por la mayor parte de cada estrato se corresponde con los tres niveles educativos – universitario completo en el alto, secundario completo en el medio y primaria completa en el bajo.

⁸ La existencia de un 7% de pobreza en el estrato alto puede llamar la atención. Al respecto, vale hacer dos aclaraciones. En primer lugar, dentro del estrato alto se incluyen todos los profesionales universitarios independientes, inclusive a aquellos posiblemente desempleados. Asimismo, el salario mínimo se encuentra por debajo de la línea de pobreza en la medición con el IPC 7 provincias, implicando la inclusión dentro de la pobreza de una fracción de asalariados formales. Por otro lado, debe tenerse en cuenta la presencia, aunque minoritaria, de un 4% de informalidad dentro del estrato.

Como un todo, en concordancia con la evidencia encontrada en otros estudios, la estructura ocupacional argentina manifiesta una considerable segmentación⁹, con un nivel de informalidad elevado, que marca a su vez condiciones laborales muy distintas. La mediana de ingresos de los trabajadores informales, por ejemplo, es casi la mitad de la de los formales. Sin embargo, dicha segmentación se inserta en un marco o estructura económica que brinda una explicación ulterior. Más allá de los factores institucionales o culturales asociados al nivel y persistencia de la informalidad laboral, la diferenciación de productividad y la capacidad de acumulación diferenciada entre cada estrato de capital aparecen como los elementos centrales para entender las diferencias salariales, implicando una población escindida en mundos económicos muy distintos.

IV EL DESAFÍO DE LA FORMALIZACIÓN

Dada la persistente participación del estrato informal en la estructura ocupacional, junto a las diferencias existentes en términos de ingreso, este tipo de inserciones presenta una estrecha asociación con la incidencia de la pobreza en Argentina. Esto último, así como los potenciales efectos de retroalimentación entre estas problemáticas, realza la necesidad de analizar el peso de la segmentación existente sobre aquella, así como impacto que tendría el cierre (estático) de las diferencias de ingreso.

En términos conceptuales, tanto el estructuralismo como el neo estructuralismo latinoamericano suponen que la reducción de la heterogeneidad lleva implícita la eliminación del segmento informal, haciéndolo converger al estrato de productividad media. De esta forma, aquí se parte de la metodología propuesta en Woyecheszen (2011), donde se adaptó la correspondiente al análisis de Beccaria, Groisman y Monsalvo (2006) con vistas a estimar, para cada ocupado en el estrato de menor productividad, la brecha entre su ingreso y el que le correspondería si estuviese ocupado en el intermedio¹⁰.

⁹ La descomposición de Oaxaca-Blinder de la brecha salarial entre formales e informales muestra que el 75% de la misma no está explicada por las características (Novick, 2009). Por su parte, el impacto diferenciado de la informalidad por estrato del presente estudio se condice con los resultados alcanzados en los estudios de penalización con regresiones cuantificas. Beccaria y Groisman (2007) encuentran que la brecha de la informalidad es más elevada en los individuos de menores ingresos.

¹⁰ Ver apéndice 2 para una descripción del modelo utilizado.

En este sentido, la estimación de las brechas de remuneraciones horarias¹¹ entre el tercer y segundo estrato arrojaron un nivel medio superior al 47%, lo cual representa una fuerte penalidad de ingresos para aquellas ocupaciones insertas en el tercer estrato de productividad, respecto a las correspondientes al segundo. Esto provee evidencia acerca que la HE es una fuente importante de bajos ingresos, lo que incrementaría la probabilidad de quienes allí se insertan de acumular para su hogar ingresos por debajo de la línea de pobreza.

En segunda instancia, tras el ejercicio de simular el ingreso de quienes conforman el segmento informal como si formaran parte de aquel de productividad intermedia, se han puesto de manifiesto mejoras tanto en la distribución del ingreso como en la incidencia de la pobreza.

En el primer caso, el cambio tendría un impacto asociado limitado: en términos del índice de GINI para los ingresos per cápita familiar del total de ocupados, el mismo pasaría de 0,418 a 0,406 (ver cuadro 2).

CUADRO 2 – Índice de GINI, antes y después de la simulación

Decomposition of the Gini Index by Groups
Household size : pondera
Group variable : estrato

Group	Gini index	Population Share	Income Share	Absolute Contrib.	Relative Contrib.
1: Alto	0.3888 0.0086	0.1378 0.0038	0.1986 0.0067	0.0106 0.0007	0.0254 0.0016
2: Medio	0.3902 0.0082	0.2991 0.0048	0.3187 0.0071	0.0372 0.0017	0.0889 0.0039
3: Bajo	0.3921 0.0054	0.2835 0.0047	0.1750 0.0045	0.0195 0.0008	0.0465 0.0021
4: Nucleo Duro	0.4159 0.0725	0.0005 0.0002	0.0002 0.0001	0.0000 0.0000	0.0000 0.0000
7: Estado	0.3955 0.0070	0.1615 0.0035	0.2060 0.0062	0.0132 0.0007	0.0314 0.0017
99: NO CLASIFICADO	0.3768 0.0085	0.1177 0.0037	0.1015 0.0039	0.0045 0.0003	0.0107 0.0008
Within	---	---	---	0.0849	0.2029
Between	---	---	---	0.1624	0.3881
Overlap	---	---	---	0.1712	0.4090
Population	0.4186 0.0038	1.0000 0.0000	1.0000 0.0000	0.4186 0.0038	1.0000 0.0000

¹¹ Monto de ingresos de la ocupación principal, según surge de EPH – INDEC, deflactado por horas trabajadas.

Decomposition of the Gini Index by Groups

Household size : pondera
Group variable : estrato

Group	Gini index	Population Share	Income Share	Absolute Contrib.	Relative Contrib.
1: Alto	0.3855 0.0085	0.1378 0.0038	0.1924 0.0065	0.0102 0.0007	0.0252 0.0016
2: Medio	0.3860 0.0081	0.2991 0.0048	0.3109 0.0070	0.0359 0.0016	0.0884 0.0038
3: Bajo	0.3871 0.0055	0.2835 0.0047	0.1974 0.0049	0.0217 0.0009	0.0533 0.0024
4: Nucleo Duro	0.4027 0.0740	0.0005 0.0002	0.0002 0.0001	0.0000 0.0000	0.0000 0.0000
7: Estado	0.3926 0.0070	0.1615 0.0035	0.1995 0.0060	0.0126 0.0007	0.0311 0.0017
99: NO CLASIFICADO	0.3737 0.0085	0.1177 0.0037	0.0996 0.0039	0.0044 0.0003	0.0108 0.0008
Within	---	---	---	0.0848	0.2088
Between	---	---	---	0.1373	0.3382
Overlap	---	---	---	0.1839	0.4530
Population	0.4060 0.0037	1.0000 0.0000	1.0000 0.0000	0.4060 0.0037	1.0000 0.0000

El cuadro 2 presenta también información relevante respecto a la descomposición en el cambio en el GINI. En primer lugar, puede verse que este último está enteramente explicado por lo que ocurre entre estratos, dada la simulación entre el segundo y el tercero. En particular, las mejoras distributivas se deben a la reducción de la desigualdad verificada entre los estratos medio y bajo; la formalización dentro de este último segmento de la población incrementa su ingreso per cápita, reduciendo la brecha de ingresos.

El mayor impacto, sin embargo, no está dado por la reducción de la desigualdad, ya que cambios distributivos en los deciles intermedios de ingresos muestran en general efectos moderados sobre el índice de GINI.

Los efectos sobre la incidencia de la pobreza resultan de mayor relevancia, implicando una reducción del 22% al 18,5% de la población (una reducción cercana al 16%).

Cabe mencionar que, a pesar de la fuerte reducción, la incidencia de la pobreza continuaría representando una problemática social relevante, lo cual pone de manifiesto la existencia de otros factores asociados a las bajas remuneraciones en el estrato vinculado al núcleo duro del desempleo (Woyecheszen, 2011).

Este resultado pone en evidencia la necesidad de abordar la problemática social teniendo en cuenta un amplio espectro de políticas, debiéndose considerar factores como la subutilización horaria, la mayor tasa de dependencia en hogares pobres (por presencia de desocupados y/o

inactivos), así como las reducidas retribuciones que reciben las personas de baja calificación, tanto en el estrato formal como informal.

V. REFLEXIONES FINALES

La intensidad y persistencia de problemáticas como la informalidad laboral, desigualdad de ingreso y pobreza suponen la existencia de fuertes desafíos a la hora de sostener y acelerar un proceso de desarrollo económico con inclusión social.

En particular, aún cuando existe una fuerte penalidad por ingresos en la ocupación informal, el cierre estático de las mismas no sería suficiente para corregir el panorama de privación social de una franja significativa de la población.

Esto último pondría de manifiesto no solo la complejidad de la cuestión, sino también la relevancia de trabajar en una agenda de políticas integral que atienda tanto la inclusión continua de los grupos más vulnerables de la sociedad como la reducción de la heterogeneidad estructural a partir del aumento de la productividad media de la economía.

En efecto, dada la centralidad de la HE en el proceso, todo diseño de políticas que busque darle respuesta supone en esencia la generación de una mayor profundidad y diversificación del aparato productivo, requiriendo para ello comprender la dinámica de los distintos sectores de actividad y las características que presenta la cadena de valor en que cada uno se inserta, prestando especial atención no solo a la empresa como unidad de análisis sino también el territorio en donde esta se desenvuelve.

Es claro que en el actual contexto económico, bajo un marco macroeconómico que brindó las condiciones para una demanda pujante¹², la fuerte expansión de los niveles de actividad ha logrado traducirse en cambios cuantitativos en los indicadores del mercado laboral, mostrando la importancia del sector para reducir las desigualdades abiertas por el desarme del aparato productivo. Hacia adelante se precisan políticas que aceleren la reducción de los empleos

¹² Para un análisis más profundo acerca del rol de la política macroeconómica en todo proceso de crecimiento y como condición necesaria del desarrollo económico ver los enfoques de Cetrángolo, Heymann y Ramos (2007), Curia (2008), Damill y Frenkel (2006), Frenkel (2003 y 2004), Frenkel y Ros (2006) o una visión más heterodoxa en Amico (2009).

informales y precarios, sobre la base de un proceso de variación acumulativa con el aumento de la participación salarial en el PBI, las mejoras en la distribución secundaria del ingreso y el fortalecimiento del mercado interno.

En este sentido, es interesante destacar que, si bien la recuperación del sector productor de bienes dinamizó la generación de empleo durante la recuperación, hacia adelante, la creación de empleo debe estar ligada, particularmente, al incremento del stock de capital, lo que permitirá incrementar la ocupación pero con persistentes aumento de productividad. Esto último no solo atiende el rol tradicional de esta sobre el crecimiento económico, sino también la liberación potencial de recursos para sostener aumentos de la demanda efectiva, explotando así las interrelaciones entre ellas.

Para ello, y creemos que este es el principal aporte de este trabajo, resulta fundamental comprender la profunda heterogeneidad entre los distintos estratos considerados, en donde se retroalimentan tanto cuestiones de demanda de bienes y servicios (en muchos tramos solventada hoy con la importación), calificación de la población, tipo de actividad en la cual está inserta y las características propias del establecimiento productivo y del puesto de trabajo, sujetas a fuertes asimetrías entre estratos de capital, dadas sus articulaciones y su dinámica y problemática peculiar.

En lo que refiere al estrato alto y en particular a las grandes empresas transnacionales, las oportunidades y desafíos que surgen a partir del fenómeno de las CGV asumen características diversas. En este sentido se requiere repensar políticas para este segmento de empresas que contribuyan a diversificar las exportaciones, generar nuevos y mejores empleos y acumular capacidades tecnológicas en consonancia con las mejores prácticas internacionales, y no meramente a consolidar procesos productivos basados en ventajas competitivas estáticas. Por ello, resulta fundamental potenciar los efectos distributivos y los *spillovers* (derrames) sobre la economía nacional llevando adelante políticas públicas que incentiven el cambio en los patrones de especialización y

faciliten los procesos de jerarquización en las CGV para las firmas locales¹³.

Por otra parte, fomentar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas supone, entre otras cosas, mejorar el acceso de este segmento de firmas a todo tipo de activos, no solo financieros sino también informacionales, junto a un esquema tendiente a homogeneizar la provisión de servicios por parte de la institucionalidad intermedia (gremiales empresarias, RED de agencias de la SEPYME, entre otros).

Un párrafo aparte merecen los objetivos de mayor inclusión social, los cuales parecen requerir hoy de políticas públicas que atiendan las cuestiones más urgentes de la población, en camino de mejorar paulatinamente los niveles de educación de los estratos más bajos, que como se vio presentan una fuerte asociación a la informalidad.

De esta forma, en el debate actual acerca de que cuáles son las adecuadas políticas sociales para combatir la pobreza, ya sea universales, focalizadas o de aquellas que pongan énfasis en el pleno empleo, deben tenerse en cuenta estas categorías e implementar las mismas haciendo un análisis exhaustivo de las mismas, lo cual implica estudiar la problemática MIPYME sectorial y regional, sus vínculos con los trabajadores no asalariados y las posibilidades de incorporación de aquellas personas que se encuentren en el núcleo duro de desempleo. Así, debe trabajarse articuladamente en un programa integral de desarrollo, atendiendo las necesidades de un cambio estructural hacia los sectores, y eslabones dentro de las propias cadenas de valor, que cuenten con mayor capacidad de promoción, difusión del progreso técnico y generación de nuevos y mejores puestos de trabajo.

Estos temas aparecen como el eje de gravitación para la transformación paulatina del patrón de inserción externa, la estructura del empleo y, simultáneamente, la matriz distributiva. Sin embargo, no son pocas las consideraciones que esto último conlleva en el campo de la economía política, por lo que la estrategia de desarrollo se constituye en un proceso que requiere participación activa e inteligente del Estado, en un marco de

¹³ Para profundizar sobre el rol de las transnacionales y la IED en la CGV ver también Bisang, Anlló y Campi (2009), Bisang y Sztulwark (2008), Kosacoff y Lopez (2008), Kosacoff, Lopez y Pedrazzoli (2007) y Sacroisky (2006).

profundo diálogo social, buscando los consensos necesarios para implementar políticas de planeamiento de largo plazo.

El presente trabajo intentó abordar el estudio de la estructura ocupacional y productiva de la Argentina, como primer paso hacia una discusión de políticas específicas para atender los problemas de la realidad planteada.

APÉNDICE 1 – Tabla metodología de definiciones utilizadas (criterios de estrato y de informalidad)

	Criterio Estrato de Capital					Criterio Informalidad	
	empleados establ.	catocup	educación	aportes	formal	informal	
<i>Moderno / Desarrollado</i>							
asalariados ENGE	>500	asalariado	todos	si	•		
asal. ENGE sin aportes	>500	asalariado	todos	no		•	
asal. empresas grandes	>200	asalariado	todos	si	•		
asal. Grandes sin aportes	>200	asalariado	todos	no		•	
no asalariados profesionales	todos	cuentaprop	univ completo	todos	•		
trabajo familiar profesional	todos	familiar	univ completo	todos		•	
desocupados profesionales	-	-	univ completo	-	-	-	
<i>Medio / En vías de...</i>							
asal Media reg	41 a 200	asalariado	todos	si	•		
asal Media no reg	41 a 200	asalariado	todos	no		•	
asal Peque reg	6 a 40	asalariado	todos	si	•		
asal Peque no reg califica	6 a 40	asalariado	sec completo	no		•	
asal MICRO reg	0 a 5	asalariado	todos	si	•		
no asal (2ria completa)	todos	cuentaprop	sec completo	todos		•	
trabajo familiar calificado	todos	familiar	sec completo	todos		•	
desocupados calificados	-	-	sec completo	-	-	-	
<i>Bajo / Sector Informal</i>							
planes sociales	todos	todos	>primario completo	todos		•	
no asal (2ria incompleta)	todos	cuentaprop	sec incompleto	todos		•	
asal Peque no reg no califica	6 a 40	asalariado	sec incompleto	no		•	
asal MICRO no reg	0 a 5	asalariado	todos	no		•	
trabajo familiar baja calif	todos	familiar	sec incompleto	todos		•	
desocupados baja calif	-	-	sec incompleto	-	-	-	
<i>Núcleo duro desempleo</i>							
planes sociales sin calif	todos	todos	primaria incompleta	todos		•	
trabajo familiar no calificado	todos	familiar	primaria incompleta	todos		•	
desocupados sin calif	-	-	primaria incompleta	-	-	-	
inactivos de 18 a 65 años sin calif	-	-	primaria incompleta	-	-	-	

APÉNDICE 2 – Especificación del modelo econométrico

Se parte del cálculo de las brechas de ingreso horario i para cada individuo j en el estrato de menor productividad:

$$[1] \quad b_j^i = \frac{\hat{r}_j^i - \hat{y}_j^i}{\hat{r}_j^i}$$

donde \hat{y}_j^i es la estimación del ingreso del j – ésimo ocupado del estrato informal en tanto que \hat{r}_j^i es el que le correspondería si estuviese en el intermedio.

Las estimaciones de \hat{r}_j^i e \hat{y}_j^i se efectúan a través de modelos de regresiones por cuantiles, bajo las siguientes especificaciones:

$$[2] \quad \hat{r}_{qj}^i = \exp(Z_j'^i \hat{\beta}_q^f)$$

$$[3] \quad \hat{y}_{qj}^i = \exp(Z_j'^i \hat{\beta}_q^i)$$

con \hat{y}_{qj}^i estimación del ingreso del individuo j en el q cuantil, condicionado a las características propias evaluadas en el tercer estrato, en tanto que \hat{r}_{qj}^i es aquella evaluada con los retornos asociados al segundo estrato, de productividad intermedia.

En este marco, la elección del cuantil que mejor se ajusta a la condición del individuo j resulta de la resolución de un problema de minimización, con las siguientes características:

Para un total de k cuantiles, se estiman para cada individuo los \hat{y}_{qkj}^i y los residuos $\hat{e}_{qkj}^i = y_j^i - \hat{y}_{qkj}^i$.

Luego, se asigna cada individuo j al cuantil que cumpla con la siguiente minimización:

$$\hat{q}_j = \operatorname{argmin}(\hat{e}_{qkj}^i) \forall q_k \in Q$$

del cual surgirán los retornos que se utilizarán para estimar su ingreso contrafactual \hat{r}_{qj}^i

Seguidamente, con el fin de computar solo las diferencias positivas, esto es, que el ingreso contrafactual en el segundo estrato sea superior que el estimado en el tercero, se plantea un índice de penalización, el cual redefine la brecha:

$$[4] \quad x_j^i = \max(b_j^i, 0)$$

Finalmente, la distribución empírica de x_j^i posibilita el cómputo del siguiente indicador:

$$[5] \quad d_{\alpha}(x^i) = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^k (x_j^i)^{\alpha}, \alpha \geq 0$$

donde n es el total de ocupados en el estrato informal, k es el número de casos con brechas positivas y α un parámetro que indica la aversión a la discriminación. A los fines de este estudio, la estimación se realiza con $\alpha = 1$, lo cual se interpreta como el promedio de las brechas positivas.

Bibliografía

Amico, F. (2009) *“Argentina y las lecciones de la postconvertibilidad: La insoportable levedad del keynesianismo”*, AEDA, Seminario: Oportunidades y Obstáculos para el Desarrollo de Argentina. Lecciones de la post-convertibilidad.

Beccaria, L. (2008) *“Trabajo, informalidad, segmentación y pobreza”*, Disertación en el seminario sobre impactos de la globalización, OIT – MTEySS (mimeo).

Cetrángolo, O., Heymann, D. y Ramos, A. (2007) *“Macroeconomía en recuperación: la Argentina post-crisis”*, en Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina en 2002 – 2007, CEPAL,

Coatz, D., García Díaz, F., Woyecheszen S. (2010) *“Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina. Un aporte para repensar las políticas públicas a partir del análisis desde la estructura ocupacional”*, en Boletín Informativo Techint nro. 332.

Curia, E. (2008) *“El modelo de Crecimiento Acelerado y la Dimensión Laboral: Exaltación y ¿Después qué?”*, Centro de Análisis Social y Económico.

Damill, M. y Frenkel, R. (2006) *“El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”*, Revista de la CEPAL, N° 88, Santiago de Chile.

Frenkel, R. y Ros, J. (2006) *“Unemployment and the Real Exchange Rate in Latinamerica”*, World Development.

Hart, K. (1970) “*Small-scale entrepreneurs in Ghana and development planning*”, Journal of Developments Studies, Frank Cass, London.

Hart, K. (1973) “*Informal income opportunities and urban employment in Ghana*”, Journal of Modern African Studies.

Infante, R. (2008) “*América latina: informalidad y heterogeneidad productiva*”, CEPAL (mimeo).

Keifman, S. (2008) “Algunos elementos para el análisis de la dimensión social de la globalización. MIMEO.

Maurizio, R.; Perrot, B. y Villafañe, S. (2007) “*Dinámica de la pobreza y mercado de trabajo en la Argentina post-convertibilidad*”, Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS).

Novick, Marta (2009) “Recuperando políticas públicas para enfrentar la informalidad laboral”, Economía informal. Conceptos, Medición y Política Pública. CEDES – OIT. Buenos Aires

Ocampo, J. (2005) “*La búsqueda de la eficiencia dinámica: dinámica estructural y crecimiento económico en los países en desarrollo*”, en Más allá de las reformas: Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica (ed.), Bogotá, ECLAC, BANCO MUNDIAL y ALFAOMEGA.

OIT (1972) “*Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*”, Ginebra.

Palma, G. (2005) “*Cuatro fuentes de desindustrialización y un nuevo concepto de síndrome holandés*”, en Más allá de las reformas: Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica (ed.), Bogotá, ECLAC, BANCO MUNDIAL y ALFAOMEGA.

Pinto, A. (1970), “*Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina*” en Inflación: raíces estructurales, México, D. F., Fondo de Cultura Económica.

Pinto, A. (1971), “*El modelo de desarrollo reciente de la América Latina*”, en El Trimestre Económico, vol. 38(2), N. 150, México, D. F., Fondo de Cultura Económica, Abril-Junio.

Prebisch, R. (1949), *“El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas (E.CN.12/89)”*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.

_____ (1962), *“El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas”*, Boletín económico de América Latina, vol. 7, Nº 1, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

_____ (1970), *“Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina”*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

_____ (1981), *“Capitalismo periférico: crisis y transformación”*, México: Fondo de Cultura Económica.

Tokman, Víctor (1978), “Las relaciones entre los sectores formal e informal”, *Revista de la CEPAL*, no. 35. Santiago de Chile.

— (1982). “Unequal development and the absorption of labor: Latin America, 1950-1980”, *Revista de la CEPAL*, no. 35. Santiago de Chile.

— (1989), “Economic development and labor markets segmentation in the Latin American periphery”, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 31:23-47.

Woyecheszen, S. (2011) “Heterogeneidad estructural e informalidad laboral en Argentina”, Tesis de Maestría (MIMEO).