

---

# LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN LA ARGENTINA

Evidencia, determinantes y políticas #

Leonardo Gasparini \*

Mariana Marchionni \*\*

Walter Sosa Escudero \*\*\*

---

# Los autores agradecen los comentarios de los integrantes del Jurado del Premio Fulvio Salvador Pagani, en particular las valiosas observaciones de Ana María Claramunt y Fernando Navajas. Los errores y omisiones son absoluta responsabilidad de los autores.

\* Universidad Nacional de La Plata y Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. E-mail [leonardo@depeco.econo.unlp.edu.ar](mailto:leonardo@depeco.econo.unlp.edu.ar).

\*\* Universidad Nacional de La Plata. E-mail: [mariana@depeco.econo.unlp.edu.ar](mailto:mariana@depeco.econo.unlp.edu.ar)

\*\*\* Universidad Nacional de La Plata. E-mail: [wsosa@feedback.net.ar](mailto:wsosa@feedback.net.ar)

# LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN LA ARGENTINA

## Evidencia, determinantes y políticas

### INDICE

Capítulo 1	
<i>Introducción</i> .....	
Capítulo 2	
<i>Equidad, desigualdad, pobreza y bienestar</i> .....	
Capítulo 3	
<i>La distribución del ingreso en la Argentina. Evidencia empírica</i> .....	
Capítulo 4	
<i>Consecuencias de la desigualdad y la pobreza</i> .....	
Capítulo 5	
<i>Determinantes de la distribución del ingreso</i> .....	
Capítulo 6	
<i>Distribución del ingreso y políticas públicas</i> .....	
Capítulo 7	
<i>Conclusiones</i> .....	
<i>Referencias</i> .....	

# 1. INTRODUCCIÓN

Las cuestiones distributivas ocupan hoy un lugar central en el debate económico y social en la Argentina. Sin dudas, el significativo aumento de los indicadores de desigualdad y pobreza durante la década del noventa ha contribuido a que los políticos, los analistas sociales y el público en general manifiesten un creciente interés por los temas distributivos. Esta relevancia también se manifiesta en el ámbito académico de las ciencias sociales, donde el estudio de la inestabilidad macroeconómica y política, característico de las décadas pasadas, ha perdido intensidad a favor del análisis de problemas microeconómicos y sociales. Entre ellos, el análisis de la distribución del ingreso ocupa un lugar preponderante.

El fenómeno de creciente desigualdad no es exclusivo de la Argentina. De hecho, buena parte del mundo occidental lo ha experimentado en las últimas décadas. Los ochenta fueron años de significativo aumento de la desigualdad en varios países del Primer Mundo, típicamente Estados Unidos e Inglaterra, y en varios países en desarrollo, como la mayoría de los latinoamericanos. En particular, los cambios distributivos en los países anglosajones generaron un renovado interés en el estudio de la distribución del ingreso por parte del mundo académico.

Dos décadas de renovado interés por la desigualdad distributiva han permitido desarrollar un instrumental más poderoso de análisis, ampliar significativamente la evidencia empírica disponible y alcanzar un mejor entendimiento de los factores que moldean la distribución del ingreso. Si bien a un ritmo más lento, en la Argentina también se ha avanzado en estas direcciones, gracias a la mayor disponibilidad de encuestas de hogares, al creciente número de investigadores interesados en el tema y a la urgencia de la problemática distributiva. Si bien las discrepancias, las preguntas sin respuesta, los mitos, las falacias y las ambigüedades aún siguen presentes, parece clara la tendencia hacia un debate más racional e informado sobre las cuestiones distributivas.

Este trabajo presenta un análisis abarcativo –aunque no exhaustivo– del problema de la distribución del ingreso en la Argentina. El estudio aporta evidencia empírica novedosa y sistematiza la literatura existente sobre el tema. El carácter abarcativo del trabajo y la necesidad de mantener la extensión del mismo en un nivel razonable, hacen inevitable sacrificar profundidad en el análisis de cada tema. Consecuentemente, el desarrollo del trabajo es documentado con una extensa lista de referencias, que guían al lector interesado hacia la literatura que se considera más relevante.

El presente es un estudio *económico* de los temas distributivos. Si bien no se desconoce la relevancia de las contribuciones de otras disciplinas al estudio de la equidad distributiva (ver por ejemplo el capítulo 2), la formación de los autores inclina el trabajo hacia un uso intensivo del instrumental de análisis de la Economía. El libro está dirigido tanto a economistas como a personas no formadas en la Economía. Por esa razón se han hecho esfuerzos por reducir el uso del léxico económico, evitar muchos términos técnicos y desviar algunos detalles metodológicos a notas de pie de página y apéndices. Este esfuerzo no siempre es exitoso: es posible que algunos párrafos resulten oscuros para el público no especializado. Pese a esto, los autores esperan que el hilo central del trabajo pueda ser seguido sin dificultad por el lector no economista.

El resto del trabajo se ordena de la manera siguiente. En el capítulo 2 se discuten los

conceptos de equidad, desigualdad, bienestar y pobreza, nociones de uso generalizado pero no siempre preciso. Se señalan las limitaciones de concentrar el análisis en la distribución del ingreso como criterio único de bienestar y aún como medida única de equidad.

El capítulo 3 está destinado a presentar evidencia empírica para la Argentina. Luego de repasar brevemente algunos problemas teóricos y prácticos de medición, se presentan indicadores de desigualdad, pobreza y bienestar y se los interpreta. En el final del capítulo se sitúa la problemática distributiva de la Argentina en el contexto internacional, comparándola con la de otros países de América Latina y del mundo.

Las probables consecuencias de la desigualdad y la pobreza son estudiadas en el capítulo 4, enfatizando los efectos sobre el ahorro, el crecimiento, el desempleo, el crimen y la inestabilidad política. Se concluye que además de ser un fenómeno preocupante *per se*, la inequidad puede tener consecuencias sensibles sobre la economía. Algunas de ellas parecen haberse manifestado con claridad en el caso argentino.

El capítulo 5 es el más extenso y posiblemente el más conjetural. Se analizan a la luz de la evidencia empírica diversas hipótesis sobre los factores que han moldeado la distribución del ingreso en la Argentina. Las explicaciones basadas en un modelo simple de oferta y demanda laboral ocupan un lugar central, tal como ocurre en la literatura internacional. Los argumentos que subrayan la importancia de las instituciones laborales también merecen un espacio. Adicionalmente, se estudian factores que han impactado sobre la distribución de otras fuentes de ingreso individual y se analiza el efecto sobre la desigualdad de las decisiones sobre tamaño y composición de las familias y *matching* entre esposos. Finalmente, se contrasta la hipótesis de Kuznets sobre la relación entre desigualdad y nivel de desarrollo.

El impacto distributivo de las políticas públicas es tratado en el capítulo 6. Se repasan los instrumentos en manos de un gobierno para afectar la distribución y se presenta evidencia empírica para el caso argentino. Adicionalmente, se analizan las posibilidades concretas del sector público de afectar la distribución del ingreso de manera significativa, permanente y sin demasiados costos en términos de eficiencia y crecimiento. Se concluye que el margen de acción en una economía de mercado globalizada es reducido, pero que existen políticas consistentes que, al menos en el largo plazo, deberían conducir a una distribución más equitativa. De manera no sorpresiva, la política fiscal y las políticas de fomento a la educación ocupan un lugar central en esa estrategia.

El trabajo culmina en el capítulo 7 con un resumen y comentarios finales.

## 2. EQUIDAD, DESIGUALDAD, POBREZA Y BIENESTAR

Uno de los objetivos centrales de toda sociedad es la equidad. En su dimensión económica ese objetivo se traduce en una asignación equitativa de los bienes y servicios. Si bien es razonable pensar que existe consenso en este objetivo social amplio, al momento de hacerlo más específico y de evaluar sus consecuencias económicas prácticas, aparecen fuertes divergencias. Este capítulo está destinado a discutir distintas concepciones de equidad y el lugar que ocupa el estudio de la distribución del ingreso en ese debate.

### 2.1. Concepciones de equidad

*Equidad e igualdad* son conceptos a menudo usados de manera intercambiable, pese a que claramente pertenecen a categorías diferentes: el primero es un concepto normativo, mientras que el segundo es descriptivo. Si bien igualdad es conceptualmente distinto a equidad, casi todas las concepciones de la equidad implican igualdad en algo. De hecho, el filósofo y economista Amartya Sen, premio Nobel de Economía en 1998, señala que “una característica común de todos los enfoques de la ética de los arreglos sociales es que buscan la igualdad de algo.” (Sen, 1992). La diferencia entre estos enfoques radica esencialmente en la variable que consideran es importante igualar entre las personas para alcanzar una sociedad equitativa.

Con el objeto de resumir la discusión, y a riesgo de incurrir en sobresimplificaciones, es posible dividir a las concepciones de equidad distributiva en dos grandes corrientes. En la primera, equidad se identifica con igualdad de resultados, mientras que de acuerdo a la segunda equidad requiere igualdad de oportunidades.

Dentro del primer grupo, la concepción más usual es la de equidad como igualdad de ingresos. De hecho, tanto en la política económica, como en el ámbito académico, las discusiones sobre equidad se identifican con las de desigualdad en la distribución del ingreso. El reciente volumen que resume el conocimiento económico sobre las cuestiones de equidad distributiva recibe el nombre de *Handbook of Income Distribution* (Atkinson y Bourguignon (eds.), 2000), pese a que ya en el capítulo 1 Sen advierte sobre la “necesidad de liberar el análisis de la desigualdad económica al confinamiento del espacio del ingreso o la posesión de bienes”.

La concepción de equidad como igualdad de ingresos tiene algunas objeciones remarcadas por filósofos y científicos sociales.<sup>1</sup> La principal señala que el ingreso, como toda variable de resultados, es en cierta medida elegido, al depender, por ejemplo, de las decisiones de trabajo-ocio. Dos personas enfrentadas a las mismas restricciones pueden tomar decisiones de trabajo diferentes que las conduzcan a ingresos corrientes, e incluso permanentes, diferentes. Es probable que un gran número de personas no evalúe a esta situación de desigualdad de ingresos como injusta. Lo mismo ocurriría en el caso en que las diferencias de ingreso sean el resultado de necesidades o de méritos distintos. Este último es el caso de las *meritocracias*: sociedades en las que el premio económico está ligado sólo al mérito de una persona, usualmente identificado con su talento y esfuerzo (Arrow, Bowles y Durlauf, 2000).

---

<sup>1</sup> Ver Arneson (1989), Dworkin (1981), Le Grand (1991), Rawls (1971), Roemer (1996 y 1998) y Sen (1992), entre otros.

En síntesis, la crítica central al enfoque de la igualdad de resultados remarca la necesidad de no ignorar las circunstancias en las que éstos se generan. Esta convicción lleva a plantear una concepción de equidad emparentada con la igualdad de circunstancias u oportunidades. Según esta visión, es importante dividir a los factores que determinan un resultado en factores que el individuo elige (ej. esfuerzo) y factores que no elige (ej. circunstancias). Si la desigualdad en resultados es consecuencia de factores que van más allá del control de los individuos, esa desigualdad es declarada injusta.<sup>2</sup> En cambio, la desigualdad dentro de un grupo de personas que comparten las mismas circunstancias no es considerada injusta, ya que surge como resultado del esfuerzo diferente entre las personas.

Si bien el concepto de igualdad de oportunidades es atractivo, su implementación empírica es engorrosa. Ni el concepto de *oportunidad* tiene un correlato empírico claro, ni la comparación de conjuntos de oportunidades, en lugar de simples números como en el caso del ingreso, permite un ordenamiento completo y por lo tanto está exenta de ambigüedades. Esta es la principal razón por la cual la enorme mayoría de los estudios sobre equidad analiza la distribución del ingreso, en lugar de focalizarse en conceptos más ambiciosos.

De la discusión anterior surge la siguiente conclusión: si se comparte la concepción de equidad como igualdad de oportunidades, una parte del nivel de desigualdad en la distribución del ingreso registrado en las estadísticas es perfectamente aceptable. El hecho de documentar ingresos diferentes entre personas no es evidencia concluyente de una situación injusta por la que deba existir preocupación social. Esta preocupación sí surge cuando la desigualdad alcanza niveles “altos” o es significativamente creciente. De cualquier forma, establecer cuál es el nivel a partir del cual la desigualdad es preocupante, o establecer cuánto de la desigualdad existente es aceptable y cuánto no, es materia en gran parte opinable.<sup>3</sup>

Pese a esta irremediable ambigüedad, existe la convicción en muchas personas, incluidos los autores de este trabajo, que una parte significativa de las desigualdades de ingreso registradas en las estadísticas son el reflejo de situaciones inequitativas que merecen ser centro de estudios rigurosos,<sup>4</sup> motivo de preocupación social y objeto de políticas públicas orientadas a una sociedad más justa.

## **2.2. Equidad vertical y horizontal. Distribución personal, funcional y regional.**

El objetivo de equidad *vertical* implica acercar la situación de individuos en condiciones desiguales, ya sea en términos de resultados o de oportunidades. En contraste, el concepto de equidad *horizontal* hace referencia al tratamiento semejante de individuos en situaciones similares. Si bien el estudio de la equidad horizontal es relevante para ciertos temas (ej. política impositiva), este trabajo está exclusivamente dedicado a tratar temas de equidad vertical.<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> Gasparini (2001) enfatiza la conveniencia de plantear la distinción entre elementos socialmente aceptables e inaceptables de diferencias en resultados, en lugar de entre elementos que el individuo elige y elementos que están fuera de su alcance.

<sup>3</sup> En un extremo, Rawls (1971) no encuentra justificaciones morales para que existan diferencias de nivel de vida entre individuos, por lo que en principio toda desigualdad es inaceptable. En el otro extremo libertarios como Nozick (1974) encuentran toda diferencia de ingresos aceptable y toda redistribución compulsiva como una violación de la libertad individual. Sin llegar a ese extremo, Friedman (1953) señala que posiblemente la mayor parte de las desigualdades de ingreso existentes sea el resultado de preferencias distintas entre individuos.

<sup>4</sup> Ricardo (1817), uno de los principales economistas clásicos, en sus Principios señala que “La determinación de las leyes que rigen la distribución es el problema primordial de la Economía Política”.

<sup>5</sup> Ver Atkinson (1980) y Auerbach y Hassett (1999) para diversos tratamientos de la equidad horizontal.

La Economía se ha concentrado en el estudio de tres distribuciones: la personal, la funcional y la regional. En la distribución personal se estudia la forma cómo el ingreso total está distribuido entre los individuos (u hogares) de la sociedad. En cambio, en la distribución funcional el interés se centra en la forma cómo el ingreso total se divide entre los distintos factores productivos (ej. trabajo, capital, tierra). Tanto en sus aspectos positivos como normativos, la distribución funcional fue la más estudiada por la Economía en sus inicios. Un incremento de la participación de los salarios en el ingreso era interpretado como una mejora de la distribución personal del ingreso. En la actualidad, la relación entre distribución funcional y personal se ha vuelto más difusa, en parte debido a que muchos individuos en la cima de la distribución son asalariados (ej. gerentes de empresas). Finalmente, la distribución regional toma como objeto de comparación los ingresos medios de distintas áreas geográficas, sin importar las diferencias internas en cada región. Si bien para ciertas discusiones el estudio de las distribuciones funcional y regional es importante, este trabajo se concentra en la distribución más relevante desde un punto de vista normativo: la distribución personal.

### 2.3. Pobreza y bienestar

Si bien el estudio de la pobreza está naturalmente vinculado al de la desigualdad, existen dos diferencias conceptuales importantes. Mientras que en general en un estudio de desigualdad se evalúa a toda la distribución, en uno de pobreza sólo importa un grupo: el que cumple con ciertos requisitos en términos de carencia de recursos. En ese sentido, todo análisis de pobreza puede ser visto como un caso particular del análisis de desigualdad, en el que la preocupación social por los individuos situados sobre la línea de pobreza es nula (Deaton, 1997). La segunda diferencia surge del siguiente contraste: mientras que el concepto de desigualdad es básicamente relativo, el de pobreza tiene a menudo elementos absolutos. Una duplicación de los ingresos de todos los habitantes de un país no modifica las medidas habituales de desigualdad, pero reduce las mediciones usuales de pobreza.<sup>6</sup>

Si bien este trabajo presenta estadísticas y discusiones sobre pobreza, está dirigido esencialmente al estudio de la desigualdad. Esta elección no surge de minimizar la importancia de la pobreza como eje de la política social, sino que responde a tres razones: (i) la consigna del proyecto en el que se inscribe el trabajo, centrada en temas de desigualdad distributiva, (ii) el argumento señalado en el párrafo anterior - en parte la pobreza puede ser estudiada como un caso particular de la desigualdad-, y (iii) la sospecha, sustentada en evidencia a presentarse en los capítulos siguientes, que en la Argentina el aumento de la pobreza ha estado estrechamente vinculado al aumento de la desigualdad (y no a la caída del ingreso per cápita).

El objetivo central de toda sociedad debe ser maximizar el *bienestar social agregado*. Salvo juicios de valor extremos, ese objetivo trasciende la disminución de la desigualdad o la pobreza. Si la desigualdad aumenta entre dos momentos del tiempo, pero los ingresos de todas las personas se incrementan, el bienestar social de la nueva situación será

---

<sup>6</sup> La gran mayoría de las medidas de desigualdad son invariantes a la escala (ver Lambert (1993) y Cowell (1995)). Los cambios de las medidas de pobreza ante cambios generalizados en el ingreso de la población dependen del ajuste a la línea de la pobreza. En la mayoría de los países esta línea permanece fija por largos períodos de tiempo, implicando una concepción absoluta, y no relativa, de la pobreza.

mayor.<sup>7</sup> Naturalmente, esto no implica ignorar los problemas distributivos, ya que la desigualdad es un componente del bienestar agregado, y para ciertos juicios de valor un componente muy importante. En el ejemplo anterior la evaluación de la magnitud del aumento del bienestar será máxima para quien ignore la desigualdad y mínima para quien otorgue una alta ponderación a los problemas distributivos.

Si lo relevante es el bienestar agregado, ¿por qué no estudiar directamente este concepto en lugar de la desigualdad o la pobreza? La demanda en parte es razonable, pero en parte es excesiva. Es usual descomponer los fenómenos sociales para su estudio, aunque se pierda comprensión del fenómeno global al hacerlo. Este trabajo se inserta en la literatura que se concentra en la desigualdad y la pobreza, sin desconocer que desde el punto de vista positivo ambas son parte de fenómenos más generales y complejos, y desde el punto de vista normativo, no son, salvo juicios de valor extremos, el objetivo central de interés social. La focalización en temas de desigualdad y pobreza se justifica en acotar la complejidad del análisis y en la convicción de que la equidad es una dimensión muy relevante del bienestar general.

#### **2.4. En resumen**

Existen dos concepciones de equidad contrapuestas: igualdad en resultados e igualdad en oportunidades. Pese a que la concepción de equidad como igualdad de oportunidades tiene mayor consenso, su implementación práctica es compleja. Por esta razón, la enorme mayoría de estudios sobre equidad analizan la desigualdad de la distribución de resultados, en particular del ingreso. Este trabajo se inscribe en esta corriente. Si bien los conceptos de equidad horizontal, distribución funcional y distribución regional del ingreso son importantes para ciertas discusiones, el trabajo se concentra en el estudio de la equidad vertical sobre la distribución personal, por ser el concepto de mayor relevancia normativa. La pobreza y el bienestar agregado son dos conceptos distributivos importantes. El trabajo los discute y presenta evidencia sobre ellos, aunque el centro del análisis se sitúa en la desigualdad.

---

<sup>7</sup> Esto es cierto para todo “evaluador paretiano”, es decir para todo aquel que juzgue como positivo un cambio en el que a nadie le cae el ingreso y a algunos le aumenta. Esta definición excluye el fenómeno de *envidia*, por el que el bienestar de una persona puede caer, pese a que su ingreso aumente, si el ingreso de otra persona se incrementa en mayor magnitud.



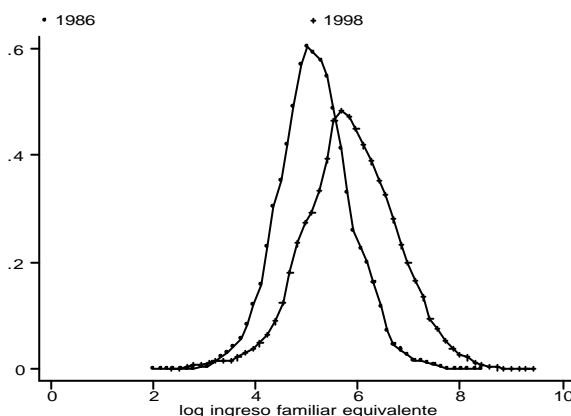
### 3. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN LA ARGENTINA. EVIDENCIA EMPÍRICA

En los últimos años, la preocupación por los problemas distributivos ha aumentado significativamente. ¿Tiene esta preocupación su correlato empírico en una creciente desigualdad y pobreza y en una caída del bienestar social? Esta sección está destinada a presentar evidencia sobre estos puntos.

#### 3.1. Explorando la distribución del ingreso

La distribución del ingreso de una determinada población es un listado o *vector* con los ingresos de todos los individuos de esa población o, en la práctica, de aquellos que responden una encuesta de hogares. La comparación de vectores de miles de números es demasiado engorrosa para la capacidad humana de análisis, por lo que es usual utilizar instrumentos que permiten presentar una distribución de forma más condensada e ilustrativa. Uno de estos instrumentos es la función de densidad, variante continua del histograma de una distribución.<sup>8</sup> La figura 3.1 presenta una estimación de la función de densidad del logaritmo del ingreso familiar equivalente para el Gran Buenos Aires (Capital y Conurbano) para dos años de relativa estabilidad macroeconómica: 1986 y 1998.<sup>9</sup> El ingreso familiar equivalente de un individuo es computado como el ingreso total de su hogar dividido por el número de adultos equivalentes, elevado a un parámetro  $\theta$  que intenta captar economías de escala internas al hogar (Buhmann et al., 1988).<sup>10</sup>

Figura 3.1  
Densidad del logaritmo del ingreso familiar equivalente  
Gran Buenos Aires, 1986 y 1998



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

<sup>8</sup> En el contexto de la distribución del ingreso, un *histograma* es una representación gráfica de la proporción de individuos que tienen ingresos en un determinado intervalo, es decir, de la forma en la que los ingresos individuales están distribuidos entre la población.

<sup>9</sup> La función de densidad se estima mediante el método no paramétrico de *kernels*. Este método genera una estimación consistente de la densidad de los ingresos. El método es esencialmente no-paramétrico, dado que puede producir estimaciones de la distribución del ingreso sin suponer ninguna forma funcional para la misma. Ver Deaton (1997) y Gasparini y Sosa Escudero (2001) para mayores detalles del uso de este método aplicado al problema de la estimación de densidades de ingreso.

<sup>10</sup> A lo largo de todo este trabajo se utiliza la escala de adultos equivalentes del INDEC y se postula un parámetro  $\theta=0.8$ , a falta de estudios sobre el tema. Este parámetro implica economías de escala moderadas. Los resultados cualitativos de este trabajo no se modifican al cambiar el valor de  $\theta$  en un rango razonable.

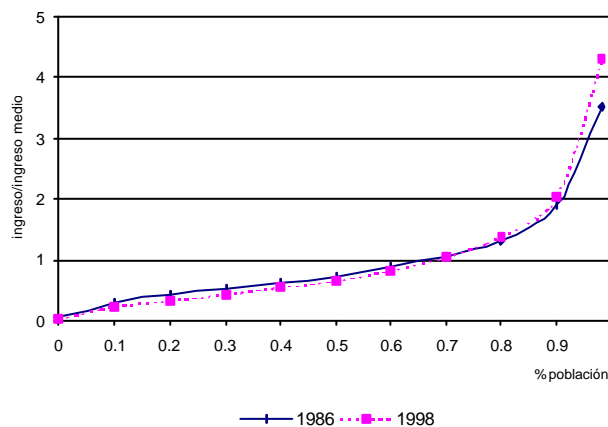
La información para la figura 3.1 y el resto del trabajo proviene de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), que realiza el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) desde 1974. En el apéndice a este capítulo se presentan algunos detalles de esta encuesta y de las otras dos encuestas de hogares con que cuenta la Argentina.

Como es usual para las distribuciones de ingreso de todo el mundo, la función de densidad del logaritmo del ingreso tiene forma de “campana invertida” (o en términos técnicos, forma aproximadamente *normal*), lo cual tiene un corolario importante: la distribución de los ingresos - no de sus logaritmos- presenta una gran acumulación de individuos en los niveles de ingreso medio-bajos y muy pocos en los altos. Es decir, la distribución del ingreso es *asimétrica*, con una cola derecha larga y un ingreso medio superior al mediano.<sup>11</sup>

Más allá de revelar la forma de las distribuciones, la figura 3.1 pone de manifiesto dos cambios importantes entre 1986 y 1998: un sensible corrimiento hacia la derecha y un “aplastamiento” de la función de densidad. Estos cambios tienen claras implicancias en términos de crecimiento y desigualdad. Mientras que el corrimiento a la derecha es reflejo de un aumento en el ingreso medio de la población, el “aplastamiento” de la función de densidad sugiere un significativo incremento de la desigualdad.

La figura 3.2 muestra una variante del “desfile de los enanos” de Pen (1974), una manera alternativa de ilustrar la desigualdad en la distribución. En el eje horizontal se ubica a los individuos en orden creciente según su ingreso familiar equivalente. A cada individuo el gráfico le otorga sobre el eje vertical una altura igual al cociente entre su ingreso y el ingreso medio.<sup>12</sup> En este “desfile” de individuos, la mayoría tiene una altura inferior a la media: de ahí el nombre de “desfile de enanos”. La curva de 1998 se inicia por debajo de la de 1986, pero termina en valores claramente superiores. Esto es reflejo de un cambio distributivo importante: entre 1986 y 1998 alrededor del 70% más pobre de la población ha perdido en términos de ingreso relativo a la media.

Figura 3.2  
El desfile de los enanos de Pen  
Gran Buenos Aires, 1986 y 1998



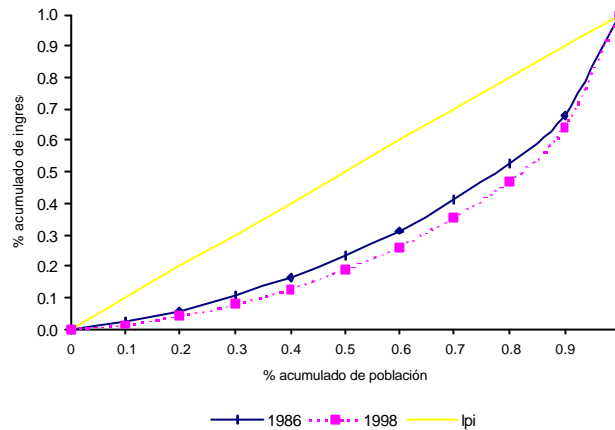
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

<sup>11</sup> Estrictamente, las funciones de distribución suelen no ser lognormales. Existen otras formas funcionales (ej. Pareto, Dagum) que ajustan algo mejor las distribuciones del ingreso del mundo real. Botargues y Petrecolla (1999) hacen un exhaustivo análisis de este punto para el caso de la distribución del ingreso de los ocupados en el Gran Buenos Aires.

<sup>12</sup> Por problemas de escala y con fines ilustrativos el gráfico ignora al 2% más rico de la población.

Un instrumento gráfico de uso más extendido en el análisis de desigualdad es la curva de Lorenz (Lorenz, 1905), la cual ordena a la población según su ingreso y grafica para cada porcentaje acumulado de población su correspondiente fracción acumulada de ingreso. La figura 3.3 muestra la curva de Lorenz para las distribuciones de 1986 y 1998.

Figura 3.3  
Curvas de Lorenz del ingreso familiar equivalente  
Gran Buenos Aires, 1986 y 1998



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.  
Nota: lpi=línea de perfecta igualdad.

La curva de 1998 está siempre por debajo de la curva de 1986, indicando que para cualquier porcentaje acumulado de población más pobre, su participación en el ingreso total fue mayor en 1986 que en 1998. Esta observación tiene un corolario claro: la desigualdad en 1998 fue superior a la de 1986. De hecho, Atkinson (1970) muestra que si una curva de Lorenz domina a otra (*i.e.* está por encima), cualquier índice de desigualdad que cumpla con el principio de las transferencias de Pigou-Dalton (*i.e.* que “apruebe” transferencias de un individuo con mayor ingreso a uno con ingreso menor) indicará un nivel de desigualdad inferior para la distribución cuya curva de Lorenz es “dominante”. Si las curvas de Lorenz se cortan (*i.e.* no hay relaciones de dominancia), es probable que índices de desigualdad distintos evalúen la comparación entre dos distribuciones de manera diferente. En contraste con el caso graficado en la figura 3.2, es usual que las curvas de Lorenz se crucen. Por esta razón, en el resto del capítulo se comparan las distribuciones directamente mediante la presentación de varios índices de desigualdad, en lugar de chequear dominancia de Lorenz. En particular, se utilizan los siguientes indicadores de uso extendido: la participación porcentual en el ingreso del decil 1 (el de menores ingresos), la participación del decil 10 (el más rico), el cociente entre el ingreso promedio del decil 10 sobre el decil 1, el coeficiente de Gini, el índice de Theil, el coeficiente de variación y el índice de Atkinson.<sup>13</sup>

### 3.2. La desigualdad en el Gran Buenos Aires

El Gran Buenos Aires (GBA), que incluye la Capital Federal y el Conurbano Bonaerense, es la única área geográfica del país para la que es posible construir una serie distributiva

<sup>13</sup> El índice de Atkinson se computa sobre la base de una función de bienestar social tipo CES con dos parámetros de aversión a la desigualdad diferentes: 1 y 2. Todos los indicadores de desigualdad utilizados son convencionales en la literatura especializada. Sus propiedades pueden ser consultadas en Lambert (1993), Cowell (1995) o Cowell (2000).

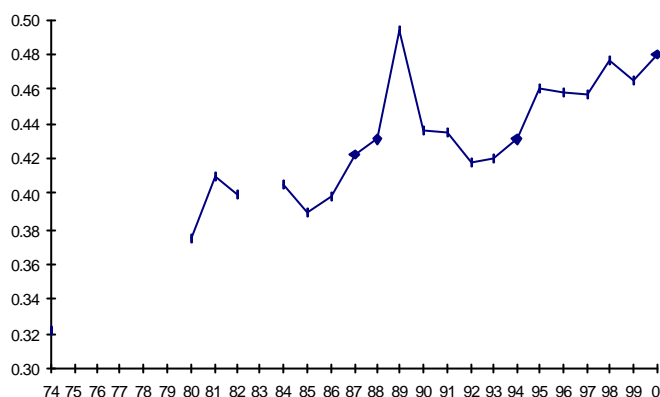
larga. La fragmentada y precaria evidencia empírica existente antes de la primera EPH indica una distribución relativamente estable durante las décadas del cincuenta, sesenta y comienzos de los setenta (Altimir, 1986 y Gasparini, 1999a). Desde 1974 es posible contar con mediciones consistentes de la desigualdad en el GBA basadas en una misma encuesta de hogares: la EPH. El cuadro 3.1 presenta la evolución entre 1974 y 2000 de los indicadores de desigualdad mencionados en la sección anterior, calculados sobre la distribución del ingreso familiar equivalente del Gran Buenos Aires sobre la base de información de las ondas de octubre de la EPH. La figura 3.4 muestra la evolución del coeficiente de Gini, el indicador de desigualdad más difundido en la literatura. El Gini puede variar entre 0 y 1: aumentos de este indicador reflejan distribuciones más desiguales.

*Cuadro 3.1*  
*Indicadores de desigualdad*  
*Distribución del ingreso familiar equivalente*  
*Gran Buenos Aires, 1974-2000*

	% decil 1	% decil 10	Y10/Y1	Gini	Theil	CV	Atk(1)	Atk(2)
1974	3.1	25.0	8.0	0.322	0.185	0.746	0.161	0.336
1975-1979	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1980	2.6	28.3	10.9	0.374	0.241	0.795	0.209	0.367
1981	2.3	31.8	14.1	0.410	0.308	0.977	0.253	0.427
1982	2.3	30.8	13.2	0.399	0.298	1.011	0.242	0.413
1983	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
1984	2.2	31.9	14.3	0.406	0.347	1.421	0.252	0.420
1985	2.4	29.2	12.4	0.389	0.262	0.837	0.227	0.400
1986	2.4	30.6	13.0	0.399	0.289	0.939	0.237	0.405
1987	2.0	32.3	15.9	0.423	0.329	1.045	0.268	0.453
1988	1.9	32.3	17.3	0.431	0.333	1.027	0.283	0.492
1989	1.6	38.3	23.9	0.494	0.478	1.410	0.348	0.569
1990	2.1	33.9	16.1	0.436	0.370	1.196	0.280	0.465
1991	2.1	34.2	16.0	0.435	0.390	1.388	0.276	0.450
1992	2.2	31.6	14.7	0.418	0.311	0.953	0.262	0.451
1993	1.8	31.4	17.0	0.420	0.316	0.966	0.265	0.479
1994	2.0	33.0	16.4	0.431	0.346	1.091	0.275	0.459
1995	1.7	35.6	21.2	0.461	0.395	1.142	0.312	0.521
1996	1.7	34.7	20.5	0.458	0.388	1.134	0.310	0.557
1997	1.6	34.3	21.3	0.457	0.384	1.237	0.314	0.539
1998	1.5	35.7	24.3	0.477	0.415	1.161	0.333	0.569
1999	1.5	34.7	22.6	0.465	0.388	1.079	0.320	0.559
2000	1.4	35.7	26.1	0.480	0.415	1.130	0.343	0.607

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH. Nota: %decil  $j$ =porcentaje del ingreso familiar equivalente acumulado en el decil  $j$ . Y10/Y1=ingreso promedio del decil 10 sobre ingreso promedio del decil 1, CV=coeficiente de variación, Atk( $\epsilon$ )=índice de desigualdad de Atkinson con parámetro de aversión a la desigualdad  $\epsilon$ .

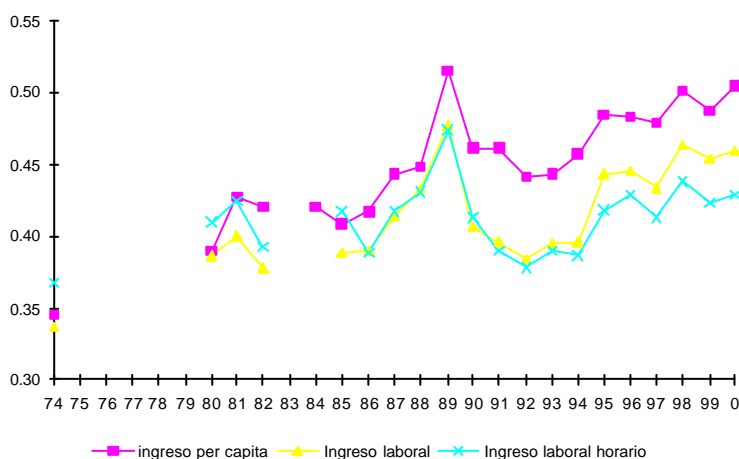
*Figura 3.4*  
*Coefficiente de Gini del ingreso familiar equivalente*  
*Gran Buenos Aires, 1974-2000*



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

Desde mediados de los setenta la desigualdad ha tenido un claro patrón ascendente, con tres episodios de fuerte aumento de las disparidades de ingresos: la segunda mitad de los setenta, fines de los ochenta y gran parte de los noventa. A grandes rasgos este patrón de evolución es compartido por todos los índices considerados y es robusto a distintos conceptos de ingreso y a diversos ajustes practicados a la información de base de la EPH.<sup>14</sup> A modo ilustrativo, la figura 3.5 muestra la evolución el coeficiente de Gini de tres conceptos alternativos de ingreso: el ingreso per cápita familiar, el ingreso individual proveniente del trabajo y el ingreso laboral horario.<sup>15</sup> En los tres casos la evolución de la desigualdad es semejante a la comentada para el ingreso familiar equivalente.

*Figura 3.5*  
*Coefficiente de Gini del ingreso per cápita familiar,*  
*ingreso laboral e ingreso laboral horario*  
*Gran Buenos Aires, 1974-2000*



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

<sup>14</sup> Varios trabajos presentan evidencia empírica en general consistente con el cuadro 3.1. Ver Altimir y Beccaria (2000), Altimir, Beccaria y González Rozada (2000), Frenkel y González Rozada (2000), FIEL (1999), Gasparini, Marchionni y Sosa Escudero (2000a), Gasparini (2001), Llach y Montoya (1999) y Lee (2000), entre otros.

<sup>15</sup> Los valores de otros índices de desigualdad para estas tres distribuciones pueden ser solicitados a los autores.

### 3.3. La desigualdad en la Argentina

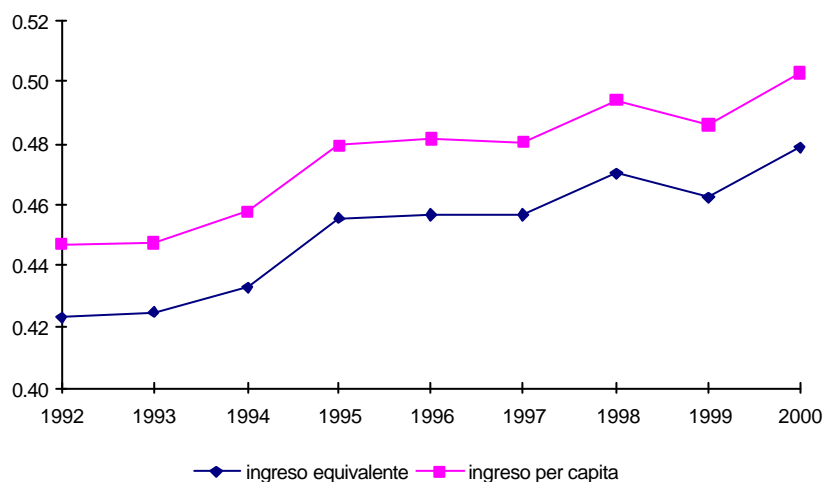
La EPH se realiza actualmente en varios aglomerados urbanos del país. Sin embargo, recién en los noventa esta encuesta alcanzó una cobertura nacional razonable. En el cuadro 3.2 se presentan estadísticas de desigualdad para el agregado de 19 aglomerados, mientras que la figura 3.6 muestra la evolución del coeficiente de Gini del ingreso familiar equivalente y per cápita.<sup>16</sup> La evolución de la desigualdad en el agregado es semejante a la del GBA; en particular, presenta un claro patrón creciente durante los noventa, con independencia del índice utilizado.

*Cuadro 3.2*  
*Indicadores de desigualdad*  
*Distribución del ingreso familiar equivalente*  
*Argentina, 1992-2000*

	% decil 1	% decil 10	Y10/Y1	Gini	Theil	CV	Atk(1)	Atk(2)
1992	2.0%	32.1%	15.7	0.423	0.320	0.975	0.266	0.460
1993	1.9%	31.7%	17.0	0.425	0.324	0.993	0.274	0.481
1994	1.9%	32.8%	16.8	0.433	0.344	1.071	0.274	0.470
1995	1.7%	35.0%	20.8	0.455	0.387	1.165	0.307	0.515
1996	1.7%	34.5%	20.8	0.457	0.386	1.136	0.307	0.547
1997	1.6%	34.4%	21.7	0.457	0.385	1.226	0.312	0.541
1998	1.5%	36.1%	23.5	0.470	0.406	1.134	0.324	0.551
1999	1.6%	34.7%	22.1	0.462	0.385	1.085	0.320	0.555
2000	1.4%	35.7%	26.0	0.478	0.416	1.188	0.342	0.594

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH. Nota: %decil  $j$ =porcentaje del ingreso familiar equivalente acumulado en el decil  $j$ . Y10/Y1=ingreso promedio del decil 10 sobre ingreso promedio del decil 1, CV=coeficiente de variación, Atk( $\theta$ )=índice de desigualdad de Atkinson con parámetro de aversión a la desigualdad  $\theta$ .

*Figura 3.6*  
*Coeficiente de Gini del ingreso familiar equivalente y*  
*del ingreso per cápita familiar*  
*Argentina, 1992-2000*



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

<sup>16</sup> Los aglomerados considerados son: Comodoro Rivadavia, Córdoba, Río Gallegos, Gran Buenos Aires, Jujuy, La Pampa (Santa Rosa y Toay), La Plata, Neuquén, Paraná, Salta, San Juan, San Luis, Santa Fe, Santiago del Estero, Tierra del Fuego (Ushuaia y Río Grande), Catamarca, Mendoza, Rosario y Tucumán.

### 3.4. Comparación interurbana

Las ciudades argentinas difieren marcadamente en su nivel de desigualdad. El cuadro 3.3 presenta el promedio para el período 1997-1999 del coeficiente de Gini de la distribución del ingreso familiar equivalente.<sup>17</sup> La variabilidad de niveles de desigualdad entre ciudades es más marcada que para una misma área geográfica en el tiempo. En el grupo de menor dispersión de ingresos figuran varias ciudades de la Patagonia y de la región Pampeana. En el otro extremo, prevalecen las ciudades del Noreste y del Noroeste. El Gran Buenos Aires aparece como un aglomerado de alta desigualdad relativa, pese a que sus componentes (Capital y Conurbano) ocupan lugares intermedios. Estos resultados son en general robustos al uso de otros conceptos de ingreso y otros indicadores de desigualdad.

*Cuadro 3.3*  
*Coeficientes de Gini del ingreso familiar equivalente*  
*Ciudades argentinas, promedio 1997-1999*

Ciudad	Gini
Río Gallegos	0.398
Rosario	0.406
Tierra del Fuego	0.407
Santa Rosa	0.411
La Plata	0.414
Córdoba	0.415
Santiago del Estero	0.419
Conurbano	0.422
Mar del Plata	0.424
Capital Federal	0.430
Comodoro Rivadavia	0.435
Santa Fé	0.436
Mendoza	0.436
San Luis	0.436
Tucumán	0.445
Catamarca	0.447
San Juan	0.450
Salta	0.457
Neuquén	0.462
<b>Argentina</b>	<b>0.463</b>
GBA	0.466
Formosa	0.468
Jujuy	0.474
Concordia	0.478
Posadas	0.479
Resistencia	0.490

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.  
Nota: GBA incluye Capital y Conurbano

### 3.5. Problemas prácticos de medición

Las estadísticas presentadas en este capítulo se construyen en base a la información de ingresos relevada en la EPH. Como la mayoría de las encuestas de hogares en el mundo, la EPH presenta un conjunto de falencias que pueden afectar la medición de la distribución. Tres de ellas son particularmente relevantes: no respuesta de ingresos,

<sup>17</sup> La presentación de promedios pretende suavizar el problema de la variabilidad muestral, que puede ser particularmente severo en ciudades donde se encuesta a pocos individuos. Ver Sosa Escudero y Gasparini (2000) y sección 3.6 de este trabajo.

subdeclaración de ingresos y no captación de ciertos ingresos, típicamente la renta implícita de la propia vivienda. En este apartado se comentan brevemente estos problemas, su impacto sobre la medición de la desigualdad y las posibles soluciones.

*No respuesta:* Una característica habitual de las encuestas de hogares es que una proporción no despreciable de los encuestados se niega a declarar sus ingresos. Este fenómeno sesga las mediciones de desigualdad si las tasas de no respuesta son sistemáticas (por ejemplo, si los ricos tienden a no responder con mayor frecuencia que los pobres) y si varían en el tiempo.<sup>18</sup> Los métodos de imputación de ingreso, utilizados comúnmente para aliviar este problema, están en general basados en la observación de características relacionadas con el ingreso individual, tales como educación, experiencia laboral, sexo, sector de actividad, etc. Lo usual es estimar un modelo de regresión de los salarios para los individuos que trabajan, corrigiendo por sesgo de selección, el cual es posteriormente utilizado para predecir los salarios de los individuos que no declaran ingresos.

*Subdeclaración:* Se sospecha que existe una tendencia en los encuestados a declarar ingresos inferiores a los reales. El problema de la subdeclaración es relevante si grupos de distintas características presentan distintos patrones de subdeclaración, lo que se agrava si estos patrones se alteran en el tiempo. La misma naturaleza del problema hace que sea difícil, sino imposible, dar cuenta de la magnitud del mismo en forma directa, por lo que debe recurrirse a métodos indirectos que permitan cuantificar el volumen subdeclarado. Una de las aproximaciones comúnmente usadas coteja las cifras obtenidas a través de encuestas con valores similares provenientes del sistema de Cuentas Nacionales.<sup>19</sup> De este modo, se pueden obtener magnitudes de las discrepancias entre ambas fuentes, que posteriormente pueden ser aplicadas a los microdatos para corregirlos por subdeclaración y hacerlos compatibles con los guarismos de la contabilidad nacional. Usualmente, estos factores de corrección son relativamente bajos para los jubilados, mayores para los trabajadores y más elevados para quienes perciben ingresos del capital. Una segunda aproximación consiste en obtener una magnitud de la subdeclaración a partir de la evaluación de discrepancias en los patrones de consumo de los hogares: diferencias significativas en los consumos de familias observacionalmente iguales pueden sugerir subdeclaración de ingresos. Sosa Escudero y Alaimo (2000) implementan esta metodología en base a la ENGH, encontrando que los no asalariados subreportan aproximadamente el 23% de sus ingresos.

Gasparini, Marchionni y Sosa Escudero (2000a) encuentran que si bien las mediciones del nivel de desigualdad se alteran cuando se introducen ajustes por no respuesta y subdeclaración, el patrón global de evolución de la desigualdad no se ve modificado. Por esta razón, y para asegurar comparabilidad con otros estudios, las estadísticas de este trabajo no están ajustadas por no respuesta y subdeclaración.

*Rentas de la posesión de durables:* Se denomina ingreso al flujo de renta obtenida como retribución a todos los activos que posee un individuo o grupo familiar. Según esta definición, debería computarse como ingreso no sólo el pago al trabajo y al capital, sino también la renta obtenida por el uso de bienes durables propios, tales como un inmueble.

---

<sup>18</sup> Los esfuerzos implementados por el INDEC lograron bajar la tasa de no respuesta en la EPH desde un 25% en los ochenta a un 8% a fines de los noventa. Para el caso de la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares (ENGH) la tasa de no respuesta fluctúa entre el 20% y el 40% (INDEC, 1998), mientras que para la Encuesta de Desarrollo Social (EDS) esta tasa es del 50% (Galiani *et al.*, 2001).

<sup>19</sup> Ver Llach y Montoya (1999).



El problema empírico consiste en que dicha renta no es directamente observable y, consecuentemente, es necesario imputarla en forma indirecta. Gasparini y Sosa Escudero (2001b) utilizan un modelo de precios hedónicos para estimar esta renta.<sup>20</sup> Con información de la ENGH estiman una ecuación de precios hedónicos de los alquileres pagados en función de una variedad de características de la vivienda. Posteriormente, reemplazan en el modelo las características observables de las viviendas no alquiladas y obtienen una predicción del alquiler potencial de cada vivienda.<sup>21</sup> Se concluye que al ajustar los ingresos por renta implícita de la vivienda propia, el nivel de desigualdad cae ligeramente. La explicación radica en dos fenómenos. Por un lado, en el Gran Buenos Aires la propiedad de la vivienda (legal o de hecho) está muy generalizada. En segundo lugar, las estimaciones reflejan una elasticidad-ingreso corriente del gasto en vivienda menor a uno.

### **3.6. Variabilidad muestral y significatividad estadística**

La información de ingresos utilizada para los estudios distributivos proviene de muestras, por lo que cualquier medición de la desigualdad es fundamentalmente una estimación de la verdadera desigualdad. Si el ingreso se midiese sin error y los hogares encuestados fueran siempre los mismos, un aumento de las medidas de desigualdad sugeriría inequívocamente una mayor dispersión de ingresos. El problema surge cuando la muestra cambia en el tiempo, de modo que cambios en las medidas de desigualdad pueden deberse efectivamente a cambios en la desigualdad poblacional o simplemente a cambios en la muestra. La práctica habitual ignora por completo estas cuestiones, tomando los datos muestrales como si fuesen poblacionales. Sosa Escudero y Gasparini (2000) analizan esta cuestión para el caso de la EPH y encuentran que el problema no es trivial en aglomerados con un bajo número de observaciones.<sup>22</sup> Pese a que la consideración de la significatividad estadística exige observar cierta prudencia a la hora de interpretar evoluciones temporales, los patrones generales de cambio en la desigualdad presentados en este capítulo y referidos a grandes agregados como el GBA o el total del país se mantienen robustos al problema de la variabilidad muestral.

### **3.7. El efecto de la política fiscal**

El ingreso que se registra en la EPH capta sólo parte del efecto de la política fiscal sobre el bienestar individual. En particular, ni la provisión pública gratuita de bienes y servicios ni gran parte de los impuestos están incluidos en la noción de ingreso que releva la encuesta. La consideración de la política fiscal puede afectar las mediciones del nivel de desigualdad. Adicionalmente, si el impacto de los gastos e impuestos cambia en el tiempo, la evolución de la desigualdad pre-fiscal puede diferir de la post-fiscal. El capítulo 6 de este trabajo está destinado a analizar el efecto de las políticas públicas sobre la distribución. En ese capítulo se concluye que (i) la política fiscal en la Argentina tiene un efecto reductor de los niveles de desigualdad, pero que (ii) su impacto redistributivo ha variado muy poco en el tiempo, en relación a la magnitud de las variaciones de la

---

<sup>20</sup> Una vivienda es en realidad un bien compuesto, es decir, el agregado de un conjunto de bienes (puertas, pisos, cañerías, etc.) que se vende como un "paquete". Un modelo de precios hedónicos intenta estimar la contribución de cada parte al precio total de la vivienda, mediante un modelo de regresión múltiple donde la variable a explicar es el precio de la vivienda y las variables explicativas son las características observables de la misma (cantidad de habitaciones, de baños, calidad de las instalaciones, etc.).

<sup>21</sup> El trabajo utiliza métodos de regresión por cuantiles, en donde se estima una ecuación hedónica para cada cuantil de la distribución condicional del ingreso.

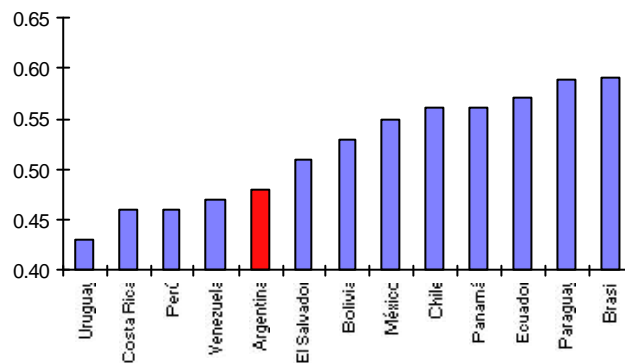
<sup>22</sup> Por ejemplo, en Neuquén en el período 1992-1997 de las 15 comparaciones posibles entre años del coeficiente de Gini, sólo 2 son significativas.

desigualdad en la distribución del ingreso pre-fiscal. Este último resultado implica que el patrón de evolución de la desigualdad presentado y discutido en el presente capítulo no se altera significativamente al incluir a la política fiscal en las mediciones.

### 3.8. Comparación internacional

En los últimos años se han realizado importantes esfuerzos para homogeneizar la medición de la desigualdad entre países y construir bases de datos internacionales de estadísticas distributivas. Estas bases permiten ubicar a la distribución de la Argentina en el contexto internacional.<sup>23</sup> La Argentina ha sido tradicionalmente identificada como un país con menor desigualdad distributiva que gran parte del resto de América Latina. La existencia de una amplia “clase media”, combinada con indicadores de pobreza relativamente bajos para el estándar latinoamericano soportan esa percepción. La figura 3.7 aporta evidencia empírica en ese sentido. La Argentina se encuentra dentro del grupo de países con baja desigualdad relativa. En particular, se trata de un país significativamente más igualitario que las principales economías latinoamericanas, como Chile, México o Brasil.

*Figura 3.7*  
*Coefficientes de Gini del ingreso per cápita familiar*  
*Países de América Latina, primera mitad de los noventa*

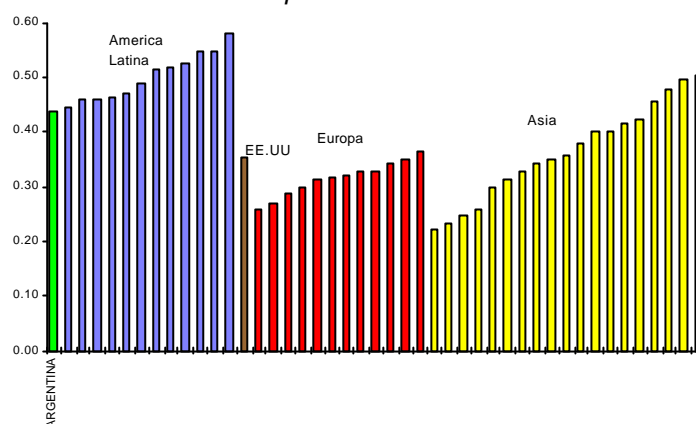


Fuente: Elaboración propia sobre la base de BID (1998)

El resultado positivo para la Argentina que surge de la figura 3.7 tiene dos cualificaciones negativas. (i) El incremento de la desigualdad en la Argentina durante la década del noventa ha sido mayor que el experimentado en la mayoría de los países latinoamericanos en ese mismo período. La Argentina hoy continúa siendo un país de baja desigualdad en el contexto latinoamericano, pero la forma de su distribución de ingresos se ha acercado a la del promedio del continente. (ii) América Latina es una de las regiones de mayor desigualdad en el mundo. Si bien la Argentina se encuentra bien ubicada en la escala distributiva de América Latina, se trata de una economía de alta desigualdad al compararla con el promedio mundial.

<sup>23</sup> Deininger y Squire (1996) fueron los pioneros en presentar una amplia base de datos de panel internacional. En BID (1998) y Londoño y Székely (2000) se presenta información sobre estadísticas distributivas razonablemente homogéneas para América Latina. Pese a los esfuerzos de consistencia en las mediciones, los resultados de las comparaciones internacionales deben ser tomados con cautela, ya que persisten diferencias en las metodologías de medición de ingresos utilizadas en los distintos países.

Figura 3.8  
Coeficientes de Gini  
Varios países del mundo



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Deininger y Squire (1996) y EPH.

La figura 3.8 ilustra este punto. La altura de cada barra indica el nivel promedio del coeficiente de Gini para varios años de las décadas del ochenta y noventa de cada país relevado por Deininger y Squire (1996). Dado que estos autores no incorporan a la Argentina en el análisis, la figura 3.8 incluye una estimación propia consistente con la metodología del trabajo citado. El coeficiente de Gini de la Argentina es bajo dentro de América Latina, pero relativamente alto comparado con el resto del mundo; en particular es alto comparado con el de países con un nivel de desarrollo semejante.

### 3.9. Salarios relativos

Muchos estudios distributivos, en especial los provenientes de la Economía Laboral, se concentran en el análisis de la distribución de un componente particular de los ingresos familiares: el salario horario de los trabajadores. Una justificación normativa para esta práctica surge de la discusión del capítulo 2: las diferencias de ingresos que provienen de la elección del número de horas de trabajo no necesariamente son injustas. En ese sentido, es razonable concentrarse en analizar la desigualdad en la distribución de los salarios horarios, y no de los ingresos laborales totales, ya que éstos dependen de las horas trabajadas.<sup>24</sup>

El cuadro 3.4 muestra los salarios horarios reales y relativos de los trabajadores del Gran Buenos Aires entre 18 y 65 años, cuya principal fuente de ingresos es el trabajo. Este grupo de trabajadores es dividido de acuerdo a tres variables presentes en la EPH, frecuentemente consideradas potenciales determinantes de los salarios: el sexo, el nivel de educación formal y la edad (utilizada como indicadora de la experiencia laboral).<sup>25</sup> La población fue clasificada según su educación formal en tres grupos: (i) *primaria* incluye a quienes no terminaron la secundaria, (ii) *secundaria* abarca a quienes terminaron la secundaria pero no tienen ningún título terciario y (iii) *superior* a quienes tienen título superior. Se presentan los resultados para cuatro años de relativa estabilidad macroeconómica separados por intervalos semejantes: 1980, 1986, 1992 y 1998.

<sup>24</sup> Esto naturalmente presupone la ausencia de restricciones en el número de horas de trabajo a elegir (ej. ausencia de desempleo involuntario).

<sup>25</sup> Ver Mincer (1974).

**Cuadro 3.4**  
**Salario real y relativo por grupo sociodemográfico**  
**Gran Buenos Aires, 1980, 1986, 1992 y 1998**

	Salario real (\$ de 1998)				Salario relativo			
	1980	1986	1992	1998	1980	1986	1992	1998
Total	7.58	4.90	4.12	4.88				
Sexo								
Hombres	7.91	5.19	4.21	5.00	1.04	1.05	1.02	1.02
Mujeres	6.96	4.43	3.99	4.69	0.92	0.90	0.96	0.96
Educación								
Primaria	6.02	3.89	3.19	3.29	0.74	0.77	0.80	0.75
Secundaria	10.12	5.96	4.77	5.06	1.24	1.19	1.20	1.16
Superior	17.99	10.48	7.38	10.13	2.20	2.08	1.85	2.32
Edad								
18 a 30	6.41	4.05	3.51	3.70	0.84	0.82	0.85	0.76
31 a 50	8.17	5.54	4.56	5.35	1.07	1.13	1.11	1.10
51 a 65	8.38	4.85	4.12	5.83	1.10	0.99	1.00	1.19

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

El salario real se construye a partir del ingreso horario de la ocupación principal reportado en la EPH deflactado por el índice de precios minoristas de septiembre de cada año. El salario relativo de un grupo dado en un determinado año se calcula como su salario real dividido un promedio ponderado de los salarios reales de todos los grupos. El ponderador usado para cada grupo es un promedio temporal simple de las participaciones del grupo en el empleo total.

El salario real promedio cayó fuertemente entre 1980 y 1986, se contrajo moderadamente hacia 1992 y se recuperó en los noventa hasta situarse en un nivel parecido al de 1986. Esta evolución fue relativamente similar entre géneros, con una menor caída salarial entre 1980 y 1992 para las mujeres, lo cual se ve reflejado en salarios relativos crecientes.

La evolución de los ingresos laborales horarios resultó muy diferente entre grupos educativos. Entre 1980 y 1992 los salarios cayeron en mayor medida para el grupo de educación superior, reduciendo la brecha de ingresos y por ende la desigualdad. En cambio, entre 1992 y 1998 mientras que el salario aumentó muy ligeramente para los trabajadores sin un título superior, se incrementó sustancialmente para los graduados del nivel terciario. El salario relativo, que había caído de 2.20 a 1.85 en los ochenta, se recuperó en la década siguiente, situándose en 2.32. Este sustancial aumento de la brecha salarial entre grupos educativos es considerado uno de los principales determinantes del aumento de la desigualdad en la década del noventa (ver capítulo 5).

Los salarios relativos entre grupos etéreos también se modificaron en el período bajo estudio. Otra vez, la evolución fue distinta en los ochenta y los noventa. Mientras que los salarios relativos de los trabajadores de mayor edad cayeron en los ochenta, se recuperaron en la década siguiente.

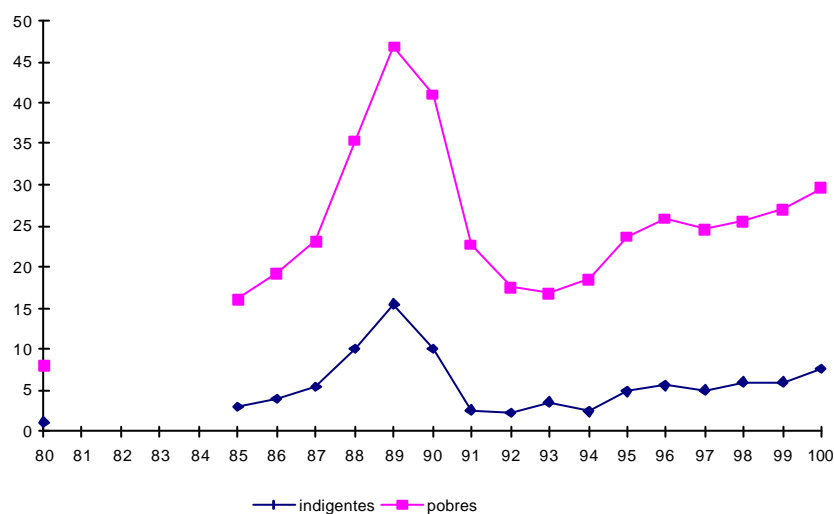
### 3.10. Pobreza

Existen dos enfoques alternativos para identificar a individuos u hogares pobres: el del ingreso y el de las necesidades básicas insatisfechas (NBI). Según el primero es *indigente* toda persona cuya familia no alcanza un determinado ingreso por adulto equivalente que le permita comprar una canasta básica de alimentos. En la definición de *pobre* se extiende esa canasta a un conjunto mayor de bienes. Según el método de las NBI es pobre todo

individuo cuyo hogar tiene ciertas características que reflejan un consumo permanente bajo, o que condicionan seriamente su capacidad de generar ingresos suficientes en el futuro. En la Argentina estas características incluyen hacinamiento, precariedad de la vivienda, condiciones sanitarias deficientes de la vivienda, no asistencia a la escuela de los niños, y baja educación del jefe de familia combinada con baja relación miembros activos/miembros inactivos. Si bien este método parece captar de forma más cabal la pobreza “estructural”, tiene el defecto de tener un fuerte sesgo a generar valores decrecientes de la pobreza, aún en situaciones de estancamiento económico.<sup>26</sup>

La figura 3.9 ilustra la evolución del porcentaje de población por debajo de la línea de la pobreza y la indigencia en el Gran Buenos Aires, sobre la base de datos de la EPH.<sup>27</sup> La pobreza se mantuvo en niveles relativamente bajos hasta principios de los ochenta, cuando se inicia una fase ascendente que se acelera drásticamente en el período de crisis macroeconómica de fines de los ochenta. Con la estabilización los indicadores de pobreza descienden hasta valores algo superiores a los de mediados de los ochenta. Alrededor de 1993 se inicia un nuevo período de incremento en la pobreza que no se ha detenido.

*Figura 3.9*  
*Porcentaje de población*  
*por debajo de la línea de indigencia y pobreza*  
*Gran Buenos Aires, 1980-2000*



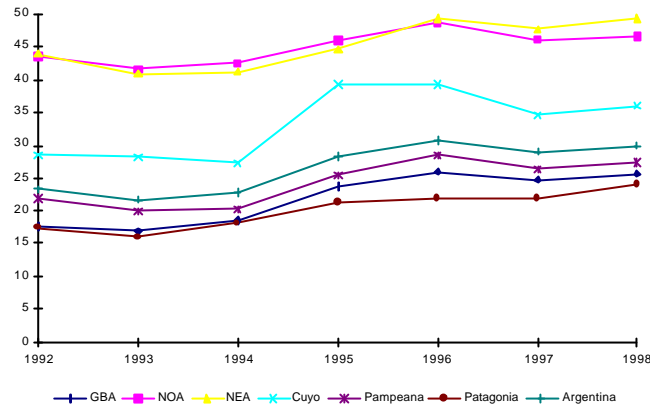
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH, Llach y Montoya (1999) y World Bank (2000).

La evolución de la pobreza en el resto del país ha sido semejante a la del GBA (figura 3.10). En todas las regiones el porcentaje de personas por debajo de la línea de la pobreza creció entre 1993 y 1998. El Noroeste y el Noreste son las regiones de mayor pobreza en el país (aún ajustando por diferencia en precios relativos). El GBA, la región Pampeana y en especial la Patagonia tienen niveles de pobreza inferiores al promedio nacional.

<sup>26</sup> Alguna mejora menor en la vivienda puede hacer que una familia deje de ser considerada pobre por NBI. Hecha la mejora, es difícil que ésta desaparezca (y por ende la familia vuelva a su condición de NBI), pese a que los ingresos familiares caigan a niveles muy bajos.

<sup>27</sup> Siguiendo los valores oficiales, la línea de indigencia para el GBA fue fijada en \$69 por adulto equivalente (\$ de 1998). El valor para la línea de pobreza fue de \$160 por adulto equivalente.

Figura 3.10  
 Porcentaje de población por debajo de la línea de pobreza  
 Regiones de la Argentina, 1992-1998



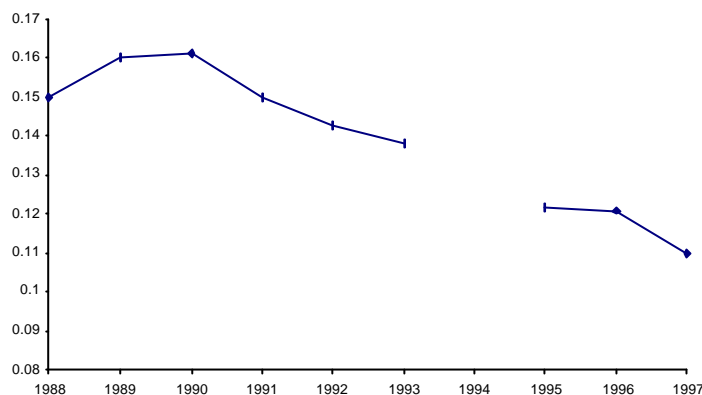
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Lee (2000).

El aumento de la pobreza puede estar asociado a una caída del ingreso nacional, a un aumento de la desigualdad o a ambos fenómenos a la vez. El período ilustrado en la figura 3.10 fue de extraordinario crecimiento del ingreso para los estándares argentinos. El ingreso disponible por habitante aumentó alrededor de un 20% entre 1992 y 1998. En consecuencia, parece claro que el incremento de la pobreza ha estado estrechamente asociado al fenómeno de creciente desigualdad, documentado en las secciones anteriores.

Las figuras 3.9 y 3.10 presentan la evolución del indicador de pobreza más rudimentario: el porcentaje de individuos por debajo de la línea de pobreza o “tasa de incidencia”. A las desventajas teóricas de esta medida se le contraponen su sencillez de interpretación, lo que la hace el indicador preferido en todas las discusiones de política y en muchas de las académicas (Deaton, 1997). En el caso argentino, el uso de indicadores alternativos no modifica esencialmente los patrones descriptos de evolución de la pobreza.<sup>28</sup> El ajuste de los datos por no respuesta y subdeclaración tampoco modifica sustancialmente este patrón. En cambio, la medición de la pobreza como NBI muestra una evolución sustancialmente diferente (figura 3.11). El porcentaje de individuos con NBI ha caído casi continuamente en los noventa. Esta evolución posiblemente responda en parte al sesgo apuntado anteriormente.

<sup>28</sup> Ver Albornoz y Petrecolla (1996), Lee (2000), Llach y Montoya (1999) y Mitnik y Montoya (1995).

Figura 3.11  
Porcentaje de hogares con NBI  
Gran Buenos Aires, 1988-1997



Fuente: INDEC

### 3.11. Bienestar

La manera más general de realizar comparaciones de bienestar es a través de curvas de Lorenz generalizadas.<sup>29</sup> Cuando estas curvas se cortan, lo que suele ocurrir con frecuencia, el resultado de la comparación de dos distribuciones depende de la función de bienestar social específica que se postula, es decir, de los juicios de valor del analista.

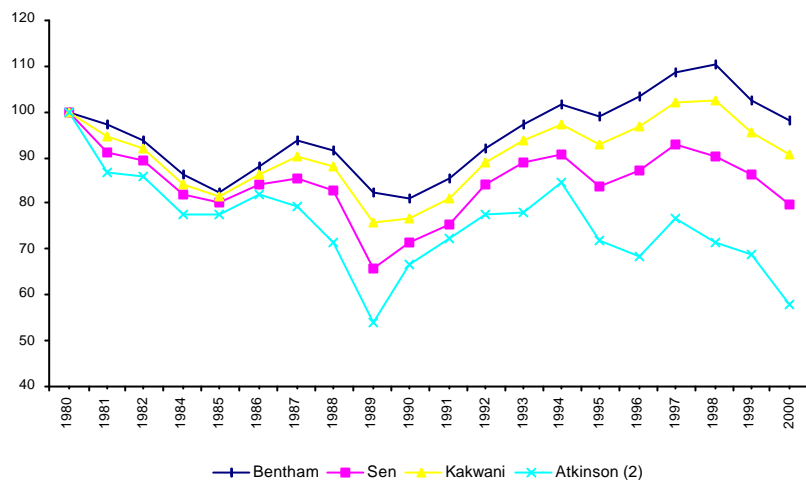
El siguiente ejercicio muestra la evaluación de la economía argentina según la visión de cinco funciones de bienestar usualmente consideradas en la literatura. El ejercicio puede pensarse del siguiente modo. Se toma a cinco analistas con juicios de valor diferentes, los cuales reflejan distintas ponderaciones de la relevancia de la media y del grado de desigualdad sobre el nivel de bienestar. En un extremo se sitúa un analista cuya función de bienestar es simplemente la media de la distribución (función de Bentham): los cambios en la desigualdad le resultan completamente irrelevantes. En el otro extremo se sitúa un analista con mayores preocupaciones distributivas. Este analista, representado por una función de bienestar social de Atkinson con parámetro de aversión a la desigualdad  $e=2$ , pondera de manera fuerte los cambios en los ingresos de los individuos más pobres: si éstos no crecen, la compensación en términos de crecimiento del ingreso promedio debe ser importante para que este analista juzgue a la nueva situación como preferida. Entre los dos casos mencionados se sitúan tres casos intermedios representados por las funciones de bienestar social de Sen, Kakwani y Atkinson con parámetro  $e=1$ .<sup>30</sup> A los cinco evaluadores se les suministra la misma información para cada año entre 1980 y 2000 sobre el ingreso disponible por habitante y la desigualdad en la distribución del ingreso, y se les pide que con base 1980=100 ordenen esas distribuciones. Los resultados de estas evaluaciones se ilustran en la figura 3.12.<sup>31,32</sup>

<sup>29</sup> Para cada  $p\%$  más pobre de la población estas curvas grafican el ingreso total acumulado por ese  $p\%$  sobre el total de la población. Shorrocks (1983) prueba que si las curvas de Lorenz generalizadas no se cortan, los resultados de las comparaciones de bienestar entre dos distribuciones son invariantes a cambios en los juicios de valor, siempre y cuando éstos respeten el principio básico de Pigou-Dalton. Paraje (2001) realiza un análisis de bienestar basado en curvas generalizadas de Lorenz para el caso argentino.

<sup>30</sup> Ver Lambert (1993) o Gasparini y Sosa Escudero (2001a) para más detalles sobre las fórmulas y características de estas funciones.

<sup>31</sup> Esta figura extiende los resultados de Gasparini y Sosa Escudero (2001a) a los años 1999 y 2000. Debe consultarse esa referencia para detalles técnicos de las estimaciones.

Figura 3.12  
Bienestar social en la Argentina



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la EPH y Cuentas Nacionales.

El gráfico revela dos resultados interesantes. El primero indica el acuerdo entre todas las funciones acerca de la evolución general del bienestar social en la Argentina. El bienestar cayó entre 1980 y 1985 debido a una caída importante en el ingreso medio y a un nivel de desigualdad relativamente estable. Luego de alguna mejora en 1986 y 1987, el bienestar se desploma a fines de los ochenta arrastrado por una caída del ingreso medio y un empeoramiento de la distribución. La primera mitad de los noventa es evaluada de manera favorable por los cinco analistas del ejercicio, a pesar del aumento en la desigualdad. Esto es cierto aún para el evaluador con función de Atkinson con  $\epsilon=2$ . El período 1994-1998 es escenario del segundo resultado interesante del gráfico. Este es un período de crecimiento moderado y de un fuerte deterioro de la distribución. Esto genera un conflicto entre evaluadores: mientras que algunos juzgan como favorable la evolución entre esos años, otros señalan una significativa caída en el nivel de bienestar agregado. Nótese que esta disparidad de opiniones acerca de la performance global de la economía no estuvo presente en otros momentos de la historia económica de los últimos 20 años. El período 1998-2000 ha sido uno de caída del ingreso disponible por habitante y leve incremento de la desigualdad. En este escenario todos los analistas revelan una significativa caída del bienestar. Es interesante notar que mientras que para algunos (Bentham) el bienestar agregado de la economía argentina en el año 2000 era superado sólo por los años de mayor prosperidad de los noventa, para otros (Atkinson con  $\epsilon=2$ ) el bienestar de ese año era superior sólo al de 1989.<sup>33</sup>

<sup>32</sup> Los valores de las curvas de Sen y Atkinson con  $\epsilon=1$  son prácticamente indistinguibles. Por esta razón se presenta sólo la de Sen.

<sup>33</sup> El ejercicio es interesante, pero limitado. Más allá de las deficiencias en la información, sólo se incluye en la función de bienestar el ingreso de las personas. Diferencias en factores como las libertades civiles, la inseguridad, la calidad del medio ambiente y tantos otros afectan seguramente las comparaciones de bienestar. Gran parte del efecto del desempleo está considerado en el ejercicio, ya que se computa la distribución del ingreso incorporando a las personas desocupadas. En cambio, no se incluye el posible costo psicológico asociado al desempleo. Finalmente, el ejercicio tampoco tiene en cuenta la sustentabilidad de determinadas distribuciones. La economía en un determinado año puede presentar niveles de desigualdad contenida (ej. a través de regulaciones laborales), que impliquen en el futuro costos en términos de ingreso medio.



### **3.12. En resumen**

La desigualdad en la Argentina se mantuvo en niveles estables durante varias décadas. A mediados de los setenta se inicia una etapa caracterizada por tres episodios de fuerte aumento de las disparidades de ingreso: la segunda mitad de los setenta, fines de los ochenta y gran parte de los noventa. La desigualdad en la Argentina se sitúa en la actualidad en un nivel alto si se lo compara con los registros históricos; en un nivel bajo si se lo compara con el resto de los países de América Latina; y en un nivel alto si se amplía la comparación al resto del mundo. La pobreza, medida como ingresos insuficientes, también ha tenido una evolución creciente en los últimos 25 años. Los niveles actuales son sólo superados por los registros de fines de los ochenta. El incremento de la desigualdad y la pobreza tiene claras consecuencias en términos de bienestar. Pese a que en promedio la economía ha crecido de manera significativa en los últimos 10 años, el deterioro distributivo implica que para algunos juicios de valor la situación actual no sea claramente preferida, en términos de bienestar social, a la de una década atrás.

Este diagnóstico, que es robusto a diversos ajustes para considerar las deficiencias de la información de las encuestas de hogares y los efectos de la política fiscal, realza la importancia de comprender las causas detrás del nivel y evolución de la desigualdad y la pobreza, de analizar sus consecuencias y de evaluar las posibles prescripciones de política destinadas a aliviar los problemas distributivos. El resto de este trabajo está destinado a discutir estos puntos.

## Apéndice: Las encuestas de hogares en la Argentina

El análisis distributivo requiere de la disponibilidad de *microdatos*: observaciones de magnitudes económicas, sociales y demográficas para las distintas unidades que conforman una economía (personas y/u hogares). Teniendo en cuenta que en la Argentina no existe información censal periódica sobre ingresos, el análisis distributivo empírico debe basarse inevitablemente en encuestas de hogares.

La principal fuente de datos para el caso argentino es la *Encuesta Permanente de Hogares* (EPH).<sup>34</sup> La EPH es usualmente relevada y procesada por el INDEC tres veces al año (en mayo, agosto y octubre) y cubre 28 centros urbanos, los cuales representan alrededor del 70% de la población urbana del país y el 98% de la población que vive en ciudades con más de 100.000 habitantes. Consta de dos cuestionarios: uno individual y otro familiar. El primero incluye información relativa a las características demográficas del individuo junto con su estado ocupacional, educación e ingresos. Por su parte, el cuestionario familiar se concentra en características del hogar tales como condiciones de la vivienda y composición de la familia. La EPH tiene una estructura de panel rotativo: en cada onda se renueva el 25% de la muestra, de modo que entre dos ondas el 75% de los hogares permanece en la muestra. Una vez que un hogar es seleccionado, permanece en la muestra por 4 ondas: éste es el máximo período durante el cual puede obtenerse información de un mismo hogar y de sus miembros. La EPH es la fuente de datos distributivos más utilizada, ya que ha sido extensamente revisada y ofrece la mayor disponibilidad de observaciones temporales.

Otra importante fuente es la *Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares* (ENGH), relevada también por el INDEC.<sup>35</sup> La ENGH se relevó en dos oportunidades, en los períodos 1985-1986 y 1996-1997. La encuesta captura una gran cantidad de variables referidas a la estructura de gasto e ingreso de los hogares, a las cuales adiciona información sobre distintas características demográficas, ocupacionales y educacionales de los hogares encuestados. La principal ventaja de la ENGH consiste en la abundante información demográfica y de la estructura de consumo. La principal desventaja reside en que se ha realizado cada 10 años, lo cual dificulta el análisis de la evolución temporal.

Una tercera fuente de información es la *Encuesta de Desarrollo Social* (EDS), una encuesta de hogares de alcance nacional que recoge información de acceso a programas sociales y bienestar de los hogares. El marco de referencia de dicha encuesta está compuesto por todos los centros urbanos de por lo menos 5000 habitantes, lo que representa el 98% de la población urbana del país y el 83.4% de la población total. La EDS incluye datos de 26.209 hogares, correspondiendo a más de 75.000 personas. La encuesta se implementa a través de ocho cuestionarios, los primeros tres referidos a características de las viviendas, su entorno físico y social y diversos aspectos demográficos de los hogares. Los restantes cinco cuestionarios son individuales, cada uno dirigido a un grupo étnico distinto. La EDS contiene información acerca de las características laborales, educativas y de acceso a los servicios sociales de las familias. A pesar de haber sido relevada en 1996, el acceso a los microdatos es todavía complejo. Adicionalmente, el uso de los mismos requiere un considerable esfuerzo de compatibilización y evaluación de calidad.<sup>36</sup>

<sup>34</sup> Ver INDEC (1997) para una descripción más detallada de la EPH.

<sup>35</sup> Ver INDEC (1998) para una descripción de la última versión de la ENGH.

<sup>36</sup> Galiani, Marchionni y Sosa Escudero (2001) presentan una detallada descripción de los problemas de calidad de información de esta encuesta.

## 4. CONSECUENCIAS DE LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA

La desigualdad y la pobreza tienen consecuencias directas sobre el bienestar social. *Ceteris paribus*, más desigualdad y pobreza implican menor bienestar, independientemente de las repercusiones que estos fenómenos puedan tener sobre el resto de la economía. Las estadísticas sobre bienestar presentadas en el capítulo anterior ponen de manifiesto el impacto directo de la desigualdad sobre el bienestar social. Aún en períodos en los que el ingreso promedio crece, la evaluación del bienestar agregado que hace un analista con cierto interés por las cuestiones distributivas puede ser negativa, si la desigualdad crece significativamente en el período.

La desigualdad y la pobreza tienen, además, consecuencias indirectas sobre el nivel de bienestar agregado, ya que por diversos canales pueden afectar tanto al nivel de ingreso promedio de la economía, como a diversas variables que entran directamente en la utilidad de los individuos (ej. inseguridad). El resto de esta sección trata algunas de estas consecuencias.

### 4.1. Desigualdad y ahorro

La distribución del ingreso puede influir sobre variables macroeconómicas como el ahorro, la inversión, el nivel de producto y su tasa de crecimiento. La literatura teórica que analiza las consecuencias macro de la desigualdad ha crecido significativamente en los últimos diez años.<sup>37</sup> Sin embargo, desde hace décadas estas relaciones preocupan a los economistas. Kaldor (1957) y Pasinetti (1962) fueron pioneros en especificar un canal por el que la desigualdad tiene consecuencias para el ahorro y el crecimiento. Si los ricos tienen una propensión marginal a consumir menor que los pobres, una redistribución de ricos a pobres reduce la tasa de ahorro agregada. En un escenario donde la inversión no esté totalmente desconectada de la tasa de ahorro doméstico, la redistribución genera menos acumulación de capital y menos crecimiento. La crítica tradicional a este argumento sostiene que la relación relevante es entre ahorro e ingreso permanente (en lugar de corriente) y que esta relación es lineal, por lo que las propensiones marginales a consumir y ahorrar serían semejantes entre pobres y ricos. En contraste, Kotlikoff y Summers (1981) muestran que una parte sustancial del ahorro depende de las herencias, las cuales, según la escasa evidencia disponible, serían no lineales en el ingreso permanente. Este argumento revitalizaría la posibilidad de una relación entre distribución y ahorro. La literatura empírica no es concluyente. Mientras que algunos autores no encuentran una relación clara entre ambas variables,<sup>38</sup> en un artículo reciente Smith (2001) muestra un efecto positivo de la desigualdad sobre la tasa de ahorro privado utilizando un panel extenso de países. La distribución del ingreso afecta a la tasa de ahorro especialmente en países con bajo desarrollo de sus mercados financieros. En estas economías los pobres tienen un acceso muy limitado al sistema financiero, lo que reduce sus incentivos a posponer consumo. Una menor proporción de ingresos en este grupo aumenta en consecuencia la tasa de ahorro global.

La escasa evidencia en la Argentina no muestra resultados claros. La figura 4.1 es indicativa de esta situación. La misma presenta el coeficiente de Gini de la distribución del ingreso familiar equivalente y la tasa de ahorro doméstico para cada año del período 1980-1999. Este gráfico simple no ofrece evidencia preliminar que aliente sospechas

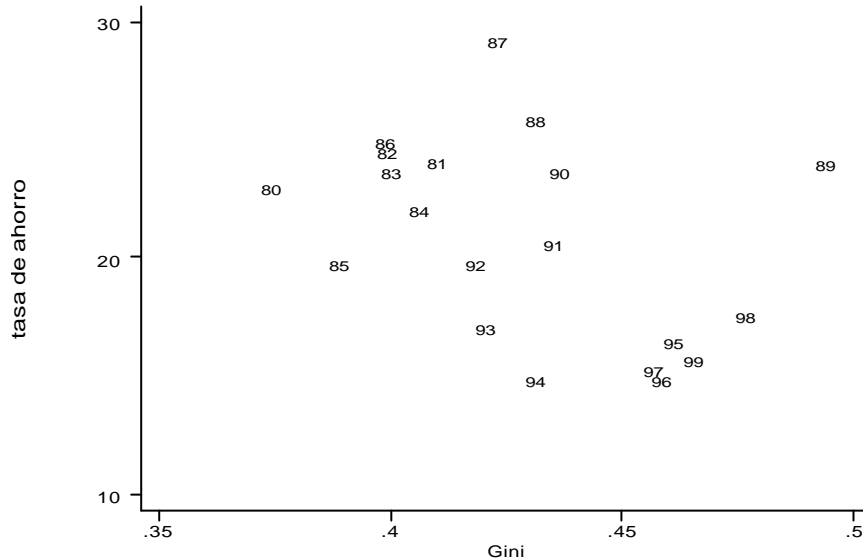
---

<sup>37</sup> Ver Bertola (2000) para un *survey* reciente de esta literatura.

<sup>38</sup> Ver Furman y Stiglitz (1998) y Schmidt-Hebbel y Servén (1997).

sobre la existencia de una relación positiva sistemática entre desigualdad y tasa de ahorro. A iguales resultados se arriba cuando se consideran diversos rezagos en las variables.

*Figura 4.1*  
*Tasa de ahorro y coeficiente de Gini*  
*Argentina, 1980-1999*



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH y Ministerio de Economía.

## 4.2. Desigualdad y crecimiento

Existen otros canales que vinculan la desigualdad con el crecimiento que no operan a través de la tasa de ahorro. La hipótesis que ha recibido mayor atención se centra en las imperfecciones en el mercado de capitales.<sup>39</sup> Con restricciones al acceso al crédito, la explotación de las oportunidades individuales de inversión (en capital humano o físico) depende del nivel de activos y de ingresos. En ese contexto, la desigualdad en la distribución de estas variables se traduce en desigualdad de inversiones. Por otro lado, con funciones de producción semejantes entre personas y rendimientos decrecientes en la inversión individual, el nivel de producto agregado aumenta a mayor igualdad en la distribución de inversiones individuales. En consecuencia, una redistribución de ricos a pobres aumenta el nivel promedio de productividad de las inversiones. La tasa de crecimiento aumenta, al menos hasta alcanzar un nuevo estado estacionario. Con efectos de tipo “aprender haciendo” (*learning by doing*), la redistribución no sólo aumenta el nivel de producto, sino también la tasa de crecimiento de la economía de manera permanente.

Los modelos de economía política también predicen una relación negativa entre desigualdad y crecimiento.<sup>40</sup> El argumento más simple sostiene que si la mediana de la distribución del ingreso es inferior a la media, la regla de la mayoría implica redistribuciones de ricos a pobres. A medida que aumenta la desigualdad en la distribución del ingreso, la mediana se aleja de la media y el votante mediano prefiere

<sup>39</sup> Ver Benabou (1996), Aghion y Howitt (1998) y Bertola (2000) para una exposición detallada de variantes de este argumento.

<sup>40</sup> Ver Perotti (1993), Alesina y Rodrik (1994) y Persson y Tabellini (1994).

políticas redistributivas más fuertes; por ejemplo, a través de tasas impositivas a los ingresos más altas. La creciente imposición reduce la inversión y el crecimiento.

La mayor desigualdad puede afectar negativamente al crecimiento a través de otro canal. Si la desigualdad está asociada con mayor pobreza y un mayor nivel de conflictividad social, el escenario de una sociedad inestable, con un mayor nivel de criminalidad y mayor amenaza a la propiedad privada, atenta contra la productividad, la inversión y el crecimiento.

Existen argumentos, más allá del discutido en la sección anterior, que señalan la posibilidad de una relación positiva entre desigualdad y crecimiento. Uno de los más tradicionales está basado en problemas de incentivos. En sociedades igualitarias, con estructuras salariales planas, existen pocos incentivos al esfuerzo. Una mayor desigualdad salarial sería un requisito necesario para alentar el esfuerzo individual, y por ende el crecimiento. La acumulación de capital humano también requiere de salarios diferentes, que impliquen un retorno positivo a esa inversión. Una estructura salarial demasiado igualitaria podría desincentivar la inversión en capital humano y trabar el crecimiento.<sup>41</sup>

Dado que la teoría no ofrece proposiciones únicas acerca de la relación desigualdad-crecimiento, ¿qué es lo que dicen los datos? La literatura sobre este punto está en gran parte basada en regresiones de crecimiento para un panel de países, en las que se incluyen variables que captan la desigualdad distributiva. La mayoría de estos estudios señala una relación negativa entre desigualdad y crecimiento.<sup>42</sup> Sin embargo, Forbes (2000), en un artículo reciente, desafía esa visión. Utilizando una base de datos de mejor calidad y un método econométrico más sofisticado encuentra una relación positiva entre desigualdad y crecimiento, al menos en el corto y mediano plazo. Es posible que la (espúrea) relación negativa encontrada por otros autores se deba a que omitieron considerar variables relevantes en el análisis. Un ejemplo claro es el de la corrupción: mayores niveles de corrupción suelen estar asociados a mayor desigualdad y menor crecimiento, y por ende pueden generar una relación negativa en los datos entre esas dos variables. De cualquier forma, los resultados de Forbes (2000) tampoco pueden verse como concluyentes, ya que están expuestos a problemas de selección muestral, endogeneidad, correlación serial y errores de medición. En síntesis, ni la literatura teórica ni la empírica ofrecen aún resultados claros sobre la relación entre desigualdad y crecimiento.

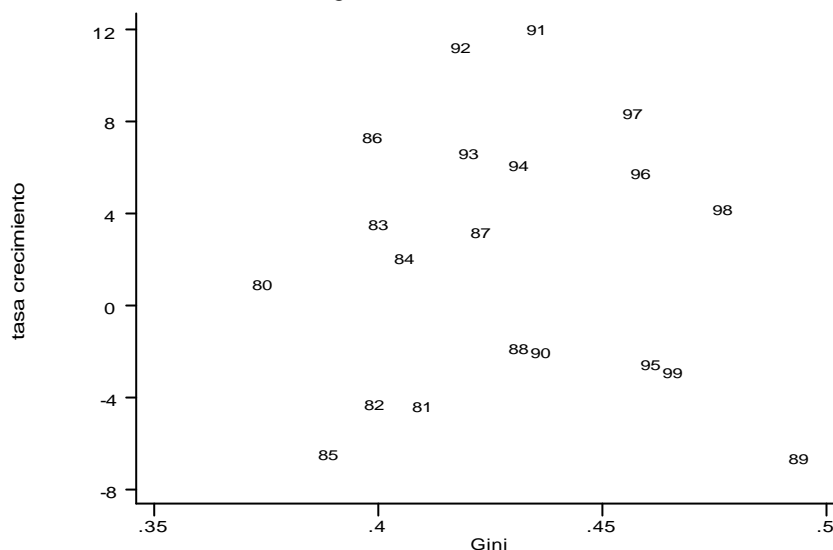
A este estado de cosas, en el caso argentino se agrega la falta de estudios consistentes sobre el tema y la escasez de información. Un simple gráfico entre la tasa de crecimiento del PBI y el coeficiente de Gini no revela ninguna relación clara (ver figura 4.2). Esta conclusión se repite al utilizar diversos rezagos para las variables.

---

<sup>41</sup> La "defensa de la desigualdad" de Welch (1999) se basa en este argumento.

<sup>42</sup> Ver Alesina y Perotti (1994), Persson y Tabellini (1994), Benabou (1996), Deininger y Squire (1998) y Barro (2000).

*Figura 4.2*  
*Tasa de crecimiento y coeficiente de Gini*  
*Argentina, 1980-1999*



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH y Ministerio de Economía.

Tomando períodos más largos, la frágil evidencia disponible tampoco permite apoyar la hipótesis de una relación clara entre ambas variables. La economía creció durante los sesenta y mitad de los setenta con niveles de desigualdad bajos y estables. El siguiente período de crecimiento (1992-1998), en cambio, fue testigo de un sustancial aumento en la desigualdad. Los períodos de recesión han sido acompañados tanto por fuertes aumentos de la desigualdad (1988-1990) como por aumentos moderados (1998-2000).

### 4.3. Desigualdad, pobreza y desempleo

El estudio de la relación entre desigualdad y desempleo enfrenta el mismo problema básico que al indagar la relación entre distribución y crecimiento: todas son variables endógenas en un modelo de equilibrio general. Por esta razón, es difícil precisar vínculos claros entre las variables, ya que las correlaciones entre ellas dependen de los shocks que afectan a la economía.

Algunos autores han identificado una relación negativa entre desigualdad y desempleo a partir de la evidencia de corte transversal entre países: aquellas economías con menos rigideces laborales (ej. Estados Unidos) reaccionan a ciertos shocks con bajo desempleo y alta disparidad salarial; por el contrario otras economías con mayor rigidez laboral ajustan su tasa de desempleo hacia arriba, con cambios menores en la distribución (ej. Europa).<sup>43</sup>

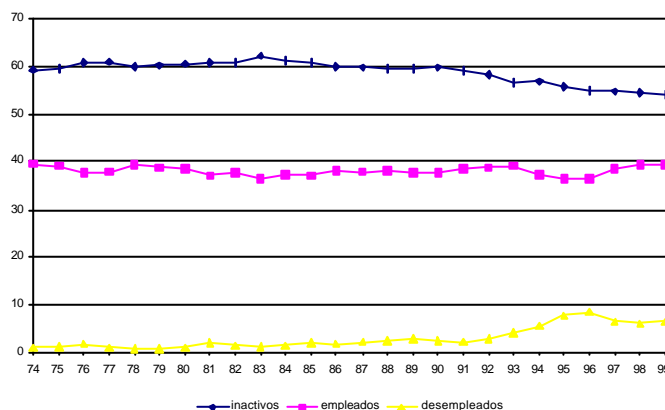
Otros autores, en cambio, señalan que la desigualdad y el desempleo se potencian, por lo que es de esperar una correlación positiva entre ambas variables. Acemoglu (1998, 1999) presenta quizás el argumento más desarrollado que vincula desigualdad con desempleo. En su modelo los empleadores pueden elegir una tecnología operable por cualquier empleado, calificado o no (caso A), o una tecnología que implique trabajos específicos para cada tipo de calificación (caso B). Si el diferencial de productividad entre ambos

<sup>43</sup> Esta visión extendida reconoce como una de sus fuentes a Krugman (1984).

trabajadores es bajo y el costo de búsqueda de empleo es alto, resulta óptimo para la empresa situarse en el caso A, donde el diferencial salarial es mínimo, los costos de búsqueda son mínimos y por ende el desempleo de equilibrio es bajo. Si el diferencial de productividades crece, las firmas tendrán incentivos a moverse al caso B, lo cual aumenta el diferencial salarial, aumenta el pago por alargar la búsqueda y por ende incrementa el nivel de desempleo de equilibrio. Si bien el argumento es razonable, aún no existe un cuerpo de evidencia empírica sólida que apoye esta hipótesis.

El caso argentino presenta algunas particularidades. La figura 4.3 clasifica a la población del Aglomerado Gran Buenos Aires en tres grupos según su condición laboral. De la figura surge que el porcentaje de población empleada se ha mantenido a grandes rasgos constante en los últimos 25 años. En contraste, el porcentaje de inactivos, que hasta 1990 se mantuvo constante en alrededor del 60% de la población, en los años siguientes cayó drásticamente varios puntos porcentuales. La contrapartida de este comportamiento es el brusco aumento del desempleo en los noventa.<sup>44</sup> La historia del desempleo parece provenir en gran parte de un vuelco masivo de individuos, en particular mujeres y jóvenes, a un mercado laboral que sólo absorbió trabajadores al ritmo del crecimiento poblacional.<sup>45</sup> ¿Qué lanzó a tanta gente al mercado laboral durante los noventa? Esta es una pregunta que todavía no ha sido investigada sistemáticamente. Presumiblemente, los cambios distributivos no han sido ajenos a este fenómeno. En particular, la caída de los ingresos laborales, generalizada en los ochenta y concentrada en los menos calificados en los noventa, puede haber llevado a las mujeres y jóvenes del hogar a buscar trabajo para complementar ingresos.

*Figura 4.3*  
 Porcentaje de inactivos, empleados y desempleados en la población Gran Buenos Aires, 1974-1999



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

#### 4.4. Desigualdad, pobreza, crimen e inestabilidad política

La década del noventa ha sido escenario de un importante aumento de la criminalidad en conjunción con un persistente aumento de la desigualdad (Cerro y Meloni, 1999). Los canales a través de los cuales la desigualdad afecta a la criminalidad no son triviales. La mayor desigualdad puede implicar un aumento de la pobreza y por ende una reducción

<sup>44</sup> La figura 4.3 presenta el porcentaje de desempleados en la población. Las estadísticas más comunes de desempleo indican el porcentaje de desocupados sobre la población económicamente activa (empleados + desempleados).

<sup>45</sup> Gasparini, Marchionni y Sosa Escudero (2000b) hacen una descripción detallada de estos patrones.

del costo de oportunidad de las actividades ilegales. Por otro lado, si se piensa que las diferencias entre ricos y pobres son en sí mismas un determinante relevante de la criminalidad, entonces, naturalmente, un aumento en la desigualdad aumenta los beneficios relativos de la delincuencia.

Existen pocos estudios empíricos para el caso argentino que permitan dilucidar el canal por el cual la desigualdad afecta al grado de criminalidad. Chambouleyron y Willington (1998) en base a un estudio de datos de panel para las provincias argentinas no encuentran relaciones significativas entre las variables de inequidad y las de criminalidad. En contraste, Cerro y Meloni (1999) encuentran que la desigualdad en el ingreso es una variable significativa para explicar la delincuencia. Teniendo en cuenta que estos últimos autores no controlan por indicadores de pobreza, y en base a la discusión anterior, la evidencia es de difícil interpretación. En todo caso, como correctamente señalan los autores, existe evidencia de que el entorno social es relevante para explicar el comportamiento delictivo, aún cuando todavía quede como una pregunta abierta dilucidar cuáles son las contribuciones relativas de la pobreza y de la desigualdad en sí misma sobre el aumento en la criminalidad observado en la última década en la Argentina.

La desigualdad puede generar inestabilidad política a través de varios canales. Algunos autores (ej. Bruno, 1993) argumentan que la mayor desigualdad afecta la posibilidad de generar consensos sobre determinadas políticas públicas, lo cual genera inestabilidad política y económica. Rodrik (1998) sostiene que este argumento es válido aún en países más estables, como los de la OECD. Los estudios empíricos en general asocian la mayor inestabilidad política a una mayor desigualdad (Alesina y Perotti, 1996).

#### **4.5. En resumen**

En tanto se tengan preocupaciones distributivas, la desigualdad y la pobreza tienen consecuencias directas sobre el bienestar. Adicionalmente, los fenómenos distributivos pueden afectar a otras variables económicas y sociales. El estudio de estas interrelaciones es complejo, por un problema de simultaneidad. A pesar de esto, la literatura ha intentado identificar canales por los que la desigualdad y la pobreza afectan a variables económicas como el ahorro, el crecimiento y el desempleo, y sociales como el crimen y la inestabilidad política. En general, la evidencia sobre los efectos de la desigualdad sobre el ahorro, el crecimiento y el desempleo no es concluyente. Más acuerdo existe sobre los efectos sociales nocivos de una mayor desigualdad y pobreza en términos de crimen e inestabilidad política y social.



## 5. DETERMINANTES DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

La distribución del ingreso ha sufrido cambios importantes en la Argentina durante las últimas décadas. Es natural preguntarse acerca de los determinantes de estas transformaciones. Entender las razones de los cambios distributivos es tanto un desafío académico, como una necesidad para delinear propuestas de política destinadas a reducir la desigualdad y la pobreza. Desafortunadamente, dos formidables dificultades entorpecen el análisis empírico de los determinantes de los cambios distributivos en la Argentina. La primera es una dificultad teórica. Como reconocen Atkinson y Bourguignon (2000), aún no existe una teoría unificada y consistente sobre los determinantes de la distribución del ingreso y sus cambios. Ante esta situación, es natural que el estado actual del estudio de la desigualdad y la pobreza en la Argentina aparezca como fragmentado. Este diagnóstico se aplica al presente capítulo, en el que se realiza un esfuerzo por integrar la literatura existente, pero en el que es evidente la falta de una teoría unificadora.

La segunda dificultad es específica de nuestro país. La década del noventa ha sido un período de cambios distributivos fuertes en la Argentina. El estudio de las causas de estos cambios enfrenta un severo problema de identificación, ya que los noventa fueron escenario de numerosas transformaciones económicas. Durante esta década la economía experimentó un profundo proceso de liberalización comercial, la globalización aceleró cambios tecnológicos y organizacionales, se privatizaron casi todas las empresas estatales, la mayoría de los mercados fueron desregulados, se reformó el sistema de seguridad social, se avanzó con las reformas laborales, se modificó parte del sistema tributario y la estructura de gasto público y se instauró una nueva política monetaria y cambiaria. La economía reaccionó a estos cambios: la inflación se detuvo, el PBI creció durante varios años a tasas altas, la estructura productiva y de empleo se transformó y la tasa de desocupación aumentó a valores sin precedentes. La escena política y sindical también fue diferente en los noventa. Finalmente, se argumenta que muchas normas y comportamientos sociales se modificaron en los últimos años. Todos los fenómenos mencionados, muchos de los cuales están interrelacionados, pueden haber afectado a la distribución en la Argentina. En un período de tiempo tan corto y dada la multiplicidad de variables cambiando simultáneamente, es difícil extraer evidencia clara a favor de alguna de las posibles hipótesis sobre los cambios distributivos.

El resto de este capítulo presenta evidencia sobre los determinantes del nivel y evolución de la desigualdad en la Argentina. Esta evidencia resulta ilustrativa, pero de ningún modo puede considerarse concluyente dadas las dos limitaciones apuntadas.

En el capítulo 3 se presentaron estadísticas sobre la evolución de la desigualdad, la pobreza y el bienestar, computados sobre la distribución de una variable que aproxima el nivel de vida individual: el ingreso familiar equivalente. Este ingreso puede ser escrito de la siguiente forma:

$$(5.1) \quad ye_{iht} = \frac{\sum_{j \in h} \left[ \left( \sum_k r_{kjt} \cdot F_{kjt} \cdot a_{kjt} \right) + \sum_s T_{sjt} \right]}{\left( \sum_{j \in h} a_j \right)^q \cdot P_{ht}}$$

donde  $y_{iht}$  denota el ingreso familiar equivalente real del individuo  $i$  del hogar  $h$  en el momento  $t$ . El numerador de la ecuación representa el ingreso total familiar, el cual se compone del ingreso de cada miembro que surge de vender una fracción  $a$  de su dotación total  $F$  de cada factor productivo  $k$  a una tasa o precio  $r$ , más las transferencias netas (públicas o privadas) recibidas por cada integrante.<sup>46</sup> El denominador incluye el total de adultos equivalentes ( $a$ ) del hogar, elevado a un parámetro de economías de escala  $q$ . Finalmente, el nivel de vida real se obtiene deflactando el ingreso nominal por el nivel de precios  $P$  que enfrenta cada hogar según su canasta de consumo en cada momento  $t$ .

Las diferencias en los niveles de vida entre los individuos y los cambios de esas diferencias en el tiempo son generados por diferencias y cambios en cualquiera de los elementos de la ecuación (5.1). Cambios en los precios de los factores ( $r$ ), en la dotación de factores ( $F$ ), en la tasa de uso de esa dotación ( $a$ ), en las transferencias netas públicas y privadas ( $T$ ), en el tamaño y composición de la familia ( $a$ ) y en el nivel de precios que enfrenta el hogar ( $P$ ) pueden afectar al ingreso familiar equivalente y por ende a su distribución. En el resto de este capítulo se examina la mayoría de estos componentes, comenzando por los retornos, dotación y tasa de uso del trabajo.

### 5.1. Desigualdad en los ingresos laborales

Gran parte de la literatura sobre los determinantes de la desigualdad se ha concentrado en los ingresos laborales. Varias razones explican este sesgo. Por un lado, en el agregado el trabajo es la principal fuente de ingresos. En segundo lugar, los ingresos de capital y en especial los jubilatorios dependen en parte de los ingresos laborales pasados. Finalmente, pero no menos importante, los ingresos provenientes del trabajo, junto con los ingresos jubilatorios, suelen ser los mejor captados en las encuestas de hogares. La información de ingresos de capital, alquileres, beneficios y rentas es generalmente poco representativa y de escasa confiabilidad.

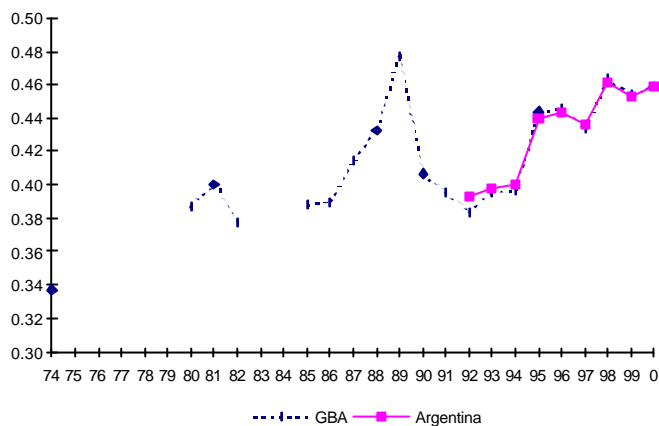
La figura 5.1 muestra la evolución del coeficiente de Gini de la distribución de los ingresos laborales para el conjunto de personas que trabajan.<sup>47</sup> La desigualdad en el mercado laboral presenta un patrón conocido: incremento en la segunda mitad de los setenta, estabilidad en la primera parte de los ochenta, fuerte crecimiento a fines de esa década, caída a principios de los noventa y aumento sostenido hasta la actualidad. Este patrón se repite entre ciudades y es independiente del índice de desigualdad considerado.

---

<sup>46</sup> En realidad algunos factores y transferencias corresponden al hogar como unidad y no a un miembro en particular.

<sup>47</sup> Más adelante se introduce en el análisis a aquellas personas que no trabajan voluntaria o involuntariamente.

*Figura 5.1*  
*Coefficiente de Gini del ingreso laboral individual*  
*Gran Buenos Aires (1974-2000) y Argentina (1992-2000)*



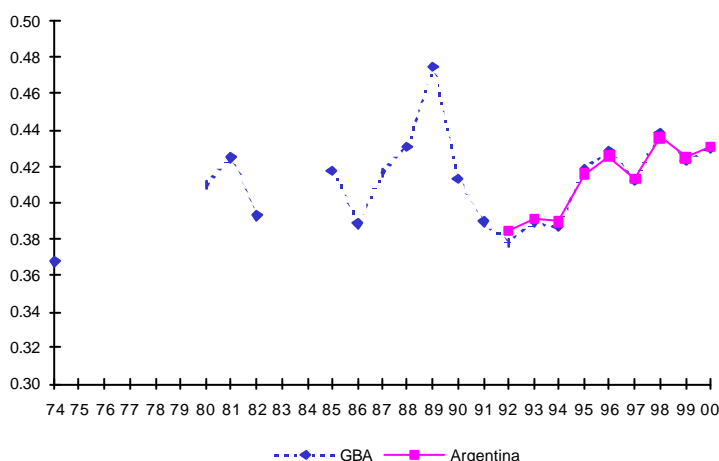
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

El ingreso laboral de un individuo surge de multiplicar su salario horario por las horas trabajadas. En las siguientes dos subsecciones se analizan estos dos componentes por separado.

### 5.1.1. Salarios horarios

La figura 5.2 presenta la evolución del coeficiente de Gini de la distribución de los ingresos laborales por hora (o salarios horarios). La desigualdad crece entre 1974 y 1981, a fines de los ochenta y entre 1992 y 1998.

*Figura 5.2*  
*Coefficiente de Gini del ingreso laboral horario*  
*Gran Buenos Aires (1974-2000) y Argentina (1992-2000)*



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

¿Qué factores están detrás de estos cambios? Un análisis de determinantes de los salarios aporta elementos a esta discusión. El cuadro 5.1 muestra los resultados de

estimar un modelo *Minceriano* de determinación del logaritmo de los salarios horarios.<sup>48</sup> Como variables independientes se utilizan el nivel educativo, el sexo y una función cuadrática de la edad del individuo.<sup>49</sup> Se presentan resultados para los jefes de hogar en el Gran Buenos Aires para los años 1980, 1986, 1992 y 1998. El análisis se repite para el total de aglomerados urbanos relevados en la EPH en los años 1992 y 1998.

**Cuadro 5.1**  
**Modelo de determinación de salarios**  
**Gran Buenos Aires, 1980-1998 y Argentina 1992-1998**

Ecuación de salarios	Aglomerado Gran Buenos Aires				Argentina	
	1980	1986	1992	1998	1992	1998
primaria completa	0.2100 (5.77)	0.2076 (6.261)	0.2291 (4.864)	0.1692 (3.267)	0.2328 (5.826)	0.2182 (10.172)
secundaria incompleta	0.4100 (9.099)	0.4281 (11.248)	0.3740 (6.999)	0.3553 (6.366)	0.3793 (8.554)	0.4121 (17.872)
secundaria completa	0.8069 (15.410)	0.6031 (14.269)	0.6239 (11.336)	0.6004 (10.391)	0.6563 (14.368)	0.6247 (26.584)
superior incompleto	0.9799 (13.760)	0.8987 (16.520)	0.8768 (12.757)	0.9374 (14.103)	0.8462 (14.580)	0.8256 (30.029)
superior completo	1.3720 (20.759)	1.2727 (25.520)	1.2585 (20.108)	1.4528 (23.375)	1.2327 (20.131)	1.3031 (50.171)
hombre	0.2305 (3.974)	0.2663 (6.280)	0.1457 (3.044)	0.1589 (3.735)	0.1828 (4.118)	0.1655 (8.261)
edad	0.0256 (2.543)	0.0400 (4.850)	0.0493 (4.974)	0.0362 (3.908)	0.0458 (3.210)	0.0505 (10.949)
edad al cuadrado	-0.0002 (-1.627)	-0.0004 (-4.025)	-0.0006 (-4.812)	-0.0003 (-2.924)	-0.0005 (-2.763)	-0.0005 (-8.611)
constante	0.3327 (1.446)	-0.1000 (-0.518)	-0.3291 (-1.432)	-0.2894 (-1.295)	-0.5538 (-0.926)	-0.7366 (-6.929)
Nº Obs.	2864	3618	2495	3121	13336	18106
Log Likelihood	-2630	-3178	-2182	-3232	-10957	-18607
Sigma	0.6113	0.5629	0.5863	0.6528	0.6133	0.6557

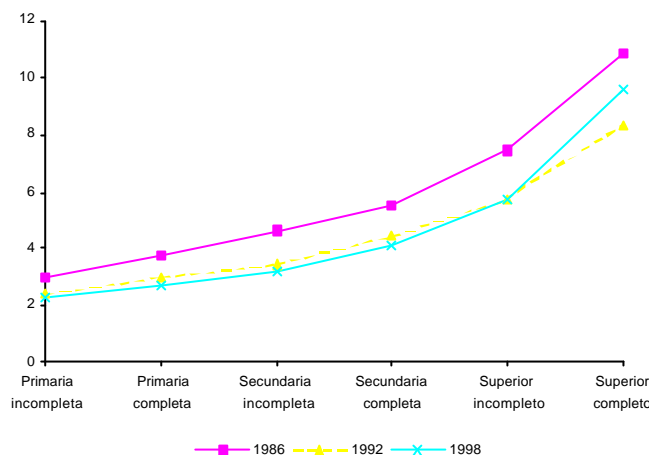
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH. Nota: estimación por Heckman máximo verosímil. Los valores del estadístico z figuran debajo de cada coeficiente entre paréntesis.

Los coeficientes de la tabla anterior permiten analizar la contribución de la educación sobre los salarios horarios, lo que en la literatura se ha dado en llamar *retornos a la educación*. Sobre la base de esos coeficientes, la figura 5.3 ilustra el logaritmo del salario horario como función del máximo nivel educativo alcanzado por el trabajador, manteniendo al resto de las variables en valores fijos.

<sup>48</sup> En su forma más simple, la *ecuación de Mincer* expresa el logaritmo del ingreso laboral horario de una persona en función de sus características observables tales como su educación, sexo, edad y experiencia. Esta ecuación ha sido sujeta a considerable escrutinio econométrico. En particular, el hecho de que sólo para los individuos que trabajan se observen salarios positivos da lugar a los llamados *sesgo de selección*, problema que invalida el uso de métodos estándar como el de mínimos cuadrados ordinarios. Ante esta dificultad es necesario utilizar un método como el propuesto por Heckman (1979), que permite obtener estimaciones válidas en este caso.

<sup>49</sup> Adicionalmente a esas variables, para dar cuenta de la decisión (o posibilidad) de trabajar, en la ecuación de selección empleada en las estimaciones por el método de Heckman se incluyen variables que captan si la persona está casada, si tiene hijos y si estudia.

**Figura 5.3**  
**Perfiles de salarios horarios por nivel de educación**  
**Hombres jefes de hogar de 40 años**  
**Gran Buenos Aires, 1986-1998**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

Los retornos a la educación, representados por las pendientes de estas curvas, resultan en todos los casos positivos y en general crecientes. Es interesante notar que las curvas se vuelven más aplanadas entre 1986 y 1992; mientras que en contraste se hacen significativamente más empinadas y convexas entre 1992 y 1998. Estos movimientos denuncian un moderado efecto igualador sobre la distribución de los salarios horarios (y por ende de los ingresos laborales) de los cambios en los retornos a la educación entre 1986 y 1992 y un fuerte efecto desigualador en los años siguientes.

El cuadro 5.1 revela otro fenómeno interesante: la brecha de salarios entre hombres y mujeres jefes de hogar se ha reducido significativamente con el paso del tiempo. Mientras que, manteniendo fijo todo lo demás, en 1986 un jefe hombre del Gran Buenos Aires ganaba por hora un 27% más que una mujer, en 1998 esa brecha se redujo a un 16%. Esta contracción de la brecha entre sexos implica un efecto igualador sobre la distribución de salarios, dado que en promedio los ingresos laborales horarios de las mujeres son relativamente más bajos.

En un trabajo pionero Juhn, Murphy y Pierce (1993) resaltan la relevancia de factores usualmente no observables para el investigador como fuente de cambios distributivos. En este grupo habitualmente se incluyen características meritorias del individuo como el talento, la responsabilidad o la perseverancia, y otras como sus contactos laborales, vínculos sociales, grupo étnico, etc. El cuadro 5.1 sugiere que los cambios en los retornos a factores inobservables parecen haber afectado sustancialmente la dispersión salarial en la Argentina. En la última fila el cuadro reporta el valor de *sigma*, el desvío estándar de la distribución de los residuos de la regresión de salarios. En la interpretación habitual estos residuos reflejan el efecto de los retornos y la dotación de factores inobservables sobre los salarios horarios. El valor de *sigma* ha crecido significativamente entre 1986 y 1998, denotando un efecto desigualador sobre la distribución salarial del cambio en los inobservables.

### 5.1.2. Horas trabajadas

Las últimas décadas fueron escenario de cambios significativos en las horas trabajadas relativas entre trabajadores con distinto nivel educativo. El cuadro 5.2 refleja esa situación. Las horas trabajadas promedio cayeron a lo largo de todo el período para aquellos individuos con poca educación formal, se mantuvieron aproximadamente constantes para los trabajadores con educación secundaria y aumentaron para los graduados terciarios y universitarios. Estas conclusiones son válidas para el Gran Buenos Aires y para el total de la Argentina, y se repiten en un análisis condicional, donde las horas trabajadas son función de la educación y otras variables independientes.<sup>50</sup>

*Cuadro 5.2*  
*Horas trabajadas por nivel educativo*  
*Gran Buenos Aires, 1980-2000 y Argentina 1992-2000*

	Gran Buenos Aires					Argentina		
	1980	1986	1992	1998	2000	1992	1998	2000
Primaria	48.1	46.5	46.2	44.7	44.2	46.0	44.4	43.7
Secundario	42.7	44.0	43.9	44.1	43.8	43.8	44.1	43.5
Superior	40.5	42.1	41.9	41.6	42.9	41.5	42.0	42.2
<i>Total</i>	46.4	45.4	45.1	44.1	43.9	44.8	43.9	43.4

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

En síntesis, en los noventa y conjuntamente con un aumento en la dispersión salarial, se ha producido un aumento en las horas trabajadas relativas de los individuos con mayor educación y salario, lo cual constituye una fuerza desigualadora para la distribución de los ingresos laborales.

### 5.1.3. Cambios en la composición de la fuerza laboral

Aún sin variaciones en los salarios horarios o en las horas trabajadas, la distribución de ingresos laborales puede cambiar si se modifica la composición de la población trabajadora. Esta sección analiza los cambios en la composición de la fuerza laboral por nivel de educación formal. El grado de educación de la población trabajadora ha aumentado en todo el mundo. La Argentina no es una excepción a este fenómeno. El cuadro 5.3 presenta la estructura educativa de la población adulta para algunos años entre 1980 y 2000 en el Gran Buenos Aires y entre 1992 y 2000 en la Argentina. En el GBA el porcentaje de población adulta sin ningún tipo de educación secundaria cayó del 78% en 1980 al 60% en tan sólo 20 años. Cambios similares se produjeron en la población económicamente activa (PEA) y en el empleo. En contraste, los individuos con educación superior completa aumentaron su participación en la población y, con mayor intensidad, en la PEA y el empleo.

<sup>50</sup> Ver Gasparini, Marchionni y Sosa Escudero (2000b).

**Cuadro 5.3**  
**Estructura educativa de la población adulta y del empleo**  
**Gran Buenos Aires, 1980-2000 y Argentina 1992-2000**

	Gran Buenos Aires					Argentina		
	1980	1986	1992	1998	2000	1992	1998	2000
<i>Población adulta</i>								
Primaria	0.78	0.73	0.67	0.62	0.60	0.66	0.61	0.59
Secundaria	0.16	0.20	0.24	0.25	0.26	0.24	0.26	0.28
Superior	0.05	0.07	0.09	0.12	0.13	0.10	0.13	0.13
<i>PEA</i>								
Primaria	0.71	0.67	0.62	0.56	0.53	0.60	0.55	0.52
Secundaria	0.21	0.24	0.27	0.30	0.32	0.28	0.30	0.33
Superior	0.07	0.10	0.11	0.14	0.15	0.12	0.14	0.15
<i>Empleo</i>								
Primaria	0.71	0.66	0.61	0.54	0.51	0.60	0.54	0.51
Secundaria	0.22	0.24	0.28	0.31	0.32	0.28	0.31	0.33
Superior	0.07	0.10	0.11	0.15	0.17	0.12	0.16	0.17

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

El efecto directo de estos cambios sobre la desigualdad laboral no es fácil de inferir. El aumento de la participación de un grupo poblacional sobre la desigualdad total depende de la desigualdad interna del grupo respecto del resto de la población, y de su posición respecto del ingreso medio o mediano. Por ejemplo, un aumento de la participación de los graduados universitarios, *ceteris paribus*, seguramente tiene un efecto directo desigualador, dado que se trata de un grupo con desigualdad interna alta y con ingresos medios en la cola superior de la distribución. En la Argentina el grupo de graduados universitarios creció, pero también lo hicieron, aunque en menor magnitud, otros grupos con menor dispersión salarial e ingresos medios, como el de los trabajadores con educación secundaria incompleta o completa. En consecuencia, el efecto directo del cambio en la estructura educativa sobre la desigualdad laboral requiere de un examen más detallado.

#### 5.1.4. Un análisis de descomposiciones

El análisis precedente, si bien ilustrativo, no permite evaluar la relevancia cuantitativa de los diversos factores estudiados sobre la desigualdad de los ingresos laborales. Se ha mostrado que el aumento de los retornos a la educación en los noventa ejerció un efecto potencialmente desigualador sobre la distribución de los salarios. Pero, ¿cuán importante ha sido este efecto en relación a otros? La metodología de descomposiciones microeconómicas es útil para contestar esta pregunta.<sup>51</sup> La idea es comparar dos distribuciones: la real del año  $t$  con aquella que surge de simular los ingresos laborales de cada individuo en el año  $t$  fijando algún argumento de la función de determinación del ingreso en su valor de otro año  $t'$ . Como argumentos se incluyen las características observables y no observables de los individuos y los parámetros que vinculan las características observables con los salarios y las horas trabajadas. En el Apéndice se brindan más detalles sobre esta metodología. La aplicación de la técnica de

<sup>51</sup> Esta literatura se inicia con los trabajos de Blinder (1973) y Oaxaca (1973), quienes estudiaron el problema de la discriminación por sexos. Juhn, Murphy y Pierce (1993) extendieron la metodología para analizar cambios en toda la distribución y no sólo en alguno de sus parámetros, mientras que Bourguignon, Ferreira y Lustig (1998) y Bourguignon, Fournier y Gurgand (2001) ampliaron el análisis a cualquier tipo de forma funcional.

descomposiciones microeconómicas sobre la distribución de los ingresos laborales del Gran Buenos Aires genera los resultados del cuadro 5.4.<sup>52</sup>

*Cuadro 5.4*  
*Descomposición microeconómica*  
*Coefficiente de Gini de la distribución del ingreso laboral*  
*Gran Buenos Aires, 1986, 1992 y 1998*

	86-92	92-98
<i>Observado</i>	-1.7	7.2
<i>Efectos</i>		
1. Retornos a la educación	-1.0	2.9
2. Brecha entre géneros	-1.0	-0.4
3. Retornos a la experiencia	1.7	-0.9
4. Inobservables	0.5	2.0
5. Horas de trabajo	-0.4	2.5
6. Educación	-0.6	0.3
7. Resto	-0.9	0.9

Fuente: Gasparini, Marchionni y Sosa Escudero (2000).

El cuadro se lee de la siguiente manera. El coeficiente de Gini de la distribución de los ingresos laborales para aquellos individuos que trabajan creció 7.2 puntos entre 1992 y 1998. El valor 2.9, en la misma columna y en la fila 1, indica que si nada hubiera cambiado entre 1992 y 1998, excepto los retornos a la educación, el cambio en el Gini habría sido de 2.9 puntos. De esta forma, la variación observada en el coeficiente de Gini se puede descomponer como la suma de las variaciones causadas por cada uno de los factores. El signo de cada uno de estos números indica si el factor ha contribuido a aumentar o disminuir la desigualdad. Por otro lado, el valor absoluto de cada número indica el grado de relevancia del factor en dar cuenta de los cambios en la desigualdad. Por ejemplo, el coeficiente de retornos a la educación para el período 1992-1998 (2.9) es positivo y relativamente alto en valor absoluto comparado con el resto de los coeficientes de la segunda columna, lo cual sugiere que el aumento en los retornos a la educación ha sido un factor desigualador y de gran relevancia cuantitativa. El cuadro 5.4 indica que el cambio en los retornos a la educación ha tenido un efecto igualador en el período 1986-1992 y un fuerte efecto desigualador en la década del noventa: una parte sustancial del aumento de la dispersión de ingresos en este último período parece ser atribuible a que han aumentado significativamente las diferencias entre los ingresos de individuos con distinto grado de educación formal.

Los retornos a características no observables han tenido también un papel significativo. Más allá de las discrepancias asociadas a la experiencia, la educación, el género y las decisiones de oferta laboral, las heterogeneidades no observadas en la población y sus valoraciones de mercado han aumentado, volviendo más desigual a la distribución del ingreso. También resulta muy desigualadora la contribución de las horas trabajadas durante los noventa. Este efecto explica una parte considerable de los cambios de la desigualdad en la distribución del ingreso laboral en esa década.

En síntesis, tres factores parecen ser los principales responsables del fuerte aumento en la desigualdad laboral de los noventa: el incremento en los retornos a la educación formal, el aumento en el retorno a factores inobservables y la reducción real y relativa en las

<sup>52</sup> Los resultados están tomados de Gasparini, Marchionni y Sosa Escudero (2000). Altimir, Beccaria y González Rozada (2000), Frenkel y González Rozada (2000) y Menéndez y González Rozada (2001) realizan otros ejercicios de microsimulaciones con resultados semejantes.



horas trabajadas por parte de los individuos menos educados. El cambio en la estructura educativa resulta desigualador en los noventa, aunque su efecto es menor. También pequeño resulta el efecto igualador de la reducción de la brecha salarial entre hombres y mujeres.

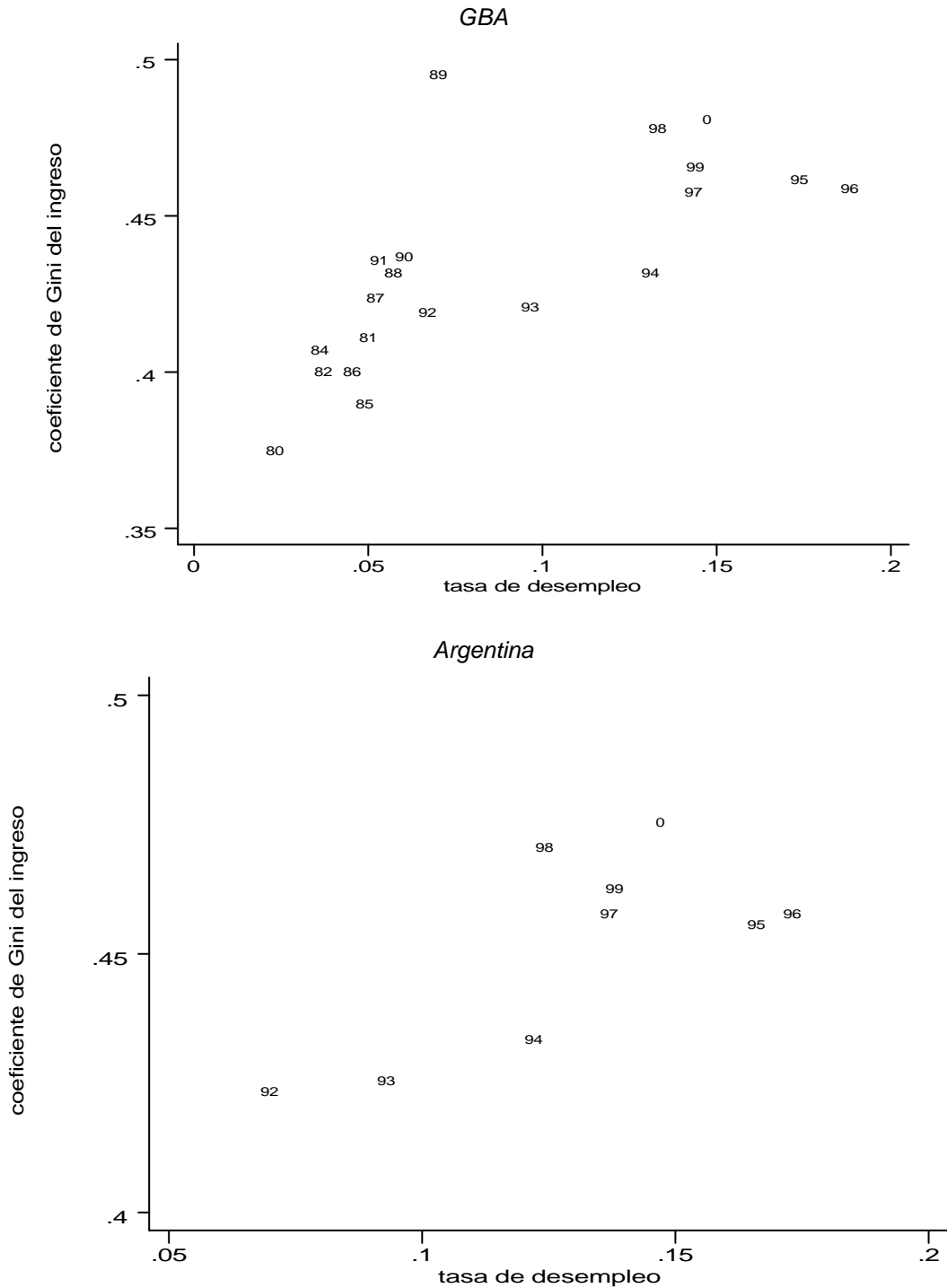
#### *5.1.5. El papel del desempleo*

Como ha sido mencionado, el análisis anterior sigue la tradición de los estudios laborales y se concentra sólo en aquellos individuos con horas de trabajo positivas. Esto naturalmente implica ignorar a aquellas personas que voluntaria o involuntariamente no trabajan. En particular, el desempleo no afectaría, al menos de manera directa, a las estadísticas de desigualdad laboral discutidas hasta ahora. La literatura distributiva no ha dedicado demasiada atención al desempleo como factor determinante de la desigualdad.<sup>53</sup> Este aparente desinterés posiblemente emerja de cierta evidencia para los países desarrollados. Por un lado, la desigualdad ha aumentado fuertemente en países como Estados Unidos en los ochenta y noventa, junto con tasas de desempleo muy bajas y estables. Por otro lado, la desigualdad distributiva es significativamente superior en Estados Unidos, en comparación con la mayoría de los países europeos, siendo su tasa de desempleo menor. La historia argentina hasta los noventa tampoco ofrecía evidencia a favor de una clara relación positiva entre desempleo y desigualdad. Sin embargo, el fuerte aumento conjunto de la desigualdad y el desempleo en los noventa situó a este último como uno de los principales sospechosos del deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina. La figura 5.4 ilustra la relación entre ambas variables. Hay evidencia de una relación positiva en algunos períodos (ej. 1992-1995), mientras que en otros la vinculación no es clara (ej. 1995-2000).

---

<sup>53</sup> Ver Furman y Stiglitz (1998).

Figura 5.4  
 Coeficiente de Gini del ingreso familiar equivalente y tasa de desempleo  
 Gran Buenos Aires, 1980-2000 y Argentina, 1992-2000



El desempleo puede afectar a la desigualdad mediante múltiples mecanismos, aunque existe un canal directo básico: mayor desempleo implica probablemente más gente con ingreso cero y por ende más familias con ingreso nulo o bajo, lo cual incrementaría la

desigualdad. Bajo ciertas condiciones, este canal se refuerza si quienes pierden ingresos a causa del aumento del desempleo son familias de ingresos bajos.

*Cuadro 5.5*  
*Condición laboral de la población adulta*  
*Gran Buenos Aires, 1980-2000 y Argentina, 1992-2000*

	Gran Buenos Aires					Argentina		
	1980	1986	1992	1998	2000	1992	1998	2000
<i>Todos</i>								
Empleados	49.6	51.9	55.9	57.2	56.6	56.5	55.8	56.2
Desempleados	0.7	1.9	3.0	6.8	8.2	3.0	6.8	7.8
Inactivos	49.6	46.2	41.1	36.0	35.3	40.6	37.5	36.0
<i>Primaria</i>								
Empleados	45.3	46.9	49.9	48.9	47.9	50.3	48.1	47.8
Desempleados	0.7	2.0	3.1	7.7	8.9	3.0	7.1	8.4
Inactivos	54.0	51.1	47.0	43.4	43.2	46.7	44.9	43.8
<i>Secundaria</i>								
Empleados	60.4	60.2	63.6	65.4	64.3	63.7	62.1	62.5
Desempleados	0.8	1.7	3.0	5.9	8.5	3.1	7.3	8.0
Inactivos	38.8	38.1	33.3	28.7	27.2	33.2	30.7	29.5
<i>Superior</i>								
Empleados	81.2	79.0	79.6	83.2	80.2	80.4	79.9	80.3
Desempleados	2.1	1.4	2.1	4.1	4.3	2.2	4.1	4.2
Inactivos	16.8	19.6	18.4	12.7	15.5	17.4	16.0	15.5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH. Nota: individuos entre 23 y 65 años.

El cuadro 5.5 es ilustrativo de los cambios en el desempleo y en la participación laboral en el Gran Buenos Aires y en la Argentina. Un fenómeno ya mencionado en el capítulo anterior es característico de las dos décadas analizadas: la notable caída de la inactividad. Entre 1980 y 1992 el aumento de la participación de los adultos en el mercado laboral fue en gran parte absorbido por un significativo aumento del empleo. En contraste, el empleo en términos per cápita se estancó en los noventa, mientras que la tasa de participación continuó aumentando, lo cual tuvo su contraparte en el conocido incremento de la desocupación. Es interesante resaltar que el porcentaje de adultos con ingreso cero (inactivos más desempleados) no cambió significativamente en el período: apenas de 43.6 a 43.8 entre 1992 y 2000 en el total de aglomerados. Al dividir a la población adulta por nivel educativo las conclusiones difieren sólo en parte. Para todos los grupos el aumento del desempleo se compensa en gran parte con una caída en la inactividad. En consecuencia, a pesar del notable aumento en la tasa de desocupación, el porcentaje de personas con ingresos nulos no cambió significativamente, lo cual implica un efecto menor sobre la distribución del ingreso, ya que para el cómputo de la desigualdad o la pobreza lo relevante es cuántos individuos tienen ingresos nulos, independientemente de si esta situación proviene de la desocupación o de la inactividad. Si bien el aumento del desempleo no parece guardar una relación directa fuerte con la desigualdad, naturalmente puede afectarla por otros canales. Uno de ellos es generando presiones a la baja en los salarios de los empleados de baja calificación.

#### *5.1.6. Cambios laborales y distribución del ingreso familiar equivalente*

Las secciones anteriores se limitaron a estudiar el efecto de varios factores sobre la distribución de los ingresos laborales individuales. Sin embargo, desde el punto de vista del bienestar social lo relevante es estudiar la distribución entre individuos de alguna noción de ingreso familiar. El cuadro 5.6 presenta los resultados de una descomposición microeconómica semejante a la del cuadro 5.4, pero aplicada a la distribución del ingreso familiar equivalente. El coeficiente de Gini de esta distribución aumentó 8.5 puntos

entre 1992 y 1998,<sup>54</sup> de los cuales 2.8 son “explicables” a partir del aumento en los retornos a la educación en términos de salario horario. El cuadro 5.6 comparte varios resultados cualitativos con el cuadro 5.4, aunque presenta algunas diferencias. En principio, se incluye un efecto *empleo*, el cual surge de aplicar sobre la población de un año *t* los parámetros que vinculan la decisión (o posibilidad) de trabajar de un individuo con sus características observables estimados para otro año *t'*. El resultado, esperable de la discusión precedente, es que este efecto ha sido insignificante, a pesar del drástico aumento en la tasa de desempleo.

*Cuadro 5.6*  
*Descomposición microeconómica*  
*Coefficiente de Gini de la distribución del ingreso familiar equivalente*  
*Gran Buenos Aires, 1986, 1992 y 1998*

	86-92	92-98
<i>Observado</i>	0.7	8.5
<i>Efectos</i>		
1. Retornos a la educación	-0.9	2.8
2. Brecha entre géneros	0.1	-0.1
3. Retornos a la experiencia	-0.5	0.7
4. Inobservables	0.4	1.7
5. Horas de trabajo	1.0	1.8
6. Empleo	-0.1	0.1
7. Educación	0.2	0.5
8. Resto	0.5	0.8

Fuente: Gasparini, Marchionni y Sosa Escudero (2000b).

Un punto interesante surge de observar el casi nulo efecto que la disminución de la brecha salarial entre sexos tuvo sobre la distribución del ingreso familiar. Este resultado se debe al efecto compensador de dos factores (Gasparini *et al.*, 2000b). Por un lado, el aumento del salario relativo de las mujeres impacta positivamente sobre la distribución del ingreso familiar, ya que el salario de las mujeres constituye una parte más significativa del ingreso total familiar en los hogares pobres que en los ricos. Sin embargo, por otro lado, las mujeres que trabajan están algo más concentradas en la parte superior de la distribución del ingreso familiar, respecto de los hombres que trabajan, lo que implica que un aumento en el salario relativo de las mujeres incrementa la desigualdad en el ingreso familiar. Estos dos fenómenos con signo contrario parecen compensarse en el agregado.

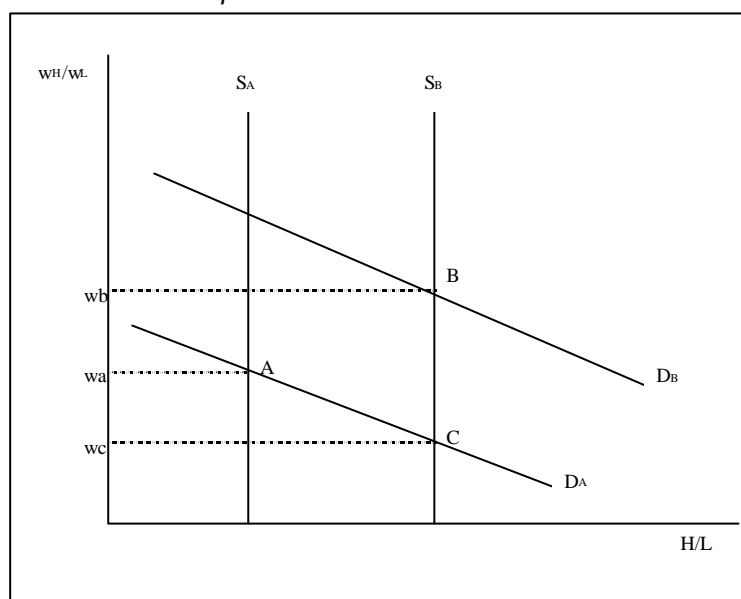
El cuadro 5.6 confirma que una de las principales razones detrás del aumento en la desigualdad del ingreso familiar es el incremento en los retornos a la educación, es decir la ampliación de la brecha salarial entre individuos con mayor educación formal respecto a los menos educados. Las siguientes cuatro subsecciones presentan evidencia sobre los determinantes del ensanchamiento de esa brecha.

#### *5.1.7. Cambios en el retorno a la educación. Un análisis exploratorio.*

La figura 5.5, que ilustra el equilibrio en el mercado laboral, presenta la explicación más simple, pero a la vez más difundida, del cambio en la brecha salarial entre niveles educativos.

<sup>54</sup> Los resultados provienen de Gasparini *et al.* (2001b) quienes trabajan con una muestra ligeramente diferente a la utilizada en este estudio para obtener las estadísticas distributivas.

Figura 5.5  
Equilibrio en el mercado laboral



El salario y empleo relativo entre la mano de obra calificada ( $H$ ) y la no calificada ( $L$ ) se determina en función de la oferta ( $S$ ) y demanda ( $D$ ) relativa de trabajo. Se asume que en el corto plazo la oferta relativa es inflexible a cambios salariales. En la situación original el equilibrio se da en el punto  $A$  con un salario relativo  $w_a$ . En el siguiente período la oferta laboral relativa de calificados se desplaza a la derecha, de  $S_A$  a  $S_B$ . Con una demanda estable el mercado laboral se equilibraría en  $C$  a un salario relativo de los calificados  $w_c$  menor. Sin embargo, esto no es lo que ha ocurrido en muchas economías en las últimas décadas, donde pese al significativo aumento en la oferta de mano de obra calificada, el salario relativo de este grupo ha aumentado sensiblemente. En un modelo de equilibrio la conjunción de estos fenómenos debe necesariamente ser el resultado de un desplazamiento de la demanda de trabajo calificado mayor al corrimiento de la oferta relativa -en el gráfico un desplazamiento de  $D_A$  a  $D_B$  que mueva el equilibrio de  $A$  a  $B$  e incremente el salario relativo de  $w_a$  a  $w_b$ . Las explicaciones más difundidas sobre el aumento de la desigualdad salarial en varios países desarrollados acentúan este desplazamiento de la demanda relativa de trabajo.<sup>55</sup>

Es factible que el cambio del equilibrio de  $A$  a  $B$  sea representativo también de la situación argentina en los noventa. La oferta laboral de los individuos con mayor calificación se ha desplazado a la derecha según surge del cuadro 5.3.<sup>56</sup> Los salarios relativos, como fue documentado, han aumentado a favor de los trabajadores calificados. En consecuencia, es altamente probable que se haya producido un sensible desplazamiento en la demanda

<sup>55</sup> Ver Levy y Murnane (1992) y Gottschalk y Smeeding (1997), entre otros.

<sup>56</sup> Este desplazamiento resta relevancia a los argumentos que señalan una reducción del salario relativo de los no calificados como consecuencia de la masiva entrada de inmigrantes de países limítrofes que habría aumentado la oferta relativa de mano de obra no calificada. Arruñada et al. (1999) encuentran que la inmigración internacional reciente no alcanza el 1%, indicando que el auge económico de los noventa no generó un gran impacto sobre las decisiones migratorias, seguramente dado que vino acompañado de caída de salarios reales para los más pobres y aumento del desempleo.

de mano de obra calificada.<sup>57</sup> Este desplazamiento podría explicar el ensanchamiento de la brecha de ingresos entre grupos de calificación definidos en función tanto de variables observables (educación o experiencia potencial) como de inobservables (habilidad).

La literatura ha identificado cuatro fuentes principales de cambios en la demanda relativa de mano de obra que pueden haber contribuido a ensanchar la brecha salarial: (i) cambios en la demanda doméstica relativa de bienes, (ii) cambios en el precio de los bienes transables, (iii) cambio tecnológico sesgado y (iv) cambios en los precios de factores de producción distintos al trabajo (típicamente el capital). Las dos primeras fuentes operan esencialmente a través de cambios sectoriales en la producción y el empleo. Un desplazamiento de la demanda doméstica o un cambio en el precio de los bienes transables producto de un proceso de liberalización comercial genera una reasignación de recursos hacia los sectores cuyos precios relativos han aumentado. Si los sectores difieren en la proporción en la que usan los factores de producción (o *intensidad de uso de factores*), los precios de los insumos productivos deben modificarse para permitir que los sectores en expansión absorban los factores que liberan los sectores en contracción. En particular, este proceso genera una caída en el precio del factor usado intensivamente en el sector que se contrae. En contraste, las fuentes (iii) y (iv) operan a través de un cambio en la intensidad de uso de factores dentro de cada sector. Tanto el cambio tecnológico sesgado como el cambio en el precio del capital modifican la rentabilidad de usar los distintos factores y por ende sus remuneraciones relativas.

Una forma inicial de evaluar la relevancia de estas fuentes es brindar evidencia acerca de la magnitud de los cambios sectoriales del empleo y los cambios en la intensidad de uso de factores dentro de cada sector. El cuadro 5.7 revela importantes cambios sectoriales en el empleo. En particular, la industria manufacturera ha perdido participación en los últimos 20 años. En contraste, el empleo en servicios profesionales y negocios, administración pública, educación y salud aumentó sensiblemente en el período.

*Cuadro 5.7*  
*Participación de cada sector de actividad en el empleo total*  
*Gran Buenos Aires, 1980-2000*

Sector de actividad	1980	1986	1992	1998	2000
Industria de baja tecnología	10.8	9.2	8.3	5.3	6.3
Industria de media y alta tecnología	19.5	17.1	14.3	11.7	9.8
Construcción	8.9	5.8	4.6	5.6	4.9
Comercio mayorista y minorista	16.8	17.0	17.9	17.3	19.3
Comunicaciones, transporte y servicios	8.5	6.7	9.3	11.2	10.5
Servicios profesionales y negocios	8.3	11.4	10.8	15.5	16.3
Administración pública, educación y salud	19.0	21.5	25.9	27.3	26.2
Otros servicios	8.3	11.3	8.8	6.1	6.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

El cuadro 5.8 ilustra la intensidad de uso de mano de obra calificada, mostrando el porcentaje de graduados del nivel superior de educación en cada sector de actividad. Los sectores más intensivos en mano de obra calificada son los servicios profesionales y de negocios, la administración pública, la educación y la salud. En el otro extremo la industria de baja tecnología, la construcción y otros servicios de baja calificación presentan los menores niveles de empleo relativo de trabajadores con educación superior completa.

<sup>57</sup> La incorporación de desempleo posiblemente no afecte las conclusiones, ya que como fue documentado el aumento del desempleo fue generalizado en todos los niveles educativos.

**Cuadro 5.8**  
**Participación de los graduados del nivel superior en el empleo de cada sector**  
**Gran Buenos Aires, 1980 -2000**

Sector de actividad	1980	1986	1992	1998	2000
Industria de baja tecnología	7.7	6.5	7.1	6.9	10.2
Industria de media y alta tecnología	8.0	12.8	15.1	18.7	26.9
Construcción	7.6	12.0	7.0	7.3	8.1
Comercio mayorista y minorista	4.4	7.3	10.9	14.6	12.7
Comunicaciones, transporte y servicios	5.9	7.2	12.4	16.7	12.0
Servicios profesionales y negocios	42.0	39.6	41.6	46.2	55.8
Administración pública, educación y salud	38.5	47.6	48.3	55.9	57.6
Otros servicios	1.3	5.3	2.2	5.9	7.4

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

Los dos cuadros anteriores reflejan que tanto los cambios sectoriales como los cambios en la intensidad de uso han favorecido a la mano de obra calificada. Por un lado, los sectores intensivos en trabajo calificado se han expandido relativamente al resto, mientras que por el otro la intensidad de uso de este factor ha aumentado en prácticamente todos los sectores de la economía.

¿Cuál ha sido la fuerza relativa sobre la estructura salarial de estos dos efectos? Una alternativa sencilla que brinda alguna idea aproximada sobre la relevancia de estos dos canales consiste en descomponer el cambio en la participación de un factor en el empleo total en dos efectos: el proveniente de cambios en la participación sectorial del empleo y el proveniente de cambios en la intensidad de uso de factores dentro de cada sector.<sup>58</sup> Analíticamente,

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

donde  $N_i$  denota a las horas trabajadas (en unidades de eficiencia) por parte del grupo sociodemográfico  $i$ ,  $s$  es el sector productivo y  $t$  el período de tiempo.<sup>59</sup> El primer término del lado derecho de la ecuación da cuenta del cambio en la participación del factor  $i$  en el empleo consecuencia de cambios en la participación sectorial del empleo, mientras que el segundo término da cuenta de la parte explicada por cambios en la intensidad de uso del factor  $i$  dentro de cada sector.

<sup>58</sup> Ver Bound y Johnson (1992) y Bebczuk y Gasparini (2000) entre otros.

<sup>59</sup> La descomposición puede hacerse intercambiando el período en el que se miden los ponderadores de los cambios ( $t$  o  $t'$ ). Los resultados del cuadro 5.9 reportan el promedio de los resultados de cambiar el año base.

*Cuadro 5.9*  
*Descomposición de los cambios*  
*en la participación de cada grupo educativo en el empleo total*  
*Gran Buenos Aires, 1980-1998*

Grupo educativo	Cambio entre sectores			Cambio intrasectorial			Cambio total		
	80-86 (i)	86-92 (ii)	92-98 (iii)	80-86 (iv)	86-92 (v)	92-98 (vi)	80-86 (vii)	86-92 (viii)	92-98 (ix)
Primaria	-2.2	-1.9	-2.8	-7.5	-4.3	-4.8	-9.7	-6.2	-7.6
Secundaria	0.5	0.3	0.5	3.8	3.0	0.6	4.3	3.4	1.1
Superior	1.7	1.5	2.3	3.7	1.3	4.2	5.3	2.8	6.6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH. Nota: trabajadores entre 23 y 65 años.

El cuadro 5.9 sugiere tres conclusiones interesantes. En primer lugar, los cambios sectoriales han implicado a lo largo de todo el período considerado una caída en la demanda de mano de obra con poca educación formal y un aumento en la demanda de trabajadores con educación superior. Los cambios dentro de cada sector operaron en idéntico sentido. Los valores de las columnas (i) a (vi) son negativos para los trabajadores con educación primaria, positivos para aquellos con educación secundaria, y positivos y en general más altos para los individuos con educación superior. La segunda conclusión del cuadro 5.9 es que los efectos intrasectoriales (columnas (iv) a (vi)) parecen haber sido más relevantes que los intersectoriales (columnas (i) a (iii)). El creciente empleo de la mano de obra calificada se debe más a un aumento en la intensidad de uso de ese factor en todos los sectores productivos, que a un cambio sectorial en la producción y el empleo que haya favorecido a ramas de la producción intensivas en trabajo calificado. Finalmente, el tercer resultado que se desprende del cuadro 5.9 indica una aceleración de ambos efectos durante la década del noventa.<sup>60</sup>

¿Qué factores profundos han estado detrás de los desplazamientos sectoriales y de los cambios en la intensidad de uso de factores, y por ende, detrás de los cambios salariales? El comercio internacional, el cambio tecnológico y la inversión en capital físico han sido señalados por la literatura especializada como los principales sospechosos de generar desplazamientos en la demanda relativa de trabajo calificado.<sup>61</sup> En las siguientes dos secciones se analizan los argumentos detrás de estas hipótesis y la evidencia disponible para la Argentina.

#### *5.1.8. Cambios en el comercio internacional*

La Argentina ha experimentado un profundo proceso de liberalización comercial iniciado de manera unilateral en 1988 y profundizado en los noventa. La tarifa promedio cayó desde el 45% al 12% entre 1987 y 1994, la mayor parte de las restricciones cuantitativas fueron eliminadas y en 1991 se puso en marcha el acuerdo comercial del Mercosur. Estas medidas tuvieron efectos inmediatos, tanto en el volumen del comercio internacional, como en la estructura de precios relativos. La suma de las exportaciones e importaciones duplicó su participación en el PBI en una década. Por su parte, los precios relativos se movieron en la dirección esperada por la teoría.<sup>62</sup>

<sup>60</sup> Utilizando una muestra algo diferente Bebczuk y Gasparini (2000) no encuentran indicios de esta aceleración.

<sup>61</sup> Ver Gottschalk y Smeeding (1997).

<sup>62</sup> Ver Galiani y Sanguinetti (2000) y Porto (2001).



La apertura comercial puede afectar al bienestar individual y por ende a la distribución por múltiples canales. En esta sección interesa su potencial efecto sobre los precios relativos de los factores, y en particular sobre los salarios relativos entre trabajadores calificados y no calificados. Existen dos visiones sobre el efecto del comercio internacional sobre la estructura salarial. Según la primera, popular en Economía Laboral, los salarios se determinan básicamente en el mercado doméstico. La oferta efectiva de factores surge de agregar a la oferta doméstica los factores utilizados en producir los bienes importados. Si las importaciones de un país son intensivas en trabajo no calificado, el comercio internacional genera un aumento de la oferta efectiva relativa de ese factor, lo cual deprime su salario relativo.<sup>63</sup> La visión predominante en Economía Internacional es distinta. Los salarios relativos se determinan en función de los precios relativos de los bienes de acuerdo al teorema de Stolper-Samuelson. Si la apertura implica una caída en el precio relativo de los bienes intensivos en mano de obra no calificada, este cambio se traduce en una reducción del precio relativo de ese factor.<sup>64</sup>

La literatura internacional empírica sobre los efectos del comercio sobre la dispersión salarial es extensa. En su mayoría los estudios encuentran un efecto estadísticamente significativo del comercio sobre la brecha salarial, aunque de magnitud menor.<sup>65</sup> El efecto directo del comercio no parece haber sido la principal causa detrás del aumento de la dispersión salarial en Estados Unidos y varios países desarrollados.

La escasa literatura empírica sobre el tema en la Argentina coincide en marcar el impacto desigualador de la apertura sobre la distribución salarial, aunque no existe acuerdo sobre la magnitud relativa de este efecto. La apertura comercial de los noventa implicó una caída en los precios relativos de los bienes intensivos en mano de obra no calificada, un descenso relativo en la producción y empleo de estos sectores, y una reducción en los salarios relativos de los trabajadores menos educados.<sup>66</sup> Sin embargo, tanto García Swartz (1998) como la evidencia que surge del cuadro 5.9 indican la dificultad que tienen las explicaciones basadas en cambios sectoriales (presuntamente generados por la apertura comercial) en dar cuenta de una parte importante del cambio en la demanda relativa de trabajo.

Galiani y Sanguinetti (2000) estiman un modelo del logaritmo del salario horario de cada trabajador del Gran Buenos Aires en función de las variables tradicionales de una ecuación de Mincer (educación, experiencia laboral, etc.) y del nivel de penetración de importaciones en el sector de la industria manufacturera al que pertenece el trabajador. Los autores encuentran que en aquellas ramas de la industria en las que creció más la penetración de las importaciones, la brecha salarial entre trabajadores con estudios superiores completos y el resto se amplió en mayor magnitud. Sin embargo, concluyen que en promedio el efecto identificable del comercio internacional sobre la brecha salarial es de apenas el 10% del incremento real de esa brecha. Según estimaciones propias (ver sección 5.1.9), la conclusión de la poca relevancia del efecto directo de la apertura se refuerza al ampliar la muestra al total del país e incorporar la inversión de capital en cada sector como variable explicativa.

---

63 Ver Berman, Bound y Griliches (1993) y Freeman (1995).

64 Ver Leamer (1996).

65 Ver Bound y Johnson (1992), Levy y Murnane (1992), Lawrence y Slaughter (1993), Sachs y Shatz (1994), Freeman (1995), Gottschalk y Smeeding (1997) y Feenstra y Hanson (1999), entre otros.

66 Estos movimientos estarían de acuerdo con las predicciones de los teoremas de Heckscher-Ohlin y Stolper-Samuelson para un país relativamente más dotado de mano de obra calificada, como se estima es la Argentina frente al promedio mundial.

Estas conclusiones contrastan con la de Porto (2000), quien utiliza el enfoque del contenido factorial del comercio para simular los salarios relativos de autarquía (economía cerrada) y compararlos con los observados bajo comercio. Bajo ciertas hipótesis sobre la elasticidad de sustitución entre factores, la apertura podría explicar hasta un 50% del cambio en los salarios relativos observados. Utilizando un camino diferente, Porto (2001) llega a resultados semejantes. Al correr una regresión del logaritmo del salario horario contra las típicas variables de la ecuación Minceriana y los precios de exportación e importación, y permitiendo que los coeficientes de estas dos variables varíen entre grupos educativos y regiones, encuentra que la caída en el precio de las importaciones y el aumento en el precio de las exportaciones han estado asociados a un incremento en el salario de los trabajadores con educación secundaria y, en especial, superior. Las elasticidades encontradas permiten inferir un efecto relevante del comercio internacional sobre la dispersión salarial.

En síntesis, los estudios existentes concuerdan en señalar un efecto positivo del proceso de liberalización comercial (medido en términos de cambios sectoriales, de penetración de importaciones o de precios de exportaciones e importaciones) sobre el tamaño de la brecha salarial entre grupos educativos. La magnitud de este efecto aún es motivo de análisis, aunque la mayor parte de la literatura internacional y parte de la nacional sugieren un efecto menor del comercio sobre la disparidad salarial.

#### *5.1.9. Cambio tecnológico sesgado e inversión en capital físico*

Un cambio tecnológico sesgado a favor de la mano de obra calificada combinado con una elasticidad de sustitución entre distintos tipos de trabajo no demasiado baja puede generar un aumento en el premio salarial de los más calificados.<sup>67</sup> Las mejoras tecnológicas tienen una ramificación adicional. Si éstas afectan a los bienes de capital (maquinarias y equipos), pueden reducir su precio relativo e intensificar su uso. Si los bienes de capital resultan ser más complementarios del trabajo calificado que del no calificado, la estructura salarial se modificará a favor del primer grupo.<sup>68</sup> La literatura existente para otros países sugiere un efecto desigualador y de magnitud importante tanto del cambio tecnológico sesgado como de la inversión en capital físico.<sup>69</sup>

Si bien para la Argentina sólo existe evidencia fragmentada, la presunción es que las reformas de los noventa promovieron importantes cambios tecnológicos (técnicos y organizacionales) que repercutieron en un incremento de la productividad.<sup>70</sup> Una parte importante de las innovaciones tecnológicas están incluidas en bienes de capital nuevos, cuya incorporación al proceso productivo aumentó notablemente en los noventa, como consecuencia de una drástica caída en su precio relativo. El cociente entre el precio de los bienes de capital y el salario cayó 33% entre 1985 y 1992 y un 30% adicional en los 8 años siguientes.<sup>71</sup> Frente a esta caída no es extraño que el *ratio* capital físico/trabajo haya crecido significativamente en el período (ej. 32% entre 1991 y 1998). Por su parte, la edad promedio del stock de capital se redujo tres años en menos de una década. Particularmente importante fue el aumento de la incorporación de maquinarias y equipos importados, favorecidos por la apreciación cambiaria y los bajos aranceles a la importación. La inversión extranjera directa también aumentó sustancialmente en los

---

67 Consultar Acemoglu (2000) para una presentación esquemática simple.

68 Ver Acemoglu (2000) y Krusell, Ohanian, Ríos-Rull y Violant (2000), entre otros.

69 Ver Feenstra y Hanson (1999) y Krusell, Ohanian, Ríos-Rull y Violant (2000).

70 En FIEL (2001), por ejemplo, se reportan tasas de crecimiento de la productividad total de factores (TFP) significativamente superiores en los noventa que en décadas anteriores.

71 Esta serie fue construida sobre la base de información del Ministerio de Economía y la EPH.

noventa, lo cual posiblemente haya implicado mejoras en el *management*, fomentado la incorporación de tecnologías extranjeras y generado derrames sobre las firmas nacionales. La apertura comercial también habría aumentado la exposición de estas firmas a las prácticas organizacionales y tecnológicas del resto del mundo.

Pese a su potencial relevancia, el impacto de estos fenómenos sobre los salarios relativos no ha sido estudiado en la Argentina. El siguiente análisis contribuye a esta incipiente literatura.<sup>72</sup> La hipótesis es que la incorporación de nuevas maquinarias y equipos en un sector aumenta la brecha salarial entre calificados y no calificados en ese sector por dos razones ya mencionadas: (i) el capital es más complementario de la mano de obra calificada y (ii) el nuevo capital tiene usualmente incorporadas mejoras tecnológicas que suelen aumentar la productividad relativa de los trabajadores calificados. Con movilidad imperfecta de trabajo entre sectores en el mediano plazo, los cambios en las brechas salariales pueden diferir entre ramas de actividad. Específicamente, se espera que el premio salarial de los calificados aumente en mayor medida en aquellos sectores con una incorporación de capital físico más intensa.

La evidencia preliminar acerca de esta proposición se obtiene estimando un modelo donde el logaritmo del salario horario depende de variables que interactúan el nivel educativo con el logaritmo de la inversión en maquinarias y equipo (como proporción del valor agregado) del sector al que pertenece el trabajador. La regresión, estimada por mínimos cuadrados ordinarios, tiene como controles a las variables Mincerianas típicas – variables binarias (o *dummies*) que captan la educación formal del trabajador, antigüedad en el trabajo, edad y sexo. Estas variables interactúan con *dummies* anuales. Adicionalmente, se incluyen como variables independientes el producto de las *dummies* educativas con el logaritmo del coeficiente de penetración de importaciones en cada sector (siguiendo a Galiani y Sanguinetti, 2000). La regresión, que incluye efectos fijos por ciudad y sector, se estima en una base de microdatos correspondiente a 19 aglomerados urbanos relevados por la EPH entre 1992 y 1999. Se incluye sólo a los trabajadores de la industria manufacturera, ya que sólo se cuenta con datos de penetración de importaciones e inversión en capital físico para esos sectores. Los coeficientes estimados de las variables tradicionales son significativos y tienen los signos esperados. La siguiente tabla muestra los coeficientes de las variables de penetración de importaciones e inversión en capital físico.

*Cuadro 5.10*  
*Efectos de la penetración de las importaciones y la inversión en maquinaria y equipos sobre los salarios por grupo educativo. Argentina, 1992-1999*

Variable	Coficiente	t
<i>Penetración de importaciones</i>		
Primaria	0.0435	1.3400
Secundaria	0.0444	1.3680
Superior	0.0760	2.1510
<i>Inversión en maquinaria y equipo</i>		
Primaria	-0.0089	-2.1560
Secundaria	-0.0006	-0.1310
Superior	0.0204	2.7720

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH.

Nota: ver texto para detalles de la estimación.

<sup>72</sup> Este análisis ha sido realizado conjuntamente con Pablo Acosta. Se encuentra disponible una nota con los detalles técnicos y resultados de las estimaciones.

La mayor penetración de importaciones en un sector ensancha la brecha entre aquellos trabajadores con educación superior y el resto. La incorporación de maquinarias y equipos tiene un efecto semejante. De hecho, el mayor uso de capital físico habría implicado un fuerte aumento de los salarios de los universitarios y una leve caída en el salario real del resto. Adicionalmente, del análisis se desprende que mientras que la penetración de importaciones da cuenta del 13% del incremento de la brecha salarial entre trabajadores con educación superior y el resto entre 1992 y 1998, ese porcentaje es tres veces mayor para el caso de la inversión en maquinaria y equipos. Estos resultados alientan a profundizar la investigación sobre los efectos de la inversión en capital físico y el cambio tecnológico sobre la desigualdad laboral en la Argentina.

#### *5.1.10. Las instituciones laborales*

La estructura salarial y de empleo suelen ser afectadas por instituciones laborales - típicamente, los sindicatos y el salario mínimo.<sup>73</sup> A menudo, los sindicatos obtienen condiciones salariales ventajosas para sus afiliados. En la medida en que las agrupaciones gremiales sean más importantes para los trabajadores no calificados, un mayor poder sindical achata la pirámide salarial.<sup>74</sup> La relación poder sindical-desigualdad atrajo la atención de los economistas por dos razones: (i) en países como Estados Unidos e Inglaterra el aumento de la desigualdad coincidió con un importante debilitamiento sindical y (ii) los países de Europa Continental, con fuertes sindicatos, presentan niveles de desigualdad inferiores (y de desempleo superiores) a los de los países anglosajones. La evidencia empírica internacional muestra en general que el poder sindical afecta la dispersión de los salarios, aunque existe debate sobre la relevancia cuantitativa de este efecto.<sup>75</sup> A similares conclusiones llegan los estudios que vinculan los cambios en el salario mínimo con la dispersión de ingresos laborales.

Las coincidencias temporales que motivaron en varios países el interés por las consecuencias distributivas de las instituciones laborales se repiten en la Argentina. Dos han sido los episodios de mayor incremento en las disparidades de ingreso en los últimos 30 años (excluyendo el período de crisis macro de fines de los ochenta): la segunda mitad de los setenta y los noventa. Ambos períodos coinciden con etapas de debilitamiento sindical. Durante la segunda mitad de los setenta los sindicatos estuvieron prohibidos y se eliminaron las negociaciones colectivas de trabajo. La pérdida de poder sindical en los noventa es menos obvia. Lo cierto es que el tenor de las demandas laborales y sociales se redujo sensiblemente en la década, posiblemente en parte debido a la percepción de que eran necesarias medidas económicas drásticas para superar la crisis, y en parte debido a la asunción de un nuevo gobierno aliado a los jefes sindicales, quienes no presionaron activamente al gobierno. Adicionalmente, el nuevo esquema económico de apertura y desregulación implicó la necesidad de ajustar los salarios a la productividad, lo cual incentivó los acuerdos descentralizados. A estas causas se agrega la reducción de la importancia en la producción y el empleo de la industria, donde tradicionalmente reside el mayor poder de los sindicatos, y el aumento del desempleo que atenta contra las usuales demandas gremiales por mayores salarios resignando empleo. La evolución observada del salario mínimo tampoco es inconsistente con la de la desigualdad. En particular, el

---

<sup>73</sup> Ver Blau y Kahn (1996) y DiNardo, Fortin y Lemieux (1996).

<sup>74</sup> En contraste, la existencia de sindicatos puede tener efectos desigualadores al incrementar la brecha salarial entre trabajadores sindicalizados y no sindicalizados con similares características, y al introducir rigideces en el mercado laboral, impidiendo una rápida eliminación del desempleo.

<sup>75</sup> Ver Bound y Johnson (1992), Levy y Murnane (1992), Gottschalk y Smeeding (1995), Blau y Kahn (1996), DiNardo, Fortin y Lemieux (1996) y Gustafsson y Johansson (1999).

salario mínimo perdió sensiblemente su función de introducir presión sobre los salarios relativos en los noventa.<sup>76</sup>

Pese a la potencial relevancia de los factores institucionales del mercado laboral, son inexistentes los estudios económicos sistemáticos sobre el tema en la Argentina. La escasez de datos desagregados sobre poder sindical posiblemente haya atentado contra el estudio riguroso del vínculo entre instituciones laborales y desigualdad.

Después de la extensa recorrida por los determinantes de los ingresos laborales es útil volver a la ecuación inicial (5.1) para recordar los otros factores que integran el ingreso familiar y que por ende afectan su distribución. Cuatro elementos aún no han sido estudiados: los ingresos no laborales, las transferencias (esencialmente las estatales), las cuestiones demográficas y los precios que enfrentan las familias. En el resto de este capítulo se discuten tres de estos puntos, dejando a las transferencias estatales para el capítulo siguiente.

## 5.2. Los ingresos no laborales

La pobreza de la información sobre ingresos no laborales en las encuestas de hogares conspira contra el estudio riguroso de estas fuentes de ingreso. La evidencia existente muestra un aumento de la participación del capital en el ingreso disponible (Gasparini, 1999b y Meloni, 1999). Este incremento estaría asociado a una mayor desigualdad en la distribución del ingreso individual y familiar, dado que los ingresos de capital están más concentrados en los deciles superiores de la distribución, en relación al resto de las fuentes. Un fenómeno similar habría ocurrido con las ganancias empresariales - alimentadas por el retiro del Estado de las actividades económicas, la disminución de las regulaciones estatales y el aumento de la productividad factorial - y con la renta de algunos recursos naturales. La Argentina es un país relativamente abundante en recursos naturales, por lo que, en concordancia con el teorema de Heckscher-Ohlin, el proceso de liberalización comercial implicó un aumento en el nivel de exportación y producción de aquellos bienes intensivos en recursos naturales. Según diversos analistas del sector estos cambios fueron acompañados de un aumento en el precio relativo de algunos recursos (ej. tierra), aunque no existe evidencia rigurosa sobre este punto.

Las jubilaciones y pensiones constituyen la tercera fuente de ingresos en orden de importancia, después del trabajo y el capital. En los noventa la fracción del ingreso disponible proveniente de jubilaciones y pensiones creció, implicando un efecto igualador sobre la distribución total.<sup>77</sup> Por el contrario, la desigualdad intragrupo creció fuertemente. Las reformas al sistema de jubilaciones y pensiones introducidas en los noventa sumadas al crecimiento en la desigualdad de los ingresos laborales implicaron un sustancial aumento de la desigualdad dentro del grupo de los jubilados. El coeficiente de Gini de la distribución de los ingresos jubilatorios captados en la EPH para el total del país creció de alrededor de 0.35 a principios de los noventa a más de 0.40 hacia fines de esa década. El resto de los indicadores de desigualdad muestra un patrón semejante.

En síntesis, la evidencia muy preliminar existente para las fuentes de ingresos no laborales sugiere que la mayoría de los cambios ocurridos en los noventa fueron desigualadores. El aumento de la contribución al ingreso disponible de los retornos al

---

76 Bour y Susmel (1999).

77 Utilizando datos de la EPH para el total del país, el porcentaje de ingresos provenientes de jubilaciones y pensiones creció de 10.6% en 1992 a 13.4% en 1999.

capital, los beneficios empresariales y la renta de algunos recursos naturales, sumados al incremento de la dispersión de los ingresos jubilatorios constituyen factores desiguales sobre la distribución del ingreso. Su relevancia cuantitativa aún merece un tratamiento más riguroso y sistemático en la literatura especializada.

### 5.3. Factores demográficos

Parte del nivel de desigualdad en la distribución del ingreso familiar equivalente es explicable a partir de comportamientos demográficos diferentes entre familias. Dos decisiones demográficas resultan cruciales. La primera es la de fertilidad. Las familias de bajos ingresos suelen tener más miembros que las de altos ingresos, esencialmente debido a un comportamiento reproductivo diferente. La segunda es la de conformación de parejas (o decisiones de *matching*). Si los patrones de *matching* son tales que los individuos altamente productivos en el mercado se casan entre sí (lo que se conoce como *matching* positivo o *assortative matching*), la distribución del ingreso será más desigual y la movilidad social menor.<sup>78</sup>

#### 5.3.1. Tamaño y composición del hogar

El cuadro 5.11 ordena a los hogares relevados en la EPH del Gran Buenos Aires según su ingreso equivalente. Para cada quintil se presenta la media de un grupo de indicadores relacionados con el tamaño y composición por edades de las familias. Los dos primeros paneles revelan (a) una caída de la natalidad a lo largo de todo el período analizado, (b) una relación negativa entre el ingreso familiar equivalente y el número de menores por hogar y (c) una brecha en el número de menores por hogar entre el 40% más rico de los hogares respecto del resto, que se contrae hasta 1992 y se expande luego.

Cuadro 5.11  
Tamaño y composición de los hogares  
Quintiles de hogares por ingreso familiar equivalente  
Gran Buenos Aires, 1974-2000

A. Menores de 5 años por hogar							B. Menores de 18 años por hogar						
quintiles	1974	1980	1986	1992	1998	2000	quintiles	1974	1980	1986	1992	1998	2000
1	0.77	0.66	0.67	0.66	0.61	0.68	1	2.02	1.73	1.89	1.96	2.12	2.23
2	0.54	0.47	0.36	0.40	0.41	0.40	2	1.40	1.24	1.16	1.24	1.25	1.26
3	0.39	0.32	0.30	0.33	0.26	0.35	3	1.14	0.98	1.05	1.23	0.86	0.99
4	0.25	0.28	0.26	0.26	0.17	0.17	4	0.79	0.83	0.81	0.86	0.65	0.61
5	0.19	0.27	0.22	0.23	0.15	0.18	5	0.54	0.74	0.75	0.68	0.47	0.51
Total	0.45	0.41	0.36	0.38	0.32	0.36	Total	1.23	1.12	1.14	1.21	1.08	1.12

C. Miembros por hogar							D. Adultos equivalentes por hogar						
quintiles	1974	1980	1986	1992	1998	2000	quintiles	1974	1980	1986	1992	1998	2000
1	4.14	3.85	4.01	4.11	4.35	4.58	1	3.15	2.95	3.08	3.17	3.42	3.60
2	3.61	3.35	3.14	3.29	3.52	3.52	2	2.84	2.61	2.46	2.56	2.79	2.80
3	3.47	3.28	3.35	3.62	3.13	3.43	3	2.78	2.62	2.67	2.91	2.53	2.74
4	3.34	3.26	3.09	3.19	2.94	2.88	4	2.72	2.64	2.47	2.58	2.39	2.34
5	2.97	3.20	3.00	2.82	2.60	2.56	5	2.42	2.56	2.41	2.28	2.13	2.07
Total	3.55	3.39	3.33	3.42	3.32	3.40	Total	2.81	2.68	2.62	2.71	2.66	2.72

Fuente: elaboración propia sobre la base de la EPH del Gran Buenos Aires

<sup>78</sup> La composición de las familias, además, afecta a la distribución del ingreso de maneras más indirectas y con efectos visibles sólo a más largo plazo. Numerosos estudios empíricos resaltan el rol de la estructura y composición de la familia como determinantes de las potencialidades de los hijos. Ver McLanahan y Sandefur (1997) y para el caso argentino Sosa Escudero y Marchionni (1999).

Los dos últimos paneles del cuadro 5.11 informan acerca del tamaño de las familias por quintil. Las familias más pobres tienen más miembros y adultos equivalentes que las más ricas. Mientras que la evolución del número de adultos equivalentes por hogar no es demasiado clara en los quintiles intermedios, desde 1980 se produjo un aumento en el quintil inferior y un descenso en el superior, implicando un claro efecto desigualador de este factor demográfico sobre la distribución de ingresos. En 1980 el individuo promedio del quintil 5 vivía en un hogar con 2.56 adultos equivalentes, mientras que el correspondiente al quintil 1 lo hacía en un hogar con 2.95, es decir un 15% mayor. Al igual que con el número de miembros, esta brecha se amplió en los años siguientes: un 28% en 1986, 39% en 1992, 61% en 1998 y 74% en 2000.

La evidencia del cuadro 5.11 debe ser interpretada con cautela ya que al ordenar a los hogares por ingreso equivalente habría cierto sesgo a encontrar a las familias más numerosas en los quintiles más pobres. Este problema puede aliviarse con un análisis condicional que permita controlar los efectos de la composición familiar y aislarlos de los del tamaño del hogar. En el cuadro 5.12 se considera una submuestra de familias con padre y madre presentes en el hogar y madre entre 30 y 40 años de edad. El grupo analizado aquí incluiría familias con hijos jóvenes y, por lo tanto, probablemente inactivos. Por la edad de la madre también podría inferirse que en la mayoría de los casos el tamaño de la familia ya quedó determinado (es decir, las decisiones de fertilidad ya se habrían materializado). En el cuadro se separa a estos hogares por quintiles de ingreso del matrimonio, y para cada uno se presentan las medias del número de hijos por hogar. Los hogares más pobres tienen más hijos que los de quintiles más altos. La brecha se ha ampliado con el tiempo como consecuencia de un aumento de la natalidad en los primeros y una contracción en los últimos. Este comportamiento tendría un efecto desigualador sobre la distribución de ingresos.

*Cuadro 5.12*  
*Número de hijos por hogar*  
*Quintiles de hogares por ingreso del matrimonio*  
*Gran Buenos Aires, 1974-2000*

quintiles	1974	1980	1986	1992	1998	2000
1	2.45	2.61	2.59	2.85	3.11	3.05
2	2.41	2.34	2.53	2.72	2.68	2.97
3	2.32	2.19	2.54	2.26	2.32	2.35
4	2.10	2.14	2.16	2.41	1.98	1.96
5	2.09	2.09	2.19	2.08	1.70	1.64
Total	2.29	2.28	2.41	2.47	2.37	2.40

Fuente: elaboración propia sobre la base de la EPH, GBA.

El cuadro 5.13 presenta una aproximación al efecto distributivo del cambio en el tamaño y composición de la familia documentado en esta sección. La columna (i) muestra el coeficiente de Gini de la distribución del ingreso familiar equivalente promedio entre quintiles. Las cifras que aparecen en las demás columnas son el resultado de ejercicios de simulación. Por ejemplo, en la columna (ii) se calcula el Gini suponiendo que el número promedio de adultos equivalentes por quintil se mantiene fijo en los niveles de 1974. En la columna (iii) se mantiene la estructura demográfica en los valores de 1980 y así sucesivamente. El cuadro muestra que los cambios en la desigualdad se suavizan al mantener fija la estructura demográfica, lo cual implica un efecto no menor de los cambios relativos en el número de adultos equivalentes por quintiles sobre la distribución del

ingreso. Por ejemplo, del sustancial aumento del Gini entre 1992 y 2000, alrededor de la mitad sería atribuible a cambios demográficos.

*Cuadro 5.13  
Desigualdad en la distribución del ingreso equivalente observada y simulada  
Gran Buenos Aires, 1974- 2000*

	adultos equivalentes de				
	cada año (i)	1974 (ii)	1980 (iii)	1992 (iv)	2000 (v)
1974	0.302	0.302	0.279	0.313	0.348
1980	0.347	0.373	0.347	0.380	0.411
1986	0.364	0.382	0.355	0.389	0.420
1992	0.397	0.391	0.366	0.397	0.428
1998	0.437	0.421	0.396	0.427	0.455
2000	0.439	0.414	0.389	0.421	0.439

Fuente: elaboración propia sobre la base de la EPH, GBA.

El ejercicio detrás del cuadro 5.13 es naturalmente muy rudimentario, aunque es indicativo de fenómenos presumiblemente relevantes. Uno de los problemas del ejercicio es que se mantienen constantes los ingresos familiares en la simulación. Es probable que el cambio del número de miembros en un hogar genere cambios en las conductas laborales. La dirección de las mismas, sin embargo, no es obvia. Si bien un mayor número de niños implica por un lado la necesidad de mayores recursos, lo cual estimula el trabajo de todos los miembros en condiciones de hacerlo, por otro lado familias con más niños reducen la probabilidad de la madre de trabajar y la de los hijos de educarse, realimentándose el proceso de empobrecimiento.

### *5.3.2. Patrones de matching en la conformación de parejas*

En esta subsección se pretende describir cuáles son los patrones que guían la constitución de las parejas fundadoras del hogar en lo que respecta a sus ingresos individuales. En ese sentido sería relevante evaluar los niveles de ingresos de cada individuo previo a la formación de la pareja. Sin embargo, al no disponer de un panel de los individuos que terminan formando parejas esto no es observacionalmente viable. Lo que puede observarse son los ingresos individuales del hombre y la mujer una vez que el hogar ha sido constituido. Esta limitación resulta problemática, dado que los ingresos individuales presentan cierta interdependencia entre los miembros de un mismo hogar.

Una alternativa que controla en parte este problema de endogeneidad consiste en comparar niveles educativos en lugar de ingresos. La educación es un proceso de largo plazo, con un origen y, en muchos casos también un final, previo al de la constitución de la pareja. Por esto la educación de un individuo es más independiente de las características del nuevo hogar que su ingreso.<sup>79</sup>

El cuadro 5.14 se construye a partir de los máximos niveles educativos de los hombres y mujeres que viven en pareja (ya sea casados o unidos). Aproximadamente la mitad de las parejas están formadas por dos individuos del mismo nivel educativo. Esta proporción ha caído algo a lo largo del período analizado. Este fenómeno en principio tendría un efecto igualador sobre la distribución de ingresos.

<sup>79</sup> En realidad, puede que la decisión de abandonar el proceso educativo esté ligada a decisiones relacionadas con el matrimonio y los hijos.



Cuadro 5.14  
*Matching por educación.*  
 Porcentaje de hogares según nivel educativo de la pareja  
 Gran Buenos Aires, 1974-2000

	1974	1980	1986	1992	1998	2000
igual nivel	51.7	48.9	45.6	48.0	46.4	45.6
difieren en un nivel	34.1	33.8	35.9	34.0	34.8	34.1
difieren como máximo en un nivel	85.8	82.7	81.5	82.0	81.2	79.6

Fuente: elaboración propia sobre la base de la EPH.

#### 5.4. Precios y distribución del ingreso

Las comparaciones de ingresos, tanto entre individuos como en el tiempo, deben hacerse en términos reales. Idealmente, como en la ecuación (5.1), el ingreso de la familia  $i$  en el momento  $t$  debe ser deflactado por el índice de precios de la canasta consumida por  $i$  en  $t$ . Sin embargo, la práctica usual (también seguida en este trabajo) es deflactar por el nivel general del índice de precios al consumidor (IPC) del mes en el que se reportan los ingresos. Esta práctica genera dos problemas. El primero es la sobreestimación de la desigualdad en los períodos de alta inflación. Al deflactar los ingresos reportados por dos individuos en diferentes momentos del mes por un único índice mensual se registran como reales diferencias de ingreso meramente nominales. Neri (2000) encuentra para el caso brasilero que una significativa fracción del aumento en la desigualdad registrado en los períodos de alta inflación, y de la caída en la desigualdad que sigue a los planes de estabilización se debe a este efecto espúreo. Es probable que parte del drástico aumento registrado de la desigualdad a fines de los ochenta y la brusca caída a principios de los noventa se deba en parte a este problema de medición.

El segundo sesgo es el generado al ignorar que las canastas de consumo difieren entre hogares y que por ende, cambios en los precios relativos impactan de manera diferencial en el ingreso real de las familias.<sup>80</sup> Las desregulaciones, las privatizaciones, la apertura comercial y las variaciones en el tipo de cambio real alteraron la estructura de precios relativos en la Argentina en la última década. En particular, los precios de los bienes transables cayeron en relación a los precios de los no-transables, lo que implicaría un efecto igualador sobre la distribución de ingresos reales, dado que los bienes transables son consumidos más intensamente por los pobres que los no transables.

Navajas (1999), en un estudio basado en la ENGH, señala que el efecto igualador del cambio en los precios relativos de los bienes fue más relevante entre 1988 y 1994, cuando la economía se estabilizó, se liberalizó el comercio internacional y se llevaron a cabo las principales privatizaciones. En contraste, desde mediados de los noventa, los cambios en los precios fueron mayormente desigualadores, en parte debido al aumento en el precio de los servicios públicos privatizados. Gasparini (1999a) encuentra que en los noventa los cambios de precios relativos tuvieron un efecto igualador sobre la distribución del ingreso familiar real, pero que su magnitud fue muy menor, comparado con los cambios en la desigualdad de los ingresos nominales. En síntesis, es altamente probable que la evidencia presentada en este trabajo no se altere significativamente si se corrigieran los ingresos reales por cambios en los precios relativos.

<sup>80</sup> Deaton (1997) y Newbery (1995) presentan una detallada discusión de estas cuestiones. Ver Navajas (1999) y Lódola, Busso y Cerimedo (2000) para el caso argentino.

Existe un tercer canal por el que los precios afectan a la distribución: el referido al impuesto inflacionario. Históricamente, la Argentina experimentó casi medio siglo de elevadas tasas inflacionarias, que culminaron con dos episodios hiperinflacionarios en los años 1989 y 1990. Como es bien conocido en la literatura, la inflación actúa como un impuesto que grava las tenencias de saldos monetarios reales líquidos mantenidos por los hogares. Los efectos distributivos de la inflación provienen de que distintos grupos de ingresos mantienen diferentes cantidades de saldos reales y, potencialmente, enfrentan distintas tasas de inflación. Si la demanda de saldos reales es relativamente inelástica con respecto al ingreso, entonces la base gravada por el impuesto inflacionario es mayor, relativamente, para los pobres que para los ricos, de modo que el impuesto inflacionario es regresivo. Ahumada *et al.* (1993) estudian empíricamente estas cuestiones. Encuentran que, efectivamente, la demanda de dinero tiene una elasticidad ingreso menor que uno, de lo que se deduce la regresividad del impuesto inflacionario. Por otro lado, no encuentran discrepancias entre las tasas de inflación experimentadas por personas de distintos cuantiles de la distribución del ingreso. Como proporción de su ingreso los pobres tributaron en general el doble de impuesto inflacionario que los ricos, relación que se elevó al triple para el período de hiperinflación de 1989. Estos resultados sugieren que el control efectivo del nivel de precios tiene en sí mismo un impacto positivo sobre la distribución de los ingresos, a través de la eliminación de un tributo regresivo, como lo es el impuesto inflacionario. Naturalmente, este resultado depende del gravamen que reemplaza la recaudación perdida por la estabilidad monetaria.

### **5.5. Desarrollo y desigualdad: la hipótesis de Kuznets**

Desde hace ya casi medio siglo la relación entre el nivel de desarrollo y la desigualdad ha preocupado a los analistas. En particular, la literatura gira en torno de la “curva de Kuznets”, una regularidad empírica que indica una relación en forma de U invertida entre desigualdad y PBI per cápita. La curva, popularizada por Kuznets (1955), tiene un corolario optimista: si un país crece lo suficiente, va a llegar finalmente a un punto en el que la desigualdad comience a descender progresivamente.<sup>81</sup> La curva ha sido motivo de diversas justificaciones teóricas, y de debate empírico acerca de su real existencia.<sup>82</sup> Estudios previos para el caso argentino no muestran evidencia clara a favor de esta curva.<sup>83</sup> Un ejemplo es el que surge del siguiente gráfico, el cual ilustra la relación entre la desigualdad en el ingreso, medida a través del coeficiente de Gini y el PBI per cápita de la Argentina entre 1980 y 1999.

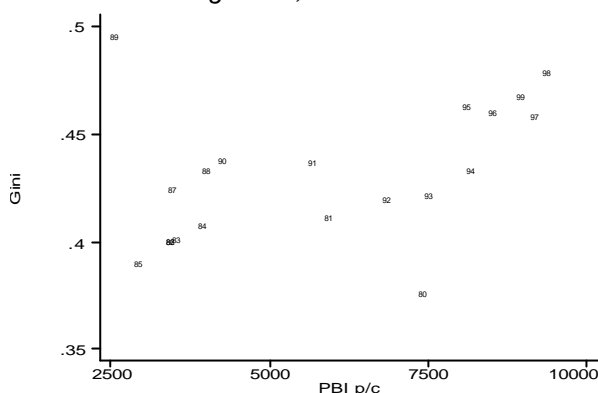
---

<sup>81</sup> También importante es la discusión acerca del efecto del crecimiento sobre la pobreza. Foster y Székely (2001) utilizando un panel con 20 países encuentran que el crecimiento en los últimos 25 años ha generado reducción de la pobreza, aunque el ingreso de los pobres ha crecido menos que el ingreso medio.

<sup>82</sup> Ver el artículo pionero de Kuznets (1955) y Aghion y Howitt (1998) para justificaciones más recientes de la relación desigualdad-PBI per cápita.

<sup>83</sup> Elías (1999).

**Figura 5.6**  
**Coeficiente de Gini de la distribución del ingreso familiar equivalente**  
**y PBI per cápita**  
**Argentina, 1980-1999**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la EPH y Cuentas Nacionales.

Para explorar con más rigurosidad esta relación se construyó un panel con información de 20 aglomerados de la EPH, para el período 1991-2000. La variable explicada es el coeficiente de Gini del ingreso familiar equivalente para cada ciudad en cada año. A los efectos de explorar la relación de Kuznets, la variable de desarrollo incorporada es el ingreso familiar equivalente promedio de la ciudad. Se experimentó con una variedad de controles, de modo de aislar el efecto del desarrollo.<sup>84</sup> Se estimaron modelos de efectos aleatorios por ciudades, los cuales proveen un ajuste adecuado para la relación estimada.<sup>85</sup> Adicionalmente, se estimaron modelos semiparamétricos parcialmente lineales, de modo de estudiar la posible presencia de la relación de Kuznets sin hacer supuestos de formas funcionales. Ninguno de los resultados sugiere una relación de U invertida para el caso argentino.

## 5.6. En resumen

Las debilidades informativas, las dificultades teóricas y la conjunción de múltiples reformas económicas en pocos años conspiran contra un mayor entendimiento de las fuentes de los cambios distributivos en la Argentina. A pesar de estas dificultades, la evidencia disponible sugiere algunos determinantes importantes de estos cambios, particularmente del significativo aumento de la desigualdad y la pobreza en la última década. Si bien durante este período continuó el aumento de la oferta de trabajadores calificados iniciado décadas atrás, varios factores compensaron con creces esa tendencia, generando una fuerte suba del salario relativo de los trabajadores con educación superior. Por un lado, cambios en la demanda doméstica y la apertura comercial generaron desplazamientos sectoriales a favor de servicios intensivos en trabajo calificado, principalmente negocios, finanzas y servicios profesionales. En segundo término, el cambio tecnológico sesgado a favor de la mano de obra calificada y la reducción del precio del capital parecen haber afectado con fuerza al mercado laboral, implicando un aumento en el empleo relativo de trabajadores con mayor educación, pese al incremento

<sup>84</sup> Se utilizó una lista de controles estándar, compatibles con investigaciones recientes sobre el tema que incluyen varias variables socioeconómicas y macroeconómicas. Ver Levernier, Partridge y Rickman (1998), Li, Squire y Zou (1998) y Gustafsson y Johansson (1999).

<sup>85</sup> Los detalles de este ejercicio se omiten a fines de no extender el trabajo innecesariamente, y pueden ser solicitados a los autores. Se utilizaron técnicas de panel no balanceado con efectos aleatorios, y modelos semiparamétricos de la familia "Generalized Additive Models" propuesta por Hastie y Tibshirani.

de su precio relativo. Los cambios mencionados no sólo favorecieron a los trabajadores con un mayor nivel de educación formal, sino que también aumentaron sensiblemente los retornos a los factores inobservables, como el talento. Finalmente, el poder sindical se debilitó en el período, al igual que el peso del salario mínimo, contribuyendo al incremento de las disparidades salariales.

El desplazamiento de la demanda de mano de obra calificada no sólo afectó los salarios horarios relativos, sino también las horas trabajadas relativas, fenómeno que ha tenido un importante impacto en la desigualdad. Menor parece haber sido el efecto directo del aumento del desempleo, ya que éste en gran parte es el resultado de una disminución de la tasa de inactividad. Masivos desplazamientos de la inactividad al desempleo no afectan las mediciones de desigualdad o pobreza. Naturalmente, el aumento del desempleo puede haber afectado significativamente el bienestar a través de otros efectos no económicos (ej. costo psicológico de estar desempleado) o influyendo sobre la determinación de la estructura salarial.

Adicionalmente a los factores que operaron a través del mercado laboral, otros fenómenos han tenido un efecto desigualador en los noventa. Entre ellos, un aumento en la participación de los ingresos del capital, beneficios empresarios y rentas de algunos recursos naturales. También significativos parecen haber sido los cambios demográficos; en particular el aumento del tamaño relativo de las familias más pobres, respecto de las de mayores ingresos. La evolución de los precios, en cambio, no parece haber afectado negativamente la distribución: la drástica reducción de la inflación en los noventa minimizó el regresivo impuesto inflacionario, mientras que los cambios de precios relativos favorecieron ligeramente a las familias de menores ingresos.

## Apéndice: Metodología de descomposición microeconométrica

El ingreso de un individuo en el período  $t$  ( $y_t$ ) depende de (i) las características socioeconómicas observables de ese individuo ( $x_t$ ), (ii) las características no observables ( $e_t$ ), (iii) la valoración de mercado, o *precios* (sombra), de estas características ( $b_t$ ) y (iv) los parámetros que determinan las decisiones de participación laboral ( $I_t$ ). De este modo, el ingreso de un individuo en el momento  $t$  viene dado por una relación del tipo

$$y_t = Y(x_t, e_t, b_t, I_t)$$

La distribución de ingresos individuales en el momento  $t$  está dada por

$$D_t = H(\{x_{it}, e_{it}\}, b_t, I_t)$$

donde las llaves indican la distribución conjunta de las variables. Cambios en  $x_t$ ,  $e_t$ ,  $b$  o  $I$  entre dos períodos pueden hacer que la distribución  $D$  cambie. Siguiendo a Bourguignon *et al.* (1998) los cambios en la distribución de los ingresos pueden clasificarse de acuerdo a su origen en: efectos precio, participación y población.

$$\text{Efecto precio: } B = H(\{x_1, e_1\}, b_2, I_1) - H(\{x_1, e_1\}, b_1, I_1)$$

$$\text{Efecto participación: } L = H(\{x_1, e_1\}, b_1, I_2) - H(\{x_1, e_1\}, b_1, I_1)$$

$$\text{Efecto población: } P = H(\{x_2, e_2\}, b_1, I_1) - H(\{x_1, e_1\}, b_1, I_1)$$

El problema empírico de computar estos efectos reside en que existe un grupo de características poblacionales y parámetros que no son observables ( $e_1, e_2, I_1, I_2, b_1, b_2$ ). Frente a esta limitación, la estrategia a seguir tiene una etapa de *estimación* y otra de *simulación*. En la etapa de estimación, para cada período se especifica un modelo de ingresos. En general se trata de una relación entre los ingresos de los individuos en función de sus características observables, tratando a las no observables como si fueran los términos residuales de un modelo de regresión. Utilizando la información estadística correspondiente a cada período, se estiman los parámetros  $b_t, I_t$  y algunas características estimables de los factores no observables (por ejemplo, sus varianzas). En la etapa de simulación se compara la distribución real de un año  $t$  con una distribución contrafactual: la que surge de aplicar alguna característica o parámetro estimado del año  $t'$  sobre la distribución del año  $t$ . Este ejercicio de simulación es realizado para cada efecto y para cualquier par de años entre los cuales se desea efectuar la comparación, lo que implica usualmente una elevada carga computacional.

## 6. DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

El Estado puede modificar la distribución del ingreso, y por ende el grado de desigualdad y pobreza, a través de varios canales. La ecuación básica de ingresos (5.1) es útil para sistematizar las distintas formas que puede adoptar la intervención estatal. Referido al numerador de (5.1) el sector público puede (i) alterar la remuneración horaria de los factores ( $r$ ) y su tasa de utilización ( $\alpha$ ), (ii) afectar la distribución de las dotaciones de factores ( $F$ ) y (iii) transferir recursos ( $T$ ) hacia y desde las familias a través de la política fiscal y regulatoria. Respecto del denominador de (5.1) el Estado puede (iv) inducir decisiones demográficas y (v) afectar los precios relativos de los bienes finales ( $P$ ). En este capítulo se revisan estos canales y se brinda evidencia empírica para el caso argentino, con especial énfasis en la incidencia distributiva de la política fiscal. Se incluye una sección final en la que se reflexiona sobre una discusión actual: la evaluación de las reformas de los noventa en función del desempeño de la economía en términos de crecimiento y desigualdad.

### 6.1. Remuneración a los factores y empleo

El principio general tradicional en Economía, derivado del Segundo Teorema Fundamental del Bienestar, es no intervenir en el funcionamiento de los mercados competitivos y alterar las asignaciones resultantes mediante transferencias de la propiedad de factores, lo menos distorsivas posibles. El intento de corregir los problemas distributivos modificando las remuneraciones relativas de los factores que surgen en el equilibrio de mercado implica distorsiones, que suelen redundar en una reducción del ingreso medio, y por ende del bienestar potencial de la población.<sup>86</sup>

La intervención estatal modificando las remuneraciones relativas de los factores podría justificarse aún en el caso de generar distorsiones, si la ganancia en equidad supera la pérdida de eficiencia, y si no existen instrumentos a disposición del gobierno que alcancen metas distributivas semejantes con menores costos de eficiencia. Uno de los casos más debatidos es el del salario mínimo. Este instrumento, si logra ser efectivo, aumenta la remuneración horaria de ciertos trabajadores, a costa de un menor nivel de empleo y de distorsiones en la producción. Muchos autores y hacedores de política han encontrado a estos costos aceptables, a cambio de sostener el salario de los trabajadores de menor calificación. De hecho la institución del salario mínimo existe en muchos países del mundo. Para otros, en cambio, las distorsiones terminan reduciendo, al menos en el largo plazo, el nivel de vida de todos los individuos, aún de los que inicialmente resultaron beneficiados. La discusión está lejos de ser saldada.

En síntesis, el gobierno tiene ciertos instrumentos para modificar las remuneraciones relativas de los factores. Existe debate acerca de la razonabilidad del uso de estos instrumentos, dado los costos de eficiencia y por ende de bienestar potencial que generan. Sólo es justificable alterar la estructura de precios de la economía si no hay instrumentos redistributivos alternativos y con un cuidadoso estudio previo de costos y beneficios.

El uso de políticas de empleo también es debatido en la literatura y en la práctica, en parte porque no existe acuerdo sobre las causas del desempleo, ni sobre la eficacia estatal para

---

<sup>86</sup> Existe una excepción importante: cuando hay imperfecciones en los mercados, la intervención estatal a través de la regulación, si es instrumentada eficientemente, puede resultar óptima.

actuar sobre ellas. La discusión de las políticas de empleo excede el objetivo de este trabajo, aunque es importante remarcar que, aún siendo efectivas, su efecto distributivo no resulta obvio. Por ejemplo, una reducción de las regulaciones laborales puede disminuir el desempleo a costa de una caída salarial de los actualmente empleados. El efecto distributivo conjunto tiene en teoría signo indeterminado.

## **6.2. La distribución de factores**

Una distribución más igualitaria de la propiedad de los factores productivos genera una distribución más igualitaria del bienestar. Como ha sido mencionado, en las sociedades modernas la fuente de ingresos más importante es el capital humano asociado al trabajo. Las políticas públicas orientadas a una distribución más igualitaria del capital humano en principio generan una mayor equidad distributiva. La forma más extendida de intervención estatal en el sector es a través de la provisión pública de educación formal y de las regulaciones educativas (ej. educación obligatoria). Algo menos extendidos están los programas de entrenamiento y capacitación laboral subsidiados por el Estado.

Los gobiernos participan activamente en la provisión de educación formal. En la Argentina el sector público consolidado gasta alrededor de \$12.000 millones al año en los cuatro niveles educativos. Parte de ese gasto modifica la distribución del capital humano, ya que induce a que niños y jóvenes de familias de menores recursos asistan a la escuela, motivados por la obligatoriedad, la gratuidad y a menudo la asistencia social recibida a través de la escuela. Una parte considerable del gasto en educación, sin embargo, no modifica la distribución del capital humano, ya que presumiblemente una significativa proporción de los actuales asistentes a escuelas públicas, de cualquier forma se educarían en ausencia de provisión estatal.

La acumulación de capital humano a partir de la educación formal recibida por un individuo depende trivialmente de su asistencia o no a un establecimiento educativo, de la calidad de la enseñanza impartida y de la capacidad de absorción del conocimiento. Respecto del primer punto – la asistencia – en la Argentina existe casi total igualdad en el nivel primario, dado que prácticamente todos los niños completan ese nivel. Las diferencias se hacen notorias en el secundario y se magnifican en el nivel superior. Sin embargo, en los últimos años la política de becas estudiantiles y la extensión de la obligatoriedad generaron una reducción en las disparidades entre individuos respecto de la decisión de asistencia al secundario. Gasparini (2001) computa indicadores de desigualdad sobre la distribución de la probabilidad de asistir al secundario condicional al ingreso, y encuentra que la desigualdad de esa distribución se mantuvo estable durante varios años, para caer bruscamente a partir de 1997. Esta caída es indicio de una mayor equidad en el acceso al nivel medio y por ende en la acumulación de capital humano.

Las conjeturas acerca de la distribución de la calidad de la enseñanza van en sentido contrario. La evidencia disponible señala una fuerte caída en la calidad de la educación pública. Evidencia indirecta de este fenómeno es la sensible reducción de la matrícula en las escuelas públicas a favor de las escuelas privadas por parte de familias de ingresos medios.

El tercer elemento mencionado referido a la acumulación de capital humano es la habilidad para incorporar conocimientos. No existen estudios sobre la distribución de capacidades innatas de aprendizaje, pero se presume que ésta no cambia, al menos en períodos cortos de tiempo. En cambio, existen otros factores que afectan el aprendizaje

que pueden cambiar relativamente rápido. Varios trabajos sostienen la importancia del “ambiente” en el que se relaciona el niño o joven para estimular su capacidad de aprender (*peer-group effect*).<sup>87</sup> Si bien no hay trabajos sistemáticos sobre el punto, parece evidente que la sociedad argentina se encuentra más segregada que décadas atrás. La proliferación de *countries* y escuelas privadas es un signo de este fenómeno. La segregación seguramente tiene efectos sobre la distribución del capital humano a través de estos efectos del “ambiente”.<sup>88</sup> Los mecanismos que tiene el sector público para afectar la asistencia, la calidad de la enseñanza y las posibilidades de aprendizaje son numerosos. Su análisis, sin embargo, escapa al alcance de este trabajo.

Existe un punto relevante ya discutido en el capítulo 5. Un aumento de la educación no necesariamente se traslada en una mejora distributiva inmediata. Un ejemplo trivial ilustra el punto. Si en una población donde nadie se educa y todos perciben el mismo salario, un individuo decide educarse (lo cual aumenta su productividad y su ingreso), la desigualdad aumenta.<sup>89</sup> El ejercicio de descomposición microeconómica del capítulo anterior de hecho muestra que los cambios educativos ocurridos en la Argentina posiblemente hayan tenido un efecto directo levemente desigualador sobre la distribución del ingreso familiar equivalente. Frente a esta evidencia, la defensa del fomento a la educación se basa en tres argumentos: (i) el aumento de productividad y salario de los nuevos educados aumenta el bienestar agregado, aunque no necesariamente la equidad distributiva; (ii) a medida que el número de individuos educados crece, es más factible que la educación de un individuo adicional reduzca la desigualdad;<sup>90</sup> y (iii) la mayor oferta relativa de trabajadores educados tiende a deprimir sus salarios relativos, generando un efecto igualador sobre la distribución.

La distribución de otros factores productivos ha merecido un lugar menor en la literatura académica. Dada la alta movilidad de capitales, cualquier intento por redistribuir significativamente la propiedad del capital muy probablemente genere una salida masiva hacia sitios más seguros, lo cual haga inviable la redistribución y dañe la economía. Más probable es la redistribución de la tierra, dado que se trata de un factor inmóvil. Las propuestas de reforma agraria, basadas en esta característica de la tierra, han tenido suerte dispar.

### **6.3. Incidencia de la política fiscal**

La manera más tradicional que tiene el sector público para afectar la distribución del ingreso es a través de su política de gastos e impuestos. Si la distribución de los beneficios del gasto no coincide con la distribución de la carga de su financiamiento, la desigualdad se ve modificada por la política presupuestaria del Estado.

Utilizando varios supuestos y resultados de estudios previos el cuadro 6.1 resume la incidencia de la política fiscal en la Argentina. La columna (i) reporta el índice de concentración del gasto público social del consolidado Nación-provincias-municipios (GPS) entre 1986 y 2000. El GPS constituye el principal componente del gasto

---

<sup>87</sup> Ver de Bartolome (1990).

<sup>88</sup> Benabou (1994).

<sup>89</sup> En un estudio reciente basado en una muestra de gemelos, Arias, Hallock y Sosa Escudero (2001) muestran que la educación aumenta considerablemente la desigualdad intragrupal.

<sup>90</sup> El caso más trivial es el de una sociedad en la que todos los individuos menos uno están educados, y éste último decide educarse.



consolidado (alrededor de 2/3 del total).<sup>91</sup> La incidencia del GPS se obtiene utilizando las estimaciones de Flood *et al.* (1994) y proyectándolas a las erogaciones por finalidad y función de cada año, estimadas por la Dirección de Gastos Sociales Consolidados. Un índice de concentración negativo implica un gasto pro-pobre, es decir decreciente en el ingreso. La columna (i) indica que el GPS ha sido siempre pro-pobre. La concentración del gasto en los estratos de menores ingresos aumentó en los noventa luego de un piso en 1990. Esta mayor focalización del gasto social se debió esencialmente al aumento presupuestario en educación, salud y empleo, tres programas con sesgo pro-pobre.<sup>92</sup> La columna (ii) se construye proyectando los resultados de incidencia de Gasparini (1998) a la recaudación de cada año. El índice de concentración del sistema tributario aumentó ligeramente en los noventa, implicando una carga tributaria algo mayor sobre las familias de mayores recursos. Este aumento está explicado en gran parte por una sustitución de la recaudación de impuestos al trabajo por impuestos a las ganancias. La columna (iii) muestra el coeficiente de Gini del ingreso per cápita familiar pre-fiscal del Gran Buenos Aires (a falta de datos para la Argentina en el período bajo análisis), calculado en base a la distribución por quintiles.

*Cuadro 6.1*  
*Incidencia de la política fiscal*  
*Argentina, 1986-2000*

	Indíces de concentración			Indíces de progresividad de Kakwani			Impacto redistributivo (vi)*(vii) (viii)	Gini-post (iii)-(viii) (ix)	
	GPS	Impuestos	Gini-pre	GPS	Impuestos	Total			
	(i)	(ii)	(iii)	(iii)-(i) (iv)	(ii)-(iii) (v)	(iv)+(v) (vi)			
1986	-0.042	0.351	0.338	0.380	0.014	0.394	0.220	0.086	0.251
1987	-0.035	0.355	0.359	0.394	-0.005	0.390	0.221	0.086	0.273
1988	-0.036	0.359	0.364	0.400	-0.005	0.394	0.192	0.076	0.288
1989	-0.023	0.371	0.417	0.440	-0.046	0.394	0.193	0.076	0.341
1990	-0.015	0.360	0.374	0.389	-0.014	0.375	0.199	0.075	0.299
1991	-0.019	0.351	0.374	0.392	-0.023	0.370	0.215	0.079	0.294
1992	-0.021	0.344	0.358	0.378	-0.014	0.365	0.226	0.082	0.275
1993	-0.034	0.347	0.359	0.393	-0.012	0.381	0.229	0.093	0.271
1994	-0.034	0.351	0.370	0.404	-0.019	0.384	0.235	0.090	0.280
1995	-0.028	0.352	0.392	0.420	-0.040	0.380	0.238	0.090	0.302
1996	-0.028	0.355	0.392	0.420	-0.037	0.383	0.225	0.086	0.306
1997	-0.036	0.355	0.389	0.424	-0.034	0.390	0.229	0.090	0.299
1998	-0.036	0.360	0.406	0.442	-0.046	0.396	0.225	0.089	0.317
1999	-0.041	0.361	0.395	0.436	-0.035	0.401	0.242	0.097	0.298
2000	-0.039	0.368	0.397	0.436	-0.029	0.407	0.242	0.098	0.298

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Flood *et al.* (1994), Gasparini (1998) y a datos de la EPH y Ministerio de Economía.

Las siguientes tres columnas reportan los índices de progresividad de Kakwani del GPS, de los impuestos y del presupuesto.<sup>93</sup> Los valores positivos de la columna (iv) indican un gasto social progresivo (es decir que como proporción del ingreso cae con el ingreso), mientras que los valores negativos de la columna (v) sugieren un sistema tributario ligeramente regresivo.<sup>94</sup> Es interesante notar que en el período 1992-1998, pese al aumento de la carga relativa en los más ricos (columna (ii)), el sistema tributario se volvió más *regresivo* (columna (v)), es decir, la carga tributaria como porcentaje del ingreso disponible se redujo para los más ricos y aumentó para los más pobres. La causa de esta aparente paradoja reside en la concentración del ingreso en los estratos superiores de la

<sup>91</sup> Adicionalmente, son las erogaciones que más se prestan a un análisis de incidencia, ya que es relativamente más sencillo identificar beneficiarios que en otras áreas (ej. Administración General).

<sup>92</sup> Por la forma de construir el cuadro, queda fuera del análisis todo cambio en el grado de focalización de un programa.

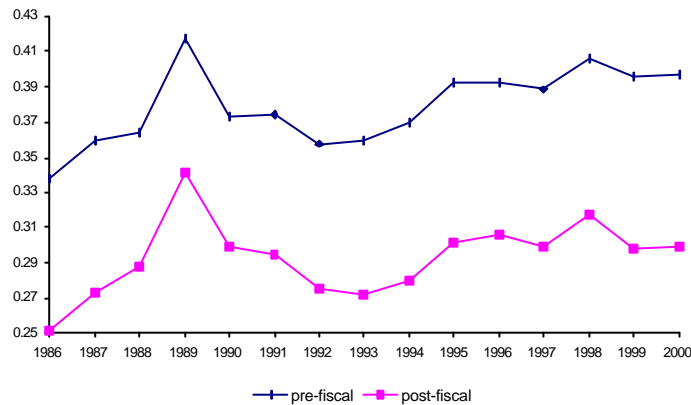
<sup>93</sup> Ver Lambert (1993) para una descripción de estos indicadores.

<sup>94</sup> Este resultado surge de tomar como indicador de bienestar al ingreso familiar corriente. Gasparini (1998) muestra que al tomar al consumo familiar corriente como indicador de nivel de vida el sistema tributario es aproximadamente neutral o incluso ligeramente progresivo.

distribución a una tasa más alta que la concentración de la carga tributaria. Durante 1999 y 2000 ese fenómeno en parte se ha revertido.

La columna (vi) indica que la política fiscal ha sido progresiva en todo el período considerado, resultado estándar en todos los países.<sup>95</sup> El grado de progresividad ha aumentado producto de una mayor concentración de los gastos en las familias más pobres y los impuestos en las más ricas. El GPS como porcentaje del ingreso disponible ha crecido también en los noventa (columna (vii)). Como consecuencia del aumento del tamaño y progresividad del presupuesto, el impacto redistributivo de la política fiscal ha crecido (columna (viii)). De acuerdo con este ejercicio simple en los noventa el aumento de la desigualdad post-fiscal habría sido menor al aumento de la desigualdad pre-fiscal (columna (ix) y figura 6.1). Sin embargo, la política fiscal no ha sido suficiente para revertir o aliviar sustancialmente el patrón de evolución de la desigualdad. Si bien el coeficiente de Gini de la distribución del ingreso post-fiscal es sensiblemente inferior al de la distribución pre-fiscal, su evolución ha sido prácticamente la misma.

Figura 6.1  
Coeficiente de Gini antes y después de la política fiscal



Fuente: columnas (iii) y (ix) del cuadro 6.1.

La pobreza tampoco ha sido atenuada sustancialmente por políticas de alivio anticíclicas. De hecho, los signos de los cambios anuales en la tasa de la pobreza y en el gasto en programas sociales focalizados han sido frecuentemente opuestos en los últimos 20 años. Tal es el caso en los períodos de crisis económicas (1980/82, 1987/90 y 1995), donde el presupuesto en programas de alivio a la pobreza se redujo.<sup>96</sup> World Bank (2000) reporta una elasticidad del gasto social focalizado de 1.87 respecto del PBI, un valor aún mayor que en otras áreas del sector público.

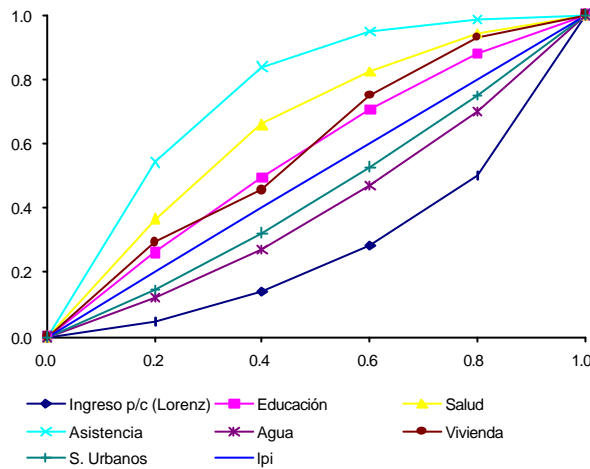
Varios son los caminos que tiene la política fiscal para intensificar su efecto redistributivo. Del lado del gasto público es posible reasignar el presupuesto a favor de programas con un impacto redistributivo mayor y aumentar el grado de focalización de los programas existentes. La figura 6.2 contribuye a identificar los programas con un sesgo pro-pobre más marcado, a través de la presentación de curvas de concentración construidas en base a información de la EDS para la provincia de Buenos Aires. Las curvas indican el

<sup>95</sup> El ejercicio supone ausencia de ineficiencia en el gasto. Aún considerando filtraciones del 20% del gasto capturadas por el quintil más rico de la distribución, Harriague y Gasparini (1999) estiman un impacto redistributivo igualador.

<sup>96</sup> Esta proposición está basada en información de la DGSC sobre gastos sociales y en las estadísticas de pobreza del capítulo 3 de este trabajo. En la actual crisis el presupuesto en programas sociales focalizados se ha mantenido aproximadamente constante.

porcentaje de los beneficios del gasto en cada programa que recibe cada determinado porcentaje más pobre de la población. Todos los programas son progresivos, ya que sus curvas de concentración están por encima de la curva de Lorenz. Los programas con un sesgo pro-pobre mayor son Asistencia social, Salud, Vivienda y Educación. En este último caso, son notables las diferencias por nivel educativo: mientras que el gasto en el nivel primario es fuertemente pro-pobre, las erogaciones en universidades públicas y los subsidios a la educación privada tienen carácter pro-rico. Estos resultados son compartidos por otros estudios de incidencia.<sup>97</sup>

Figura 6.2  
Curvas de concentración del gasto público social  
Provincia de Buenos Aires



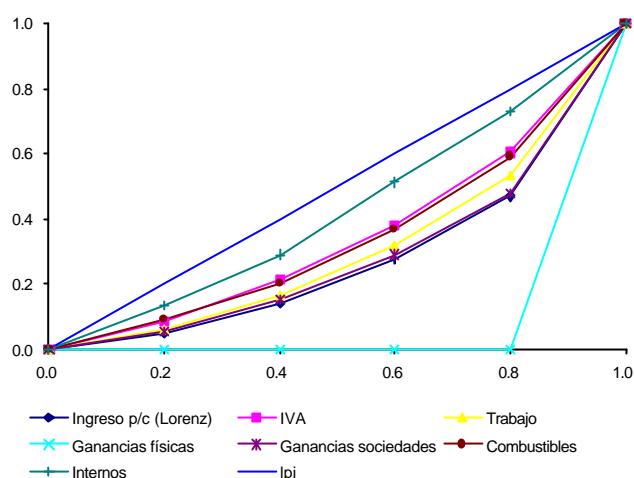
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Gasparini *et al.* (2000).  
Nota: Ipi=línea de perfecta igualdad

Aún sin reasignaciones presupuestarias entre programas, el impacto redistributivo del gasto puede aumentarse mediante una mejor focalización de las erogaciones. En esa dirección operan algunos instrumentos comunes en otros países, pero poco extendidos en la Argentina, como los controles en base a registros de beneficiarios y la condicionalidad de la asistencia. Particularmente útil para la focalización pueden resultar los requerimientos laborales para participar en programas de asistencia social.

La progresividad del sistema impositivo puede ser aumentada cambiando la estructura tributaria hacia gravámenes más progresivos. La figura 6.3 muestra las curvas de concentración de distintos impuestos. El impuesto a las ganancias de las personas físicas, y en menor medida a las empresas, aparecen como los tributos más progresivos. En el otro extremo, aparecen los impuestos internos, particularmente los gravámenes a los cigarrillos. Naturalmente, la elección de la estructura tributaria óptima depende tanto de los argumentos distributivos como de las razones de eficiencia y recaudación. Nótese incluso que el cambio a una estructura impositiva más progresiva, si por alguna razón genera una pérdida en la recaudación y en consecuencia en el gasto público, puede terminar reduciendo el impacto redistributivo de la política fiscal, y por ende aumentando las inequidades.

<sup>97</sup> Ver Petrei (1988), Diéguez *et al.* (1991), Gasparini y Porto (1991), Flood *et al.* (1994), DNP GS (2000), Llach y Montoya (1999) y Paqueo y Lee (2000).

Figura 6.3  
Curvas de concentración de los impuestos



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Gasparini (1998).  
Nota: lpi=línea de perfecta igualdad

Finalmente, pero no menos importante, están las políticas tendientes a reducir las ineficiencias en el gasto público y a combatir la evasión. Las ineficiencias estatales implican desvíos del gasto de su población objetivo ("filtraciones") y despilfarro de recursos por mala asignación. Avances en aliviar el primer problema implicarían aumentos en el valor absoluto de la columna (i) del cuadro 6.1, mientras que avances en el segundo implicarían un incremento en el gasto efectivo de la columna (vii). En ambos casos, esto se traduce en un mayor impacto redistributivo de la política fiscal (columna (viii)). La reducción de la evasión aumenta el valor de la columna (ii) si está particularmente concentrada en los contribuyentes ricos y si la mayor recaudación permite reducir impuestos regresivos, y/o incrementa el valor de la columna (vii) al permitir financiar un mayor gasto social. Por ambos canales, el impacto redistributivo fiscal aumenta. Adicionalmente, la reducción de las ineficiencias estatales y la evasión contribuyen a la solvencia fiscal y a la estabilidad macroeconómica, lo cual en principio redundaría en aumentos del bienestar agregado.

#### 6.4. Decisiones demográficas y precios

El denominador de (5.1) puede ser afectado por las políticas públicas. El Estado puede fomentar determinadas decisiones demográficas, y alterar consecuentemente la distribución del ingreso familiar equivalente. Sin embargo, la injerencia estatal en este tipo de decisiones familiares suele estar muy cuestionada. Mucho más comunes son las intervenciones que modifican los precios relativos, ya sea a través de la política impositiva, las regulaciones o mediante la política comercial (interna y externa). La conclusión sugerida en la sección 6.1 para el caso de la remuneración a los factores se repite en este punto. Si bien es posible modificar la distribución del ingreso real alterando la estructura de precios relativos, este instrumento es costoso en términos de eficiencia asignativa y dinámica, por lo que sólo debe ser utilizado si no existen instrumentos alternativos y después de un cuidadoso estudio de costos y beneficios.<sup>98</sup>

#### 6.5. Reformas, crecimiento y distribución

<sup>98</sup> Deaton (1997) resume parte de la extensa literatura sobre el tema

La Argentina implementó un ambicioso programa de reformas económicas en los noventa que implicaron un vigoroso crecimiento durante gran parte de la década. Conjuntamente con este crecimiento la desigualdad y el desempleo alcanzaron niveles sin precedentes. Como se ha discutido en el capítulo anterior, es posible que el nuevo escenario económico haya contribuido al incremento de la desigualdad. La apertura comercial, la incorporación de capital físico, los cambios tecnológicos y organizacionales fomentados por la globalización y la pérdida de poder de los sindicatos han contribuido a una reducción relativa, y posiblemente real, de la remuneración de los individuos menos calificados. Como ha sido discutido en el capítulo 3, bajo ciertos juicios de valor esta reducción puede implicar una evaluación global neutra o incluso negativa de la década en la que la economía argentina creció vigorosamente. ¿Significa esto que es necesario volver atrás con las reformas?

Dos argumentos apoyan una respuesta negativa a esta pregunta. En primer lugar, está la sospecha que la ausencia de reformas hubiera llevado a una situación de fuerte caída del ingreso real y deterioro distributivo. La experiencia de fines de los ochenta con brusca caída del producto, hiperinflación y picos en la desigualdad y la pobreza abona a esa sospecha. Es altamente probable que si la Argentina renunciara a la apertura comercial, restringiera la incorporación de capital físico, limitara las innovaciones tecnológicas y organizacionales y extendiera las regulaciones en el mercado de trabajo el desempeño económico sería pobre. El segundo argumento sostiene que las reformas han permitido un aumento del ingreso promedio significativo, y por ende un incremento en el bienestar potencial para toda la población.<sup>99</sup> Las reformas implicarían una mejora potencial o, en la jerga económica, *en el sentido de Kaldor*.

El contra-argumento afirma que las mejoras potenciales son irrelevantes si no se materializan en algún momento. Las reformas económicas, al menos hasta el presente, no han sido suficientes para implicar un aumento generalizado del nivel de vida. Sin embargo, la manera de materializar estas ganancias no parece ser el desandar el camino de las reformas, ya que en ese caso es probable que esas ganancias desaparezcan. Más razonable parece aprovechar la posibilidad de una mejora paretiana potencial, utilizando otros mecanismos redistributivos. Dos de ellos son enfatizados en este capítulo: la política educativa y la política fiscal.

## 6.6. En resumen

En teoría el gobierno cuenta con una variada gama de instrumentos para afectar la distribución del ingreso. En la práctica, sin embargo, deben considerarse las posibilidades prácticas de aplicación y los costos de eficiencia y bienestar potencial que generan estos instrumentos. Estas consideraciones suelen exigir prudencia a la hora de alterar la estructura de precios relativos con fines distributivos. Más aceptada es la intervención estatal en el sector educativo tendiente a fomentar la igualdad de oportunidades. La política fiscal constituye una de las principales herramientas distributivas del Estado. Como en el resto de los países del mundo, la política fiscal en la Argentina es progresiva. El grado de progresividad se ha incrementado ligeramente en los noventa, pero sin poder compensar el patrón seguido por la desigualdad pre-fiscal. Se estima que aún queda mucho espacio para incrementar el impacto redistributivo de la política de gastos e impuestos.

---

<sup>99</sup> Esta proposición ha perdido fuerza, aunque aún continúa siendo verdadera, debido a la recesión de los últimos 3 años.

## 7. CONCLUSIONES

Este trabajo recorre varias dimensiones del problema distributivo en la Argentina. Se presenta evidencia detallada del nivel y evolución de la desigualdad y la pobreza, se estudian sus consecuencias y determinantes, y se analizan distintas alternativas de política.

La desigualdad en la distribución del ingreso ha aumentado significativamente en la Argentina en los últimos 25 años. En particular, la década del noventa ha sido escenario de un importante incremento de las disparidades de ingresos. Estos resultados no se alteran al utilizar diferentes indicadores de desigualdad y diferentes conceptos de ingreso, al considerar distintas áreas geográficas, al incluir el impacto de la política fiscal o al ajustar los ingresos para aliviar los problemas de medición de las encuestas de hogares. En la actualidad la desigualdad en la Argentina se encuentra en un nivel alto comparado con los registros históricos, bajo comparado al resto de los países de América Latina, y relativamente alto si se amplía la comparación al resto del mundo.

El aumento de la desigualdad ha tenido consecuencias en términos de pobreza y bienestar general. Pese al significativo incremento del ingreso nacional en la década del noventa, la pobreza medida como insuficiencia de ingresos creció sensiblemente hasta niveles sólo comparables a los de la crisis macroeconómica de fines de los ochenta. El crecimiento conjunto del ingreso promedio y de la desigualdad, combinado con una reducción en el ingreso real de los más pobres, da lugar a evaluaciones contrapuestas acerca de la performance de la economía argentina en términos de bienestar social agregado en la década del noventa, según cuál sea el juicio de valor del analista.

La desigualdad y la pobreza no sólo afectan de manera directa al bienestar agregado, sino que pueden tener consecuencias sobre la tasa de crecimiento de una economía y sobre fenómenos sociales como el crimen y la inestabilidad política. Los estudios empíricos, sin embargo, no son concluyentes acerca del efecto de los cambios distributivos sobre el ahorro y el crecimiento. En cambio, la literatura especializada concuerda en remarcar los efectos nocivos de una mayor desigualdad y pobreza en términos de delincuencia e inestabilidad política y social.

El incremento de la desigualdad y la pobreza obedece, naturalmente, a una multiplicidad de causas. En la década del noventa varios factores se conjugaron para transformar la distribución del ingreso en la Argentina. Muchos de ellos operaron a través de sus efectos sobre el mercado laboral, aumentando la brecha entre trabajadores calificados y no calificados. En la actualidad, la diferencia entre un trabajador con educación superior y el resto, en términos de salario horario y horas trabajadas, es significativamente mayor que hace una década. El incremento de los ingresos laborales relativos de los calificados se produjo conjuntamente con un importante aumento en su número, lo cual es indicio de un fuerte corrimiento de la demanda de mano de obra a favor del trabajo calificado. La literatura y la evidencia presentada en este trabajo sugieren que varios factores estuvieron detrás de este fenómeno.

Entre los factores que contribuyeron al aumento de la demanda relativa de mano de obra calificada están los que operaron a través de cambios sectoriales en la producción y el empleo. La apertura al comercio internacional forma parte de este grupo. La liberalización comercial, profundizada en los noventa, indujo reasignaciones productivas y de empleo en

contra de sectores de actividad que emplean intensivamente mano de obra no calificada, lo cual afectó negativamente el salario relativo de ese factor. Si bien hay acuerdo en que la apertura posiblemente haya incrementado la brecha de ingresos entre calificados y no calificados, varios estudios estiman que el efecto sobre la distribución fue menor.

Otros fenómenos operaron generando cambios en la combinación de factores elegidos por las firmas y el sector público para producir. Alentados por la globalización y las reformas pro-mercado, en pocos años la economía experimentó una masiva entrada de capital físico y una rápida absorción de nueva tecnología. Las nuevas prácticas productivas y organizacionales implementadas en casi todas las ramas de actividad resultaron más intensivas en el uso de mano de obra calificada, desplazando trabajo no calificado y generando una caída en su salario relativo. Esta explicación tecnológica, bastante aceptada en países desarrollados, no ha sido aún suficientemente contrastada en la Argentina. La evidencia preliminar indica que se trataría de un factor explicativo importante del aumento de las disparidades de ingreso en la última década. Más estudios empíricos son necesarios para profundizar el conocimiento sobre este punto.

El cambio en algunas instituciones laborales, particularmente la disminución en el poder de los sindicatos, también puede haber tenido algún papel en el aumento de las disparidades salariales. Sin embargo, la escasez de información sobre estos fenómenos institucionales ha atentado contra un estudio sistemático de su vínculo con la desigualdad y la pobreza.

La relación desempleo-desigualdad no es tan obvia como la observación del fenómeno conjunto de creciente desempleo y desigualdad en los noventa parece sugerir. El desempleo es en gran parte el resultado de una fuerte caída de la inactividad: personas antes fuera de la fuerza laboral, esencialmente mujeres y jóvenes, se han lanzado masivamente al mercado laboral, no consiguiendo trabajo o desplazando a otros trabajadores -principalmente hombres jefes de hogar. Este fenómeno generó un salto en la tasa de desempleo, pero no afectó de manera importante a la distribución del ingreso, ya que un cambio de la inactividad al desempleo no afecta el ingreso de la persona. El desempleo, en cambio, puede haber impactado sobre la desigualdad por canales indirectos, generando presiones sobre la estructura salarial.

Parte de las diferencias laborales entre individuos y de los cambios en esas diferencias no pueden ser explicadas por las variables presentes en las encuestas de hogares, como educación o experiencia del trabajador. Características individuales inobservables para el analista como el talento, la responsabilidad, la perseverancia, los contactos laborales y los vínculos sociales parecen haber jugado un papel muy importante en los cambios distributivos experimentados en la Argentina. Es necesario profundizar el estudio de estos factores, buscando maneras imaginativas de captar su presencia y su impacto sobre la distribución del ingreso.

Los cambios distributivos no se agotan en el mercado laboral. El aumento de la participación de los ingresos de capital, beneficios empresarios y rentas de algunos recursos naturales implicó un efecto desigualador sobre la distribución. En el mismo sentido operó el sensible aumento en la dispersión de los haberes jubilatorios. Por su parte, los factores demográficos parecen haber sido muy relevantes. En particular, y al menos durante los últimos 15 años, se registra un aumento relativo en el tamaño de los hogares de menores ingresos, lo cual ejerce un significativo efecto desigualador sobre la distribución del ingreso familiar.

La evolución de los precios atenuó en parte el impacto de tantas fuerzas desigualadoras. En primer lugar, el control de la inflación eliminó el regresivo impuesto inflacionario que incide en mayor proporción sobre la gente de menores ingresos, con menor sofisticación financiera. En segundo lugar, los cambios en los precios relativos favorecieron ligeramente a los estratos de menores ingresos.

El examen de los determinantes de los cambios distributivos que ha sufrido la Argentina alimenta quizás el pesimismo respecto a las perspectivas a futuro, ya que los fenómenos que parecen haber contribuido en mayor medida al aumento de la desigualdad no son fácilmente reversibles o modificables. La evidencia sugiere que el nuevo escenario económico de reformas pro-mercado, inserción en el comercio internacional, incorporación de nuevo capital físico y adopción de nuevas tecnologías productivas y organizacionales ha contribuido significativamente a un aumento de la brecha de ingresos entre calificados y no calificados, y posiblemente a la caída en el nivel de vida de parte de este último grupo. Sin embargo, desandar el camino de estas transformaciones, en un mundo cada vez más integrado, no parece ser una opción razonable. Es probable que si la Argentina renuncia a la apertura comercial, restringe la incorporación de capital físico, limita las innovaciones tecnológicas y organizacionales y extiende las regulaciones laborales, el desempeño económico sea pobre, lo cual termine perjudicando a los sectores que se quiere proteger. Más razonable parece ser aceptar esta nueva realidad económica y utilizar otros mecanismos que en el corto plazo alivien el impacto distributivo negativo y lo anulen en el largo plazo. El trabajo enfatiza dos de estos mecanismos: la política fiscal y la política educativa.

Si bien la política fiscal parece haber contribuido a suavizar los cambios distributivos, su impacto redistributivo ha resultado menor en comparación con la evolución de la desigualdad de los ingresos antes de las transferencias estatales (gastos e impuestos). Un gasto público más eficiente y focalizado y un sistema tributario más progresivo y con menos evasión constituyen pasos fundamentales hacia una política fiscal que sirva para amortiguar el impacto distributivo de los fenómenos de mercado.

La política educativa tiene efectos distributivos de más largo plazo. En la última década se han realizado avances en términos de reducción de las disparidades en el acceso a los niveles primario y secundario de educación, pero aparentemente se ha retrocedido en términos de la dispersión en la calidad de la enseñanza. Son necesarios nuevos esfuerzos para mejorar la igualdad de oportunidades en el acceso y la calidad de la educación en todos sus niveles, y para incrementar la oferta de mano de obra calificada.

Si bien en los últimos años se ha creado un cuerpo de evidencia importante acerca de los temas distributivos, al cual este trabajo pretende contribuir, numerosos son los puntos sobre los cuales es necesario profundizar la investigación. En particular, se requiere un conocimiento más integrado y sólido de los factores que moldean la distribución del ingreso, y de las opciones realistas de política económica que puedan reportar mejoras distributivas con pocos costos en términos de eficiencia y bienestar potencial. Afortunadamente, existen elementos que fomentan cierto optimismo acerca del futuro de la investigación en temas distributivos en la Argentina. En primer lugar, la consolidación de las encuestas de hogares, la creciente facilidad para procesar información y el aumento en la cantidad de profesionales especializados en temas distributivos permiten prever una agenda de investigación más rigurosa y nutrida. En segundo lugar, la mayor conciencia de los profundos efectos sobre el bienestar que tienen la desigualdad y la



pobreza seguramente implicará una mayor demanda por estudios sistemáticos y rigurosos que iluminen la discusión sobre la magnitud, consecuencias, determinantes y opciones de política de los problemas distributivos.

## Referencias

- Acemoglu, D. (1998). Why do new technologies complement skills? Directed technical change and wage inequality. *Quarterly Journal of Economics* 113, 1055-1090.
- Acemoglu, D. (1999). Changes in unemployment and wage inequality: an alternative theory and some evidence. *American Economic Review* 89 (5), 1259-1278.
- Acemoglu, D. (2000). Technical change, inequality, and the labor market. *NBER Working Paper* 7800.
- Aghion, P. y Howitt, P. (1998). *Endogenous growth theory*. MIT Press.
- Ahumada, H., Canavese, A., Sanguinetti, P. y Sosa Escudero, W. (1993). Efectos distributivos del impuesto inflacionario: una estimación para el caso argentino. *Economía Mexicana*, 2, 2, 329-383.
- Albornoz, F. y Petrecolla, D. (1996). Medidas alternativas de la pobreza por ingresos para el Gran Buenos Aires (1980-1995). *Económica* XLII (12).
- Alesina, A. y Perotti, R. (1994). The political economy of growth: a critical survey of the recent literature. *World Bank Economic Review* 8 (3), 351-71.
- Alesina, A. y Perotti, R. (1996). Income distribution, political instability, and investment. *European Economic Review* 40, 1203-1228.
- Alesina, A. y Rodrik, D. (1994). Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics* 109, 465-490.
- Altimir, O. (1986). Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980. *Desarrollo Económico* 25 (100), enero-marzo.
- Altimir, O. y Beccaria, L. (2000). Efectos de los cambios macroeconómicos y de las reformas sobre la pobreza urbana en la Argentina. Mimeo.
- Altimir, O., Beccaria, L. y González Rozada, M. (2000). La evolución de la distribución del ingreso familiar en la Argentina. *Serie de Estudios en Finanzas Públicas* 3, La Plata.
- Arias, O., Hallock, K. y Sosa Escudero, W. (2001). Individual heterogeneity in the returns to schooling: instrumental variables quantile regression using twins data. *Empirical Economics* 26 (1), 7-40.
- Arneson, R. (1989). Equality and equality of opportunity for welfare. *Philosophical Studies* 56, 77-93.
- Arrow, Bowles y Durlauf (eds.) (2000). *Meritocracy and economic inequality*. Princeton.
- Arruñada V., Basch J. y Escanes V. (1999). La inmigración interna e internacional en

- la Argentina: impacto, evolución y características sociodemográficas. En FIEL (1999).
- Atkinson, A. (1970). On the measurement of inequality. *Journal of Economic Theory* 2.
- Atkinson, A. (1980). Horizontal equity and the distribution of the tax burden. En Aaron y Boskin (eds.). *The economics of taxation*. Washington, D.C. Brookings Institution.
- Atkinson, A. y Bourguignon, F. (eds.) (2000). *Handbook of Income Distribution*. Elsevier Science B.V.
- Atkinson, A. y Bourguignon, F. (eds.) (2000). Income distribution and economics. *Handbook of Income Distribution*. Elsevier Science B.V. Introducción.
- Auerbach, A. y Hassett, K. (1999). A new measure of horizontal equity. *NBER Working Paper* 7035.
- Barro, R. (2000). Inequality, growth and investment. Draft, Harvard University.
- Bebczuk, R. y Gasparini, L. (2000). Globalisation and inequality: the case of Argentina. Conferencia Poverty and Income Inequality in Developing Countries, CEDERS and OECD, Marsella, noviembre.
- Benabou, R. (1994). Education, income distribution, and growth: the local connection. *NBER Working Paper* 4798.
- Benabou, R. (1996). Inequality and growth. En Bernanke y Rotemberg (eds.) *NBER macroeconomics annual 1996*. MIT Press, 11-74.
- Berman, E., Bound, J. y Griliches, Z. (1993). Changes in the demand for skilled labor within U.S. manufacturing industries: evidence from the annual survey of manufacturing. *NBER Working Paper* 4255.
- Bertola, G. (2000). Macroeconomics of distribution and growth. En el *Handbook of Income Distribution*. Elsevier Science B.V, 477-540.
- BID (1998). *América Latina frente a la desigualdad*. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Blau, F. y Kahn, L. (1996). International differences in male wage inequality: institutions versus market forces. *Journal of Political Economy* 104, 791-837.
- Blinder, A. (1973). Wage discrimination: reduced form and structural estimate. *The Journal of Human Resources* VIII (4), 436-453.
- Botargues, P. y Petrecollo, D. (1999). Estimaciones paramétricas y no paramétricas de la distribución del ingreso de los ocupados del Gran Buenos Aires, 1992-1997. *Económica*.
- Bound, J. y Johnson, G. (1992). Changes in the structure of wages in the 1980's: an evaluation of alternative explanations. *American Economic Review* 82 (3).

- Bour, J.L. y Susmel, N. (1999). El mercado de trabajo: instituciones económicas, desempeño y distribución de los ingresos laborales. En FIEL (1999).
- Bourguignon, F., Ferreira, F. y Lustig, N. (1998). The microeconomics of income distribution dynamics in East Asia and Latin America. World Bank Research Proposal. World Bank.
- Bourguignon, F., Fournier, M. y Gurgand, M. (2001). Fast development with a stable income distribution: Taiwan, 1979-94. *Review of Income and Wealth* 47 (2), 139-163.
- Bruno, M. (1993). *Crisis, stabilization and economic reform: therapy by consensus*. Clarendon Press.
- Buhmann, B., Rainwater, G., Schmaus, G. y Smeeding, T. (1988). Equivalence scales, well being, inequality and poverty: sensitivity estimates across ten countries using the Luxembourg Income Study database. *Review of Income and Wealth* 34, 115-142.
- Canavese, A., Sosa Escudero, W. y Gonzalez Alvaredo, F. (1999). El efecto de la inflación sobre la distribución del ingreso: el impuesto inflacionario en la Argentina en la década del ochenta. En FIEL (1999).
- Chambouleyron, A., y Willington, M. (1998). Crimen y castigo en la Argentina: un enfoque empírico. *Anales de la XXXII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*.
- Cerro, A. y Meloni, O. (1999). *Análisis de las políticas de prevención y represión del delito en Argentina*. Ediciones Eudecor, Córdoba, Premio Fulvio Salvador Pagani, Fundación Arcor.
- Cowell, F. (1995). *Measuring inequality*. LSE Handbooks in Economic Series, Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf.
- Cowell, F. (2000). Measurement of inequality. *Handbook of Income Distribution*. Elsevier Science B.V. Capítulo 2.
- Deaton, A. (1997). *The analysis of household surveys. Microeconomic analysis for development policy*. Washington D.C.: The World Bank.
- de Bartolome, C. (1990). Equilibrium and inefficiency in a community model with peer group effects. *Journal of Political Economy* 98 (1), 110-133.
- Deininger, K. y Squire, L. (1996). Measuring income inequality: a new data set. *The World Bank Economic Review* 10, 565-91.
- Diéguez, H., Llach, J. y Petrecolla, A. (1991). *El gasto público social*. PRONATASS-ITDT, Buenos Aires.

- DiNardo, J., Fortin, N. y Lemieux, T. (1996). Labor market institutions and the distribution of wages, 1973-1992: a semiparametric approach. *Econometrica* 64 (5), 1001-1044.
- DNPGS (2000). *El impacto redistributivo del gasto público en los sectores sociales*. Dirección Nacional de Programación del Gasto Social. Buenos Aires.
- Dworkin, R. (1981). What is equality? Part 1: Equality of welfare, and What is equality? Part 2: Equality of resources. *Philosophy and Public Affairs* 10: 185-246, 283-345.
- Elías, V. (1999). Desigualdad y crecimiento económico. En *FIEL* (1999).
- Feenstra, R. y Hanson, G. (1999). The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: estimates for the United States, 1979-1990. *Quarterly Journal of Economics* CXIV, 3, 907-940.
- FIEL (1999). *La distribución del ingreso en la Argentina*. FIEL, Buenos Aires.
- FIEL (2001). *El desafío de la competitividad en la Argentina*. FIEL, Buenos Aires, mimeo.
- Flood, C., Harriague, M., Gasparini, L. y Vélez, B. (1994). *El gasto público social y su impacto redistributivo*. Secretaría de Programación Económica. Ministerio de Economía. Buenos Aires.
- Forbes, K. (2000). A reassessment of the relationship between inequality and growth. *American Economic Review* 90 (4).
- Foster, J. y Székely, M. (2001). Is economic growth good for the poor? Tracking low incomes using general means. IDB draft.
- Freeman R. (1995). Are your wages set in Beijing? *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No.2, Summer.
- Frenkel, R. y González Rozada, M. (2000). Tendencias de la distribución de ingresos en los años noventa. *Serie de Documentos de Economía No 16*. Universidad de Palermo.
- Friedman, M. (1953). Choice, chance, and the personal distribution of income. *The Journal of Political Economy* 41 (4), 277-90.
- Furman, J. y Stiglitz, J. (1998). Economic consequences of rising income inequality. En *Income inequality: issues and policy options*. A symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City. 221-263.
- Galiani, S., Marchionni, M., y Sosa Escudero, W. (2001). Gender, family structure and social transfers in Argentina: the case of pre-school attendance. The World Bank LCSPG & Gender and Development Thematic Team working paper.
- Galiani, S. y Sanguinetti, P. (2000). Wage inequality and trade liberalization. Mimeo, UTDT.

- García Swartz, D. (1998). Argentine wage differentials, 1974-1995: an interpretation in terms of supply and demand. *Ph. D. Dissertation. University of Chicago*.
- Gasparini, L. (1998). Incidencia distributiva del sistema impositivo argentino. En *La Reforma Tributaria en la Argentina*. FIEL, Buenos Aires.
- Gasparini, L. (1999). (a) Desigualdad en la distribución del ingreso y bienestar. Estimaciones para la Argentina. (b) Un análisis de la distribución del ingreso en Argentina sobre la base de descomposiciones. En FIEL (1999).
- Gasparini, L. (2001). On the measurement of unfairness: an application to high school attendance in Argentina. *Social Choice and Welfare*, en prensa.
- Gasparini, L (director) (2001). Determinantes de la desigualdad en la distribución del ingreso. *Cuadernos de Economía* 54, La Plata.
- Gasparini, L. y Porto, A. (1991). Impacto distributivo del gasto social. *Desarrollo Económico* 31 (124).
- Gasparini, L., Alaimo, V., Cuenin, F., Rabassa, M. y Vúletin, G. (2000). El impacto distributivo del gasto público en sectores sociales en la provincia de Buenos Aires. Un análisis en base a la Encuesta de Desarrollo Social. *Cuadernos de Economía* 50, La Plata.
- Gasparini, L., Marchionni, M. y Sosa Escudero, W. (2000a). La distribución del ingreso en la Argentina y en la provincia de Buenos Aires. *Cuadernos de Economía* 49, La Plata.
- Gasparini, L., Marchionni, M. y Sosa Escudero, W. (2000b). A characterization of inequality changes in Argentina through microeconomic decompositions. Documento de Trabajo, Universidad Nacional de La Plata.
- Gasparini, L. y Sosa Escudero, W. (2001a). Assessing aggregate welfare: growth and inequality in Argentina. *Cuadernos de Economía (Latin American Journal of Economics)* 38, No 113, 49-71, Santiago de Chile.
- Gasparini, L. y Sosa Escudero, W. (2001b). Renta implícita de la vivienda propia y distribución del ingreso. Estimaciones para el Gran Buenos Aires, mimeo, Universidad Nacional de La Plata.
- Gottschalk, P y Smeeding, T. (1997). Cross national comparisons of earnings and income inequality. *Journal of Economic Literature* XXXV, 633-687.
- Gustafsson, B. y Johansson, M. (1999). In search of smoking guns: what makes income inequality vary over time in different countries? *American Sociological Review* 64, 585-605.
- Harriague, H. y Gasparini, L. (1999). El impacto redistributivo del gasto público en los sectores sociales. *Anales de la XXXIV Reunión de la Asociación Argentina de Economía Política*, Rosario.

- Heckman, J. (1979). Sample selection as a specification bias. *Econometrica* 47, 153-161.
- INDEC (1997). *Encuesta Permanente de Hogares: Desarrollo Actual y Perspectivas*. Publicaciones del Instituto Nacional de Estadística y Censos, Buenos Aires.
- INDEC (1998). Encuesta Nacional de los Gastos de los Hogares 1996/97. Región Metropolitana del Gran Buenos Aires, Resultados Provisorios. Vol. 1. Instituto Nacional de Estadística y Censos, Buenos Aires.
- Juhn, C., Murphy, K. y Pierce, B. (1993). Wage inequality and the rise in returns to skill. *Journal of Political Economy* 101, June.
- Kaldor, N. (1957). Alternative theories of distribution. *Review of Economic Studies* 23, 83-100.
- Kotlikoff, L. y Summers, L. (1981). The role of intergenerational transfers in aggregate capital accumulation. *Journal of Political Economy* 89 (4), 706-732.
- Krugman, P. (1984). Past and prospective causes of high unemployment. En *Reducing unemployment: current issues and policy options*. Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Krusell, P., Ohanian, L. Ríos-Rull, J. y Violant, G. (2000). Capital-skill complementarity and inequality: a macroeconomic analysis. *Econometrica* 68 (5), September.
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *American Economic Review* 45, 1-28.
- Lambert, P. (1993). *The distribution and redistribution of income*. Manchester University Press.
- Lawrence, K. y Slaughter, M. (1993). International trade and American wages in the 1980s: giant sucking sound or small hiccup? En Bailey y Winston (eds.) *Brooking papers on Economic Activities: Microeconomics 2*.
- Leamer, E. (1996). Wage inequality from international competition and technological change: theory and country experience. *American Economic Review* 86, 309-314.
- Lee, H. (2000). Poverty and income distribution in Argentina. Patterns and changes. En World Bank (2000).
- Le Grand, J. (1991). *Equity and choice: an essay in economics and applied Philosophy*. London: Harper Collins Academic.
- Levernier, W., Partridge, M. y Rickman, D. (1998). Differences in metropolitan and nonmetropolitan US family income inequality: a cross-county comparison. *Journal of Urban Economics* 44.

- Levy, F. y Murnane, R. (1992). U.S. earnings levels and earnings inequality: a review of recent trends and proposed explanations. *Journal of Economic Literature* XXX, September, 1333-1381.
- Li, H, Squire, L. y Zou, H. (1998). Explaining international and intertemporal variations in income inequality. *The Economic Journal* 108 January, 26-43.
- Llach, J. y Montoya, S. (1999). *En pos de la equidad. La pobreza y la distribución del ingreso en el área Metropolitana del Buenos Aires: diagnóstico y alternativas de política*. IERAL, Buenos Aires.
- Lódola, A., Busso, M. y Cerimedo, F. (2000). Sesgos en el índice de precios al consumidor: el sesgo plutocrático en Argentina, *Anales de la XXXII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*, Córdoba.
- Londoño, J. y Székely, M. (2000). Persistent poverty and excess inequality: Latin America, 1970-1995. *Journal of Applied Economics* III (1), 93-134.
- Lorenz, M.O. (1905). Methods for measuring concentration of wealth. *Journal of the American Statistical Association* 9, 209-219.
- Meloni O. (1999). Crecimiento potencial y productividad en la Argentina 1980-1997. *Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos*.
- Menéndez, A. y González Rozada, M. (2001). Unemployment and inequality. Mimeo.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, experience and earnings*. New York, Columbia University Press for NBER.
- McLanahan, S. y Sandefur, G. (1997). Growing up with a single parent: what hurts and what helps. Cambridge and London: Harvard University Press.
- Mitnik, O. y Montoya, S. (1995). Pobreza y distribución del ingreso: dinámica y características. Gran Buenos Aires, 1974-1994. *Estudios*, Julio-Septiembre.
- Navajas, F. (1999). El impacto distributivo de los cambios en precios relativos en la Argentina entre 1988-1998 y los efectos de las privatizaciones y la desregulación económica. En FIEL (1999).
- Neri, M. (2000). Microeconomic instability and social welfare in Brazil. Mimeo, FGV, Rio de Janeiro.
- Newbery, D. (1995). The distributional impact of price changes in Hungary and the United Kingdom. *Economic Journal*, 105, 847-63.
- Nozick, R. (1974). *Anarchy, state and utopia*. New York: Basic Books.
- Oaxaca, R. (1973). Male-female wage differentials in urban labor market. *International Economic Review* 14 (3), 693-709.
- Paqueo, V. y Lee, K. (2000). Protecting the poor and improving investment in their



- human capital. En World Bank (2000).
- Paraje, G. (2001). Inequality, welfare and polarisation in the Great Buenos Aires, 1986-1999. Mimeo, University of Cambridge, U.K.
- Pasinetti, L. (1962). Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth. *Review of Economic Studies* 29, 267-79.
- Pen, J. (1974). *Income distribution*. Penguin. Harmondsworth.
- Perotti, R. (1993). Political equilibrium, income distribution, and growth. *Review of Economic Studies* 60, 755-776.
- Persson, T. y Tabellini, G. (1994). Is inequality harmful for growth? *American Economic Review* 84, 600-621.
- Petrei, H. (1988). *El gasto público social y sus efectos distributivos. Un examen comparativo de cinco países de América Latina*. ECIEL, Río de Janeiro.
- Porto, G. (2000). Comercio internacional y desigualdad laboral. Documento de trabajo, Departamento de Economía, Universidad Nacional de La Plata
- Porto G. (2001). Efectos distributivos de la política comercial en Argentina. Aspectos regionales y nacionales. Documento de trabajo, Maestría en Finanzas Públicas Provinciales y Municipales, Universidad Nacional de La Plata.
- Rawls, J. (1971). *A theory of justice*. Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- Ricardo, D. (1817). *Principles of political economy*. Dent, London.
- Rodrik, D. (1998). Where did all the growth go? External shocks, social conflict, and growth collapses. *NBER Working Paper* 6350.
- Roemer, J. (1996). *Theories of distributive justice*. Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- Roemer, J. (1998). *Equality of opportunity*. Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- Sachs, J. y Shatz, H. (1994). Trade and jobs in U.S. manufacturing. *Brooking Papers on Economic Activities*.
- Schmidt-Hebbel, K. y Servén, L. (1997). Income inequality and aggregate saving: the cross-country evidence. *Social Inequality, Values, Growth and the State*. Michigan University Press.
- Sen, A. (1992). *Inequality reexamined*, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Sen, A. (2000). Social justice and the distribution of income. *Handbook of Income Distribution*. Elsevier Science B.V. Capítulo 1.
- Shorrocks, A. (1983). Ranking income distribution. *Economica* 50 (197), 3-17.

- Smith, D. (2001). International evidence on how income inequality and credit market imperfections affect private saving rates. *Journal of Development Economics* 64 (2001), 103-127.
- Sosa Escudero, W. y Alaimo, V. (2000). La Economía Oculta en la Argentina: evidencia basada en encuestas de gasto. En FIEL, *La Economía Oculta en la Argentina*, 57-79.
- Sosa Escudero, W. y Gasparini, L. (2000). A note on the statistical significance of changes in inequality. *Económica* XLVI (1). Enero-Junio.
- Sosa Escudero, W. y Marchionni, M. (1999). Household structure, gender and the economic determinants of school attendance in Argentina. En World Bank (2000).
- Welch, F. (1999). In defense of inequality. *American Economic Review* 89 (2), 1-17.
- World Bank (2000). *Argentina: Poor people in a rich country*. Washington D.C. The World Bank.