

3

EL IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS EN EL EMPLEO DESDE FINES DE LOS '90: ¿HA CAMBIADO ALGO LUEGO DE LA DEVALUACIÓN?

INTRODUCCION

Trabajos recientes han puesto de manifiesto las dificultades que presenta el modelo de crecimiento orientado al mercado externo (*export-led model*) para generar un efecto-impacto relevante sobre el resto de las actividades económicas y el empleo durante la fase de reformas estructurales –las de primera y las de segunda generación– (Cimoli, *et al*, 2006; Ocampo, 2005; Ross, 2005). La evidencia empírica muestra que, en la mayor parte de los países de América Latina, el multiplicador de comercio exterior ha sido inferior durante los '90 respecto al período previo a las reformas del Consenso de Washington (Cimoli y Correa, 2005). A su vez, la literatura ha planteado que, a partir de la libre entrada de los flujos de capital y de los procesos de apertura sin restricciones, se potencia el efecto sobre el tipo de cambio que tiene una especialización productiva centrada en *commodities* y en bienes intensivos en recursos naturales, marcando la presencia de una nueva enfermedad holandesa (Palma, 2005). En el caso argentino, en particular en las últimas décadas, se fue consolidando un perfil exportador cuyos principales rasgos siguen las tendencias señaladas precedentemente. También en este caso, la enfermedad holandesa derivada del perfil de especialización se fue agudizando por la implementación de una política económica durante los '90 que priorizó los procesos de apertura, la libre entrada de capitales y la privatización de empresas públicas. Como consecuencia, se fue consolidando un patrón de especialización sustentado en actividades de reducida complejidad tecnológica, limitados encadenamientos locales, y escaso impacto en la generación de empleo. La devaluación de 2002 abrió un conjunto de interrogantes acerca de las tendencias futuras de la especialización externa y de su impacto sobre el empleo:

1. ¿cuál es la vinculación entre la dinámica exportadora y el grado de complejidad de los bienes exportados?;
2. ¿cuál es el efecto sobre el empleo generado por las firmas exportadoras del perfil de especialización predominante?;
3. ¿cómo influye en forma diferencial sobre el nivel de empleo la acción conjunta del monto exportado en actividades con distinto grado de complejidad productiva?;

* Estudio realizado por Diego Rivas de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (SSPTyEL) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) y por Gabriel Yoguel, investigador docente de la Universidad Nacional de General Sarmiento. (UNGS), con el apoyo de la SSPTyEL en el marco de un proyecto de CEPAL, Santiago de Chile, coordinado por Giovanni Stumpo. Se agradecen los comentarios a versiones previas de este documento de Marta Novick (Subsecretaria de Programación Técnica y Estudios Laborales del MTEySS), Emilia Roca (Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales), Virginia Moorí (consultora en PyME y Comercio Exterior), Mario Cimoli (CEPAL, Santiago de Chile), Victoria Castillo y Juan Sebastián Rotondo de la SSPTyEL.

4. ¿existe alguna diferencia en la creación de empleo de las firmas exportadoras antes y después de la devaluación?;
5. ¿cuál es el rol de las pequeñas y medianas firmas en este proceso?;
6. ¿qué proporción de los nuevos puestos de trabajo generados desde la devaluación en la economía argentina puede ser explicada por las firmas exportadoras y en especial por las PyME?;
7. ¿es importante el rol de las firmas creadas durante este período en la dinámica exportadora reciente y en la generación de empleo?;
8. ¿puede ser identificado un subgrupo de empresas exportadoras pequeñas y medianas con importante crecimiento del empleo y un perfil de especialización diferente al predominante en el conjunto de las exportaciones?

En este marco, el objetivo de este trabajo es discutir si la dinámica de las exportaciones argentinas, luego de la devaluación de principios de 2002, ha tenido un impacto importante sobre la estructura del empleo formal. En ese sentido, el trabajo analiza las exportaciones del período 1998-2005 en forma conjunta con la dinámica del empleo registrado, utilizando los datos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS). La principal hipótesis del trabajo es que existe una asociación positiva entre el *quantum* exportado por las firmas y la cantidad de puestos de trabajo. Esta relación se refuerza al considerar dimensiones comerciales, tecnológicas y estructurales.¹

El estudio se divide en cuatro partes. En la primera, se presentan las principales evidencias de la dinámica exportadora previa y posterior a la devaluación del peso en 2002, considerando un conjunto de variables tales como: el tamaño de los agentes, la continuidad de las firmas en la actividad exportadora, el precio medio de las exportaciones, y el contenido tecnológico de los productos exportados estimado a partir de la adaptación de una clasificación de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). En la segunda sección se identifica un núcleo clave de agentes exportadores que permitió reducir la base a algo más de 1.700 firmas, que explican la mayor parte de las exportaciones argentinas. Para ese subconjunto se analiza la complejidad tecnológica de los productos exportados utilizando una clasificación sectorial de tipo Pavitt (1984), adaptada al caso latinoamericano por Katz y Stumpo (2001)². Además, se construye una tipología de exportadores que permite evaluar distintas trayectorias evolutivas de la inserción externa de las firmas desde fines de los '90. En la tercera sección, se presenta un modelo que estima la tasa de variación del empleo entre 1998 y 2005 en función de las variables identificadas en las secciones anteriores. Finalmente, se plantean las principales conclusiones. El trabajo contiene un apéndice estadístico y econométrico y otro metodológico que muestra las adaptaciones a las taxonomías de complejidad tecnológica utilizadas para incluir en el estudio a los sectores primario y de los servicios.

¹ Por la naturaleza de la información utilizada no fue posible estimar el impacto indirecto del empleo derivado de los encadenamientos de las empresas exportadoras con proveedores de bienes y servicios.

² Esta taxonomía es de tipo agregada y por lo tanto, no contempla especificidades macroeconómicas derivadas de procesos de progresos técnicos incorporados. Sin embargo, como se verá más adelante, existe una fuerte asociación entre el grado de la complejidad tecnológica captada por este indicador y los precios medios obtenidos en el mercado.

Es necesario aclarar que la vinculación entre exportaciones y dinámica del empleo se trata fundamentalmente en las secciones segunda y tercera. Esto se debe a que es preciso analizar la vinculación de ambas variables con el grupo de firmas que explica la mayor parte de las exportaciones argentinas (alrededor de 1.700), y no con el total de agentes que participaron en algún momento en el comercio exterior (alrededor de 35.000). El motivo de esto es que no se puede adjudicar el aumento de la ocupación de esos agentes en el período al sector externo, cuando representa para ellos una proporción muy poco significativa de sus ventas totales.

1. LA NATURALEZA DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS

Las exportaciones argentinas presentan un conjunto de rasgos estructurales tales como: la elevada concentración en un número limitado de firmas grandes de larga presencia en el mercado, la escasa diversificación sectorial, la fuerte estabilidad de los agentes que dan cuenta de la mayor parte del monto exportado, y la escasa complejidad tecnológica de los productos exportados. En ese contexto, desde fines de los '90, el valor de las exportaciones argentinas –en dólares corrientes FOB– ha venido creciendo significativamente acumulando un aumento del 51% entre 1998 y 2005. Esta dinámica se entiende, fundamentalmente, por el comportamiento de las exportaciones durante el período correspondiente al nuevo régimen macroeconómico de tipo de cambio real alto (2002-2005) y de precios elevados de los transables, factores que motivan el 90% del incremento producido en el período. Mientras en la fase de convertibilidad el efecto precios fue negativo, a partir de la devaluación explica casi la mitad del incremento del valor de las exportaciones³. Como consecuencia, se registra un aumento significativo del coeficiente de exportación que pasó del 9% en el primer período, al 23,5 % en el segundo. Estos movimientos diferenciales de las exportaciones se corresponden también con una caída del producto del 3,4% entre 1998 y 2001, y un crecimiento acumulado del 19,3% durante 2002-2005. Este fuerte crecimiento de las exportaciones argentinas está asociado al tamaño de las firmas, tanto para el período agregado, como en los dos subperíodos, con tipos de cambio real significativamente diferentes. Mientras desde fines de los '90 las firmas grandes aumentaron sus exportaciones algo más que el promedio, las pequeñas y microempresas muestran una reducción significativa. Sólo las firmas medianas indican una dinámica aún más positiva que las grandes empresas. Estas diferencias en las tasas de crecimiento de las exportaciones se manifiestan, sin embargo, en una menor tasa de variación de las ventas externas de las firmas grandes desde la devaluación, y en un crecimiento del 7,5% en la fase de crisis (similar a las medianas), que contrasta con las fuertes caídas de las exportaciones del resto de los agentes. Pese a esto, es interesante señalar el fuerte crecimiento de las exportaciones de las empresas medianas y pequeñas luego de la devaluación, y la fuerte caída de las exportaciones de estas firmas tanto durante el 2002 como en la fase de crisis anterior (ver cuadro 1).

³ Para el período 1998-2005 la variación de los precios de los productos exportados aumentó 10,7% y las cantidades, 36,8%. A su vez, entre 2002 y 2005, los precios subieron 21,7% y las cantidades 27,8% (INDEC, www.indec.gov.ar/cuentas/internacionales).

CUADRO 1

Variación del monto exportado por estrato de tamaño según período

Estrato firmas	1998/2005	2003/05	2001/02	1998/2001
Grande	59,3	32,7	-3,0	7,5
Mediana	73,9	61,6	-12,7	7,8
Pequeña	-22,1	44,6	-24,2	-40,5
Micro	-47,5	51,7	-25,7	-45,8
Total	53,7	34,3	-4,3	3,9

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Centro de Estudios para la Producción (CEP) y Base para el Análisis Dinámico del Empleo (BADE).

Como consecuencia de esta dinámica diferencial, aumentó aún más la participación que tenían las firmas grandes en las exportaciones totales a fines de los '90, se mantuvo constante el peso de las medianas, y se redujo la participación de las ventas externas de las empresas pequeñas y micro.

Según se dijo al comienzo de la sección, la estructura del comercio exterior argentino en el año 2005 tiene una muy elevada concentración, tanto en términos de empresas, como de las actividades en las que están centradas. Así, por ejemplo, mientras el 18,3% de las firmas (grandes) dan cuenta en el período post-devaluatorio del 92,5% de las ventas totales, el 54% de los exportadores (pequeñas y microempresas) sólo explican el 3,3% de las ventas (ver cuadros 1 y 2 del apéndice estadístico, AE)⁴. Otro rasgo de tipo estructural de la concentración se manifiesta en la escasa diversificación de las ventas externas. Esto se aprecia en que las 10 ramas de actividad más importantes explican el 87% del comercio exterior en el año 2005, manteniéndose estable respecto a la situación previa a la devaluación. En ese marco, sólo tres ramas (alimentos y bebidas, extracción de minería y petróleo, y complejo automotor) dan cuenta del 55% del monto exportado en ese año, mientras que sólo la primera de ellas representa el 36% del total.

A pesar del proceso de concentración comentado, el nuevo período que se inicia con la devaluación de 2002 se caracteriza por un incremento del nivel exportado de las firmas con aumento del número de exportadores aunque acompañado por una elevada tasa de rotación de los agentes de menor tamaño relativo, lo que explica por qué, a pesar de la mayor participación de las PyME en el negocio exportador, son las firmas grandes las que siguen generando gran parte de las ventas externas.

⁴ A su vez, sólo el 12% de los exportadores existentes en el año 2005, que vendían al exterior más de un millón de dólares, daban cuenta del 96% del valor exportado. Al interior de ese subconjunto es posible identificar un número aún más reducido de firmas (21 empresas que representan el 0,5% de los exportadores) que explican dos tercios de las ventas totales, sin variaciones significativas antes y después de la devaluación. Por el contrario, el 72% de las firmas exporta el 1% del total.

Otra característica de la estructura exportadora argentina es el importante peso de las firmas que tienen una mayor antigüedad relativa en la actividad productiva. Por un lado, las creadas antes de 1975, que constituyen sólo el 18% de los exportadores, dan cuenta del 54% del monto exportado en 2005. Al agregar en este grupo a las que empezaron a operar antes de 1991, el monto exportado asciende a 66% del total. En el otro extremo, las creadas a partir de la convertibilidad, que constituyen dos tercios del total de exportadores, sólo explican un tercio de las ventas externas totales. En especial, se destacan las firmas nacidas luego de la devaluación (13,6% del total de exportadores) que dan cuenta apenas del 3% de las ventas externas, relativizando la importancia de las empresas “nacidas globales”⁵ en el caso argentino.

CUADRO 2

Distribución de las firmas exportadoras argentinas por grado de estabilidad en el período 2002-2005 según antigüedad

Estabilidad	Antigüedad de las firmas				Total
	Antes 1975	Entre 1975 y 1991	Entre 1991 y 2001	A partir 2001	
Inestable	13,7	18,7	50,8	16,8	100
Estable entre 2002 y 2005	28,6	22,8	43,0	5,7	100
Total	18,1	19,9	48,5	13,6	100

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

A su vez, la estructura de especialización del comercio exterior argentino se caracteriza por el predominio de productos de reducida intensidad tecnológica, los que, en general, vienen asociados a escasos encadenamientos productivos, reducida presencia de productos con rendimientos crecientes a escala, y limitadas externalidades. Mientras el 56% del monto exportado está asociado a productos de bajo contenido tecnológico, sólo el 1% corresponde a productos de elevado contenido. Al mismo tiempo, el peso de estos últimos es significativamente menor entre las firmas más grandes, aumenta entre las pequeñas y, sobre todo, en el grupo de medianas, donde predominan los productos de mayor valor agregado (ver cuadro 3).⁶

Esta característica del comercio exterior argentino también se verifica al observar la distribución de los precios medios de los productos exportados y la fuerte asociación

⁵ Knight, G. y Rialp-Criado, A (2002) definen a este tipo de firmas que son concebidas para operar en los mercados internacionales, como pequeñas del sector tecnológico. Esta nueva literatura de los '90 cuestiona a la vieja teoría del comercio internacional que planteaba que el proceso de internacionalización de las firmas es lento y por etapas (*evolutionary path of development*).

⁶ Alrededor de la mitad de las firmas puede clasificarse como exportadora de productos con bajo nivel tecnológico sin diferencias significativas entre estratos de tamaño (ver cuadro 4 AE).

CUADRO 3

Distribución del monto exportado en 2005 por grado de complejidad tecnológica según tamaño de las firmas (en %)

Tamaño de las firmas	Alto nivel	Medio alto	Medio bajo	Bajo	Total
Grande	1,1	23,6	18,4	56,9	100
Mediana	4,3	21,2	26,2	48,3	100
Pequeña	2,6	22,6	23,8	51,0	100
Micro	2,4	18,2	25,4	54,0	100
Total	1,4	23,4	19,1	56,1	100

Nota: 1/ Para estimar el indicador de complejidad tecnológica de los productos exportados por las firmas se utilizó la metodología de Hatzichronoglou (1997) adaptada a actividades de comercio y servicio (ver apéndice metodológico).

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

que guardan con la complejidad tecnológica de los mismos. En ese marco, el 82% del monto total de las exportaciones de 2005 corresponde a productos con un precio medio por kg inferior a 4 dólares. A su vez, la fuerte relación entre el contenido tecnológico y el precio se manifiesta en que: i) el 72% del monto exportado de productos de alto contenido tecnológico tiene precios superiores a 10 dólares por kg; ii) el 93% del monto exportado de productos de bajo contenido tecnológico tiene precios por kg inferiores a 4 dólares (ver cuadro 4). En ese sentido, los precios medios obtenidos en el mercado externo podrían ser utilizados como una variable proxy del grado de complejidad de la elaboración de los productos exportados.

CUADRO 4

Distribución del monto exportado en 2005 por grado de complejidad tecnológica según precio medio (en %)

Complejidad tecnológica	Menor a 4 dólares	Entre 4 y 10 dólares	Más de 10 dólares	Total
Alto nivel	22,7	5,1	72,1	100
Medio alto	35,0	53,8	11,3	100
Medio bajo	88,7	6,6	4,7	100
Bajo	92,8	3,9	3,3	100
Total	81,9	11,8	6,3	100

Nota: 1/ Estimado por la BADE y compatible con la definición de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPyME).

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

Estos precios medios están, a su vez, relacionados con el tamaño de las firmas. Así, mientras que en los productos con bajos precios es significativa la presencia de las empresas grandes, en las medianas y pequeñas el peso de las exportaciones de más de 10 dólares es significativamente mayor que en las grandes (cuadro 5).

CUADRO 5

Distribución del monto exportado en 2005 por tamaño según precio medio

Complejidad tecnológica	Menor a 4 dólares	Entre 4 y 10 dólares	Más de 10 dólares	Total
Grandes	83,4	11,8	4,8	100
Medianas	64,0	13,7	22,2	100
Pequeñas	70,7	9,3	20,0	100
Micro	36,2	18,4	45,3	100
Total	81,9	11,8	6,3	100

Nota: 1/ Estimado por la BADE y compatible con la definición de la SEPyme.

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

A su vez, las exportaciones argentinas destinadas a los mercados más complejos no se caracterizan ni por productos de mayor complejidad tecnológica ni por mayores precios medios que los obtenidos en el resto de los destinos, lo que remite nuevamente al predominio de un perfil de especialización sectorial de escasa complejidad⁷. Es decir, el precio medio obtenido en los países de mayor desarrollo relativo, Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA)-Unión Europea-Japón, es muy similar al del MERCOSUR ampliado, al del resto de América Latina, sudeste asiático y países africanos. Por lo tanto, en promedio, incluso en los mercados más sofisticados en los que la Argentina podría obtener *cuasi-rentas*, con otro perfil de especialización sectorial, se termina comportando como tomador de precios.

Otro rasgo central de las exportaciones argentinas, que también se observa en otras experiencias latinoamericanas, es la elevada estabilidad en la actividad exportadora de las firmas que explican la mayor parte del quantum exportado (Moori-Koenig *et al*, 2005, 2004 y 2001; Milesi y Yoguel, 2000)⁸. A su vez, el fenómeno de estabilidad está fuertemente asociado al de concentración comentado anteriormente y al tamaño de los agentes. Así, por ejemplo, el 83% del monto exportado en 2005 correspondía al 26% de las firmas que han venido exportando en forma regular desde 1998. En el caso de las

⁷ La complejidad de destino alude a los países de mayor nivel de desarrollo.

⁸ En esos trabajos se estima un índice de éxito exportador de pequeñas y medianas empresas que toma como un criterio clave la estabilidad en el mercado externo. A esta dimensión se le agregan, entre otras, el dinamismo en el mercado y el número de mercados en los que compite (como se verá más adelante, este es otro plano considerado en este trabajo).

firmas grandes la proporción exportada por las continuas, en los ocho años analizados, es del 87%, sustancialmente superior al caso de medianas (60%) y, sobretodo, de las pequeñas (30%).

Dado que la estabilidad constituye un fenómeno estructural de las exportaciones argentinas, no sorprende que la probabilidad de pertenecer al grupo estable (inestable) en ambos subperíodos (1998-2001 y 2002-2005) sea muy elevada. Por ejemplo, dos tercios de los agentes que eran inestables o no exportaban en el primer período pertenecían al mismo grupo en el segundo⁹.

A su vez, el 90% de los que eran exportadores estables durante el régimen macroeconómico con tipo de cambio bajo fueron estables durante el período de tipo de cambio real elevado (ver cuadro 6).

CUADRO 6

Distribución de las firmas exportadoras por grado de estabilidad en el período 1998-2001 según estabilidad durante el período 2002-2005

	Inestable	Estable 2002 y 2005	Total
Inestable	63,4	36,6	100
Estable 1998-2001	9,5	90,5	100
Total	44,5	55,5	100

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

Si bien el grado de estabilidad exportadora está directamente asociado al tamaño de las firmas, éste se incrementa para todas las empresas a lo largo del segundo período, en especial para las pequeñas, lo que puede estar influenciado por el nuevo régimen macroeconómico con tipo de cambio elevado en un contexto de dinamismo del comercio internacional. También, se observa que la estabilidad de las firmas en el comercio exterior está fuertemente asociada a la antigüedad de las mismas en la actividad productiva. Así, la proporción de agentes estables en el comercio exterior luego de la devaluación aumenta significativamente al pasar de las de menos de 15 años de antigüedad a las que iniciaron operaciones en la etapa de sustitución de importaciones (ver cuadro 4, AE).

Dada la importancia de la continuidad en el comercio exterior para explicar las diferencias en las dinámicas exportadoras de las firmas, en la siguiente tabla se identifican los factores asociados a ella¹⁰. En el caso argentino resultan centrales el precio medio, el tamaño y la antigüedad de las empresas, la diversificación de mercados, y la comple-

⁹ Mientras el 37% de los exportadores inestables en el primer período son estables en el segundo, sólo el 9,5% de los estables en el primer período eran inestable en el segundo.

¹⁰ La significatividad de las celdas del cuadro se estimó utilizando el test Z.

alidad tecnológica de los productos. La continuidad de las firmas en el comercio exterior aumenta al pasar hacia los agentes de mayor tamaño, los que exportan productos de bajo contenido tecnológico y de menor precio, los de mayor antigüedad en el mercado, y los de mayor diversificación de destinos externos¹¹ (ver cuadro 7).

CUADRO 7

Rasgos estructurales de los exportadores según grado de continuidad en el comercio exterior

Estructura	Única vez	Nuevas exp. disc.(2)	Viejas exp. discontinuas	Nuevos exp. continuos	Viejos exp. continuos
Precio medio	Más de 10 dólares	Más de 10 dólares	Más de 4 dólares	No significativo	Menos de 4 dólares
Tamaño	Micro	Pequeñas y micro	Pequeñas y micro	Medianas y pequeñas	Grandes
Antigüedad	Nac. después de 2001	Entre 1991 y 2001	Entre 1975 y 1991	Nac. después de 2001	Nac. antes de 1975
Diversificación mercados	Un mercado	Un mercado	Un mercado	Entre 2 y 3	Más de 4
Complejidad tecnológica	No significativa	No significativa	Medio alta	Baja	Baja

Notas: 1/ Estimado por la BADE, compatible con la definición de la SEPyME; 2/ Se trata de firmas que comienzan a exportar a partir del 2002.

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

Así, por ejemplo, el precio medio tiene una relación inversa con la continuidad de las firmas en el negocio exportador. Esto es, cuanto mayor es la cantidad de años de permanencia de las firmas en el comercio exterior, menor el precio medio de los productos exportados, lo que, una vez más, está vinculado al perfil de especialización de ventas externas predominante. Por el contrario, entre las que exportaron desde hace menos tiempo, y en especial entre los que comenzaron a exportar después de la devaluación, aunque en forma discontinua, predominan los productos de mayor precio medio; esto último podría estar evidenciando una tendencia hacia la complejización de la inserción externa que se estaría produciendo lentamente desde la devaluación. A su vez, el tamaño de las firmas tiene una relación positiva con la permanencia de las mismas en el mercado, predominando sólo las empresas grandes entre los exportadores continuos. Otro elemento relevante en la influencia de la trayectoria de las firmas en la inserción externa argentina es la mayor continuidad de los agentes de más antigüedad relativa –en especial, las creadas antes de 1975 y durante el período 1976-1990–. A pesar de la importancia del sendero evolutivo de las empresas en la inserción externa, entre los agentes que tienen continuidad y los nuevos exportadores predominan productos

¹¹ En todos los casos la significatividad de las variables se estima utilizando el test Z y la prueba Chi cuadrado.

de bajo contenido tecnológico. Finalmente, la continuidad está asociada a la diversificación de los mercados, poniendo de relieve nuevamente el carácter evolutivo de la inserción externa de las firmas.

En suma, el perfil de exportación de las empresas argentinas se caracteriza por una elevada concentración, tanto de los agentes que participan, como de los sectores productivos que intervienen en los mercados externos. Además, el tipo de inserción externa, revela un perfil exportador con predominio de firmas de relativa antigüedad que exportan productos de baja intensidad tecnológica y reducido precio. A su vez, los agentes de mayor tamaño que acceden a los mercados externos mantienen su continuidad en el negocio exportador. Finalmente, a medida que disminuye el tamaño de las firmas, la presencia en los mercados externos es menos continua, con mayor entrada y salidas de empresas de la actividad exportadora.

2. EL GRUPO CENTRAL DE EXPORTADORES ARGENTINOS: HACIA UNA TAXONOMIA DE SITUACIONES DE LA DINAMICA EXPORTADORA DE LAS FIRMAS

En esta sección, el análisis se limitará a un subconjunto de 1.703 firmas exportadoras identificadas que, hacia 2005, habían exportado más de un millón de dólares y daban cuenta de casi la totalidad de las exportaciones totales argentinas en ese año (97%), y de alrededor del 80% de las ventas externas en 1998. Es decir que, se trata, además, de las firmas de mayor dinamismo en su inserción externa desde fines de los '90 en cada uno de los estratos de tamaño considerados. Esta delimitación tiene, a su vez, la ventaja de –sin perder representatividad– facilitar un análisis más detallado de varios aspectos de la inserción externa de los agentes, estimar el empleo asociado a la exportación e identificar una taxonomía de situaciones que permita evaluar diversas dinámicas exportadoras previas y posteriores a la devaluación. A su vez, como se explicó en la sección anterior, la estabilidad en el negocio exportador constituye una variable clave para explicar la dinámica de las exportaciones argentinas. Este tipo de empresas representan más del 90% de las exportadoras continuas del período. Por esa razón, esta delimitación permitirá modelizar –en la próxima sección– la dinámica del empleo de las firmas exportadoras argentinas, en función de un conjunto de variables estructurales que las caracterizan y dan cuenta de la naturaleza de su inserción externa.

A partir de este contexto, en el resto de la sección, se hace una muy breve caracterización de la dinámica del empleo y de las ventas externas de este grupo de firmas desde la perspectiva del tamaño de los agentes predominantes¹².

Considerando el período completo, las exportaciones de este subconjunto de firmas se duplicaron entre 1998 y 2005, básicamente luego de la devaluación. Este incremento fue aún más significativo entre las firmas pequeñas, que casi triplican sus ventas externas a partir de un aumento del 45% antes de la devaluación, y del 120% a partir de 2002. A su vez, tanto entre las firmas grandes como entre las medianas, esta dinámica superior

¹² La clasificación original por tamaño, combina la clasificación utilizada en la BADE con la clasificación de la SEPyME y con el valor de las exportaciones de cada agente. Por ejemplo, si la firma estaba clasificada como pequeña desde la perspectiva del número de ocupados registrado, pero exportaba más de 8 millones de dólares, era cambiada al *grupo grande*.

CUADRO 8

Evolución de las exportaciones y el empleo entre 1998 y 2005 por tamaño de los agentes (base 1998=100)

Tamaño	Variación de exportaciones				Variación de empleo			
	1998-2005	1998-2001	2001-2002	2003-2005	1998-2005	1998-2001	2001-2002	2003-2005
Grande	88,7	17,7	1,4	38,6	19,9	1,9	-1,0	15,5
Medianas	160,8	32,9	-11,2	79,9	42,4	-6,1	-5,3	42,6
Pequeña	394,7	45,4	-4,2	120,2	96,8	-0,3	-1,1	55,8
Total	93,6	18,4	0,8	41,1	22,7	1,1	-1,4	18,5

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

desde la devaluación, si bien importante, se caracteriza por una menor intensidad (38% y 79% respectivamente). En consecuencia, la dinámica exportadora de estas firmas, en cada uno de los estratos de tamaño considerados, es significativamente más importante que la que resulta para el universo de las empresas presentadas en la sección anterior.

En relación con la variación del empleo, este agregado de agentes registró un aumento de sólo el 22%, con una variación más significativa al pasar de las firmas grandes a las pequeñas. Relacionado con esta variable, el efecto de la devaluación parece mucho más marcado aún, dado que el empleo estaba estancado hasta el 2001 (excepto en el caso de las PyME, con una caída del 6%) y se incrementó a partir de la devaluación. Nuevamente, la variación mencionada es más significativa al pasar de las firmas grandes (20%) a las medianas (42%) y pequeñas, que duplican los puestos formales de trabajo en el período¹³.

Estos diferentes ritmos de evolución del empleo y de las ventas a lo largo de este tiempo, se manifiestan en cambios muy significativos de la elasticidad empleo-exportación en cada estrato de firmas y en el total. Si bien, la elasticidad empleo-exportación entre 2005 y 1998 es reducida (0,24) refleja cambios muy significativos antes y después de la devaluación (de 0,06 a 0,45 respectivamente), y niveles más elevados entre las firmas medianas y pequeñas en el período post-devaluación (cuadro 9).

Para profundizar aún más el análisis desde la perspectiva de la estructura del perfil de especialización del comercio exterior argentino y caracterizar el grado de complejidad tecnológica de las exportaciones, se adaptó una clasificación utilizada en el sector industrial (Katz y Stumpo, 2001) a las especificidades de las exportaciones argentinas, incluyendo además en la clasificación original las exportaciones originadas en los sectores primarios, comercio y servicios.

¹³ Las PyME duplican los requerimientos de empleo por millón de dólar exportado en relación a las firmas grandes en el 2005. Estos resultados coinciden con el trabajo de Mouri y Yoguel, donde se estiman los requerimientos de empleo de ambos tipos de agentes en base a la matriz insumo producto del '97.

CUADRO 9

Elasticidad empleo-exportación por tamaño de firmas según período

Tamaño	1998-2005	1998-2001	2001-2002	2003-2005
Grande	0,22	0,11	-0,72	0,40
Medianas	0,26	-0,18	0,48	0,53
Pequeña	0,25	-0,01	0,27	0,46
Total	0,24	0,06	-1,66	0,45

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

En ese sentido, se diferencian seis tipos de ramas que van, desde las intensivas en ingeniería y las correspondientes al complejo automotor, hasta las intensivas en trabajo, pasando por un grupo intermedio de exportaciones de bienes intensivos en recursos naturales que incluyen: tanto los alimentos industrializados, como los productos primarios (agrarios y mineros) y los productos industriales intensivos en recursos naturales, los que han venido ganando peso en forma continua antes y después de la devaluación. Como se puede apreciar en el cuadro 10, al comienzo del período analizado, casi tres cuartos de las exportaciones totales argentinas (73%) estaban constituidas por productos primarios e industrializados intensivos en recursos naturales. Estas utilidades llegaron a representar el 78% de las ventas externas el último año de la convertibilidad y han aumentando, aún más, su peso después de la devaluación, llegando al 81% del total. El aumento del peso de este tipo de bienes vino acompañado por una menor participación del complejo automotor y por un relativo mantenimiento de la participación de las exportaciones intensivas en ingeniería –que sólo dan cuenta del 2% de las ventas totales– y de las intensivas en mano de obra, grupos que, en forma conjunta, reducen levemente su peso en las ventas externas (del 9% al 7% en 2005)¹⁴. Desde el punto de vista del empleo, en el 2005, tanto los sectores intensivos en ingeniería y diseño, como los intensivos en mano de obra, se destacan por requerir una mayor cantidad de empleo por cada millón de dólar exportado que los sectores primarios, otros intensivos en recursos naturales,

¹⁴ Los productos de mayor peso en cada uno de los grupos son los siguientes: i) *intensivos en ingeniería y diseño*, donde los principales cinco productos exportados (ejes con diferencial, bombas de aire, partes de reactores nucleares, motores de émbolo y rodamientos) dan cuenta de sólo el 23% del monto de este grupo; ii) el grupo *complejo automotor*, en el que el principal producto exportado (vehículos y partes) explica tres cuartos del valor exportado; iii) *alimentos y bebidas*, donde cuatro productos (aceite de soja, subproductos de soja, carne y leche en polvo) explican el 60% del monto exportado; iv) el grupo de productos primarios, en el cual sólo dos productos (principalmente porotos de soja y, en menor medida, mineral de cobre) dan cuenta del 83% del monto exportado; v) otros *productos intensivos en recursos naturales*, donde sólo dos productos (aceites crudos y livianos) explican el 46% de las exportaciones; vi) finalmente, el *grupo intensivo en trabajo*, donde existe una fuerte diversificación que se manifiesta en que los primeros tres productos (fundamentalmente cueros y partes, y en menor medida, medicamentos y desodorantes) explican el 36% de las exportaciones.

CUADRO 10

Participación de actividades de desigual intensidad tecnológica en las exportaciones totales argentinas entre 1998 y 2005

Taxonomía tecnológica	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Intensivo ingeniería y diseño	2,4	2,3	2,5	2,6	2,3	1,9	2,0	2,2
Complejo automotor	15,1	10,1	9,8	9,8	7,6	5,9	7,3	8,8
Alimentos y bebidas	24,6	23,8	19,2	17,5	17,3	18,4	20,4	20,3
Primario	27,8	28,0	25,6	27,7	32,8	34,5	32,3	31,6
Otros intensivos en RN	21,2	25,6	33,0	32,7	31,0	31,2	29,6	29,5
Intensivos en trabajo	9,0	10,4	9,8	9,7	9,0	8,1	8,5	7,6
Total de grupo	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

y el complejo automotor. En una situación intermedio se encuentra al sector de alimentos y bebidas¹⁵.

Cada uno de estos grupos se diferencia significativamente entre sí en términos del tamaño predominante de las firmas, el precio medio al que transan sus productos, su antigüedad en el mercado, y la cantidad de mercados que atienden (ver cuadro 11).

En primer lugar, cada uno de los grupos de ramas identificadas tiene fuertes diferencias en relación con los precios medios de los productos exportados. Mientras los tres grupos de ramas intensivas en recursos naturales se caracterizan por vender productos de precios reducidos (menos de 4 dólares el kg), los intensivos en ingeniería y en mano de obra muestran una tendencia contraria; lo que, en parte, puede estar asociado a que la canasta de bienes exportados tiene una mayor proporción de bienes diferenciados. A su vez, los bienes transados por el complejo automotor, en los que es importante el comercio intrafirma y el intercambio compensado, se encuentran en una posición intermedia. En términos de tamaño, prevalece la importancia de firmas grandes en la mayor parte de los grupos, con la excepción de las firmas que exportan productos primarios, las industriales de alimentos y bebidas, y las intensivas en ingeniería y diseño, donde los agentes son de menor tamaño relativo.

Con relación a la antigüedad de las firmas, las diferencias son significativas. Tanto en el grupo intensivo en ingeniería y diseño como en el complejo automotor prevalecen firmas de más de 30 años de antigüedad. Por su parte, en las intensivas en mano de

¹⁵ Bajo el supuesto de que la mayor parte de la producción de estas empresas se destina a comercio exterior. En los sectores intensivos en ingeniería y en trabajo los requerimientos de empleo por millón de dólar exportado son, a lo sumo, de 57 y 32 ocupados respectivamente. Por el contrario, en el caso de los intensivos en recursos naturales, productos primarios y complejo automotor, ascienden a sólo 6, 8 y 9 ocupados respectivamente. En una situación intermedia se encuentra el sector de alimentos y bebidas (21).

CUADRO 11

Principales características de cada una de las tipologías de rama utilizadas en 2005

Dimensión	Intensivos en ingeniería y diseño	Complejo automotor	Alimentos y bebidas	Productos primarios	Otros intensivos en RN	Intensivos en mano de obra
Tamaño	Mediana	Grande	Pequeña	Pequeña	Grande	Grande
Precio medio	Mayor 10 dólares	Mayor 4 dólares	Menor 4 dólares	Menor 4 dólares	Menor 4 dólares	Mayor 10 dólares
Antigüedad	Antes 1975	Antes 1975	Después 2002	Después 1991	Entre 1976 y 1991	Antes 1975 hasta 1991
Cantidad de mercados	--	2 y 3 mercados	Más de 8 mercados	1 mercado	Entre 2 y 3 mercados	Más de 8 mercados

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

obra, el peso relativo está distribuido entre las creadas antes de 1975 y las anteriores al período de convertibilidad. Finalmente, en los tres agregados de bienes intensivos en recursos naturales, las diferencias son marcadas: mientras las firmas industriales (no alimenticias) fueron creadas entre 1976 y 1991, los exportadores de productos primarios se originan luego de 1991 y, los exportadores industriales de alimentos, luego de la devaluación.

Por último, los grupos también se diferencian en términos del número de mercados que abastecen. Por un lado, los productores industriales de alimentos y las firmas que exportan bienes intensivos en mano de obra se caracterizan por su presencia en un número significativo de mercados. En una posición opuesta se ubican los productos primarios no industrializados, donde prevalece un mercado por firma exportadora. Cercano a este grupo, los productores del complejo automotor exportan a dos o tres mercados, lo que resulta coherente con la importancia del comercio intrafirma con Brasil. Finalmente, en el caso de los exportadores de productos industriales no alimenticios intensivos en recursos naturales, el número de mercados que prevalece está comprendido entre 2 y 3.

2.1. Hacia una tipología de exportadores argentinos

A los efectos de identificar dinámicas diferenciales de este subconjunto de firmas exportadoras que dan cuenta de la mayor parte de las exportaciones totales argentinas, se diferenciaron seis grupos de agentes. Por un lado, se identificó un grupo de firmas (en adelante *núcleo clave*) que en ambos años exportaba más de 8 millones de dólares. En segundo lugar, se agrupó a las empresas que en ambos años exportaron entre 1 y 8 millones de dólares (en adelante *grupo estable*). En tercer lugar, a las firmas que exportaban menos de un millón de dólares en 1998 y más de 1 millón en 2005 (en

adelante firmas de *elevado crecimiento*). En cuarto lugar, se agruparon las empresas de *muy elevado crecimiento* que exportaban en 1998 menos de 300.000 dólares. En quinta posición, se identifica el grupo de firmas que no exportaban en 1998, ya sea nuevas exportadoras o nuevas firmas, en adelante *nuevos exportadores*. Finalmente, el último grupo analizado (*retroceso exportador*) se caracteriza por la pérdida de su peso en las exportaciones, estas firmas, que exportaban más de 8 millones de dólares en 1998, decrecieron sus exportaciones por debajo de ese valor en el 2005.

A continuación, se realiza una descripción de los grupos considerando el conjunto de dimensiones identificadas en la sección anterior (ver cuadro 11, y cuadros 5 a 11 del AE).

Núcleo clave de exportadores

Este grupo está constituido por 218 exportadores de elevada continuidad que, tanto al inicio del período analizado como en 2005, exportaban más de 8 millones de dólares anuales y daban cuenta, en ese año, del 83% de las ventas externas totales, ocupando algo más de 800 personas por empresa. A lo largo del período, sus exportaciones aumentaron 67% como consecuencia de un incremento más intenso luego de la devaluación (53%) que en la fase de crisis de la convertibilidad (12%). En el transcurso del tiempo analizado, estas firmas aumentaron el número de ocupados sólo el 4%, básicamente por un incremento del tamaño medio desde la devaluación (14%) que compensó la caída del 8% registrada durante el primer período. Dos tercios de las firmas de este grupo pueden ser caracterizadas por elaborar productos de reducida intensidad tecnológica, lo que se manifiesta también en la elevada proporción de las ventas transadas a un precio inferior a los 4 dólares por kg. Mientras estas firmas dan cuenta del 87% del monto exportado del grupo, sólo un quinto de los agentes pertenecen a sectores de complejidad tecnológica alta y media, y explican el 13% del monto exportado. Estos resultados también son compatibles con la tipología de especialización productiva utilizada (Katz y Stumpo, 2001) dado que el 68% del monto exportado por la firmas de este grupo corresponde a alimentos, productos primarios y otros bienes intensivos en recursos naturales.

Otro rasgo de los agentes de este grupo es el alto grado de diversificación de sus mercados, lo que se manifiesta en la elevada proporción que vende a más de ocho países (91%). El carácter evolutivo y estratégico de las actividades de comercio exterior de estas empresas puede estar dado en que, el 54% de las mismas, fueron creadas antes de 1975 y el 29%, antes de la aceleración del proceso de apertura de principios de los '90. Este grupo, en el que sólo existen firmas grandes, es el más concentrado y menos diversificado en término de actividades de la tipología de exportadores construida. Las diez primeras ramas explican casi el 89% del monto exportado del grupo. En este contexto, cuatro ramas de escasa complejidad tecnológica, entre las que predominan productos primarios y recursos naturales (alimentos, extracciones de petróleo y gas) y actividades de ensamble (automotores), dan cuenta de algo más de dos tercios de las ventas externas totales. El resto de las actividades que complementan el grupo son químicos, metales comunes, fabricación de productos de petróleo, extracción de minerales metalíferos; cueros curtidos; y productos agropecuarios.

Núcleo estable de exportadores

Este grupo, conformado por 491 firmas, explica a lo largo del período alrededor del 10% de las exportaciones argentinas. Incluye dos tipos de agentes, los que exportaban entre 1 y 8 millones en 1998 y más de 8 millones en el 2005 (104 firmas), y los que permanecen en el mismo estrato (1 a 8) en ambos períodos (387 agentes). Estas empresas tuvieron una mejor performance luego de la devaluación (65%) que en el período previo (45%). Como consecuencia, el monto exportado por firma pasa, de alrededor de 3 millones en 1998, a algo más de 7 hacia 2005. Se trata de firmas que operan a una escala significativamente más reducida que las del grupo anterior (algo más de 200 ocupados por empresa), aunque con predominio de firmas grandes. Durante el período analizado aumentaron su empleo un 17%, *especialmente explicado por* el incremento producido desde la devaluación (22%), que compensó la caída del 4% observada entre 1998 y 2001.

El 53% de las firmas de este grupo exportan productos de reducida complejidad tecnológica y representan el 65% del monto exportado por el grupo, proporción inferior a la correspondiente al *núcleo clave* de exportadores. A su vez, el 14% de estos exportadores pertenecen a sectores de complejidad medio-bajos, dando cuenta del 10% del monto exportado, lo que permite caracterizarlo en términos de una complejidad relativamente mayor que el anterior. En este grupo se vuelve a reiterar el carácter básicamente primario de las ventas externas dado que los alimentos y otros productos primarios explican casi el 60% de las exportaciones.

En forma agregada, las diez primeras actividades significan el 84% del total del monto exportado en 2005. En ese contexto, las cinco primeras actividades concentran casi el 70% del monto exportado. Entre ellas, se combinan ramas intensivas en recursos naturales (alimentos y bebidas, y pesca) con otras de mayor complejidad tecnológica (sustancias químicas básicas) y otras de ensamble (automóviles). Las cinco actividades restantes, que dan cuenta del 14% del total, son de mayor complejidad relativa (maquinarias y equipos ncp), commodities (papel y productos de papel, caucho y plástico), intensivas en recursos naturales (agricultura y ganadería) e intensivas en trabajo (productos textiles). Más allá del mayor grado de complejidad tecnológica de los productos de las firmas de este grupo, la mayor parte del monto exportado corresponde a aquéllos con un valor inferior a 4 dólares (78%), mientras que el peso de los productos de mayor precio es apenas levemente superior a los del grupo anterior. La mayoría de las firmas (96%) exportaron en los ocho años del período, reflejando la importancia de la continuidad en el negocio exportador de los agentes. En este caso, contrariamente al grupo anterior, se trata de agentes con una menor diversificación de mercados.

Si bien en este grupo las PyME (fundamentalmente las medianas) que constituyen el 42% de las firmas –lo que podría ser una diferencia respecto al grupo anterior–, sólo explican el 22% del monto exportado del grupo, poniendo de relieve la existencia de un fuerte proceso de concentración en firmas grandes.

En forma agregada los dos primeros grupos considerados daban cuenta, hacia 2005, de casi el 80% del total de exportaciones argentinas y explicaban sólo el 5% del millón de nuevos puestos registrados creados desde la devaluación de principios de 2002 (25.114 personas). En general predominan firmas grandes de elevada continuidad exportadora y diversificación de destinos externos, con presencia mayoritaria de bienes de relativamente reducido valor agregado y precio.

Exportadores de elevado crecimiento

Este grupo de 222 firmas está conformado por agentes que aumentaron significativamente el monto exportado, pasando de menos de un millón de dólares en 1998 a más de un millón en el 2005. A diferencia de los dos grupos anteriores, en las empresas de este grupo se produce un mayor aumento del número de ocupados (41%) explicado tanto por la conducta *procíclica* luego de la devaluación (24%), como por la conducta *contracíclica* que tuvieron entre 1998 y 2001 (17%). A su vez, el *quantum* de exportaciones aumenta a una tasa aún mayor (436%), nuevamente derivada de una conducta expansiva superior en la fase de crisis de la convertibilidad (177%) que luego de la devaluación (78%). Como consecuencia, el peso de este grupo en las exportaciones totales aumenta del 0,7% en 1998 al 2% en 2001.

A diferencia de los casos anteriores, las PyME constituyen el 58% de los agentes, pero representan el 40% del monto exportado, lo que constituye una proporción significativamente mayor a la de los grupos anteriores considerados en forma agregada. Como en los casos anteriores, la continuidad exportadora es muy elevada (97%), reflejando nuevamente la importancia de la permanencia en el mercado para evaluar conductas exportadoras exitosas. Si bien alrededor de la mitad de las firmas exportan productos de bajo nivel tecnológico por un monto que representa el 62% de las ventas externas del grupo, casi un cuarto de las exportaciones se concentran en productos de alta y media alta intensidad tecnológica, lo que representa una diferencia importante con los dos grupos anteriores. Sin embargo, los productos de menos de 4 dólares explican más de la mitad del monto exportado. En líneas generales, este grupo se caracteriza por un peso significativo de alimentos, productos intensivos en ingeniería y diseño, y otros bienes industriales intensivos en recursos naturales (62%).

Las diez primeras ramas concentran el 84% del monto total exportado del grupo, mientras que las cinco primeras explican cerca del 60%, combinando actividades de reducida y media intensidad tecnológica (alimentos, maquinaria y equipo, productos de caucho y plástico, automotores). Las cinco actividades restantes también combinan productos de desigual intensidad tecnológica (sustancias químicas, productos agropecuarios, productos elaborados de metal –excepto maquinaria y equipos– y otros productos minerales no metálicos). Asimismo, la diversificación de mercados de estos agentes es menor que en los casos anteriores.

Exportadores de muy elevado crecimiento

Conformado por 213 firmas, este grupo registra un aumento de sus exportaciones más significativo que los tres descriptos anteriormente. El *quantum* exportado se incrementa casi 24 veces desde 1998. Sin embargo, este resultado es mayormente consecuencia del aumento de las ventas externas en la fase de crisis de la convertibilidad (aumento de casi 20 veces) que en lo relativo al período que se abre con la devaluación, donde se duplican. Como resultado, el peso de estas firmas en el total de exportaciones pasa del 0,1% en 1998 al 1% en 2001 y al 1,6% en el 2005. En estas firmas, también se registra un aumento del empleo, aunque de una magnitud significativamente menor al del incremento de las exportaciones. El incremento del número de ocupados (49%) es nuevamente superior en el primer período (28%) que en el segundo (9%).

Como en el caso precedente, las PyME dan cuenta de una proporción importante de las firmas del grupo (54%) y explican el 41% del monto exportado: la mayor proporción de este tipo de agentes en relación a los tres grupos mencionados. Nuevamente, como se señaló anteriormente, la continuidad exportadora es muy elevada, alcanzando al 86% de las firmas con ventas externas que cubren todos los años. A diferencia de los grupos comentados, es relativamente más importante el peso de las actividades de alta y media alta intensidad tecnológica (34% del monto exportado), aunque las de bajo nivel tecnológico dan cuenta del 43% de ese monto. Asociado a este perfil exportador, un rasgo de estas firmas es la menor concentración de ventas por actividad. A diferencia de los grupos anteriores en el perfil de especialización tienen más peso los bienes intensivos en ingeniería y mano de obra que, junto a alimentos y otros bienes intensivos en recursos naturales, dan cuenta de más del 80% de las exportaciones totales del grupo.

Así, las diez primeras ramas explican el 74% del monto exportado y las cinco primeras, la mitad (alimentos y bebidas, químico, productos de caucho y plástico, y automotores). A su vez, casi un cuarto de las ventas se concentran en actividades de diversa complejidad tecnológica: maquinaria y equipos ncp; productos agropecuarios; servicio de transporte aéreo de carga y pasajeros; papel y productos de papel; y extracción de gas y petróleo. Esta mayor complejidad relativa se manifiesta también en un mayor peso de los productos de más de 4 dólares en el total de las ventas externas (41%), lo que constituye una particularidad de este grupo. La diversificación de mercados de estas firmas es aún menor que en el grupo anterior (47%), poniendo de manifiesto las dificultades de las firmas de menor tamaño relativo para sostener un número importante de mercados externos en forma simultánea.

Nuevos exportadores (o no continuos)

Se trata de un grupo de 497 empresas que ocupan, en promedio, a 124 personas y que, hacia 2005, daban cuenta del 14% de las exportaciones argentinas, y de cerca del 12% del empleo total del grupo central de exportadores argentinos. Casi la mitad de esas firmas fueron creadas entre 1991 y 2001, mientras que algo más de un tercio, luego de la devaluación.

Hacia 2005, el monto exportado era 19 veces superior al primer año en el que registraban exportaciones, lo cual es consecuencia, tanto del aumento de las ventas externas de los estables¹⁶, como de la incorporación de firmas al negocio exportador. Como resultado de esos dos procesos, entre 2005 y 2001, quintuplicaron las exportaciones por firma. El fuerte crecimiento de las exportaciones de estas empresas durante la fase de crisis de la convertibilidad se manifestó en que pasaron de representar el 1% del total en 1999, al 14% en el 2001. Se trata de las firmas de menor tamaño relativo, en términos de ocupación, aunque el número de ocupados por firma es significativamente mayor al promedio de comercio, industria y servicios a nivel nacional.

A diferencia de los grupos anteriores, las PyME constituyen el 74% de los agentes, la mayor proporción de todos los grupos; sin embargo, dan cuenta de sólo el 20% del monto exportado, un nivel significativamente menor al del grupo previo. Por el contra-

¹⁶ En este caso la estabilidad representa los años continuos de exportación de las firmas entre 2002 y 2005

rio, las firmas grandes, que constituyen un cuarto del total, concentran el 80% de las exportaciones. Entre ellas, el peso de las empresas 'antiguas', que pueden ser consideradas *nuevos exportadores*, es decisivo.

Por las características del grupo, la continuidad exportadora es reducida, sólo el 25% de las firmas han exportado durante más de cinco años; mientras que, comparada con otros grupos, la diversificación de mercados es bastante alta (74%).

La proporción de firmas que exportan productos de reducido nivel tecnológico es mayor con relación al grupo precedente (68%), así también como su peso en el monto exportado (81.9%). A diferencia de ese grupo, el número de empresas que producen bienes de alta y media alta intensidad tecnológica es reducido, dando cuenta de alrededor del 8% de las ventas externas del grupo.

Este conjunto presenta una concentración sectorial similar a los tres primeros. En total, las diez primeras actividades explican el 86% del monto exportado del grupo para el año 2005.

A su vez, las primeras cinco ramas (alimentos y bebidas; servicios de electricidad, agua y gas; sustancias y productos químicos; y cuero curtido) concentran casi el 70% del monto exportado en 2005. Por su parte, las otras cinco actividades (productos agropecuarios; extracción de gas y petróleo; textil; automotores; y pesca) explican el 16% de las ventas externas. En este nivel, se reproduce la conducta de las firmas del *núcleo clave de exportadores*: con una muy elevada proporción de firmas que venden productos de menos de 4 dólares (76%), las que dan cuenta de casi el 87% del monto exportado. En la misma dirección, se trata de ramas agrupadas en alimentos, productos primarios y otros productos industriales intensivos en recursos naturales, que registran casi el 87% de las exportaciones del conjunto.

Retroceso exportador

Este último grupo, con características diferentes al resto de los casos, está representado por sólo 55 firmas que ocupan en promedio a 320 personas, y que registraron una fuerte caída de su participación en el monto exportado, pasando del 7% en 1998 a sólo 0,6% en 2005. El rasgo más sobresaliente es que, a lo largo del período, sus exportaciones decrecieron un 84%, tanto en la fase de convertibilidad (52%), como luego de la devaluación (30%). Asimismo, estas empresas perdieron el 36% de los puestos de trabajo en ambos períodos.

En general, el grupo está constituido por firmas grandes que, en su mayoría, fueron creadas hace 30 años (50%), con un alto grado de diversificación de sus exportaciones (76%), semejante al *grupo estable* y *nuevos exportadores*. Se caracterizan por exportar predominantemente productos con valor inferior a los 4 dólares por kilo, que representan el 70% de sus exportaciones. La mayoría de estos exportadores (60%) pertenecen a sectores de complejidad baja, dando cuenta del 60% del monto exportado, lo que reproduce las conductas de los dos primeros grupos.

Por último, en términos de la taxonomía de productos utilizada, predominan los sectores intensivos en mano de obra, alimentos y bebidas, y productos primarios, que dan cuenta del 76% del valor total de las exportaciones del grupo.

CUADRO 12

Rasgos característicos de las firmas de cada uno de los grupos identificados

Grupos	Tamaño	Complejidad tecnológica	Diversific. de mercados	Precio medio por kg (US\$)	Antigüedad productiva	Contin. exportadora	Taxonomía de rama Stumpo
Núcleo clave	Grandes***	Baja*	Más de 8 ***	Menos de 4 ***	Antes 1975***, y entre 1976 y 1990 **	8 años ***	Alimentos, bienes primarios, otros productos industriales intensivos en recursos naturales
Núcleo estable	Grandes ***	Media-baja	Más de 8 ***		Antes 1975***, y entre 1976 y 1990***	8 años ***	Alimentos y bienes primarios
Elevado crecimiento	Mediana **	Media-alto	Entre 4 y 7**	Más de 4 ***	Antes 1975**, y entre 1976 y 1990 ***	8 años ***	Alimentos y otros bienes industriales intensivos en recursos naturales y bienes intensivos en ingeniería
Muy elevado crecimiento	Mediana **	Alta	Entre 2 y 3**	Más de 10	Entre 1976 y 2001 **	8 años ***	Bienes intensivos en ingeniería, alimentos e intensivos en mano de obra
Nuevos exportadores	Pequeña ***	Baja*	Hasta 3 ***	Menos de 4 *	Posterior a 2002 ***	1 a 7 años ***	Alimentos, productos primarios y otros bienes intensivos en recursos naturales
Retroceso exportador	Grandes		Más de 8 mercados		Antes 1975		Alimentos, productos primarios e intensivos en mano de obra

Nota: * significativo al 10 %, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.
Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

3. MODELO

En esta sección, se testea la hipótesis acerca de la asociación entre el logaritmo del empleo y las exportaciones para el año 2005. Además, se estima el impacto que tienen sobre el empleo un conjunto de dimensiones tecnológicas, comerciales y estructurales. Mientras entre las primeras se considera la taxonomía presentada en la sección anterior y el precio medio, la dimensión comercial toma en cuenta la estabilidad de la empresa en el negocio exportador y la diversificación de mercados. Se consideró como variable estructural la antigüedad de la firmas en el mercado. Finalmente en el mismo modelo se evalúa el impacto diferencial sobre el empleo de un conjunto de variables que reflejan la interacción entre las exportaciones y la taxonomía tecnológica utilizada.

Para estimar el modelo la muestra se redujo a 1669 firmas para la cual se obtuvo información de todas las variables en conjunto.¹⁷ Se especifica el siguiente modelo¹⁸:

$$\text{Log}E_i = C_0 + C_1 \text{Expo}05_i + C_2 \text{cant_año}_i + C_3 \text{dmerdo}05_i + C_4 \text{prdum}05(i) + C_5 \text{edad}(i) + C_6 \text{dgiouvrr} + C_7 \text{dgiovtec} + C_8 \text{dgiovmo} + C_9 \text{dgiovpri} + C_{10} \text{expo*tecn} + C_{11} \text{expo*mno} + C_{12} \text{expo*rec} + C_{13} \text{expo*mat} + e_i$$

La variable dependiente es:

Log E_i , es el empleo para el año 2005, expresada en logaritmo.

Las variables explicativas son:

- **C_0** , es el intercepto.
- **Expo_i** , son las exportaciones para el año 2005, se expresaron en decenas de millones de dólares.
- **$\text{Dmerdo}05_i$** , es la cantidad de mercados a los que exporta una firma en el año 2005.
- **$\text{Prdum}05_i$** , son los precios medios expresados como variables *dummys*. Mayor a 4 dólares=1 y menor a 4 dólares=0.
- **$\text{Cant año } i$** , es la continuidad exportadora de las firmas expresada según los años que exportó.
- **$\text{Edad } i$** , es la cantidad de años de la firma a partir de su fecha de inicio hasta el 2005.
- **Especialización productiva**, influencias de los sectores productivos introducidas como variables *dummy*. Sectores de tecnología=1; no tecnología=0; sectores de recursos naturales=1; no recursos naturales=0; sectores intensivos en mano de obra=1 y no intensivos en mano de obra=0; sectores intensivos en materia prima=1; no materia prima=0.

¹⁷ Dentro de la muestra de 1.703 firmas elaboradas en la sección anterior, existen 34 firmas para las que no se dispone de información de empleo para el año 2005 (valores perdidos).

¹⁸ Se estima un modelo expresado en semi-elasticidades(log-lin). Los coeficientes expresan cambios porcentuales en la variable dependiente ante un cambio unitario en la variable explicativa. Para obtener los cambios porcentuales los coeficientes se multiplican por 100.

- **Variables de interacción: *Expo05*tecn***, efecto diferencial de las exportaciones de las empresas intensivas en ingeniería.
- ***Expo05*mno***, efecto diferencial de las exportaciones de las empresas intensivas en mano de obra.
- ***Expo05*rec***, efecto diferencial de las exportaciones de las empresas intensivas en recursos naturales.
- ***Expo05*mat***, efecto diferencial de las exportaciones de las empresas intensivas en materias primas.
- ***Ei***: término de perturbación.

En primer lugar, el empleo está positivamente asociada con el monto exportado del año 2005 (al 1%), lo que va en dirección de la hipótesis planteada. El coeficiente nos indica que ante un incremento de 10 millones de las exportaciones la demanda de empleo aumenta en 2,44% por año. El efecto de la especialización productiva sobre el empleo sólo es significativa y está asociado inversamente para los sectores intensivos en materia prima (al1%), donde el empleo promedio decrece un 9,7 % con respecto a las otras categorías, lo que es un resultado del perfil de especialización predominante. Al incluir las variables de interacción estamos suponiendo que el efecto sobre el empleo difiere según el monto exportado y la complejidad tecnológica sectorial. En este caso las exportaciones y la presencia de firmas exportadoras de bienes intensivos en ingeniería o mano de obra son significativas para explicar el empleo durante el período e impactan positivamente, mientras que las exportaciones intensivas en recursos naturales y/o materias primas no guardan relación alguna con el quantum de empleo que generan. Como era de esperar, los coeficientes muestran que en las exportaciones de las firmas especializadas en sectores intensivos en mano de obra el impacto sobre el empleo duplica al de los sectores intensivos en ingeniería. En segundo lugar, la variable utilizada como característica estructural de las firmas (edad) tiene una asociación positiva con la demanda de empleo¹⁹. En tercer lugar, las variables comerciales consideradas como la diversificación de mercado y la continuidad en el negocio exportador están positivamente asociada con la el logaritmo del empleo. En cuarto lugar, el precio medio que obtiene las firmas en sus operaciones de comercio exterior no resultan significativas.

4. CONCLUSIONES

Las exportaciones argentinas registraron un aumento muy significativo desde fines de los '90 que fue aún más considerable desde la devaluación. Sin embargo, el efecto sobre el empleo ha sido menos importante, lo que se refleja en la reducida participación de las firmas que dan cuenta de la mayor parte de las exportaciones argentinas, en el millón de puestos registrados creados desde la devaluación hasta fines de 2005. En ese contexto, prevalece un alto grado de concentración en un número relativamente

¹⁹ Una de las variables estructurales omitida en el análisis es el tamaño medio de las firmas. Su exclusión se debe a que está expresada en la misma medida que la variable dependiente.

reducido y estable de empresas que exportan productos de escasa complejidad tecnológica y bajos precios.

Sin embargo, en este marco general, se identificaron seis grupos de exportadores responsables de casi la totalidad de las ventas externas que presentan diversas trayectorias exportadoras. Es de destacar que existe una fuerte asociación entre el tamaño de la empresa y su pertenencia a cada uno de los grupos identificados. Mientras que entre los exportadores que a fines de los noventa exportaban más de 1 millón de dólares (*núcleo clave* y *núcleo estable*) prevalecen firmas grandes; en los grupos de *elevado* y *muy elevado crecimiento* destacan las empresas medianas; en el de los *nuevos exportadores* fundamentalmente las pequeñas y, en menor medida, las medianas; y, por su parte, en el grupo *retroceso exportador* predomina las grandes.

En términos de complejidad tecnológica de los productos exportados, se pueden diferenciar dos situaciones extremas: el predominio de baja intensidad tecnológica en el *núcleo clave* y el predominio de actividades de media y baja intensidad tecnológica entre los *nuevos exportadores*. Los cuatro grupos restantes no pueden ser asociados con productos de algún tipo específico de intensidad tecnológica.

En términos de diversificación de mercados, existe una asociación positiva que se manifiesta en la importancia de 8 o más mercados entre la firmas que ya exportaban más un millón de dólares a fines de los '90 (*núcleo clave* y *estables*); hasta tres mercados en los *nuevos exportadores*; y situaciones intermedias en los grupos de *elevado* y *muy elevado crecimiento*.

Las empresas del *núcleo clave* y de los *nuevos exportadores* se caracterizan por vender al exterior productos de bajo precio. El peso de estos productos disminuye en los estratos intermedios, en especial en los grupos de *elevado* y *muy elevado crecimiento* de las exportaciones. En el primer caso, prevalecen los productos de más de 10 dólares y en el segundo los de más de 4 dólares.

Existe, también, una fuerte asociación entre la antigüedad de las empresas y la pertenencia a cada uno de los grupos: en el *núcleo clave* prevalecen firmas creadas con anterioridad a la crisis del modelo sustitutivo (antes de 1975) y, en menor medida, las que iniciaron su actividad antes de los '90. Casi por el contrario, entre los *nuevos exportadores* prevalecen las nuevas empresas, creadas a partir de los '90 y en especial luego de la devaluación. En los grupos intermedios se observan diversas situaciones: i) los que exportaban más de un millón de dólares a fines de los '90, que se crearon antes de 1975; ii) los que exportaban menos de 300 mil dólares, donde prevalecen tanto las firmas creadas después de 1975 como después de 1991; iii) aquéllos que exportaban más de 300 mil dólares y donde predominan las nacidas antes de 1991. En suma, los grupos que explican la mayor parte de las exportaciones argentinas están constituidos por empresas nacidas antes de 1975 o en el período 1975-1995, lo que permitiría pensar en un sendero de aprendizaje mayor al del resto de las firmas que comenzaron a exportar desde mediados de los '90 o partir de la devaluación.

Con la excepción de los *nuevos exportadores*, una característica, del resto de los grupos es el predominio absoluto de las firmas que pueden ser calificadas de muy elevada continuidad en los mercados externos. Esto se manifiesta en que, en todos los grupos, prevalecen las firmas que exportaron los ocho años del período.

Por otra parte, una cuestión que resulta interesante enfatizar es que los *nuevos exportadores* replican la conducta del *núcleo estable*, a diferencia del grupo de exportadores de *muy elevado crecimiento* que presenta una mayor diversificación y un creciente peso de las PyME.

Por otro lado, el modelo estimado pone de relieve que el empleo de las firmas exportadoras está positivamente asociada al monto exportado, al grado de diversificación de mercados externos, al año de fundación y a la continuidad en los mercados externos. A su vez, el nivel de empleo está inversamente asociada a las firmas intensivas en productos primarios. En cambio, al interactuar el monto exportado con los perfiles de especialización, las firmas intensivos en materias primas dejan de tener relevancia pasando a ser significativos los sectores intensivos en ingeniería y mano de obra.

Los resultados del trabajo convalidan las reflexiones que diversos investigadores vienen realizando acerca de las limitaciones del *export-led* para contribuir a los procesos de cambio estructural. Si bien la devaluación y el fuerte crecimiento del comercio internacional en los años estudiados pudieron haber sido una condición necesaria para incrementar las exportaciones, no constituirían una condición suficiente para complejizar el perfil de especialización del sector externo y la demanda de empleo. Por el contrario, la demanda de empleo se incrementó significativamente desde la devaluación por el fuerte crecimiento del mercado interno y de un conjunto de actividades encadenadas de menor nivel de transabilidad, que son responsables de la creación de la mayor parte de los puestos de trabajo creados. Sin embargo, los resultados del modelo estimado permitirían afirmar que cambios en el perfil de especialización hacia un mayor peso de las actividades intensivas en trabajo y conocimiento podrían generar un impacto directo e indirecto del empleo significativamente mayor que el actual.

Del mismo modo, sería necesario indagar, con mayor profundidad, en las características tecnológicas y organizativas pertenecientes a cada grupo, para evaluar en qué medida esta dinámica exportadora puede ser sustentable con otro conjunto de precios relativos y con condiciones externas diferentes a la que predominan en la actualidad.

Finalmente, también sería de una amplia utilidad profundizar acerca de la calidad del empleo generado en este tipo de firmas, en términos de la estabilidad, grado de precariedad de las relaciones laborales, el tipo de trayectorias ocupacionales (inclusiva o exclusiva), las calificaciones y competencias requeridas en el proceso de trabajo, y las formas predominantes de la organización del trabajo.

APENDICE ESTADISTICO Y ECONOMETRICO

CUADRO 1

Distribución porcentual del monto exportado total por estrato de tamaño según período de análisis

Estrato firmas	1998-2005	2003-2005	2001-2002	1998-2001
Grande	91,0	92,5	91,8	89,8
Mediana	4,6	4,2	4,5	4,6
Pequeña	3,9	3,0	3,3	5,0
Micro	0,4	0,3	0,4	0,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

Notas: Estimado por la BADE y compatible con la definición de la Sepyme.

CUADRO 2

Distribución porcentual de firmas exportadoras por estrato de tamaño según período de análisis

Estrato firmas	1998-2005	2003-2005	2001-2002	1998-2001
Grande	18,3	17,9	19,0	18,5
Mediana	25,5	27,5	26,0	23,6
Pequeña	33,9	36,3	33,7	31,7
Micro	22,4	18,4	21,3	26,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

Notas: Estimado por la BADE y compatible con la definición de la Sepyme.

CUADRO 3

Distribución porcentual de las firmas por grado de estabilidad entre 2002 y 2005, según antigüedad

Estabilidad	Antigüedad				Total
	Antes 1975	Entre 1975 y 1990	Entre 1991 y 2001	A partir 2002	
Inestable o no exporta	29,1	39,9	50,5	87,4	52,8
Estable 2002 y 2005	70,9	60,1	49,5	12,6	47,2
Total	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

CUADRO 4

Distribución porcentual de las firmas por contenido tecnológico según tamaño en 2005

Tax. Tecnológica	Grande	Medianas	Pequeñas	Micro	Total de grupo
Alta	27,8	25,7	27,1	19,4	100
Media alta	10,9	24,1	33,6	31,4	100
Media baja	10,9	21,4	33,6	34,0	100
Baja	11,7	18,7	29,9	39,8	100
Total de grupo	10,9	18,8	30,6	39,8	100

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

CUADRO 5

Distribución porcentual del monto exportado año 2005 por grado de estabilidad exportadora y tamaño de firmas

Continuidad exportadora	Grandes	Medianas	Pequeñas	Micro	Total de grupo
1	10,2	19,9	52,4	17,5	100
2	40,8	18,0	32,8	8,4	100
3	29,7	27,3	36,6	6,4	100
4	59,2	17,3	19,9	3,7	100
5	91,3	5,1	3,1	0,5	100
6	64,2	19,4	14,8	1,5	100
7	66,9	18,2	13,8	1,0	100
8	94,8	4,0	1,2	0,1	100
Total de grupo	90,9	5,5	3,2	0,4	100

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

CUADRO 6

Distribución porcentual del monto exportado por taxonomía de grupos exportadores según tamaño de los agentes

Tipología exportadores	Grandes	Medianas	Pequeñas	Total
Nuevos exportadores	80,7	10,3	9,0	100
Muy elevado crecimiento	58,4	32,1	9,5	100
Elevado crecimiento	60,2	32,8	7,0	100
Nucleo estable	77,1	18,3	4,5	100
Nucleo clave	100,0	0,0		100
Retroceso exportador	80,9	17,8	1,3	100
Total de grupo	93,4	4,6	2,0	100

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

CUADRO 7

Distribución porcentual del monto exportado por taxonomía de grupos exportadores según complejidad tecnológica

Tipología exportadores	Alta	Media alta	Media baja	Baja	Total
Nuevos exportadores	0,7	8,0	3,4	87,9	100
Muy elevado crecimiento	10,0	27,1	15,8	47,1	100
Elevado crecimiento	1,9	29,1	20,5	48,5	100
Nucleo estable	4,2	17,0	10,0	68,7	100
Nucleo clave	1,7	17,5	14,9	65,9	100
Retroceso exportador	4,7	16,7	14,7	63,9	100
Total de grupo	2,0	16,5	12,9	68,7	100

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

CUADRO 8

Distribución porcentual del monto exportado por taxonomía de grupos exportadores según diversificación de mercados (aclarar lo mercados)

Tipología exportadores	Diversificación de mercados				Total
	1 mercado	2 y 3 mercados	4 y 7 mercados	Más de 8 mercados	
Nuevos exportadores	3,2	12,3	10,1	74,5	100
Muy elevado crecimiento	4,0	14,0	28,4	53,6	100
Elevado crecimiento	5,9	5,5	22,4	66,2	100
Núcleo estable	1,2	5,9	10,5	82,4	100
Núcleo clave	2,4	2,4	3,8	91,4	100
Retroceso exportador	1,3	3,7	19,2	75,8	100
Total de grupo	2,5	4,4	6,2	86,9	100

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

CUADRO 9

Distribución porcentual del monto exportado por taxonomía de grupos exportadores según precio medio obtenido en el mercado

Tipología exportadores	Menor a 4 U\$S	Entre 4 y 10 U\$S	Más de 10 U\$S	Total
Nuevos exportadores	87,7	4,0	8,3	100
Muy elevado crecimiento	58,4	9,8	31,8	100
Elevado crecimiento	62,0	14,1	23,9	100
Núcleo estable	78,2	8,6	13,2	100
Núcleo clave	84,3	13,5	2,2	100
Retroceso exportador	67,9	10,6	21,5	100
Total de grupo	83,2	11,6	5,2	100

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

CUADRO 10

Distribución porcentual del monto exportado por taxonomía de grupos exportadores según antigüedad de las firmas

Tipología exportadores	Antes 1975	Entre 1976 y 1991	Entre 1991 y 2001	A partir 2002	Total
Nuevos exportadores	3,1	3,1	80,3	13,5	100
Muy elevado crecimiento	28,6	25,5	45,2	0,7	100
Elevado crecimiento	40,5	33,5	26,0	,	100
Nucleo estable	37,6	18,1	41,8	2,5	100
Nucleo clave	68,8	12,8	18,4	,	100
Retroceso exportador	54,2	19,5	26,3	,	100
Total de grupo	55,1	12,6	30,2	2,2	100

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

CUADRO 11

Distribución porcentual del monto exportado por taxonomía de grupos exportadores según continuidad exportadora entre 1998 y 2005

Tipología exportadores	1	2	3	4	5	6	7	8	Total
Nuevos exportadores	1,6	5,5	5,1	10,1	51,5	9,8	16,3	-	100,0
Muy elevado crecimiento	-	0,2	0,3	0,3	3,2	4,0	5,5	86,5	100,0
Elevado crecimiento	-	-	-	0,2	0,5	-	1,9	97,4	100,0
Nucleo estable	-	-	-	0,0	0,6	1,1	2,5	95,8	100,0
Nucleo clave	-	-	-	-	-	-	0,0	100,0	100,0
Retroceso exportador	-	-	-	-	-	0,6	-	99,4	100,0
Total de grupo	0,2	0,8	0,7	1,5	7,5	1,6	2,7	84,9	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE

ESTIMADORES DEL MODELO ECONÓMICO PRESENTADO EN LA SECCIÓN 3

Number of observaciones	1669
F(13, 1665)	67.55
Prob > F	0.0000
R-squared	0.3467
Adj R-squared	0.3415
Root MSE	12813,00

inemp05	Coef.	Std. Err.	t	P>	t	95 % intervalo de confianza	
expo05	.0244762	.0070662	3.47	0.001	.0106284	.038324	
dgovtec	-.0975347	.1173029	-0.83	0.406	.3276124	1325431	
dgiovpr	-.3579098	.0978667	-3.66	0.000	.5498654	-.1659541	
dgovmo	-.1013362	.1151648	-0.88	0.379	.3272203	.124548	
dgovrr	.1050362	.1012667	1.04	0.300	.0935881	3036605	
expotecn	.0529428	.0146648	3.61	0.000	.0242122	.0816734	
expomno	.173851	.0400072	4.35	0.000	.0953808	.2523211	
expotec	.0012456	.0087232	0.14	0.886	.015864	0183551	
expomat	-.0109045	.0078333	-1.39	0.164	.0262686	0044507	
dmerdo05	.2514228	.0867527	2.90	0.004	.0812662	.4215794	
edad	.0242474	.0017299	14.09	0.000	.020872	.0276227	
prdum05	.009813	.0861005	0.11	0.909	.1590644	1786904	
cant_año	.1859055	.0183659	10.12	0.000	.1498826	.2219284	
_cons	2.500.479	.1589565	15.73	0.000	2.188.702	2.812.256	

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del CEP y BADE.

Nota: ** 5%, *** 1%.

Paquete estadístico utilizado: stata 8.0

APENDICE METODOLOGICO

1. UTILIZACION DE TAXONOMIAS DE COMPLEJIDAD TECNOLÓGICA

1.1. Taxonomía de OCDE para clasificar los productos exportados según contenido tecnológico en función de los esfuerzos I&D tanto incorporados como desincorporados

En el siguiente cuadro se especifican las distintas industrias, definidas a nivel de CIU, que componen cada uno de los estratos definidos de acuerdo a intensidad de investigación y desarrollo (I+D) o contenido tecnológico.

CUADRO 1

Traspaso de CIU Rev 2 a CIU Rev 3 (elaboración propia)

	Rev 2	Rev 3	
11 Alta	Alta		
	3845	3530	
	3825	3000	
	3522	2423	
	3832	3230-3220-2230	
22 Media alta	Media alta		
	385	331-332-333	
	3843	3430-3410-(3420)	
	383(-3832)	311-312-319	
	351+352(-3522)	241+242(-2423)+243+369	
	3842+3844+3849*	3520+3590+3599	
	382(-3825)	291+292+293(-3000)	
33 Media baja	355+356 (baja)	251+192+152	
	3841	3511	
	39	36	
	372	272	
	36	26	
	381	289+361+281+291+293	
	353+354	232	
	371	271	
	4 Baja	34 (baja)	21+22
		32	17+1911+1810+1511
31		15	
33		20+3610	

1.2. Clasificación elaborada por Giovanni Stumpo y Jorge Katz (extendida a comercio y servicios, y adaptada al caso argentino)

Intensivos en ingeniería y diseño

```
IF (r33 = 233 | r33 = 281 | r33 = 289 | r33 = 291 | r33 = 292 | r33 = 293 |  
r33 = 300 | r33 = 311 | r33 = 312 | r33 = 313 | r33 = 314 | r33 = 315 | r33  
= 319 | r33 = 321 | r33 = 322 | r33 = 323 | r33 = 331 | r33 = 332 | r33 =  
333 | r33 = 351 | r33 = 352 | r33 = 353 | r33 = 359 | r33 = 721 | r33 = 722 | r33 = 921 | posic_05 = 890190 | posic_05 = 900110  
| posic_05 = 847330 | posic_05 = 842649 | posic_05 = 853620 | posic_05 = 890800 | posic_05 = 901890  
| posic_05 = 847170 | posic_05 = 847982 | posic_05 = 730900 | posic_05 = 730810 | posic_05 = 843410  
| posic_05 = 841480 | posic_05 = 903180 | posic_05 = 652520 | posic_05 = 651790 | posic_05 = 903201  
| posic_05 = 910221 | posic_05 = 902139 | posic_05 = 902790 | posic_05 = 910199 | posic_05 = 841199  
| posic_05 = 850220 | posic_05 = 847710 | posic_05 = 841181 | posic_05 = 392590 | posic_05 = 850720  
| posic_05 = 841989 | posic_05 = 854390 | posic_05 = 890510 | posic_05 = 841490 | posic_05 = 852530 | giovani = 1.
```

Complejo automotor

```
IF (r33 = 341 | r33 = 342 | r33 = 343 | posic_05 = 870410 | posic_05 = 840991 | posic_05 = 870590 | posic_05 = 870300 | giovani = 2.
```

Alimentos, bebidas y tabaco (industrializados)

```
IF (r33 = 151 | r33 = 152 | r33 = 153 | r33 = 154 | r33 = 155 | r33 = 160 | posic_05 = 20230 | posic_05 = 160250  
| posic_05 = 150810 | posic_05 = 100630 | posic_05 = 20130 | posic_05 = 200811 | posic_05 = 220710 | posic_05 = 20430  
| posic_05 = 70320 | posic_05 = 30420 | posic_05 = 151211 | posic_05 = 20712 | posic_05 = 220421  
| posic_05 = 30379 | posic_05 = 300999 | posic_05 = 20922 | posic_05 = 30563  
| posic_05 = 230400 | posic_05 = 190120 | posic_05 = 150910 | posic_05 = 90240 | posic_05 = 200570  
| posic_05 = 230110 | posic_05 = 200799 | posic_05 = 50400 | posic_05 = 151800 | giovani = 3.
```

Productos primarios: agro, minería, petróleo no destilado y gas

```
IF (r33 = 101 | r33 = 102 | r33 = 103 | r33 = 111 | r33 = 112 | r33 = 120 | r33 = 131 | r33 = 132 | r33 = 141 | r33  
= 142 | r33 = 011 | r33 = 012 | r33 = 014 | r33 = 015 | r33 = 020 | r33 = 050 | posic_05 = 120100 | posic_05 = 80610 | posic_05 = 240120 | posic_05 = 80620  
| posic_05 = 80610 | posic_05 = 71333 | posic_05 = 20714 | posic_05 = 510111 | posic_05 = 100190 | posic_05 = 80510  
| posic_05 = 120220 | posic_05 = 100690 | posic_05 = 40000 | posic_05 = 81040 | posic_05 = 81320 | posic_05 = 120400  
| posic_05 = 100300 | posic_05 = 80440 | posic_05 = 81110 | posic_05 = 520100 | posic_05 = 120600  
| posic_05 = 10190 | posic_05 = 80500 | posic_05 = 80520 | posic_05 = 71310 | posic_05 = 70310  
| posic_05 = 120991 | posic_05 = 310590 | posic_05 = 281910 | posic_05 = 240110 | posic_05 = 80620  
| posic_05 = 100510 | posic_05 = 510121 | posic_05 = 440200 | posic_05 = 10290 | posic_05 = 440399  
| posic_05 = 862110 | posic_05 = 80940 | posic_05 = 30269 | giovani = 4.
```

Otros productos manufactureros intensivos en recursos naturales

```
IF (r33 = 201 | r33 = 202 | r33 = 210 | r33 = 231 | r33 = 232 | r33 = 241 |  
r33 = 251 | r33 = 251 | r33 = 269 | r33 = 271 | r33 = 272 | r33 = 273 | r33  
= 252 | r33 = 371 | r33 = 372 | r33 = 371 | r33 = 372 | posic_05 = 271112 | posic_05 = 271600 | posic_05 = 271119  
| posic_05 = 271312 | posic_05 = 510529 | posic_05 = 730410 | posic_05 = 270900 | posic_05 = 300610 | posic_05 = 281512  
| posic_05 = 30796 | posic_05 = 271121 | posic_05 = 283010 | posic_05 = 440910 | posic_05 = 271011  
| posic_05 = 391740 | posic_05 = 220429 | posic_05 = 480256 | posic_05 = 392049 | posic_05 = 740400  
| posic_05 = 283339 | posic_05 = 382319) giovani = 5.
```

Productos industriales intensivos en mano de obra

```
IF (r33 = 171 | r33 = 172 | r33 = 173 | r33 = 181 | r33 = 182 | r33 = 191 |  
r33 = 192 | r33 = 221 | r33 = 222 | r33 = 361 | r33 = 369 | r33 = 223 | r33  
= 242 | posic_05 = 370210 | posic_05 = 580211 | posic_05 = 330710 | posic_05 = 852432  
| posic_05 = 380820 | posic_05 = 330720 | posic_05 = 410441 | posic_05 = 620342 | posic_05 = 410449  
| posic_05 = 300432 | posic_05 = 300490 | posic_05 = 420100 | posic_05 = 520942 | posic_05 = 410419  
| posic_05 = 611030 | posic_05 = 300210 | posic_05 = 950430 | posic_05 = 640610 | posic_05 = 491110 | posic_05 = 940360  
| posic_05 = 610510 | posic_05 = 852453 | posic_05 = 852439 | posic_05 = 430310 | posic_05 = 490199  
| posic_05 = 300640 | posic_05 = 391000) giovani = 6.
```

BIBLIOGRAFIA

- CASTALDI, C., CIMOLI, M., CORREA, N. Y DOSI, G. (2004), *Technological Learning, Policy Regimes and Growth in a Globalized Economy: General Patterns and the Latin American Experience*, LEM, Working Papers 2004/01, Pisa, Italy.
- CIMOLI, M. (2005), "Redes, estructuras de mercado y shocks económicos. Cambios estructurales en los sistemas de innovación en América Latina", en Casalet, Cimoli y Yoguel (Eds) *Redes, jerarquías y dinámicas productivas*, FLACSO, México-OIT, Ed. Niño y Dávila, Buenos Aires.
- CIMOLI, M. Y ROVIRA, S. (2006), "Elites, structural inertia and development latin america in the post-reform era. Centre for institutional performance". Mimeo. (University of Reading Business School).
- HATZICHRONOGLOU (1997), "Revision of the High-technology Sector and Product Classification", STI Working Paper 1997/2, OECD.
- JOHANSON, J. Y VAHLNE, J. (1977) The internationalization process of the firm. A model of knowledge development and increasing market commitments. *Journal of International Small Business Studies*, Vol 8, N°1, pp 23-32.
- KATZ, J. Y STUMPO, G. (2001), "Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional", *Revista de la CEPAL*, N° 75, Santiago de Chile.
- KNIGHT G., RIALP-CRIADO A. Y J. (2002), The phenomenon of international new ventures, global start up , and born global: What do we know after a decade (1993-2002) of exhaustive scientific inquiry ?, Universitat Autònoma de Barcelona.
- MOORI KOENIG, V., YOGUEL, G., RODRÍGUEZ, A. Y GRANADOS, A., (coordinadores) (2005), "Perfil de la PyME exportadora exitosa. El caso colombiano"; FUNDES, Colombia.
- MOORI KOENIG, V., YOGUEL, G., MILESI, D., Y GUTIERREZ, I., (coordinadores) (2004), "Buenas prácticas de las PyMEs exportadoras exitosas. El caso de Chile". FUNDES Chile, Santiago de Chile.
- MOORI KOENIG, V., MILESI, D., Y YOGUEL, G., (coordinadores) (2001), *Las PyMEs exportadoras argentinas exitosas: hacia la construcción de ventajas competitivas*, FUNDES Argentina y Niño y Dávila, 2001.
- OCAMPO, J. A. (2005), "The quest for dynamic efficiency: structural dynamics and economic growth in developing countries", en Ocampo (ed) *Beyond Reforms: Structural reforms and macroeconomic vulnerability*.
- PALMA, G. (2005), "Four sources of 'de-industrialization' and a new concept of the 'Dutch disease'", en Ocampo, J. A. (ed.), *op cit*.
- PAVITT, K. (1984), "Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and theory", *Research Policy* N° 13.
- ROSS, J. (2005)
- YOGUEL, G., MILESI, D., MOORI, V., Y ROBERT, V. (2006) "Technological and Organizational Capabilities for the Development of Competitive Advantages- The Case of Successful SME Exporters in Argentina", Chile and Colombia. *Globelics, Revista del Seminario*, año 2006.

4

DINAMICA DE LA POBREZA Y MERCADO DE TRABAJO EN LA ARGENTINA POST-CONVERTIBILIDAD*

INTRODUCCION

En octubre de 2002, la incidencia de la pobreza alcanzó al 57,5% de las personas en la Argentina marcando un récord histórico para el país. Si bien en el primer semestre de ese año la pobreza experimentó un fuerte incremento como consecuencia del aumento de precios que siguió a la devaluación de la moneda nacional, ya antes del abandono de la convertibilidad, y como resultado de la caída de los ingresos nominales y la deficiente generación de empleo, el 38% de la población vivía en hogares con ingresos inferiores a la línea de pobreza.

Asimismo, estos valores fueron resultado de las tendencias verificadas en el país desde 1994 en términos de un bajo dinamismo del mercado de trabajo conjuntamente con la creciente desigualdad de los ingresos que hicieron que los niveles de privación crecieran sistemáticamente, configurando una situación social muy crítica, ya antes del abandono del esquema de la caja de conversión. Por lo tanto, la elevada incidencia de la pobreza que se registró luego de la salida de la convertibilidad se explica, por un lado, por la magnitud del *shock* que implicó la misma –especialmente en términos de caída de las remuneraciones reales– y, por otro, por la grave situación previa.

Desde principios de 2003, el aumento del ingreso medio real y la mejora de la distribución de las remuneraciones de los ocupados, conjuntamente con el generalizado incremento del empleo, fueron factores que contribuyeron a la importante disminución de los índices de privación y de la concentración de los ingresos *per cápita* de los hogares. En efecto, este proceso implicó una significativa reducción de la incidencia de la pobreza, entre el segundo semestre de 2003 y el primero de 2006, de 13,4 puntos porcentuales (p.p.) (de 36,5% a 23,10%) en el caso de los hogares y de 16,4 p.p. entre las personas (de 47,8% a 31,4%).

Este mejoramiento en el grado de bienestar de los hogares hace interesante un análisis detallado sobre cuáles han sido los factores más importantes asociados a dicho proceso. Si bien existe una amplia literatura¹ sobre la incidencia y las características de la pobreza en la Argentina, en general los estudios hacen uso de información estática, y pocos de ellos analizan esta problemática desde un punto de vista dinámico.

* Estudio realizado por Roxana Maurizio de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y por Bárbara Perrot y Soledad Villafañe de la Dirección de Estudios y Coordinación Macroeconómica (DEyCM), Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales (SSPTyEL) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS).

¹ Ver Altimir, O. *et al.* (2002); Altimir, O. y Beccaria, L. (1998); Cruces, G. y Wodon, Q. (2003); Paz (2005); entre otros.

Este documento estudia de qué manera, la reducción de los niveles de pobreza se relaciona con los importantes desarrollos evidenciados en los últimos años en el mercado de trabajo argentino, y además, su relación con fenómenos de otra naturaleza. Para ello, se vincula la multiplicidad de eventos que le suceden a los individuos a partir de las transiciones entre pobreza y no pobreza que experimentan los hogares a los cuales pertenecen.

El estudio hace uso de los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) correspondiente a los 28 aglomerados urbanos del país. En particular, dado el esquema rotativo de la misma, fue posible construir un panel con los hogares incluidos en la base del segundo semestre de 2004 e igual período de 2005. Esta estructura de panel permite observar a los hogares que *entran a y salen de* la pobreza en ese período, como así también, a aquellos hogares que permanecen en su estado inicial, y relacionar, estas transiciones, con factores de diferente índole.

El documento se estructura en cuatro secciones. La primera, analiza en detalle la evolución de la pobreza en la Argentina, desde el primer semestre de 2003 hasta la actualidad. La sección segunda, detalla la fuente de información y reflexiona sobre las ventajas y limitaciones de la misma para un estudio de este tipo. La tercera sección presenta la metodología y el enfoque del trabajo; mientras que la sección siguiente considera los resultados encontrados. Para finalizar, se resumen las principales conclusiones obtenidas a lo largo del trabajo.

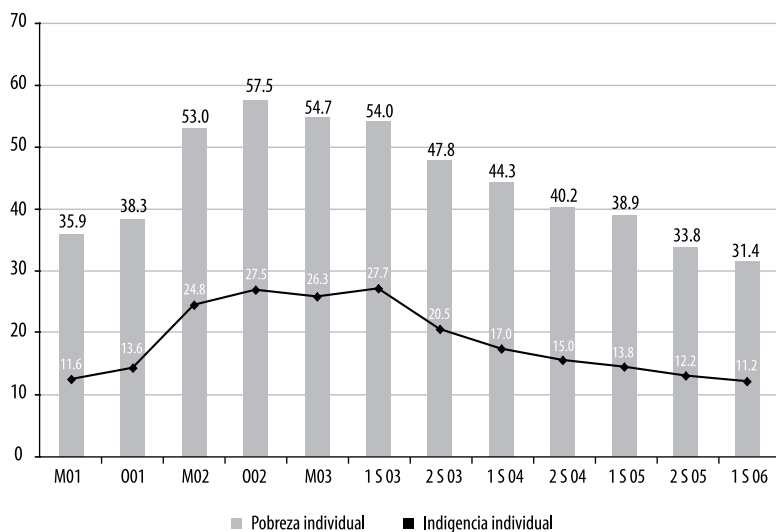
1. EVOLUCION RECIENTE DE LA POBREZA EN LA ARGENTINA

El análisis de la evolución de la pobreza y la indigencia permite observar claramente la magnitud de la crisis por la que atravesó la Argentina en los últimos años. Como fue mencionado, ya antes del abandono de la convertibilidad, y como resultado de la caída de los ingresos nominales y la deficiente generación de empleo, el 38% de la población vivía en hogares con ingresos inferiores a la línea de pobreza (gráfico 1). Luego de la devaluación del peso, esta proporción llegó al 57,5% de la población y, sólo entre octubre de 2001 y mayo de 2002, el porcentaje de hogares pobres se incrementó en 14,7 p.p..

El grado de concentración de los ingresos familiares totales, con anterioridad a la devaluación, se manifestaba en el hecho de que el 50% de los hogares vivía con menos de \$624 mensuales, mientras la línea de pobreza del hogar promedio llegaba a \$528. Ello configuraba una situación de extrema vulnerabilidad frente a eventuales alteraciones en el valor de la canasta básica. En efecto, en mayo de 2002 la mediana del ingreso total familiar había caído a \$535 en tanto el valor de la canasta básica ascendía a \$641, valor equivalente al ingreso medio del sexto decil. Gráficamente, este efecto se pone de manifiesto en la comparación de la frecuencia del ingreso total familiar por adulto equivalente, entre octubre de 2001 (gráfico de la izquierda) y mayo de 2002 (gráfico de la derecha), que evidencia los dos procesos mencionados: el corrimiento de la posición de la distribución a la izquierda, y el desplazamiento de la línea de pobreza por adulto equivalente hacia la derecha –de \$150 a \$194– (gráfico 2).

GRAFICO 1

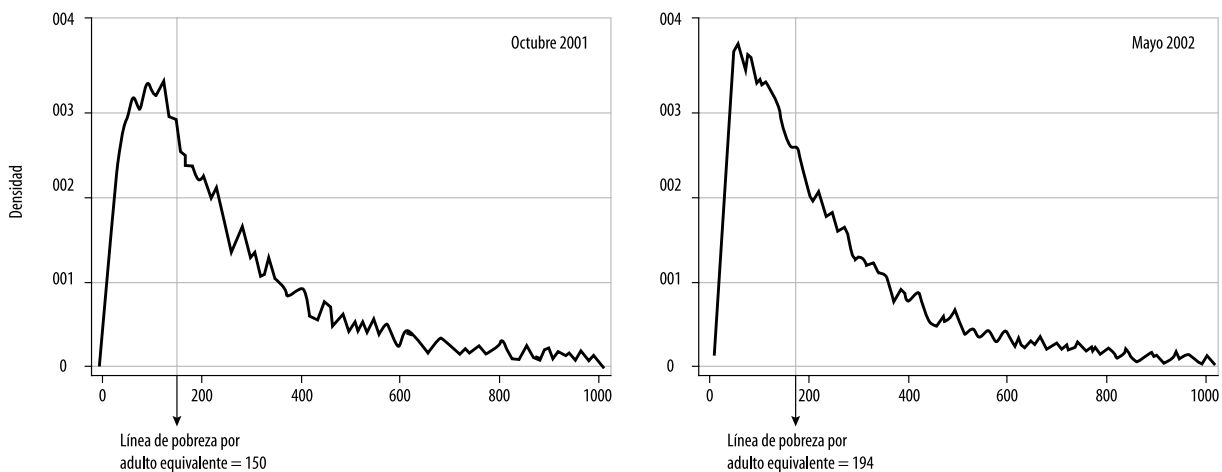
Pobreza e indigencia en 28 aglomerados urbanos



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

GRAFICO 2

Distribución del ingreso familiar por adulto equivalente



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC).

A partir de la evidencia sobre la importancia conjunta de la caída de ingresos medios reales y de su distribución más desigual en la evolución reciente de la pobreza, es interesante cuantificar la relevancia de cada uno de estos factores. Por lo tanto, las variaciones en los niveles de pobreza pueden ser descompuestas en dos efectos: por un lado, el cambio experimentado como consecuencia de las variaciones en el ingreso medio real total del hogar, manteniendo constante la distribución –efecto crecimiento–; y, por el otro, como consecuencia de cambios distributivos con un ingreso medio constante –efecto distribución–. A su vez, el “efecto crecimiento” puede ser descompuesto en el “efecto inflación”² y el “efecto ingreso nominal”. El primero indica cuánto hubiera sido la variación en el nivel de pobreza con ingresos nominales y distribución constantes. El segundo, cuantifica el impacto de los cambios en los ingresos corrientes bajo el supuesto de estabilidad de los precios y del grado de concentración de aquéllos.

El ejercicio de descomposición (cuadro 1) permite estimar el grado en que las modificaciones en la distribución del ingreso, los ingresos medios nominales de las familias y la evolución de los precios, explican la evolución de la pobreza durante el último año de la convertibilidad y luego del cambio de régimen³.

Durante 2001, la caída de los ingresos totales de los hogares explicó el 75% del aumento de la pobreza (efecto ingreso), aun cuando la deflación morigeró levemente la caída de los ingresos reales al abaratar la canasta básica⁴. El empeoramiento de la distribución del ingreso explicó el 25% restante del incremento de la pobreza. A partir de este momento, el efecto distribución pierde relevancia y el recrudecimiento de los niveles de pobreza se explica fundamentalmente por el deterioro de los ingresos reales en virtud de la inflación del primer semestre de 2002. En particular, entre mayo y octubre de 2002, el incremento de ingresos nominales de las familias (el signo negativo en el efecto ingreso nominal) no alcanzó a compensar la continuidad de los aumentos de precios, de manera que la pobreza continuó elevándose, aun cuando lo hiciera a tasas menores que en el semestre anterior.

Como ya se dijo, este proceso revirtió su tendencia desde 2003, cuando los ingresos nominales totales de las familias lograron recomponerse con mayor rapidez que la inflación, que continuó teniendo un papel empobrecedor al erosionar los ingresos reales, aunque de menor magnitud que aquél que jugara inmediatamente después de la devaluación. La reducción de la desigualdad, por su parte, también tuvo un rol positivo en la caída de la incidencia de la pobreza.

En efecto, el nuevo régimen cambiario ha estado acompañado de un fuerte dinamismo en la generación de puestos de trabajo. En el cuarto trimestre de 2002, la tasa de empleo –incluyendo a los beneficiarios de planes– se ubicaba por encima de la observada un año antes, mientras que en el tercer trimestre de 2003 había superado el valor de 1998, máximo de la segunda mitad de los ‘90. Por su parte, el nivel de empleo excluyendo los planes se había recuperado completamente de la caída post-devaluación en el segundo trimestre de 2003. A partir del primer trimestre de ese año, y hasta el tercer trimestre de 2006, los ocupados –excluyendo a los beneficiarios de planes de

² Este efecto es medido por los cambios en el valor de la Canasta Básica Total (CBT).

³ Esta descomposición se basa en Mahmoudi, V. (1998).

⁴ Los signos negativos significan que el efecto actuó con signo contrario al de la variación de la pobreza.

CUADRO 1

Descomposición de la variación de la pobreza (hogares)

	Variación de la tasa de pobreza*	Efecto ingreso total	Efecto ingreso nominal	Efecto inflación	Residuo	Efecto distribución
EPH puntual						
oct00- oct01	4,32	75%	81%	-6%	0%	25%
oct01-may02	13,40	93%	27%	65%	1%	7%
may02-oct02	4,30	94%	-60%	160%	-6%	6%
oct02-may03	-3,10	73%	53%	18%	1%	28%
EPH continua						
2sem03-2sem04	-6,70	78%	98%	-21%	0%	22%
1sem04-1sem05	-4,70	75%	113%	-45%	8%	25%
2sem04-2sem05	-5,10	78%	140%	-63%	1%	22%
1sem05-1sem06	-5,69	72%	146%	-67%	-7%	28%

* En puntos porcentuales

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC).

empleo– se incrementaron en casi 2,9 millones, de los cuales 1,6 millones fueron puestos registrados.

Esta evolución positiva –explicada tanto por las elevadas tasas de crecimiento del nivel de actividad económica, como por la intensidad en el uso de mano de obra– fue acompañada de una recomposición salarial, aunque de menor intensidad que la experimentada por el empleo. El alza de los salarios se verificó en todos los grupos de trabajadores definidos según la categoría ocupacional⁵, siendo levemente mayor entre los asalariados no registrados en la seguridad social. Uno de los factores que ha contribuido a este proceso ha sido la política de ingresos implementada por el gobierno nacional desde mediados de 2002, a través de incrementos de suma fija y de recomposición del salario mínimo, medidas que impactan con mayor intensidad en los estratos de ingresos más bajos⁶. Si bien los asalariados no registrados no se encuentran comprendidos por la legislación laboral, las

⁵ Asalariados registrados en la seguridad social; asalariados no registrados; y no asalariados.

⁶ El gobierno estableció por decreto un aumento no remunerativo para el sector privado de \$100 en el segundo semestre de 2002, elevándose esta cifra paulatinamente hasta los \$200 al final de 2003. Desde julio de ese año, se fueron transformando en sumas remunerativas. Hubo otros aumentos otorgados en 2004, pero menores. A su vez, el salario mínimo fue incrementado sucesivamente de \$200 –vigente hasta junio de 2003– hasta \$450 en septiembre de 2004. En el año 2005, dicho monto se elevó hasta \$630 y, en 2006, se fijó un incremento que permite elevar dicho salario mínimo a \$800. En el sector público nacional, a partir de junio de 2004, se estableció un adicional no remunerativo de \$100 para los trabajadores con remuneración inferior a \$1.000, y \$100 desde enero de 2005, a los trabajadores con remuneración inferior a \$1.250. A partir de este año, se establecieron aumentos salariales, 10% a partir de junio y, 9% desde agosto.

remuneraciones que se les paga suelen estar influenciadas, en alguna medida, por las que perciben aquellos que están cubiertos por la seguridad social o, al menos, por los cambios que en éstas se producen. Al ser así, y dado el menor valor promedio de los salarios de los primeros, los aumentos no proporcionales debieron tener un mayor impacto entre ellos.

El resultado del aumento de la ocupación y de las remuneraciones se refleja en el proceso de crecimiento de los ingresos familiares a partir de 2003, que se verificó conjuntamente a una mejora paulatina en la distribución de los ingresos. Esto se puede ver en el cuadro 1, por cuanto, tanto el “efecto crecimiento” como el “efecto distribución” han sido importantes en la reducción de la pobreza, aunque en mayor medida el primero que el segundo. Asimismo, se observa que los ingresos reales lograron incrementarse a pesar del aumento en el valor de la canasta básica total, especialmente en los períodos más recientes.

Por último, resulta interesante observar la evolución de las características de los hogares pobres y no pobres luego de este proceso de reducción sistemática en la incidencia de la pobreza. El cuadro 2 presenta información relativa a las especificidades de aquellos hogares, en el segundo semestre de 2003 e igual período de 2005.

Como de allí se desprende, los hogares pobres, además de recibir menos ingresos por hogar que los hogares no pobres, son mayores en tamaño, por lo que la brecha de ingresos por persona entre estos dos conjuntos es aún mayor. En el segundo semestre de 2003, mientras los hogares no pobres obtenían aproximadamente 3,25 veces el ingreso medio familiar de los hogares pobres, ese diferencial se elevaba a 5,36 si se observaba el ingreso *per cápita*. En términos dinámicos, se puede ver que ambas brechas tendieron a mantenerse entre 2003 y 2005.

Por último, en los hogares pobres hay más menores de 14 años que en los hogares no pobres. Ello, conjuntamente a la deficiente inserción laboral de los jefes de hogar pertenecientes al primer conjunto de hogares, hace que la cantidad de perceptores de ingresos sea más baja. Sin embargo, la incidencia de la pobreza no parece explicarse solamente por la menor cantidad de ocupados dentro de las familias de menores ingresos. Por el contrario, también se debe a la precariedad de los puestos de trabajo a los que acceden en gran parte los adultos de los hogares pobres, lo que redundará en salarios que no les permiten cubrir el valor de una canasta básica total (ver cuadro 2 en página siguiente).

2. FUENTE DE INFORMACION

La información que se empleará para el análisis de la dinámica de la pobreza proviene de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que realiza el INDEC, operativo muestral destinado fundamentalmente a recabar información sobre la situación laboral de las áreas urbanas. Desde 2003, se releva trimestralmente en 28 aglomerados urbanos del país. A partir del esquema de rotación que presenta la encuesta, es posible construir paneles desde los cuales se puede comparar la situación de un individuo/hogar en un relevamiento u *onda*, con otra de la misma persona/hogar en la siguiente onda, y es posible evaluar si el mismo ha experimentado algún cambio en relación con diversas variables, incluidas las ocupacionales y las demográficas.

CUADRO 2

Indicadores demográficos de ocupación e ingresos de los hogares, según su condición de pobreza (II sem. 2003 y II sem. 2005)

Tipo de hogar	2 Sem. 2003			2 Sem. 2005			
	Total de hogares	Total hogares no pobres	Total hogares pobres	Total de hogares	Total hogares no pobres	Total hogares pobres	
Hogares	100%	63,5%	36,5%	100%	75,3%	24,7%	
Promedios por hogar	Ingresos por hogar en pesos	1,019	1,341	413	1,506	1,810	531
	Brecha ingreso por hogar no pobres / pobres			3,25			3,41
	Ingresos por persona en pesos	302	487	91	453	622	114
	Brecha ingreso por persona no pobres / pobres			5,36			5,44
	Población	3,35	2,75	4,39	3,31	2,91	4,54
	Población de menores de 14 años	0,85	0,49	1,48	0,79	0,53	1,57
	Población de mayores de 64 años	0,38	0,45	0,27	0,35	0,39	0,22
	Población ocupada	1,24	1,22	1,26	1,36	1,37	1,33
	Población desocupada	0,24	0,13	0,42	0,16	0,10	0,34
	Población inactiva	1,82	1,40	2,71	1,79	1,43	2,87
	Perceptores de ingreso	1,63	1,70	1,51	1,73	1,77	1,60
	Tasa de actividad	45,7	49,2	38,3	46,1	50,8	36,7
	Tasa de desocupación	15,4	9,6	25,1	10,6	7,0	20,3

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC).

En particular, la EPH permite analizar la situación de un determinado hogar a lo largo del período durante el cual es entrevistado. Por ejemplo, para un hogar que es inicialmente pobre es posible conocer si permaneció en esa situación o logró escapar de la pobreza. En esta segunda situación, es posible conocer las variables económicas y demográficas que se modificaron y que pueden haber estado asociadas a dicha transición. En este trabajo se analizará la dinámica de la pobreza a partir del panel construido con los datos correspondientes al segundo semestre de 2004 e igual período de 2005 para el total de los aglomerados urbanos.

Esta información sobre cambios, que surge de la EPH, enfrenta ciertas limitaciones, algunas de las cuales obedecen a que el panel de la muestra es rotativo. En particular, el problema aparece dado que, efectivamente, se reentrevista a una proporción menor de hogares y personas que la proporción que surge del esquema de rotación ya que suele haber una pérdida de casos –fenómeno que se conoce como *attrition* o desgranamiento– por diversos motivos: personas que deciden abandonar el panel o dificultades en las tareas de campo, por ejemplo. Esto no generaría, en principio, dificultades, de no ser por el hecho de que puede introducir sesgos en la muestra debido a que dicha pérdida de información puede no ser aleatoria. En este trabajo, sin embargo, no se ha investigado el tipo de sesgo asociado a este fenómeno.⁷

Otro punto a considerar es que la cantidad de cambios que se miden al comparar dos ondas sucesivas de la EPH subestima aquellos efectivamente ocurridos, ya que se están identificando transiciones a partir de la comparación de dos observaciones entre las que media, en el caso concreto de este trabajo, un año. A pesar de esto, dado que un porcentaje importante de hogares permanece largos períodos fuera o dentro de la pobreza, la subcaptación de transiciones no parece ser demasiado importante a los fines de este documento.

Por lo tanto, no obstante las limitaciones comentadas, la información utilizada permite obtener un panorama razonable de la dinámica de la pobreza y del mercado laboral, al permitir identificar la casi totalidad de las transiciones experimentadas por los hogares inicialmente pobres o no pobres, como así también, las modificaciones en las variables asociadas a dicha dinámica.

3. ENFOQUE Y METODOLOGIA

3.1. Enfoque

La temática de la dinámica de la pobreza ha sido abordada en los países desarrollados desde distintos enfoques. Algunos estudios analizan la dinámica de ingresos, a partir de la cual se derivan las transiciones entre pobreza y no pobreza de los hogares (Lillard y Willis, 1978). Otros, analizan directamente la dinámica de la pobreza según la aplicación de modelos de duración y de funciones de riesgo (Devicienti, 2001). Por otra parte, hay un conjunto de estudios que se basa en el análisis de las transiciones entre pobreza y no pobreza aplicando modelos binarios (*probit* o *logit*) y corrigiendo, tanto por *attrition* como por endogeneidad, en las condiciones iniciales (Cappellari y Jenkins, 2002a; Swaffield, 1999; Cantó *et al*, 2002). Por último, existen trabajos que aplican matrices de transición entre estos dos estados re-ponderando las observaciones, como otra forma de tener en cuenta el desgranamiento, de modo de eliminar el posible sesgo inducido por la pérdida no aleatoria de información (Cantó *et al*, 2002; Beccaria y Maurizio, 2006).

El presente trabajo se focaliza en el estudio de la movilidad de la pobreza. Para ello, en primer lugar, se analizan las tasas de salida y de entrada de dicho estado de modo tal

⁷ Beccaria, L. y Maurizio, R. (2006) estimaron el efecto del desgranamiento sobre la dinámica de la pobreza en Argentina encontrando que el mismo no parece ser muy relevante.

de vincular luego estos movimientos con los cambios experimentados en su incidencia. La tasa de salida de (entrada a) la pobreza se calcula como la proporción de hogares inicialmente pobres (no pobres) que dejan de ser pobres (pasan a ser pobres) en la observación siguiente.

En segundo lugar, se relacionan estas transiciones con los cambios en la estructura demográfica de los hogares, y en sus ingresos laborales y no laborales. Para lo cual, es necesario identificar las diferentes situaciones por las que atraviesan los hogares y que les hacen cambiar su condición de pobreza. Al respecto, existen al menos dos enfoques en la literatura para evaluar la importancia de los diferentes factores⁸. Algunos estudios parten de definir eventos mutuamente excluyentes entre sí, mientras que otros analizan la importancia de estos eventos aún si se verifican simultáneamente con otros. En el primero de los casos, y con el objetivo de considerar la totalidad de eventos que le suceden a los hogares, es necesario tomar en cuenta tanto eventos individuales como también combinaciones de ellos.

En este trabajo se aplica esta alternativa, y, siguiendo a Beccaria y Maurizio (2006), se identifica un conjunto amplio de eventos relacionados con, los ingresos laborales, no laborales, y aquellos de tipo demográfico, que se presenta a continuación.

I. Eventos relacionados exclusivamente con el mercado de trabajo

1. Crecimiento/reducción del **número de ocupados** en el hogar no ocasionado por entradas al (o salidas del) hogar por parte de miembros ocupados. El número total de miembros se mantiene constante.
2. Crecimiento/reducción en el **salario horario** de los miembros que permanecen ocupados en las dos observaciones, manteniendo constante las horas trabajadas. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.
3. Crecimiento/reducción en el **número de horas trabajadas** por los miembros que permanecen ocupados en las dos observaciones, manteniendo constante el salario horario. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.
4. Crecimiento/reducción en el **número de horas** y en el **salario horario** de los miembros que permanecen ocupados en las dos observaciones. El número total de miembros se mantiene constante.
5. Crecimiento/reducción en el **ingreso mensual** de los miembros que permanecen ocupados en las dos observaciones y en el **número de ocupados** en el hogar no ocasionado por entradas al (o salidas del) hogar por parte de miembros ocupados. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.

II. Eventos relacionados exclusivamente con los ingresos no laborales

6. Crecimiento/reducción del **ingreso no laboral** no ocasionado por entradas al (o salidas del) hogar por parte de miembros perceptores de ingresos no laborales. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.

III. Combinación de eventos laborales y no laborales

7. Crecimiento/reducción de los **ingresos laborales y no laborales** no ocasiona-

⁸ Véase, por ejemplo, Bane y Ellwood (1986), Antolín *et al* (1999), Cantó *et al* (2002).

do por entradas al (o salidas del) hogar por parte de perceptores de ingresos laborales y no laborales. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.

IV. Eventos exclusivamente de carácter demográfico

8. Reducción/crecimiento en el **número total de miembros del hogar**, manteniendo constante el ingreso nominal total familiar.

V. Combinación de eventos demográficos y de ingresos (laborales y no laborales)

9. Crecimiento/reducción en el **ingreso nominal total** (independientemente del origen del cambio) y reducción/crecimiento en el **número total de miembros del hogar**.

VI. Eventos demográficos que tienen impacto en los ingresos laborales

10. Crecimiento/reducción en el **número de ocupados** en el hogar como consecuencia de la entrada al (o salida del) hogar de algún miembro ocupado.

VII. Eventos demográficos que tienen impacto en los ingresos no laborales

11. Crecimiento/reducción en el **ingreso no laboral** como consecuencia de la entrada al (o salida del) hogar de algún miembro perceptor de ingresos no laborales.

VIII. Eventos no clasificados previamente

Los eventos clasificados en I, II y III son de tipo no demográficos por cuanto: por un lado, el número de miembros del hogar se mantiene inalterado; y, por otro –más importante aún–, ningún miembro perceptor de ingresos laborales o no laborales, entró o salió del hogar entre las dos observaciones consideradas. Por el contrario, el resto de los eventos son exclusivamente de tipo demográficos, combinaciones de eventos demográficos y de ingresos, o eventos de carácter demográfico que inducen cambios en los ingresos laborales o no laborales.

Por lo tanto, resulta importante diferenciar si los cambios en el total de miembros perceptores de ingresos laborales se explican por alteraciones en el mercado de trabajo que afectan a ciertas familias o si son el resultado de alteraciones en la composición de los hogares, con impacto en este tipo de ingresos. Similar análisis se aplica al caso de los ingresos de fuentes no laborales.

3.2. Metodología⁹

A partir de la definición de los eventos mutuamente excluyentes es posible estimar la distribución de las transiciones de la pobreza asociada a los mismos. Siguiendo a Jenkins y Shulter (2001), es posible descomponer tal distribución en dos factores: por un lado, la probabilidad de experimentar un determinado evento por parte de la población en riesgo –hogares no pobres cuando analizamos las entradas a la pobreza y hogares pobres para las salidas de ella–; y por otro, la probabilidad condicional de experimentar una transición, dado que el evento ha sucedido.

⁹ Ver Anexo I.

Teniendo en cuenta esta descomposición queda claro que un evento puede resultar ser importante en las transiciones entre pobreza y no pobreza, ya sea por su alta incidencia o bien por el fuerte impacto que genera (probabilidad condicional) en la situación inicial de los hogares y que los hace cambiar de estado. A su vez, la alta probabilidad condicional de un evento puede estar explicada por el cambio significativo en los ingresos familiares o porque le ocurre con mayor frecuencia a los hogares cercanos a la línea de pobreza.

Por último, las economías con inflación, pueden ser otro factor relevante para explicar las transiciones entre pobreza y no pobreza. En particular, el crecimiento de los precios dificulta que los hogares escapen de dicha situación y puede inducir a algunos de ellos a caer por debajo de la línea de pobreza. Es por ello que resulta interesante tratar de cuantificar el efecto que la inflación ha tenido sobre las tasas de entrada y de salida en nuestro país.

Para esto, es necesario definir tasas *contrafactuales* de entrada y salida de la pobreza que cuantifican las transiciones en un contexto de estabilidad de precios. En efecto, en este trabajo se estimaron las tasas de entrada y de salida manteniendo constante, en ambas observaciones, el valor de la canasta alimentaria por adulto equivalente y el *coeficiente de Engel* –o sea, en cada hogar, se repitieron los valores de estos coeficientes correspondientes al segundo semestre de 2004, en la observación del segundo semestre de 2005.

4. RESULTADOS

Como se ha mencionado la variación neta de la pobreza, es resultado de la interacción de dos flujos: el de aquellos hogares no pobres que entran a la pobreza (entradas) y el de aquellos hogares pobres que dejan de serlo (salidas). Tal como se observa en el cuadro 3, la tasa de entrada a la pobreza entre el segundo semestre de 2004 y el correspondiente a 2005 es de 8,73% y, hubiera sido de 6,69% en un contexto de estabilidad de precios (contrafactual). Por su parte, en dicho período, el 32% de los hogares inicialmente pobres lograron salir de esa situación, mientras que casi el 39% lo hubieran hecho si no hubiera habido aumento en los precios de la canasta básica.

Por lo tanto, se deduce que el efecto del crecimiento de los precios parece afectar, con mayor intensidad las salidas, que las entradas a la pobreza, lo cual estaría reflejando que hay una mayor concentración de población inicialmente pobre, muy cercana a la línea de pobreza.

A continuación se presenta el análisis de los factores asociados a ambas transiciones desde y hacia la pobreza, aunque se pretende destacar la importancia que tienen las salidas de la pobreza en este período. Estas no solo han sido de mayor magnitud que las entradas, sino que permiten extraer conclusiones relevantes para el diseño de políticas que tengan como objetivo central la reducción de la pobreza (ver cuadro 3 en pág. siguiente).

4.1. Tasa de salida de la pobreza

Para analizar los factores asociados con las salidas del estado de pobreza, es conve-

CUADRO 3

Tasas de transición de la pobreza

	Estado al 2 Semestre 2005			
	Efectivo		Contrafactual	
Estado al 2 Semestre 2004	Pobre	No pobre	Pobre	No pobre
Pobre	68,03%	31,97%	61,06%	38,94%
No pobre	8,73%	91,27%	6,69%	93,31%

niente volver a mencionar que la tasa de salida resulta de la multiplicación entre la probabilidad de que el hogar experimente alguno de los eventos mencionados y la probabilidad condicional de que, habiéndole ocurrido algún evento, el hogar salga de la pobreza. Se estudian cada una de estas probabilidades, así como la tasa de salida en forma separada.

Como se observa en el cuadro 4, un porcentaje elevado (78%) de los hogares estudiados experimentó algún evento que, potencialmente, le permitiría salir de la situación de pobreza. Ello es reflejo de la mejora en el funcionamiento macroeconómico y del mercado de trabajo, lo cual hace posible que los hogares obtengan con mayor intensidad aumentos de ingresos laborales y no laborales. Es importante mencionar que, en promedio, esta cifra es superior a la registrada en los '90, donde un tercio de los hogares no experimentó ningún evento que les permitiera salir de la pobreza, al mismo tiempo que, dicho valor, iba incrementándose a lo largo de la década¹⁰ (Beccaria y Maurizio, 2006).

De manera similar a lo que ocurre con la tasa de entrada a la pobreza, los eventos exclusivamente del mercado de trabajo son los de mayor frecuencia relativa para explicar las salidas de la misma. Como se desprende del cuadro, le suceden a aproximadamente 34% de los hogares. Además, la combinación de incremento en los ingresos laborales y en los no laborales (evento 7) resulta ser un hecho importante que permitiría sacar a los hogares de la situación de pobreza, a diferencia de lo que ocurre en las entradas a la pobreza. Otros eventos de frecuencia significativa son, el incremento de los ingresos junto a una reducción en la cantidad de miembros (evento 9) y los aumentos en los ingresos exclusivamente no laborales (evento 6). Esto está claramente asociado a la política que ha tenido el gobierno nacional en materia de jubilaciones, por la cual, se elevó el mínimo vigente en junio de 2004 de \$260 a \$280 en septiembre de ese mismo año, llegando a \$350 en julio de 2005.

Por el contrario, los eventos de carácter exclusivamente demográfico o aquéllos demográficos con impacto en los ingresos laborales/no laborales del hogar no parecen ser muy importantes.

Al igual que en el caso de las entradas, la importancia de los **eventos laborales**

¹⁰ Entre 2000 y 2003 sólo el 63% de los hogares experimentaron algún evento que les permitiera potencialmente salir de la pobreza.

CUADRO 4*

Descomposición de la tasa de salida de la pobreza

	Probabilidad de ocurrencia del evento	Probabilidad condicional de salida de la pobreza dado el evento	Tasa de salida de la pobreza
	P(event) (1)	P(S/Event) (2)	P(S) (1)*(2)=(3)
Eventos exclusivamente laborales			12,98%
Evento 1	4,67%	38,36%	1,79%
Evento 2	9,08%	32,39%	2,94%
Evento 3	4,28%	20,90%	0,89%
Evento 4	9,08%	40,85%	3,71%
Evento 5	6,39%	57,00%	3,64%
Eventos exclusivamente no laborales			
Evento 6	11,00%	31,40%	3,45%
Combinación de eventos laborales y no laborales			
Evento 7	12,28%	52,08%	6,40%
Eventos exclusivamente demográficos			
Evento 8	6,07%	17,89%	1,09%
Combinación de eventos demográficos y de ingresos			
Evento 9	7,86%	62,60%	4,92%
Eventos demográficos con impacto en los ing. lab.			
Evento 10	2,11%	36,36%	0,77%
Eventos demográficos con impacto en los ing. no lab.			
Evento 11	0,58%	22,22%	0,13%
Eventos no clasificados	4,92%	45,45%	2,24%
Sub-total	78,32%		31,97%
Hogares sin eventos	21,67%	0,00%	0,00%
Total	100%		31,97%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC).

* Descripción eventos en Anexo II

reside tanto en su alta frecuencia dentro del conjunto de hogares inicialmente pobres, como en su impacto en términos del aumento del ingreso familiar. En efecto, aproximadamente 43%¹¹ de los hogares que pasaron por eventos que potencialmente les permitiría salir de la situación de pobreza, experimentaron un hecho de este tipo y, la mitad de ellos, lograron salir de la situación de pobreza. Por su parte, si bien el incremento de los ingresos no laborales (evento 6) presenta también una alta frecuencia, la probabilidad condicional de salir de la pobreza asociada a éste es menor que en los eventos anteriores. Nuevamente, como era esperable, cuando los hogares experimentan eventos combinados tienen altas chances de escapar de la pobreza, tal como lo muestran los valores de probabilidad condicional de los eventos 5, 7 y, especialmente, del evento 9.

Comparando con las entradas, es interesante notar que las probabilidades condicionales son mayores en el caso de las salidas, lo cual se debe mayormente a que los hogares inicialmente pobres se ubican más cerca de la línea de la pobreza que los hogares inicialmente no pobres.

Respecto a las tasas de salida, el cuadro 5, permite identificar los eventos más relevantes que hacen posible que los hogares dejen de ser pobres. Similar a lo que se observa en las entradas a la pobreza, son los eventos del mercado de trabajo los de mayor relevancia para explicar los cambios en la situación de pobreza. En conjunto, éstos explican aproximadamente el **40%** del total de las salidas, mientras que, si se le suman los eventos combinados de aumento de ingresos laborales y no laborales, la cifra asciende aproximadamente al **60%**.

Las tasas de salida por eventos demográficos son menos significativas excepto para el evento que combina el aumento en los ingresos con reducción en la cantidad de miembros del hogar (evento 9).

Para entender las causas de las mayores tasas de salida de la pobreza según los distintos eventos que experimenta el hogar, resulta importante investigar si las mayores probabilidades condicionales que presentan ciertos eventos se deben a que los mismos generan un incremento significativo en los ingresos familiares totales o a que le suceden a hogares inicialmente pobres, pero, en su condición, muy cercanos a la línea de la pobreza. Para poder determinar cuál de los dos factores es el de mayor importancia, se analizaron dos tipos de evidencias adicionales. Por un lado, las variaciones porcentuales promedio de la mediana de los ingresos familiares¹² como consecuencia de los diferentes eventos; por otro, la distancia entre el ingreso medio de los hogares y el valor de la línea de pobreza de los mismos.

En este sentido, recordemos que el aumento del empleo (evento 1) y de los salarios horarios (evento 2) eran los eventos individuales con mayor impacto, una vez que sucedían.

A partir del cuadro 6, se observa que, en el primer caso, esto se explica fundamentalmente por el significativo incremento en los ingresos laborales que el evento implica, dado que le sucede a hogares relativamente alejados de la línea de la pobreza. Por el contrario, en el caso del aumento salarial, si bien la variación porcentual en los ingresos

¹¹ Probabilidad de evento laboral/probabilidad de hogares con eventos: 33,5%/78,32%.

¹² La mediana del ingreso medio familiar da cuenta del valor del ingreso medio familiar, por debajo del cual se ubica el 50% de los hogares afectados por cada evento.

CUADRO 5

Clasificación de la tasa de salida de la pobreza según eventos

	Total de entradas
Eventos exclusivamente laborales	
Evento 1	5,6%
Evento 2	9,2%
Evento 3	2,8%
Evento 4	11,6%
Evento 5	11,4%
Sub-total	40,6%
Eventos exclusivamente no laborales	
Evento 6	10,8%
Combinación de eventos laborales y no laborales	
Evento 7	20,0%
Eventos exclusivamente demográficos	
Evento 8	3,4%
Combinación de eventos demográficos y de ingresos	
Evento 9	15,4%
Eventos demográficos con impacto en los ing. lab.	
Evento 10	2,4%
Eventos demográficos con impacto en los ing. no lab.	
Evento 11	0,4%
Eventos no clasificados	7,0%
Total	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC).

familiares que este evento genera es claramente más pequeña que en el caso anterior, la brecha inicial es visiblemente inferior (hogares más cercanos a la línea de la pobreza). O sea que, comparando ambos eventos, la elevada probabilidad condicional que éstos presentan dentro de los hogares inicialmente pobres está dada por razones diferentes:

- en el primer caso, si bien el aumento en la cantidad de ocupados parece verificarse con mayor intensidad entre hogares más pobres, lo cual dificultaría la salida de la pobreza, este evento posee un impacto importante sobre los ingresos familiares totales;

CUADRO 6

Factores asociados a la probabilidad condicional de los eventos

	Mediana del ingreso total familiar			Mediana de la distancia a la línea de la pobreza ¹
	II sem 04	II sem 05	Variación	
Eventos exclusivamente laborales				
Evento 1	120	530	342%	0,79
Evento 2	488	700	43%	0,29
Evento 3	400	500	25%	0,37
Evento 4	400	700	75%	0,37
Evento 5	400	950	138%	0,47
Eventos exclusivamente no laborales				
Evento 6	250	400	60%	0,40
Combinación de eventos laborales y no laborales				
Evento 7	350	820	134%	0,49
Eventos exclusivamente demográficos				
Evento 8	550	300	0%	0,32
Combinación de eventos demográficos y de ingresos				
Evento 9	400	700	75%	0,48
Eventos demográficos con impacto en los ing. lab.				
Evento 10	200	600	200%	0,52
Eventos demográficos con impacto en los ing. no lab.				
Evento 11	400	600	50%	0,35

¹ Distancia a la línea de pobreza definida como: ITF/valor de la línea de pobreza

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC).

- por su parte, la importancia de los aumentos salariales se debe mayormente a que le sucede a hogares pobres, pero más cercanos a la línea de la pobreza. De hecho, los hogares que experimentaron este tipo de eventos son los que, en promedio, presentaban una menor brecha de la pobreza en el momento inicial.

En el caso del evento combinado entre incremento de ingreso laboral y no laboral (evento 7), su fuerte impacto se justifica, en gran medida, por el significativo aumento

en los ingresos familiares que conlleva, dado que lo experimentan los hogares con una mediana de la brecha de alrededor de 0,5. Un panorama similar se verifica con los hogares que logran elevar la cantidad de miembros ocupados y sus ingresos laborales, de manera simultánea (evento 10).

Por lo tanto, a partir de toda la evidencia analizada se deduce que la relevancia que los eventos laborales y no laborales (individuales o combinados) tienen sobre las tasas de salida de la pobreza es un claro reflejo del mejoramiento en las condiciones del mercado de trabajo y de los ingresos por jubilación que el país ha venido evidenciando desde 2003. En efecto, como se menciona en la sección 2, a lo largo de todo este período el empleo exhibió un muy fuerte dinamismo acompañado por un proceso de recuperación salarial que, en conjunto, impactaron significativamente sobre los ingresos totales de los hogares. Asimismo, el gobierno nacional ha venido ejecutando una política activa en materia de jubilaciones, que incluye un incremento en el valor de la jubilación mínima de 213%¹³, desde el año 2003, lo cual explica la importancia de los ingresos no laborales en las salidas de la pobreza.

Por lo tanto, dada esta dinámica verificada en los últimos años, es esperable que los eventos combinados del mercado de trabajo y de ingresos no laborales revistan una gran importancia para explicar las mejoras en el bienestar de los hogares inicialmente pobres. Asimismo, ello explica por qué en la actualidad los eventos combinados de mejora en los ingresos laborales por aumento de salarios y de la cantidad de ocupados, y éstos conjuntamente con incrementos en las jubilaciones, registran una importancia significativamente superior a la observada en los '90.

4.2. Tasa de entrada a la pobreza

Para analizar los factores asociados a la entrada a la pobreza, en el cuadro 7 se presenta la descomposición de las tasas de entradas efectivas.

Dicho cuadro presenta el 100% de hogares que en el año 2004 no eran pobres y que eran susceptibles de serlo; es decir, hogares a los que podían ocurrirles eventos negativos (ya sean de caídas de ingresos o demográficos) que pudieran hacerlos ingresar en la pobreza.

Como se destacó anteriormente, en el enfoque metodológico recordamos que las tasas de entrada a la pobreza (columna 3) surgen del producto de dos tasas: por un lado, la probabilidad de ocurrencia de los eventos identificados (columna 1); y, por otro, la probabilidad condicional de que la ocurrencia de ese evento haga entrar a ese hogar a la pobreza (columna 2).

Centrándonos en la probabilidad de ocurrencia de cada evento, se observa que casi el 62% de los hogares no experimentó ningún suceso que potencialmente pudiera hacerlo entrar en la pobreza. Este hecho resulta relevante y marca una diferencia importante con los resultados obtenidos en Beccaria y Maurizio (2006) para la década de los noventa. Estos autores encuentran que el 50% de los hogares no había experimentado algún evento negativo que les pudiera hacer entrar en la pobreza y que, dicho valor, se había ido reduciendo a lo largo de la década. Entre el año 2000 y 2003, este porcentaje alcanzó un valor 45,6%. En la actualidad, el hecho de que dos tercios de los hogares no

¹³ Período que abarca desde marzo de 2003 a junio de 2006.

CUADRO 7

Descomposición de la tasa de entrada a la pobreza

Eventos	Probabilidad de ocurrencia del evento	Probabilidad condicional de entrada	Tasa de entrada
	P(event) (1)	P(S/Event) (2)	P(S) (1)*(2)=(3)
Eventos exclusivamente laborales	14,08%		3,34%
Evento 1	2,72%	36,46%	0,99%
Evento 2	4,96%	14,86%	0,74%
Evento 3	2,49%	13,64%	0,34%
Evento 4	2,69%	26,32%	0,71%
Evento 5	1,22%	46,51%	0,57%
Eventos exclusivamente no laborales			
Evento 6	7,85%	15,88%	1,25%
Combinación de eventos laborales y no laborales			
Evento 7	2,27%	38,75%	0,88%
Eventos exclusivamente demográficos			
Evento 8	7,62%	7,81%	0,60%
Combinación de eventos demográficos y de ingresos			
Evento 9	1,90%	52,24%	0,99%
Eventos demográficos con impacto en los ing. lab.			
Evento 10	2,10%	27,03%	0,57%
Eventos demográficos con impacto en los ing. no lab.			
Evento 11	0,51%	16,67%	0,09%
Eventos no clasificados	2,07%	28,77%	0,60%
SUB-TOTAL	38,40%		8,31%
Hogares sin eventos	61,60%	0,69%	0,43%
TOTAL	100%		8,73%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC).

evidencien ninguno de los eventos para entrar a la pobreza puede ser un reflejo de las mejores condiciones del mercado de trabajo por la que atraviesa el país actualmente.

Ahora bien, observando únicamente los hogares a los que les ocurrieron eventos

de potencial entrada a la pobreza, podemos identificar los eventos de mayor y menor frecuencia (cuadro 8).

Como se observa en dicho cuadro, aproximadamente 40% de las entradas a la pobreza están asociadas a eventos exclusivamente del mercado de trabajo (lo cual refleja la importancia que las condiciones laborales tienen en los cambios producidos en el bienestar de los hogares). Por su parte, dentro de los eventos individuales, la reducción de ingresos no laborales explica aproximadamente el 15% del total de las entradas,

CUADRO 8

Clasificación de la tasa de entrada a la pobreza según eventos

	Total de entradas
Eventos exclusivamente laborales	
Evento 1	12%
Evento 2	9%
Evento 3	4%
Evento 4	9%
Evento 5	7%
Sub-total	40%
Eventos exclusivamente no laborales	
Evento 6	15%
Combinación de eventos laborales y no laborales	
Evento 7	11%
Eventos exclusivamente demográficos	
Evento 8	7%
Combinación de eventos demográficos y de ingresos	
Evento 9	12%
Eventos demográficos con impacto en los ing. lab.	
Evento 10	7%
Eventos demográficos con impacto en los ing. no lab.	
Evento 11	1%
Eventos no clasificados	7%
Total	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC).

mientras que los eventos exclusivamente demográficos no resultan ser significativos (representan alrededor del 7% del total de entradas).

Asimismo, entre los eventos individuales exclusivamente de carácter laboral, la reducción de la cantidad de ocupados en el hogar parece ser el evento más importante (explicando el 12% de las entradas), seguida por la reducción de los salarios de los miembros ocupados (que explica el 9% del total de entradas).

Por su parte, los eventos combinados, tanto los que involucran variaciones en los ingresos laborales y no laborales, como los que combinan eventos de carácter demográfico y de ingresos, resultan ser importantes ya que motivan, cada uno de ellos, más del 10% de las entradas totales. Finalmente, sólo el 7% de los hogares sufrió algún tipo de evento no clasificado.

La importancia que, en conjunto, exhiben los eventos del mercado de trabajo se explica, tanto por su alta frecuencia como –y especialmente– por la elevada probabilidad condicional asociada a dichos casos (cuadro 7, columna 2). En particular, como se destacó más arriba, aproximadamente el 40% de los hogares que experimentaron algún evento, sufrió una reducción de sus ingresos laborales. Pero conjuntamente a la alta incidencia, estos eventos tienen una alta probabilidad de hacer entrar a los hogares en la situación de pobreza. En efecto, más de un tercio de los hogares que experimentan una reducción de la cantidad de miembros ocupados sufren esta transición. De hecho, este evento es el que genera mayor impacto dentro del total de los eventos individuales. En ese sentido, es interesante observar que, si bien la reducción en la cantidad de ocupados es menos frecuente que la reducción salarial (cuadro 7, columna 1), el impacto que tiene sobre los hogares es mayor en el primer caso que en el segundo (cuadro 7, columna 2).

Como era esperable, los eventos combinados tienen, en promedio, un impacto mayor que los eventos individuales. En particular, el 53% de los hogares inicialmente no pobres que sufren una reducción de ingresos (laborales o no laborales) conjuntamente con un aumento en la cantidad de miembros, entran a la pobreza.

Tal como ya se dijo, el fuerte impacto que algunos eventos tienen sobre los hogares puede deberse, a la significativa reducción de los ingresos que ellos generaban, o a que son experimentados por hogares ubicados cerca de la línea de pobreza. Para poder determinar cuál de los dos factores es el de mayor importancia, se analizaron dos tipos de evidencias adicionales. Por un lado, las variaciones porcentuales promedio de la mediana de los ingresos familiares¹⁴ como consecuencia de los diferentes eventos; por otro, la distancia entre el ingreso medio de los hogares y el valor de la línea de pobreza de los mismos.

Según se observa en el cuadro 9, el fuerte impacto de la pérdida de un puesto de trabajo en un hogar (evento 1) está claramente relacionado, tanto con la fuerte caída de la mediana del ingreso (38%) como con la escasa distancia que separa el ingreso medio de estos hogares del valor de su línea de pobreza (mediana de la distancia a la línea de pobreza igual a 2,2).

A su vez, en los hogares en los que algún miembro perdió un puesto de trabajo y en los que las remuneraciones horarias se redujeron (evento 5), el impacto fue mayor dado que, si bien la caída en la mediana fue prácticamente la misma (39%), la distancia

¹⁴ La mediana del ingreso medio familiar da cuenta del valor del ingreso medio familiar, por debajo del cual se ubica el 50% de los hogares afectados por cada evento.

CUADRO 9

Factores asociados a la probabilidad condicional de los eventos

	Mediana del ingreso total familiar			Mediana de la distancia a la línea de la pobreza ¹
	II sem 04	II sem 05	Variación	
Eventos exclusivamente laborales				
Evento 1	1300	800	-38%	2,19
Evento 2	1600	1100	-31%	3,20
Evento 3	1550	1085	-30%	2,61
Evento 4	1890	1000	-47%	2,65
Evento 5	1480	900	-39%	2,02
Eventos exclusivamente no laborales				
Evento 6	959	600	-37%	3,01
Combinación de eventos laborales y no laborales				
Evento 7	1350	660	-51%	2,54
Eventos exclusivamente demográficos				
Evento 8	1000	1000	0%	1,86
Combinación de eventos demográficos y de ingresos				
Evento 9	1100	700	-36%	1,99
Eventos demográficos con impacto en los ing. lab.				
Evento 10	1700	900	-47%	2,17
Eventos demográficos con impacto en los ing. no lab.				
Evento 11	700	450	-36%	1,94

¹ Distancia a la línea de pobreza definida como: ingreso total familiar (ITF)/valor de la línea de pobreza.
Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH (INDEC).

de estos hogares a la línea de pobreza es aún mas pequeña que en el caso anterior. La mediana de la brecha de la pobreza es igual a 2, es decir que el 50% de los hogares afectados por este evento tiene un ingreso medio que, como máximo, duplica el valor de la línea de la pobreza.

Como era esperable, ambos eventos, exclusivamente pertenecientes al mercado laboral, poseen una elevada probabilidad condicional de entrada a la pobreza dada la ocurrencia del evento.

Por otro lado, los eventos del mercado laboral con menor probabilidad condicional de entrada a la pobreza (hogares que sólo comprueban caídas en la remuneración horaria o en las horas trabajadas) son aquéllos en los cuales los hogares perciben una caída menor de la mediana del ingreso y que se encuentran más alejados del valor de la línea de pobreza (el valor de la mediana de la distancia del ingreso medio a la línea de la pobreza en estos eventos es del 3,2 y 2,61 respectivamente). Ambos motivos permiten que la probabilidad de entrada a la pobreza, dado el evento, sea inferior (alrededor del 15%) a la de los eventos recientemente citados.

Finalmente queremos destacar el evento 6, cuyo impacto en la ocurrencia de la pobreza es limitado, esto se refleja en que la probabilidad condicional de entrada a la pobreza sea sólo de 16%. Si bien la caída de los ingresos no laborales implica una caída en la mediana del ingreso familiar del 37%, los hogares a los que les ocurre este evento se encuentran muy alejados de la línea de pobreza, razón por la cual la probabilidad de entrada a la misma es reducida.

CONCLUSIONES

El presente estudio tuvo como objetivo principal vincular episodios del mercado laboral y de otra naturaleza, que le suceden a los individuos en las transiciones entre la situación de pobreza y de no pobreza por las que atraviesan los hogares a los cuales pertenecen. El mismo, abarca el período entre el segundo semestre de 2004 y de 2005, último dato disponible para los segundos semestres del año en el momento de la realización de este trabajo.

Uno de los hallazgos más relevantes del documento es que, en la actualidad, a aproximadamente 8 de cada 10 hogares les ocurren eventos positivos (ya sea en términos de ingresos o demográficos) que contribuyen a hacerles abandonar la condición de pobreza, mientras que en el período 2000-2003 esto le ocurría a sólo 6 de cada 10. Es preciso destacar, sin embargo, que es necesario ser cautelosos en la comparación de estos resultados que abarcan sólo el período de un año, con los resultados obtenidos por Maurizio y Beccaria (2006), que abarcan un período mayor.

Otro aspecto clave puesto en evidencia a partir de los resultados de este trabajo es que los eventos del mercado laboral, en conjunto, explican un porcentaje importante de la dinámica de la pobreza a lo largo del año analizado. La relevancia de estos eventos reside, tanto en la frecuencia con la que le suceden a los hogares, como en el impacto que ellos generan en términos del cambio en los ingresos familiares.

Ello indica que la continuidad en el proceso de mejoramiento de las condiciones del mercado de trabajo, resulta una condición necesaria para seguir avanzando en la reducción de los niveles de pobreza que viene experimentando el país desde 2003.

Sin embargo, si bien dicha reducción ha sido muy significativa, los niveles de privación continúan siendo elevados, dado que un tercio de las personas permanecen en la situación de pobreza. Por lo tanto, adicionalmente a un régimen macroeconómico que continúe generando un volumen importante de empleo y, especialmente, empleo de

calidad, es necesario mantener y profundizar la política de ingresos y la política social que está llevando a cabo el del gobierno nacional.

En este sentido, por un lado, resulta de gran relevancia continuar con el apuntalamiento del crecimiento de los salarios a través de la mejora en el salario mínimo y de las jubilaciones, proceso que se viene registrando desde 2003. Por otro lado, es necesario seguir adelante con la política de transferencia hacia los hogares más necesitados, dado que las mejoras que se vienen registrando en materia laboral probablemente no sean suficientes para que este conjunto de hogares logre salir de la situación de pobreza.

ANEXO I METODOLOGIA

Como se destacó en el apartado 3.2, la identificación de eventos mutuamente excluyentes permite estimar la distribución de las transiciones de la pobreza asociada a dichos eventos. Para ello se define la probabilidad de moverse del estado “i” (pobre/no pobre) al estado “j” (pobre/no pobre) como (S_{ij}) , siendo ésta la suma de las probabilidades de transición asociadas a cada uno de los eventos considerados (simples o una combinación de ellos). Dicha probabilidad de transición se muestra a continuación:

$$P(S_{ij}) = \sum_{r=1}^R P(S_{ij}, E_r) \quad [1]$$

donde:

S_{ij} indica la transición desde el estado “i” en “t” al estado “j” en “t + 1”;

E_r indica la ocurrencia del evento “r”;

r: 1, 2, ..., R son los eventos mutuamente excluyentes;

$i \neq j$

La distribución de las transiciones de la pobreza asociada a los eventos puede descomponerse en dos factores y reformulándose [1] como sigue:

$$P(S_{ij}) = \sum_{r=1}^R P(S_{ij} | E_r) P(E_r) \quad [2]$$

Donde $P(E_r)$ es la probabilidad de experimentar un determinado evento por parte de la población en riesgo; y donde $P(S_{ij} | E_r)$ es la probabilidad condicional de experimentar una transición, dado que el evento ha sucedido.

A partir de esta descomposición es evidente entonces que la importancia de un evento en las transiciones “desde” o “hacia” la pobreza dependerán tanto de la incidencia como del impacto que genera la ocurrencia de dicho evento en la situación inicial de los hogares haciéndolos cambiar o no de estado. A su vez, la alta probabilidad condicional de un evento puede estar explicada por el cambio significativo en los ingresos familiares o porque le ocurre con mayor frecuencia a los hogares cercanos a la línea de pobreza.

ANEXO II

DESCRIPCIÓN DE EVENTOS ASOCIADOS CON LAS ENTRADAS A (SALIDAS DE) LA POBREZA

Eventos asociados a la entrada a la pobreza

	Tipo de eventos	N°	Descripción
No demográfico	I. Eventos relacionados exclusivamente con el mercado de trabajo	Evento 1	Reducción del número de ocupados en el hogar no ocasionado por salidas del hogar por parte de miembros ocupados. El número total de miembros se mantiene constante.
		Evento 2	Reducción en el salario horario de los miembros que permanecen ocupados en las dos observaciones, manteniendo constante las horas trabajadas. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.
		Evento 3	Reducción en el número de horas trabajadas por los miembros que permanecen ocupados en las dos observaciones, manteniendo constante el salario horario. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.
		Evento 4	Reducción en el número de horas y en el salario horario de los miembros que permanecen ocupados en las dos observaciones. El número total de miembros se mantiene constante.
		Evento 5	Reducción en el ingreso mensual de los miembros que permanecen ocupados en las dos observaciones y en el número de ocupados en el hogar no ocasionado por salidas del hogar por parte de miembros ocupados. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.
	II. Eventos relacionados exclusivamente con los ingresos no laborales	Evento 6	Reducción del ingreso no laboral no ocasionado por salidas del hogar por parte de miembros perceptores de ingresos no laborales. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.
	III. Combinación de eventos laborales y no laborales	Evento 7	Reducción de los ingresos laborales y no laborales no ocasionado por salidas del hogar por parte de perceptores de ingresos laborales y no laborales. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.
Eventos demográficos y combinaciones	IV. Eventos exclusivamente de carácter demográfico	Evento 8	Crecimiento en el número total de miembros del hogar, manteniendo constante el ingreso nominal total familiar.
	V. Combinación de eventos demográficos y de ingresos (laborales y no laborales)	Evento 9	Reducción en el ingreso nominal total (independientemente del origen del cambio) y crecimiento en el número total de miembros del hogar.
	VI. Eventos demográficos que tienen impacto en los ingresos laborales	Evento 10	Reducción en el número de ocupados en el hogar como consecuencia de la salida del hogar de algún miembro ocupado.
	VII. Eventos demográficos que tienen impacto en los ingresos no laborales	Evento 11	Reducción en el ingreso no laboral como consecuencia de la salida del hogar de algún miembro perceptor de ingresos no laborales.
	VIII. Eventos no clasificados previamente.		

Eventos asociados a la salida de la pobreza

	Tipo de eventos	N°	Descripción
No demográfico	I. Eventos relacionados exclusivamente con el mercado de trabajo	Evento 1	Crecimiento del número de ocupados en el hogar no ocasionado por entradas al hogar por parte de miembros ocupados. El número total de miembros se mantiene constante.
		Evento 2	Crecimiento en el salario horario de los miembros que permanecen ocupados en las dos observaciones, manteniendo constante las horas trabajadas. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.
		Evento 3	Crecimiento en el número de horas trabajadas por los miembros que permanecen ocupados en las dos observaciones, manteniendo constante el salario horario. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.
		Evento 4	Crecimiento en el número de horas y en el salario horario de los miembros que permanecen ocupados en las dos observaciones. El número total de miembros se mantiene constante.
		Evento 5	Crecimiento en el ingreso mensual de los miembros que permanecen ocupados en las dos observaciones y en el número de ocupados en el hogar no ocasionado por entradas al hogar por parte de miembros ocupados. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.
			Total eventos exclusivamente laborales
Eventos demográficos y combinaciones	II. Eventos relacionados exclusivamente con los ingresos no laborales	Evento 6	Crecimiento del ingreso no laboral no ocasionado por entradas al hogar por parte de miembros perceptores de ingresos no laborales. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.
	III. Combinación de eventos laborales y no laborales	Evento 7	Crecimiento de los ingresos laborales y no laborales no ocasionado por entradas al hogar por parte de perceptores de ingresos laborales y no laborales. El número total de miembros del hogar se mantiene constante.
	IV. Eventos exclusivamente de carácter demográfico	Evento 8	Reducción en el número total de miembros del hogar, manteniendo constante el ingreso nominal total familiar.
	V. Combinación de eventos demográficos y de ingresos (laborales y no laborales)	Evento 9	Crecimiento en el ingreso nominal total (independientemente del origen del cambio) y reducción en el número total de miembros del hogar.
	VI. Eventos demográficos que tienen impacto en los ingresos laborales	Evento 10	Crecimiento en el número de ocupados en el hogar como consecuencia de la entrada al hogar de algún miembro ocupado.
	VII. Eventos demográficos que tienen impacto en los ingresos no laborales	Evento 11	Crecimiento en el ingreso no laboral como consecuencia de la entrada al hogar de algún miembro perceptor de ingresos no laborales.
	VIII. Eventos no clasificados		

BIBLIOGRAFIA

- ALTIMIR, O., BECCARIA L. Y GONZÁLEZ ROZADA M. (2002), "La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000", en *Revista de la CEPAL*, N° 78.
- ALTIMIR, O. Y BECCARIA L. (1998), "Efectos de los cambios macroeconómicos y de las reformas sobre la pobreza urbana en la Argentina", en Ganuza E., Taylor, L. y Morley S. (1998), *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, PNUD, Madrid, Ed. Mundi-Prensa.
- ANTOLÍN, P., DANG, T. Y OXLEY, H. (1999), "Poverty dynamics in four OECD countries", *Economics Department Working Papers*, N° 212, OECD.
- BANE, M. Y ELLWOOD, D. (1986), "Slipping into and out of poverty: the dynamics of spells", en *Journal of Human Resources*, N°21 (1).
- BECCARIA, L. Y MAURIZIO, R. (2005), "Changes in Occupational Mobility, Labour Regulations and rising precariousness in Argentina", Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires.
- BECCARIA, L. Y MAURIZIO, R. (2006), "Factors associated to poverty mobility in Greater Buenos Aires", Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina.
- BLUMEN, I., KOGAN, M. Y MCCARTHY, P. (1955), "The industrial mobility of labor as a probability process", Cornell University Press, Ithaca.
- BURGESS, S. Y PROPPER, C. (1998), "An economic model of household income dynamics, with an application to poverty dynamic among American women", CASE Paper N°9 London.
- BUCHELI, M. Y FURTADO, M. (2002), "Impacto del desempleo sobre el salario: el caso de Uruguay", *Desarrollo Económico*, N° 165.
- CANTÓ, O. (1996), "Poverty Dynamics in Spain: A study of transitions in the 1990s", DARP Discussion Paper N° 15, London School of Economics, London.
- CANTÓ, O. (2000), "Climbing out of poverty, falling back in: low incomes' stability in Spain", Working paper N°13, Departamento de Economía Aplicada, University of Vigo, España.
- CANTÓ, O., DEL RÍO, C. Y GRADÍN, C. (2002), "What helps households with children in leaving poverty? Evidence from Spain in contrast with other EU countries", *Working paper 0201*, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Vigo, España.
- CANTÓ, O., DEL RÍO, C. Y GRADÍN, C. (2006), "Poverty statics and dynamics: does that accounting period matter?", en *International Journal of Social Welfare*, Vol 15 (3).
- CAPELLARI, L. Y JENKINS, S. (2002a), "Modelling low income transitions", *Discussion Papers 288*, German Institute for Economic Research, Berlin.
- CAPELLARI, L. Y JENKINS, S. (2002b), "Who Stays Poor? Who Become Poor? Evidence from the British Household Panel Survey", *The Economic Journal*, 112 (4778): C60-C67.
- COX, D. (1972), "Regression Models and Life-Tables", en *Journal Royal Statistical Society, Series B (Methodological)*, May/Aug, Vol. 34, N° 2 (1972).
- COX, D. Y OAKES, D. (1985), *Analysis of Survival Data*, New York: Chapman and Hall.
- CRUCES, G. Y WODON, Q. (2003), "Transient and chronic poverty in turbulent times: Argentina 1995-2002", *Economic Bulletin*, Vol. 9, N° 3.
- DEVICIENTI, F. (2001), "Poverty persistence in Britain: a multivariate analysis using the BHPS, 1991-1997", ISER Working paper 2001-02. University of Essex, Colchester.
- DUNCAN, G. (1983), "The implications of changing family composition for the dynamic analysis of family economic well-being". In Atkinson y Cowel (eds.), *Panel Data on Incomes*. Occasional paper N°2, London School of Economics, London.
- DUNCAN, G., GUSTAFSSON, H., SCHMAUSS, M., MUFFELS, N. Y RAY (1993), "Poverty dynamics in eight countries", *Journal of Population Economics*, 6, 215-34.
- GIRARDO, A. RETTORE, E. Y TRIVELLATO, U. (2002), "The persistence of Poverty: True Dependence or Unobserved Heterogeneity?. Some evidence from the Italian Survey on Household Income and Wealth", Dip. Di Scienze Statische, Universidad de Padova.
- GOODMAN, L. (1961), "Statistical methods for the Mover-Stayer model", *Journal of the American Statistical Association*, Vol 56, N° 296, pp. 841-868. Dec., 1961, University of Chicago.

- HEADY, K. Y HABICH (1994), "Long and short term poverty: Is Germany a two-thirds society", *Social Indicators Research*, Nº31.
- HAUSMAN, J. Y HAN, A. (1990), "Flexible Parametric Estimation of Duration and Competing Risk Models", *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 5, Nº 1 (Jan. - Mar., 1990).
- HECKMAN, J. Y SINGER, B. (1984), "Econometric Durations Analysis", *Journal of Econometrics*, Vol. 24, issue 1-2.
- HILL, M. S. (1981), "Some Dynamic Aspects of Poverty." In Hill, Martha S.; Hill, Daniel H.; Morgan, James N., *Five Thousand American Families: Patterns of Economic Progress*. 93 - 120, Ann Arbor: Institute for Social Research, University of Michigan.
- HILL, M. Y JENKINS, S. (1998), "Poverty among British children: chronic or transitory?", ISER Working Paper 1999-23, University of Essex, Colchester.
- JARVIS, S. Y JENKINS, S. (1997), "Low income dynamics in 1990s Britain", *Fiscal Studies*, Institute for Fiscal Studies, Vol. 18(2), pages 123-142, May, Nº18.
- JENKINS, S. (1999), "Modelling household income dynamics", ESRC Research Centre on Micro-Social Change, Working Paper 99-1, ISER, University of Essex, Colchester.
- JENKINS, S. Y SHULTER (2001), "Why are child poverty rates higher in Britain than in Germany?. A longitudinal perspective", Anglo.
- JENKINS, S. Y CAPPELLARI, L. (2002), "Modelling low income transitions", ESRC Research Centre on Micro-Social Change, Working Paper Nº 2002-8, ISER, University of Essex, Colchester.
- KALBFLEISCH, J. Y PRENTICE, L. (1980), *The Statistical Analysis of failure time data*, Nueva York: Wiley.
- KIEFER, N. (1988), "Economic Duration Data and Hazard Functions", *Journal of Economic Literature*, American Economic Association, Vol. 26(2), June.
- LANCASTER, T. (1990), "The Econometric Analysis of Transition Data", *Econometric Society Monographs* Nº 17, Cambridge: Cambridge University Press.
- LILLARD, L. Y WILLIS, R. (1978), "Dynamic aspects of earnings mobility", *Econometrica* 46,
- MCCALL, J. (1971), "A Markovian model of income dynamics", *Journal of the American Statistical Association*, Vol 66, Nº 335.
- MCGINIS, R. (1968), "A stochastic model of social mobility", *American Sociological Review*, Vol. 33, No. 5 (Oct., 1968).
- MAHMOUDI, VAHID (1998), "Growth-equity decomposition of change in poverty: An application to Iran". University of Essex.
- PAZ (2005), "Pobres pobres, cada vez más pobres. Una visión global de la pobreza", en Beccaria, L. y Maurizio, R. (eds.), *Mercado de trabajo y equidad en Argentina*, Buenos. Aires, Prometeo.
- PÉREZ-MAYO, J. (2004), "Consistent poverty dynamics in Spain", IRISS Working Paper Series, Nº 2004-09 IRISS at CEPS/INSTEAD.
- SHORROCKS, A. (1978), "Income inequality and income mobility", *Journal of Economic Theory*, Elsevier, Vol. 19(2) December.
- STEVENS, A. (1999), "Climbing out of poverty, falling back in. Measuring the persistence of poverty over multiple spells", en *Journal of Human Resources*, XXXIV.
- STEWART Y SWAFFIELD (1999), "Low pay dynamics and transition probabilities", *Economica*, 66.