

INSTITUTO DE ESTUDIOS LABORALES Y DEL DESARROLLO ECONÓMICO (ielde)
Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales
Universidad Nacional de Salta (UNSa)
Salta
Argentina

Documentos de Trabajo

**La informalidad laboral en el sector formal
Un análisis preliminar**

Mónica Jiménez

Marzo de 2013
N° 10

ielde – **Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales - UNSa**
<http://www.economicas.unsa.edu.ar/ielde>
UNSa: Av. Bolivia 5150, A4408FVY, Salta, Argentina
ISSN 1852-1118 (impreso), ISSN 1852-1223 (en línea)
Editor: Jorge A. Paz ielde@unsa.edu.ar
Editor Asociado: Maribel Jiménez ielde@unsa.edu.ar

La informalidad laboral en el sector formal. Un análisis preliminar¹

Mónica Jiménez*

Resumen

La complejidad del fenómeno de la informalidad laboral se manifiesta, entre otros aspectos, en la existencia de algunas empresas, como las de mediano y gran tamaño, que tradicionalmente se incluyen como parte del sector formal de la economía pero, en realidad, operan parcialmente en la informalidad. El principal objetivo de este estudio es examinar, a partir de un análisis descriptivo, las características primordiales de la informalidad laboral en el sector formal así como la calidad de los puestos laborales en dicho sector. Con este propósito, se examinan las tendencias y patrones más importantes de las principales variables relacionadas con la informalidad laboral, a fin de describir el funcionamiento del mercado laboral en el sector formal argentino desde una visión de largo plazo.

Palabras Clave: Informalidad laboral, sector formal, segmentación, ventaja comparativa.
Clasificación JEL: [J8] [J30-J38] [J42].

Abstract

The complexity of the phenomenon of informality is manifested, among other things, the existence of some companies that traditionally included as part of the formal sector of the economy but actually partially operate informally. The main objective of this study is to examine, from a descriptive analysis, the key features of informality in the formal sector and the quality of the jobs in that sector. To this end, we examine the most important trends and patterns of the main variables related to labor informality, to describe the functioning of the labor market in the Argentinian formal sector from a long-term vision.

Key words: informality labor, formal sector, segmentation, comparative advantage.
JEL Codes: [J8] [J30-J38] [J42].

* monicajimenez@conicet.gov.ar, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Instituto de Estudios Laborales y del Desarrollo Económico (IELDE)/Universidad Nacional de Salta (UNSa).

¹ Este estudio fue realizado como parte de los requisitos para optar por el título de doctor en Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP). El documento se vio favorecido por los comentarios realizados por dos árbitros anónimos. Se agradece especialmente los aportes realizados por Dr. Jorge A. Paz y Dra. Mariana Marchionni a las primeras versiones de este documento.

I. Introducción

El análisis de la informalidad adquiere actualmente particular importancia por ser uno de los fenómenos más extendidos y complejos del mercado laboral que incumbe a muchos trabajadores tanto en Argentina como en América Latina. Sus múltiples consecuencias sobre el bienestar reflejan la importancia de su estudio. La informalidad genera efectos en la productividad y el ingreso a nivel microeconómico e incluso a nivel de producto agregado. Asimismo, impacta en la estructura del mercado laboral y en el bienestar de los trabajadores y de sus familias (Ravallion, 2003). La presencia de este fenómeno pone en descubierto no sólo la falta de capacidad del mercado laboral para ofrecer suficientes empleos con un determinado estándar de calidad a una creciente población económicamente activa sino también la existencia de instituciones débiles, fallas regulatorias gubernamentales y una gran cantidad de trabajadores en situación de precariedad laboral y desprotección social. Diversos estudios han demostrado la fuerte correlación que existe entre ingreso y cobertura de la seguridad social así como entre estado de pobreza y falta de acceso a un sistema de seguridad social (Rofman, 2007). Desde el punto de vista del bienestar familiar, los trabajadores pobres al no estar protegidos bajo un sistema de seguridad social, no pueden evadir los efectos que causan el empobrecimiento, la enfermedad, la discapacidad, el desempleo o la pérdida del ingreso en la vejez. Por esto, las familias pobres con miembros ocupados como trabajadores informales, son altamente vulnerables a estos *shocks*. Desde una perspectiva socioeconómica, las fallas del sistema de seguridad social para cubrir a los trabajadores informales frente a *shocks* adversos en la salud o en el ingreso, producen pérdidas individuales e imponen costos externos a la sociedad. Desde el punto de vista de las empresas, la competencia con firmas evasoras conlleva pérdidas de productividad para las empresas formales. Además, operar en la informalidad supone dificultades para acceder al crédito, a mercados más grandes, a fuentes de innovación, a la producción en un tamaño de escala óptima y otras consecuencias con impactos negativos sobre los niveles de productividad.

La informalidad en el mercado laboral es una característica estructural y común de las economías de los países de América Latina y el Caribe (Gasparini y Tornarolli, 2007). En efecto, el problema de la informalidad laboral ha persistido más de 30 años en América Latina y sigue planteando un importante desafío en numerosos países que buscan reducirla progresivamente. Su análisis resulta altamente relevante para la Argentina donde este fenómeno se presenta como una característica económica persistente en el tiempo y de magnitudes considerables a pesar de ser foco de diversas políticas públicas. Sus niveles y evolución así como el análisis de la tendencia de la informalidad laboral a largo plazo en la Argentina indican un incremento significativo de este fenómeno en los últimos 20 años. Actualmente, en el cuarto trimestre del 2011, el 34% de los trabajadores en relación de dependencia no están debidamente registrados, lo cual implica que 1.585.876 millones de asalariados no acceden a los beneficios de la seguridad social².

Ahora bien, desde que la informalidad laboral se convirtió en objetivo de estudio, este fenómeno fue analizado casi exclusivamente en un único sector de la economía –el informal-. Sin embargo, en los últimos años se ha observado que la informalidad se extiende hacia otros sectores. Esto llevó a la introducción del concepto “economía informal”, más amplio que el de sector informal. Este nuevo enfoque considera que la

² Estos resultados son obtenidos empleando la Encuesta Permanente de Hogares correspondiente al cuarto trimestre del 2011.

decisión de trabajadores y firmas de operar informalmente o parcialmente en la formalidad puede observarse en toda la economía, no sólo en un sector. Entonces, un análisis más completo del empleo informal debería incluir otros sectores, no sólo el informal sino también el formal. En este sentido, “las firmas pueden cumplir con las regulaciones estatales en una dimensión - pagando impuestos - pero no en otras, registrando a sus trabajadores en los sistemas de seguridad social” (Perry *et al.*, 2007, p. 26). Los diferentes grados de cumplimiento de las regulaciones estatales generan las llamadas zonas grises del empleo. Si el objetivo es examinar estas zonas grises en el empleo, la forma consistente de hacerlo es considerando a las empresas del sector formal, identificándolas, a partir, de una de las definiciones más utilizadas por la literatura, durante varios años, que surge de la denominada “visión productiva” de la informalidad. Desde esta perspectiva es posible analizar la informalidad laboral según el tipo de unidad de producción que se trate (Tokman, 2001). En consecuencia, si lo que se desea es examinar el empleo informal en las empresas formales de la economía, la definición más adecuada para identificar las firmas del sector formal es la productiva, mientras que la “definición legal” se utiliza más como un indicador del status de seguridad social del trabajador (Aydin *et al.*, 2010).

La definición productiva de informalidad a nivel de la firma se construye teniendo en cuenta el tamaño del establecimiento definido a partir del número de empleados³ y del tipo de empresa (pública o privada). Desde este enfoque, se denomina sector formal (o sector moderno) a aquel conformado por firmas privadas que emplean a más de 6 trabajadores y aquellas firmas que pertenecen al sector público (MacIsaac y Rama, 1997). Esta es la definición de sector formal (SF) que se utiliza en esta investigación. En general, el análisis del mercado laboral en empresas grandes se corresponde con el análisis del mercado laboral en empresas del sector formal. La razón de emplear la escala de la empresa como principio de distinción entre sector formal e informal es principalmente la relación empíricamente fundamentada entre el incumplimiento de las normas y regulaciones administrativas, laborales y contables por parte de la unidad productiva y su tamaño –usado como *proxy* de la productividad⁴. Además, existe evidencia de la asociación fuerte y positiva entre el tamaño de la empresa y la capacidad de monitoreo y control de las firmas, por parte del gobierno. En general, si se observa poca capacidad de *enforcement*, sobre todo en un contexto de instituciones débiles y considerables niveles de corrupción, más posibilidades existen para emplear a trabajadores no registrados y evadir obligaciones legales (Aydin *et al.*, 2010).

Esta definición de SF se encuentra en línea con el enfoque teórico más amplio adoptado por OIT (2002) y Hussmans (2004) para definir empleo informal⁵. Además, son varios los estudios que utilizan una definición similar para el SF (Marcouiller *et al.*, 1997; MacIsaac y Rama, 1997; Saavedra y Chong, 1999; Galli y Kucera, 2004; Perry *et al.* 2007; Aydin *et al.*, 2010; OIT, 2011; entre otros). Por otra parte, el análisis de la informalidad en el SF permite centrar el diagnóstico y la discusión de política sobre un

³ Cabe aclarar que cuando las empresas se definen como informales basándose únicamente en el criterio del tamaño pueden aparecer categorías ocupacionales como la de los empleados que trabajan en empresas informales pero ocupan puestos formales. Para más detalles véase OIT (2002).

⁴ Esto se analizará en más detalle en la sección 3.

⁵ Por empleo informal se entiende, entonces, el conjunto de puestos de trabajo informales desarrollados tanto en empresas formales como informales y se utiliza el término “economía informal” para hacer referencia al conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades productivas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por los sistemas formales o no lo están en absoluto.

conjunto relevante de individuos, dado que se trata de un sector que aporta el principal ingreso del país y donde se encuentra empleado el porcentaje más alto de la fuerza laboral de la economía. Además, la evidencia de siete países de Latinoamérica confirma que el fenómeno de la informalidad laboral está presente, aunque en diferentes grados, no sólo en firmas pequeñas sino también en medianas e incluso grandes.

En definitiva, las principales unidades de análisis en esta investigación está conformada por los trabajadores de las empresas del sector formal, es decir, empleados de firmas públicas y privadas con seis o más empleados.

Dada la importancia del estudio de la informalidad laboral, existe una vasta literatura que aborda esta temática tanto a nivel nacional como internacional. No obstante, la mayoría de las investigaciones tanto teóricas como empíricas centran su atención en la informalidad laboral en el sector informal (SI) pero muy pocos se detienen en examinar este fenómeno en el SF, definido con el enfoque utilizado aquí.

Este análisis es relevante, entre otras razones, por sus implicancias políticas. En efecto, si conforme con la visión de segmentación, el mercado de trabajo presenta una estructura segmentada, la existencia de varios segmentos tiene consecuencias importantes en la calidad del empleo y también en la salud del tejido social puesto que un mercado laboral segmentado es un impedimento para una sociedad integrada. Mientras que si el mercado laboral funciona conforme a la visión voluntaria, es decir si éste es competitivo, una amplia mayoría de trabajadores, en particular, los informales, eligen racionalmente trabajar allí. En este caso, los *policymakers* deberían adoptar un enfoque distinto del sistema de protección social y dimitir en considerar al mercado de trabajo informal como un residuo analítico compuesto de trabajadores desaventajados expulsados de buenos trabajos (Maloney, 2004).

Conforme a todo lo expuesto, el presente estudio tiene como objetivo examinar, a partir de un análisis descriptivo preliminar, las características primordiales de la informalidad laboral en el sector formal, no estudiadas aún en la literatura así como analizar la calidad de los puestos laborales en dicho sector. Con este propósito, se examinan las tendencias y patrones más importantes de las principales variables relacionadas con la informalidad laboral, a fin de describir el funcionamiento del mercado laboral en el SF argentino desde una visión de largo plazo. Este análisis exploratorio tiene como objetivo aportar un marco general a partir del cual sea posible destacar los principales hechos estilizados sobre los distintos aspectos del fenómeno bajo estudio que se examinarán con mayor detenimiento en las investigaciones siguientes.

Se espera entonces que esta evidencia empírica arroje luz sobre las siguientes preguntas de investigación⁶: ¿es el proceso de informalización en el SF un fenómeno reciente o se trata más bien de una característica persistente en el tiempo? ¿Cómo impacta ese proceso en los patrones de movilidad de los trabajadores? ¿Existen mecanismos salariales distintos según la condición de informalidad de los ocupados del SF? En sentido más amplio, ¿Cómo es la calidad de los puestos laborales dentro de un mismo sector? ¿Qué relación existe entre el fenómeno de la informalidad laboral en el SF y los patrones observados en ciertas variables macroeconómicas y del mercado de trabajo?

⁶ Esas preguntas de investigación serán abordadas con mayor profundidad a futuro a partir de los resultados obtenidos en este estudio.

La estructura del presente documento es la siguiente. En la primera sección se describe brevemente la evolución del concepto de informalidad laboral y se enuncian las principales teorías del mercado de trabajo referidas a la naturaleza del empleo informal. A continuación se realiza una breve revisión de los antecedentes empíricos disponibles para la Argentina. En la próxima sección se realiza una descripción de los datos y la metodología utilizada para llevar a cabo el objetivo de este estudio. En la tercera sección se analizan las definiciones empleadas y se describen los resultados obtenidos. Finalmente, en la última sección se presentan las principales conclusiones.

II. Marco teórico

A. Conceptos de informalidad laboral

La definición de informalidad ha evolucionado a lo largo del tiempo. Así, el término “sector no estructurado” que fue acuñado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a principios de la década del setenta en el informe sobre Kenia (OIT, 1972), está ya en desuso. En tanto que, actualmente, se está restringiendo el uso de la expresión “sector informal”. Esta última expresión es considerada inadecuada, e incluso errónea, para capturar el proceso de informalización del empleo de los últimos años y para reflejar los aspectos dinámicos, heterogéneos y complejos de un fenómeno que trasciende los límites de un sector.

Por lo tanto, también el término “sector informal”, profusamente usado, es limitado teniendo en cuenta la existencia de un grupo cada vez más numeroso y diverso de trabajadores como empresas que desarrollan sus actividades no en un único sector de la economía, sino en varios. Es por esto que el estudio de los diversos aspectos dinámicos y complejos de la informalidad laboral que trasciende los límites de un único sector, exigió desarrollar un enfoque teórico más amplio para capturar la multiplicidad de formas que reviste a fin de considerar a todos los trabajadores que no están suficientemente cubiertos por las leyes laborales, independientemente del sector donde se encuentran empleados. Por ello, la OIT (2002) propuso desarrollar un enfoque teórico más amplio que permite relacionar el concepto de empleo en el sector informal basado en la empresa con el concepto más amplio de empleo informal basado en el puesto trabajo (Hussmanns, 2004). Desde este nuevo enfoque, la OIT (2002) define al empleo informal como el conjunto de puestos de trabajo informales desarrollados tanto en empresas formales como informales y propone el término “economía informal” para hacer referencia al conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades productivas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por los sistemas formales o no lo están en absoluto. Este último concepto de informalidad es más general, pues incluye tanto las relaciones de producción como las relaciones de empleo. Sin embargo, esta nueva visión no implica eliminar el término “sector informal” sino incluirlo en el de “economía informal” para considerar a todos los trabajadores que no están suficientemente cubiertos por las leyes laborales, incluso a quienes se encuentren empleados en unidades formales de producción. Por lo tanto, desde este nuevo enfoque conceptual, el empleo total puede ser analizado a partir de dos dimensiones: según el tipo de trabajo o según el tipo de unidad de producción, que incluye a las empresas del sector formal, del sector informal y a los hogares (Tokman, 2009).

Por otra parte, aunque el concepto de informalidad ha dado lugar a muchas discusiones, tanto teóricas como empíricas, en general, este fenómeno puede ser

definido empíricamente desde dos perspectivas, la productiva y la legal, que si bien consideran distintos aspectos del mercado laboral aun así son complementarias. Así, la definición productiva califica como trabajadores informales al conjunto de ocupados pertenecientes a una clase desventajada y marginal, de baja productividad y calificación, empleados en firmas de pequeña escala o en actividades basadas en la familia con tecnologías poco productivas. Esta definición ha sido tradicionalmente empleada por la OIT y por autores como Marcoullier, Ruiz de Castilla y Woodruff (1997), Monza (2000), Galli y Kucera (2004), entre otros. Por otra parte, la definición legal considera informales a los trabajadores que no disfrutaban de los beneficios que otorga el cumplimiento de las reglas laborales y, por lo tanto, se relaciona con la falta de protección laboral y beneficios de seguridad social. Esta definición está más centrada en el bienestar del trabajador en sí mismo (o quizás en la calidad del trabajo) que en la naturaleza de su empleo. Además, la visión legal de la informalidad es consistente con el enfoque más reciente adoptado por la OIT (2002) sobre trabajo decente y economía informal. Este enfoque permite expandir la visión “productiva”, incluyendo arreglos contractuales informales en empresas formales y está más en línea con el término economía informal que reconoce que la informalidad es un fenómeno multidimensional y como tal, implica la existencia de interacciones entre la economía formal e informal a lo largo del universo continuo de la actividad económica.

B. Hipótesis sobre la naturaleza de la informalidad laboral

En la literatura existen varias teorías sobre el mercado laboral que explican la naturaleza de la informalidad laboral. Una de ellas es la teoría o hipótesis de la segmentación que concibe al mercado de trabajo como un conjunto de (valga la redundancia) segmentos, antes que como un agregado homogéneo. Los pilares teóricos que dieron origen a las corrientes de mercado de trabajo segmentado se sustentan en los estudios desarrollados por Kerr (1954) y Doeringer y Piore (1971) quienes presentaron el primer modelo de mercado de trabajo dual. En la estructura dual del mercado de trabajo es posible identificar dos grandes sectores, el primario y el secundario, entre los cuales existen importantes diferencias estructurales que implican mecanismos de determinación salariales distintos. Esta propuesta dio lugar a las denominadas teorías segmentaristas que comparten un mismo supuesto: no existe un solo mercado sino varios (Alexander, 1974; Osterman, 1982; Gordon, Edwards y Reich, 1982; Dickens y Lang, 1985; Bentolila *et al.*, 2010; entre otros).

Según Doeringer y Piore (1971) las características duales del mercado laboral se originan por la existencia de mercados laborales internos y externos. En los mercados laborales internos la asignación del trabajo y del salario junto con las rigideces y el racionamiento del empleo están gobernadas por un conjunto de reglas y procedimientos distintos a los de la teoría económica convencional. Por lo tanto, el empleo y el salario no se determinan, por el libre juego de las fuerzas del mercado, sino por normas, procedimientos y mecanismos de funcionamiento administrativos internos de la empresa que regulan las relaciones entre ésta y sus recursos humanos. En general, este tipo de mercado laboral opera dentro de grandes firmas que se caracterizan por entrenar a su fuerza de trabajo y ofrecer mejores condiciones de empleo. Por el contrario, el mercado externo de trabajo se comporta de manera competitiva consecuentemente, la determinación del empleo y los salarios se realiza por mecanismos asociados al esquema de oferta-demanda laboral. Además, los trabajadores empleados en el mercado laboral externo no siempre tienen libre acceso a los mercados laborales internos debido

a que en este sub-mercado se concentran grupos de trabajadores entrenados para una profesión laboral específica.

En esta primera visión se ubican las teorías de mercado de trabajo dual que prevalecieron en la literatura del desarrollo económico desde el estudio seminal de Lewis (1954). Según estas teorías, el sector urbano industrializado coexiste con áreas rurales desventajadas en economías poco desarrolladas. Para muchos trabajadores provenientes de esas áreas, existe racionamiento de trabajo en el sector moderno de la economía pues los salarios están establecidos por encima de los precios que limpian el mercado. Conforme con esta visión, el empleo formal urbano atrae a trabajadores que se desplazan desde el sector tradicional al sector moderno en búsqueda de mejores condiciones salariales (Harris y Todaro, 1970). Sin embargo, para aquellos que migraron pero no encontraron empleo en las áreas urbanas, el sector informal urbano se presenta como una alternativa de último recurso, una opción de las estrategias de generación de ingreso de las que dispone el trabajador. Esto puede implicar que el trabajador termine aceptando condiciones inferiores a las predominantes en el sector formal (Fields, 1975).

Otro de los estudios seminales es el del antropólogo Hart que fue el primero en utilizar el término “sector informal urbano” en 1970. En su artículo sobre el empleo urbano en Ghana, Hart (1973) afirma que el sector moderno de la economía está constituido por empresas que funcionan con algún grado de burocracia, mientras que aquellas que no lo hacen son incluidas dentro del “sector urbano de baja productividad” o el “sector urbano tradicional”. El autor menciona dos visiones enfrentadas sobre el sector informal. La primera considera que la dominación capitalista extranjera de las economías subdesarrolladas determina el alcance del desarrollo del sector informal o formal condenando a la mayoría de la población urbana a la privación y explotación. La segunda visión más optimista, afirma que las actividades informales son oportunidades de empleo conseguidas por el esfuerzo autónomo de las economías subdesarrolladas. El autor advierte que antes de adoptar algunas de esas visiones es necesaria una mayor investigación empírica.

El estudio de Hart de 1970 inspiró el informe de la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) sobre Kenia en 1972. Según este informe el sector no estructurado o sector informal está conformado por trabajadores pobres que desarrollan actividades no reguladas por las autoridades públicas y que perciben bajos ingresos por su reducida productividad. Tokman (2001) señala que el aporte conceptual del mencionado informe de la OIT consistió en llamar la atención sobre el problema de empleo en los países en desarrollo, que en ese momento no era tanto el de la desocupación, sino los ingresos relativamente bajos que percibían algunos ocupados. Según el autor, a partir del informe sobre Kenya se desarrollaron en América Latina una serie de contribuciones que visualizaban la informalidad desde una triple perspectiva. La primera, se ubica en la lógica de la sobrevivencia. Desde la perspectiva del Programa Regional de Empleo para América Latina de la OIT (PREALC) el sector informal es el resultado del excedente de mano de obra que no puede acceder a buenos empleos en los sectores modernos ante un crecimiento insuficiente de buenos puestos de trabajo mientras que la segunda, es la de descentralización productiva desarrollada por Portes, Castells y Benton (1989) a partir de los procesos de globalización y los cambios ocurridos en la división internacional del trabajo. Conforme con esta visión, el sector informal es resultado de la existencia de ciertos sistemas de producción que otorgan mayor flexibilidad y eficiencia a las empresas del sector moderno que recurren a ellos para hacer frente una demanda más inestable. Las fluctuaciones de la demanda empujan a estas empresas a reducir costos

mediante la descongestión de los procesos de producción y del trabajo que dan lugar a la subcontratación de mano de obra y de productos a la vez que generan mayores posibilidades de evasión de las obligaciones laborales. La tercera es la propuesta por De Soto (1987) para quien el sector informal surge por el incumplimiento del marco regulatorio dada las excesivas regulaciones estatales relacionadas con las actividades económicas que impiden a las pequeñas empresas lograr su pleno desarrollo. En consecuencia, la informalidad es una respuesta racional y espontánea de parte de los microempresarios a la sobrerregulación de las burocracias gubernamentales, así como una forma paralela o sustituta de desarrollar un negocio. En ese sentido, para de Soto (1987) el sector informal podría definirse como: “aquél que funciona al margen de la ley, es decir es aquél que con fines lícitos, para distinguirlo de los criminales, utiliza medios ilícitos para conseguir esos mismos fines”. Desde esta perspectiva, el marco regulatorio existente en los países en desarrollo debe ser reestructurado a fin de reconocer los activos de la economía informal y crear un sistema de derechos de propiedad que se ajuste a las necesidades de los trabajadores informales para proteger y valorar la propiedad de los pobres a fin de que puedan acceder a las instituciones financieras y a otros beneficios sin tener que pagar por ello un alto costo (de Soto, 2000).

III. Antecedentes empírico para la Argentina

Existe una importante parte de la literatura empírica sobre informalidad que está enraizada en la visión de segmentación de los mercados laborales. Entre los estudios más recientes se encuentran el de Grim *et al.* (2012) y Falco *et al.* (2011) para África, el de Harris –White (2010) para India, Kogan (2011) para Serbia, el desarrollado por Kauflus y Lindert (2012) así como el de Tansel y Ozgur (2011) para Turquía, el de Pagés y Stampini (2012) para Albania, Georgia y Ucrania y tres países de Latinoamérica: Argentina, México y Venezuela, el de Estrades y Terra (2012) para Uruguay, el de Mondragón-Vélez y Peña (2010) para Colombia, el de Botelho y Ponczek (2011) para Brasil y Cichocki y Tyrowicz (2010) para Polonia, Loayza y Rigolini (2011) para 54 países entre ellos Argentina.

Otra de las teorías que explican la naturaleza del sector informal es la denominada hipótesis de la ventaja comparativa que considera el empleo informal como resultado de una elección voluntaria de los trabajadores basada en la maximización del ingreso o la utilidad (Maloney, 1999, 2004; Heckman y Pagés, 2004; Pratap y Quintín, 2006; Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) y Banco Mundial (BM), 2007; Bosch y Maloney, 2008). En línea con esta hipótesis se encuentra el estudio seminal de Roy (1951) que propone la existencia de múltiples sectores a los que los trabajadores se asignan acorde a sus ventajas comparativas. Por lo tanto, para esta segunda teoría, el sector informal es dinámico, compuesto por pequeñas empresas, de fácil entrada y de elección voluntaria por parte de los trabajadores que intentan escapar de las rígidas regulaciones laborales al ponderar los costos y los beneficios privados de operar informalmente. Desde esta visión, Maloney (1999) desarrolla el primer estudio de transiciones entre sectores utilizando datos de panel para México. Uno de los resultados más importantes hallados por este autor es que los patrones de movilidad obtenidos señalan una pequeña evidencia a favor de la visión dualística pero, según el autor, no sugieren que el mercado laboral de México sea rígido o esté segmentado conforme con la división entre sector formal e informal. En otro estudio, Bosch y Maloney (2008) analizan la dinámica del mercado laboral mexicano, analizando la

movilidad de los trabajadores entre el sector formal e informal. Los patrones de transición encontrados no se corresponden con la idea tradicional del sector informal como un sector inferior del mercado laboral segmentado.

Las teorías más recientes sobre mercados laborales urbanos en los países en desarrollo combinan los puntos de vista polares de los mercados laborales competitivos y segmentados. Estas teorías postulan la existencia de un sector formal homogéneo, bien organizado con relativamente altos salarios y condiciones laborales atractivas en tanto que el sector informal está compuesto por dos segmentos, uno que representa la parte competitiva en la que los trabajadores se encuentran voluntariamente y otro que recibe a los individuos expulsados del sector formal (Fields, 2004; Günther y Launov, 2007, 2011, Bosch y Maloney 2010; entre otros). En esta línea se ubica un reciente estudio desarrollado por Bosch y Maloney (2010), quienes afirman que mientras el trabajo asalariado informal puede corresponder más con la visión de exclusión, especialmente entre los trabajadores jóvenes, el trabajo independiente en el sector informal puede ser atractivo para la mayoría de los ocupados en relación a emplearse como asalariados en el sector formal. Esto determina una configuración del sector informal tal que, una parte substancial se compone de trabajadores independientes desempeñándose voluntariamente como informales y otra, más pequeña compuesta de cuenta propias informales correspondientes a empresarios schumpeterianos ahogados por las regulaciones estatales.

En un estudio reciente, Fields (2008) describe los diferentes modelos teóricos de mercados laborales segmentados, prestando especial atención, al rol del mercado laboral dual así como la relación teórica existente entre el sector formal e informal. Según el autor, mientras el mercado laboral del sector informal puede ser modelado como un sector de libre entrada y deseable que tiene su propia dualidad interna, existen diversas alternativas para describir la forma en que se determinan los salarios y el empleo en el sector formal. Entre los modelos alternativos del mercado laboral del sector formal, Fields (2008) describe modelos del mercado laboral con salarios por encima de los niveles que equilibran el mercado por razones institucionales, por razones de eficiencia y por consideraciones del lado de la oferta.

Una última visión fue desarrollada recientemente por Levy (2008) en un estudio teórico y empírico aplicado para México. La idea subyacente en este estudio es la existencia de una dicotomía formal-informal que no es exógena sino que, por lo contrario, depende de la interacción de las instituciones y de la conducta de los actores. Esta dicotomía tiene implicancias para la política social en la medida en que se refieran a trabajadores con características similares que reciben diferentes beneficios sociales. El autor enfatiza en que a pesar de la ausencia de barreras a la movilidad, pueden existir diferencias importantes de productividad entre el sector formal e informal con perjuicios para la economía de un país dado que la informalidad impide alcanzar los objetivos sociales gubernamentales. Asimismo, Levy (2008) asocia la existencia de empleados informales con las políticas sociales porque el sistema de políticas sociales discrimina entre los trabajadores que están obligados a contribuir a la seguridad social y entre aquellos que pueden recibir algún tipo de protección social generando preferencias por la informalidad para algunos de ellos. Además, la dicotomía informal-formal tiene implicancias para la productividad y el crecimiento económico siendo una característica de tanto los trabajadores como las firmas que determinan conjuntamente la informalidad como resultado de sus acciones simultáneas. En definitiva, para el autor la segmentación se produce por las políticas sociales particularmente por la coexistencia de la seguridad social y los programas de protección social.

En la Argentina son varios los estudios que abordan el estudio de la naturaleza de la informalidad en el mercado de trabajo. En su investigación empírica, Pratap y Quintún (2006) evalúan la hipótesis que los trabajadores informales esperan altos salarios en el sector formal. Mediante la utilización de un test paramétrico encuentran que el *premium* salarial del sector formal permanece aun controlando por características individuales y del establecimiento, mientras que, los resultados obtenidos con métodos semiparámétricos sugieren que no existen diferencias significativas en las medidas de satisfacción laboral entre los dos sectores. Esto implicaría que la hipótesis de mercados laborales competitivos en Argentina no puede ser rechazada cuando se considera que los trabajadores informales se encuentran típicamente mejor fuera de ocupaciones formales y se utilizan *proxies*, como la búsqueda de otro empleo adicional al existente y la disposición a trabajar más horas, para comparar las dimensiones no pecuniarias asociadas con las condiciones de trabajo.

Desde una perspectiva opuesta a la anterior, Beccaria, Groisman. y Monsalvo (2006) consideran que la informalidad y la pobreza son manifestaciones de un mercado de trabajo que no genera los suficientes puestos de calidad en un contexto de insuficientes políticas y acumulación de capital. El principal objetivo de este estudio es analizar, para el período 1993-2005, la existencia de un diferencial salarial asociado a la informalidad y su efecto sobre la pobreza en la Argentina. Para explorar la hipótesis de segmentación del mercado de trabajo, Beccaria *et al.* (2006) estiman brechas individuales de ingreso que permiten responder en qué medida la informalidad constituye una fuente de bajos ingresos adicional a los factores tradicionalmente considerados en la determinación de las remuneraciones. Los resultados demuestran que la penalización promedio de la informalidad se ha incrementado desde 1993 y que, si se eliminan estas brechas, la incidencia de la pobreza se reduciría en un tercio en 2005. Además, la intensidad del diferencial de remuneraciones asociado a la informalidad, sugiere la presencia de segmentación en el mercado laboral argentino.

En la misma línea, se encuentra el estudio de Waisgrais (2001) que intenta confirmar, a partir de un estudio dinámico, la hipótesis que la dicotomía economía formal-informal es parte de un proceso de segmentación en el mercado laboral argentino. Con este objetivo, el autor examina si el sector de empleos formales con buenas condiciones laborales no es accesible para aquellos trabajadores que desarrollan sus actividades en la economía informal. Los resultados obtenidos a partir de las matrices de transición convalidan parcialmente la hipótesis de segmentación del mercado laboral en Argentina porque los movimientos desde la economía informal hacia la formal son muy limitados en términos de probabilidades.

Arias y Sosa Escudero (2007) examinaron la relación entre informalidad laboral, ingresos relativos entre formales e informales y desempleo. Siguiendo una cohorte de individuos a lo largo de tres décadas, 1985-2003, se construyeron *pseudo* paneles para el GBA a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Estos datos permiten implementar el método *Panel VAR* en el análisis empírico. El estudio muestra evidencia a favor de la visión de la exclusión o de segmentación cuando las unidades de observación son los asalariados informales. Por lo tanto, los resultados son consistentes con la idea que esos trabajadores son empujados hacia la informalidad no por una elección individual sino más bien por las decisiones de la firma y las pérdidas de oportunidades de empleo que se presentan cuando los niveles de desocupación son elevados. Aunque la hipótesis voluntaria parece cumplirse para la mayoría de los independientes, existe un grupo minoritario de ellos que a pesar de aspirar a un puesto

asalariado formal son expulsados hacia el sector informal que les sirve como “refugio” durante los períodos de desaceleración o crisis económicas.

En su estudio empírico, Alzúa (2008) asume que el mercado laboral se ha comportado diferente a lo largo del período 1975-2001 en el GBA, siendo competitivo durante 1975-1991 y dual a partir de 1992. Para probar la hipótesis de mercado dual estima junto con dos ecuaciones salariales: una para el sector primario y otra para el secundario, un *endogenous switching model* con régimen desconocido⁷ para los períodos 1970-1990 y 1991-2000. Además, para explorar si existen barreras a la entrada a puestos de trabajo en el sector primario, realiza un test de racionamiento mediante una regla de asignación que indica que los trabajadores se emplean en el sector que maximiza su utilidad. Los resultados encontrados aportan evidencia de dualismo en el mercado laboral argentino para ambos períodos considerados y la hipótesis de libre elección al sector deseado por parte del trabajador es rechazada.

Arias y Khamis (2008) examinan cómo afecta un mercado laboral competitivo y segmentado la elección de participación y los ingresos de los trabajadores formales e informales. A partir de datos provenientes de la EPH y del Módulo de informalidad diseñado en el cuarto trimestre de 2005 para el GBA, estiman regresiones paramétricas empleando el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) así como regresiones semiparamétricas empleando el enfoque de efectos tratamiento marginales⁸. Los autores encuentran que los resultados son consistentes tanto con la hipótesis de ventaja comparativa, cuando se observan las diferencias de ingreso ente los empleados formales y los trabajadores independientes, como con la visión de segmentación cuando se consideran a los asalariados informales.

Recientemente, Bosch y Maloney (2010) emplea un conjunto de estadísticas para analizar desde el punto de vista dinámico el mercado laboral argentino, mexicano y brasilero considerando un modelo de búsqueda que permita mejorar su interpretación. A partir de datos de panel para la Argentina, Brasil y México, el autor analiza la razón de ser y la naturaleza del sector informal en esos países encontrando evidencia a favor de la visión voluntaria de informalidad para el trabajo independiente pero no para el asalariado. Los resultados también revelan que si bien existen diferencias en los indicadores asociados con la rigidez del mercado laboral en Argentina, Brasil y México,

⁷ El método *endogenous switching model* con régimen desconocido deriva de un enfoque econométrico endógeno porque los individuos pueden ser clasificados dentro de segmentos a partir de variables observables. Dentro de la literatura de informalidad, la forma estándar del *switching model* consiste dos ecuaciones salariales asociadas a los sectores del mercado de trabajo (formal-informal) y una tercera ecuación conocida como *equation switching* que estima la probabilidad que un trabajador pertenezca a un determinado sector (por ej., el informal). Este modelo se estima por máxima verosimilitud. Para establecer la función de verosimilitud se realizan algunos supuestos. El supuesto más fuerte de este modelo está asociado con la forma actual de la distribución de los términos de error.

⁸ El enfoque econométrico de efecto tratamiento marginal permite estimar el retorno marginal que obtiene un individuo que permanece indiferente entre pertenecer al grupo de tratados o al grupo de control. A partir de este método es posible obtener los parámetros clásicos de los efectos tratamientos (efecto tratamiento promedio, efecto tratamiento sobre el grupo tratado y efecto tratamiento sobre el grupo no tratado). En la literatura de informalidad, esta metodología permite examinar, utilizando información sobre determinadas características de los individuos, qué afecta su decisión de trabajar en un determinado puesto laboral. Con ello es posible derivar conclusiones respecto de si un trabajador que es indiferente en el margen a pertenecer a diferentes sectores (formal-informal), ganaría o perdería en términos salariales si se desempeña en uno u otro sector, dada sus características.

estos países son remarcablemente similares en sus patrones de transición y duración sectorial.

Por otra parte, Fiess, Fugazza y Maloney (2011) examinan el impacto de las fluctuaciones macroeconómicas en el autoempleo informal. Para ello utilizan un enfoque de cointegración, a partir del cual estiman un modelo VAR con los microdatos correspondiente a diversas encuestas: la *Pesquisa Mensual de Emprego* (PME) para Brasil desde 1983 al 2002, la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) para México de 1987 a 2004, la Encuesta Nacional de Hogares (ENH) de Colombia desde 1985 hasta 2004 y la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para la Argentina de 1985 a 2003. Los resultados sugieren que existen períodos en los que la expansión del autoempleo informal es consistente con mercados laborales duales. Sin embargo, en un gran número de años, el trabajo independiente informal se comporta pro-cíclicamente lo que sugiere que un gran componente del empleo en el sector informal no debería ser visto como inferior o conformado por ocupados excluidos de los puestos en el sector formal. Los autores argumentan que los diferentes tipos de *shocks* interactúan con distintos contextos institucionales para producir diversos patrones de co-movimientos entre las variables de interés: el salario relativo, el tamaño relativo del sector informal y el tipo de cambio real. En consecuencia, Fiess *et al.* (2011) sostienen que los patrones encontrados indican que el comportamiento procíclico o contracíclico del sector informal depende del sector en el que se originan los *shocks* y de la presencia de rigideces salariales.

Asimismo, Loayza y Rigolini (2011) examinan las tendencias y los ciclos del autoempleo informal en 54 países de América Latina entre ellos Argentina, a partir de datos anuales de la OIT, durante 1984-2008. Los autores estiman un sistema de ecuaciones no lineales para analizar las relaciones de largo plazo entre el autoempleo informal y las variables sugeridas por la teoría así como para analizar si las fluctuaciones de corto plazo en el trabajo independiente informal dependen de los ciclos de crecimiento económico. Los resultados señalan que, mientras en el largo plazo el trabajo independiente informal está determinado por las tendencias en los costos de oportunidad de la formalidad y la distribución de calificación de los trabajadores, en el corto plazo, el autoempleo informal se comporta contracíclicamente, en forma consistente con la hipótesis de segmentación.

En conclusión, la literatura existente que analiza la naturaleza de la informalidad lo hace para el mercado laboral en general, o para el denominado “sector informal” pero ninguno de ellos indaga sobre la naturaleza de la informalidad en el sector formal ni sobre las consecuencias que esta tiene para su estructura. Por lo tanto, la investigación a desarrollar contribuirá a la literatura existente ya que las preguntas de investigación formuladas en la sección anterior aún no han sido examinadas por los estudios que abordan el tema tanto a nivel internacional como nacional. Por consiguiente, se espera que los resultados obtenidos a partir de este análisis permitan desentrañar algunas de las particularidades poco conocidas del SF o bien revalidar las teóricamente asumidas así como revelar ciertos hechos estilizados que pueden haber permanecido ocultos dada la tradicional concepción del funcionamiento general de este sector. En este sentido el análisis exploratorio que se desarrollará en este estudio pretende ser una guía útil y punta pie inicial para la exploración de la temática con técnicas econométricas robustas en investigaciones posteriores.

IV. Datos

El análisis empírico de esta investigación está fundamentalmente basado en los microdatos provenientes de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) desde 1974 al 2012⁹. La muestra obtenida a partir de estos microdatos y utilizada en las estimaciones está conformada por individuos de 16 a 65 años.

La EPH es un programa nacional de producción sistemática y permanente de indicadores sociales que realiza el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) en forma conjunta con algunas direcciones provinciales de estadística desde 1974. El objetivo general de la EPH es conocer mediante indicadores, un conjunto de dimensiones básicas que ayuden a caracterizar a la población desde el punto de vista demográfico (características demográficas básicas), por su participación en la producción de bienes y servicios (características ocupacionales) y por su participación en la distribución en el producto (características habitacionales, educacionales, del ingreso y migratorias). La EPH en su modalidad puntual (EPHP) se realizaba dos veces por año, en mayo y octubre (ondas), en la mayoría de las ciudades capitales de provincia y ciudades importantes. El ámbito geográfico de cobertura de la encuesta siguió un plan de incorporación progresiva llegando a cubrir 25 aglomerados en mayo de 1995 y luego el alcance se extendió a 28 aglomerados urbanos que representan al 70% de la población urbana del país, al 98% de la población que reside en centros urbanos de 100.000 y más habitantes y al 91% de la población que reside en centros urbanos de 50.000 y más habitantes. En cuanto a las características del diseño muestral, la encuesta se realiza en base a una muestra probabilística, estratificada, en dos etapas (selección de radios censales y selección de viviendas), que en el caso de la EPHP comprendía 27.000 viviendas en todo el país. Además, en cada relevamiento (mayo y octubre) la muestra se renovaba en un 25%.

La EPH fue modificada sustancialmente en 2003. La reformulación metodológica integral que ha dado lugar a la EPH continua (EPHC) surge como respuesta a las modificaciones recientes que tuvieron lugar en las características socioeconómicas, en las modalidades de inserción en el mercado de trabajo y su dinámica de cambio y engloba tres aspectos principales: temáticos, muestrales y organizativos. La nueva EPHC cuenta con cuestionarios rediseñados, aplicados en una muestra distribuida en el tiempo, bajo una modalidad de relevamiento continuo y con mayor frecuencia de presentación de resultados (INDEC, 2003). Actualmente, el tamaño muestral es de 25.000 hogares por trimestre, en los aglomerados urbanos que ya eran cubiertos por la antigua encuesta (EPHP), y alrededor de 29.000 hogares y 100.000 individuos en cada semestre.

Los microdatos de la EPH están disponibles para el Gran Buenos Aires (GBA) desde 1974. El resto de los aglomerados urbanos fueron incorporados gradualmente a lo largo del tiempo¹⁰. En definitiva, como en este estudio, se desarrolla un análisis no condicional desde una visión de largo plazo se emplean los microdatos de la EPH correspondiente al GBA para cubrir el período más extenso posible, dado que es el único aglomerado para el que se dispone de información desde 1974. El GBA es

⁹ Esta es la última base de microdatos de la EPH disponible al momento de la elaboración del presente estudio.

¹⁰ Algunos aglomerados fueron incluidos en la década del ochenta y otros en los noventa. Los últimos aglomerados incorporados a la EPH fueron San Nicolás-Villa Constitución, Trelew-Rawson y Viedma-Patagones en 2002.

considerada el área urbana más grande de la Argentina ya que comprende al 34% de la población total del país y genera el 60% del ingreso nacional.

Considerando el cambio metodológico metodológico que sufrió la EPH a partir del 2003, se emplearon ciertos criterios de armonización a fin de comparar más precisamente los resultados al momento del analizar los datos. En primer lugar, excluir de los asalariados e incluir entre los trabajadores por cuenta propia relevados en la EPHC a los cuentapropistas que trabajan para un solo cliente y se clasifican por definición como asalariados en esa encuesta pero como cuentapropistas en la EPHP. También se excluyen de los asalariados relevados en la EPHC a los trabajadores en relación de dependencia que no perciben salario y se clasifican como asalariados en esa encuesta pero como trabajadores sin salario en la EPHP. Finalmente, se incluyen entre los asalariados de ambas encuestas a todos los ocupados en el servicio doméstico, que se clasifican como trabajadores por cuenta propia o asalariados, según la auto-identificación del entrevistado en la EPHP, pero como asalariados en la EPHC (Jiménez, 2011).

A. Definiciones operativas

A lo largo de las tres últimas décadas del siglo pasado, desde que la informalidad laboral se convirtió en objeto de estudio, se iniciaron simultáneamente procesos a nivel micro y macroeconómico que configuraron la actual economía informal. Considerando que son varios los factores que influyeron en la nueva configuración de la economía informal, la pregunta que se aborda en este apartado es si la informalización del empleo en el sector formal es un proceso que surgió en los últimos años promovido por estos mismos factores o es, más bien, una característica persistente de la economía que ha permanecido relativamente oculta hasta esta última década.

Teniendo en cuenta las limitaciones informativas de la EPH y los objetivos del estudio, se utilizaron tanto la definición productiva como la legal para operacionalizar el concepto de trabajador informal y de empresa informal. En lo que respecta al conjunto de trabajadores, debe aclararse que las unidades de análisis en esta investigación son los asalariados del SF. Entonces, la noción de asalariado informal (AI) adoptada está en línea con la denominada definición legal, por lo tanto, se califica a un asalariado como informal si no está registrado¹¹. Se considera que un asalariado no está registrado cuando su empleador no le realiza los descuentos jubilatorios obligatorios. Una vasta literatura emplea esta definición pues tiene implicancias importantes para el bienestar del individuo y sus familias (Beccaria y Groisman, 2007; Arias y Sosa Escudero, 2007; Gasparini y Tornarolli, 2007; Arias y Khamis, 2008; Galiani y Weinschelbaum, 2007; entre otros). Además, como se mencionó anteriormente, la visión legal admite que existan empleados informales en empresas formales que son las principales unidades de análisis conforme con el objetivo de investigación. Al mismo tiempo, como señalan Gasparini y Tornarolli (2007), el estudio de la informalidad es más interesante desde el punto de vista legal dado que habilita las comparaciones entre países y más relevante para la formulación de diversas políticas públicas que tienden a promocionar la formalización de los trabajadores y de las firmas.

Ahora bien, una comprensión adecuada de la informalidad requiere de un análisis que no sólo se concentre en el trabajador, sino también en la unidad productiva. De esta manera se tiene en cuenta el análisis de la economía informal tanto del lado de la oferta

¹¹Los individuos con planes de empleo que en la EPHC son clasificados como ocupados fueron excluidos del conjunto de trabajadores.

como de la demanda. En línea con la definición productiva de informalidad y siguiendo una práctica estándar¹², las nociones de empresas formales e informales se construyeron teniendo en cuenta el tamaño del establecimiento definido a partir del número de empleados¹³ y del tipo de empresa (pública o privada). Consecuentemente, se consideraron como formales a las firmas del sector público y aquellas del sector privado con menos de 6 empleados. Esta definición productiva suele utilizarse como indicador de informalidad a nivel de la empresa mientras que la definición legal de informalidad es un indicador del status de seguridad social a nivel del trabajador (Aydin *et al.*, 2010). Además, la definición productiva de informalidad permite la comparabilidad en el tiempo, ya que el tamaño de la unidad productiva es más estable temporalmente a pesar de sus altas tasas de nacimiento y desaparición o reconversión (MTySSE, 2007). Por ello, muchos estudios emplean este criterio conforme con su objetivo de investigación y las condiciones económicas de un país.

Por otra parte, existen varias razones que justifican el uso de esta noción. Principalmente y acorde con lo expuesto, esta definición permite el análisis de la informalidad a nivel de la empresa lo cual está en línea con el principal objetivo de este estudio. Además, este criterio está en línea con el propuesto por la OIT en sus primeros estudios sobre economía informal¹⁴. Consonantemente, una buena parte de la literatura sobre economía informal a nivel nacional e internacional emplea esta definición (Marcouiller *et al.*, 1997; Saavedra y Chong, 1999; Galli y Kucera, 2004; Perry *et al.* 2007; Aydin *et al.*, 2008, OIT, 2011; Maurizio, 2012). En este sentido, existe evidencia que revela que el tamaño de la unidad productiva es buen indicador de la formalidad de las firmas ya que la mayor parte de las actividades definidas como informales son desarrolladas por empresas pequeñas, debido a su menor visibilidad, su mayor flexibilidad y mejores posibilidades de eludir los controles gubernamentales. En esta línea, se asume que las empresas más grandes suelen ser más vulnerables a las regulaciones estatales y menos propensas a correr el riesgo de penalizaciones. Por lo tanto, es menos probable que se aboquen directamente a las actividades informales, aunque subcontraten a empresas más pequeñas que operan informalmente (Bergesio *et al.*, 2007). Por lo tanto, es lógico que la informalidad disminuya a medida que el tamaño de la firma y su productividad se incrementen. Esta relación negativa entre informalidad y tamaño de la firma fue analizada por Perry *et al.* (2007). Conforme con su estudio, el cumplimiento de algunos, no de todos, los aspectos de la legislación laboral tiende a mejorar con el tamaño de la empresa, su longevidad y con la productividad de los trabajadores. Por ello, las unidades productivas de gran tamaño generalmente están registradas, figuran en las estadísticas oficiales, suelen tener cuantioso o suficiente acceso a los mercados organizados y a las instituciones de crédito, además de estar reconocidas y reglamentadas por el estado, de manera que, son más susceptibles de ser detectadas por los inspectores. Además, como la formalidad se considera como un insumo costoso y arduo de adquirir por los trámites y operaciones

¹² Ver, por ejemplo, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo en 1993 (15th CIET).

¹³ Cabe aclarar que cuando las empresas se definen como informales basándose únicamente en el criterio del tamaño pueden aparecer categorías ocupacionales como la de los empleados que trabajan en empresas informales pero ocupan puestos formales. Para más detalles véase OIT (2002).

¹⁴ La 15ª Conferencia de Estadísticos del Trabajo en 1993 definió el sector informal en términos de las características de las unidades de producción en que tenían lugar las actividades e introdujo el tamaño de la empresa, medido por el número de trabajadores, como uno de los criterios definitorios de la informalidad. Sin embargo, como señala Hussmanns (2004), esta definición de sector informal debe ser complementada con la de empleo informal.

administrativas, suelen ser soportados por las grandes empresas. Esto sin embargo, no implica necesariamente que las firmas grandes se desempeñen completamente en la economía formal ya que algunas de sus actividades pueden desarrollarse informalmente. En relación a esto, algunos autores demuestran que existen zonas grises dentro de las grandes firmas que implica que si bien estas firmas pueden cumplir totalmente con las normas contables y administrativas relacionadas con su propia registración, incumplen con otras, por ejemplo, no registrando a sus trabajadores en los sistemas de seguridad social (Perry *et al.*, 2007). Esto último sugiere que la implementación de la definición adoptada puede llevar a una posible sobreestimación del sector formal e informal dado que no todas las firmas grandes se desempeñan en la economía formal ni todas las empresas pequeñas realizan actividades informales. Sin embargo, se espera que este sesgo sea pequeño e irrelevante dada las razones previamente mencionadas. Además, es lógico esperar una alta correlación entre el incumplimiento de las normas y regulaciones administrativas, laborales y contables por parte de la unidad productiva¹⁵ y su tamaño – usado como *proxy* de la productividad. A fin de evaluar esta correlación que es lo mismo que examinar las correlaciones entre la definición legal y la productiva, se utilizan los datos provenientes del Módulo de Informalidad. El Módulo de Informalidad laboral fue diseñado y relevado conjuntamente con la EPH en el aglomerado Gran Buenos Aires en el cuarto trimestre de 2005. Entre las ventajas informativas del módulo cabe destacar la posibilidad de relacionar la información relevada en el módulo con la captada por la EPH, lo que permite complejizar las diversas taxonomías posibles del trabajo informal (MTESS-BM-INDEC, 2007). El concepto de economía informal establecido por el módulo de Informalidad está en línea con la denominada definición legal. Así, la economía informal es vista como el conjunto de trabajadores y/o unidades productivas que desarrollan sus actividades al margen de las normas que la regulan (MTESS y BM, 2008). Contrariamente, las unidades productivas formales son aquellas que cumplen como mínimo con alguna de las normas tributarias, contables y/o laborales. Esto último implica que el conjunto de empresas formales es muy heterogéneo porque engloba una diversidad de situaciones productivas y diferentes grados de cumplimiento de los marcos legales.

Cuadro 1

Correlación entre la definición productiva y legal de sector formal e informal (2005)

Definición legal	Definición productiva		Total	Definición legal	Definición productiva		Total
	Sector informal	Sector formal			Sector informal	Sector formal	
Sector informal	90.32	9.68	100	Sector informal	50.72	2.06	15.44
Sector formal	16.02	83.98	100	Sector formal	49.28	97.94	84.56
Total	27.49	72.51	100	Total	100	100	100
Test de Pearson		726.08		Spearman's rho		0.60	
		(0.00)				(0.00)	

Nota: entre paréntesis se reportan los *p-value*.

Fuente: Elaboración propia en base a Módulo de Informalidad (2005) – EPH (INDEC).

Conforme con los resultados reportados en el Cuadro 1, de la totalidad de ocupados y empresas calificadas como formales desde el punto de vista productivo, aproximadamente el 98%, también resultaron formales desde el punto de vista legal. Asimismo, del 100% de trabajadores y empresas que son formales considerando la noción legal de informalidad, casi el 84% resultaron formales desde la visión productiva. Además, los resultados del test de *Pearson* permiten rechazar la hipótesis

¹⁵ El módulo de Informalidad de la EPH considera, con fines operativos, que una unidad productiva es informal cuando no emite facturas y/o tickets, no lleva registros contables y no tienen ningún empleado registrado.

nula de independencia de la definición legal con relación a la noción productiva en tanto que el coeficiente de correlación de Spearman indica que la asociación entre ambas definiciones es positiva significativa y elevada. En síntesis, la evidencia presentada en el cuadro 1 muestra que existe una elevada correspondencia entre la definición operativa de SF implementada en este estudio y la asociada con la visión legal, por lo que se espera que los resultados sean similares si utiliza cualquiera de ellas. Este resultado es consistente con otros estudios que también encuentran una cercana correspondencia entre el cumplimiento de las regulaciones estatales y el tamaño de las empresas (Perry *et al.*, 2007; Henley *et al.*, 2009; OIT, 2011; entre otros).

En definitiva, consistentemente con los lineamientos de la OIT (2002) y Hussmann (2004) que clasifican a los trabajadores de acuerdo con el tipo de ocupación y el tamaño de la firma en la que se encuentran ocupados, el sector formal está compuesto por: *i) empleados y obreros que trabajan en establecimientos, negocios o empresas del sector privado que ocupan a más de seis personas; ii) trabajadores independientes profesionales y patrones; y iii) empleados ocupados en el sector público.* En tanto que el sector informal (SI) está compuesto por: *i) empleados y obreros que trabajan en establecimientos, negocios o empresas del sector privado que ocupan a menos de seis personas y ii) trabajadores independientes no profesionales.*

V. Resultados

En esta sección se presenta y analiza la evolución temporal de un conjunto de variables utilizadas para examinar los principales hechos estilizados relacionados con las preguntas de investigación enunciadas en la introducción de este artículo.

Dado que la literatura teórica y empírica asigna a la existencia de un mercado laboral segmentado características y condiciones de trabajo diferentes, en esta sección se examina la presencia de mecanismos salariales distintos en el SF y en sentido más amplio, de puestos de trabajo de distinta calidad. Se trata de explorar entonces, desde el punto de vista descriptivo y bajo una visión de largo plazo, cómo impacta la informalidad en el ingreso laboral y en la calidad del empleo de los trabajadores del SF a fin de analizar sus posibles implicancias para la naturaleza de la informalidad en ese sector.

También interesa explorar las diversas relaciones de largo plazo que podrían existir entre el empleo informal en el SF y otras variables cuyas correlaciones con la informalidad laboral han sido ampliamente estudiadas en la literatura y fundamentadas por las diversas teorías sobre la naturaleza de la informalidad.

Como la literatura prestó poca atención a la informalidad en el sector formal, algunos de estos hechos pueden haber permanecido ocultos en el tiempo de manera que su análisis permitirá desentrañar sus características poco conocidas o bien revalidar las ya acreditadas. Esto a su vez, permitirá examinar su componente de largo plazo así como conocer con qué se relacionan los movimientos de corto plazo. Con este propósito se describe, a continuación, la operacionalización de las definiciones empleadas a partir de los datos utilizados para llevar a cabo el principal objetivo de este estudio.

A. La informalidad laboral en el sector formal

Los datos de la EPH indican que el empleo asalariado en la Argentina constituye la fuente más extensa de ocupación después del autoempleo. A lo largo del período

analizado, la mayoría del empleo total está constituido por ocupaciones asalariadas. En efecto, entre 1974 y 2012, el porcentaje de asalariados no es inferior al 66% y en algunos años, la tasa de ocupados en relación de dependencia excede al 80% de la fuerza laboral. En particular después del 2002-2003, el porcentaje de asalariados se incrementó hasta alcanzar el 80% del total de ocupados en el 2011¹⁶. Esto indica que, en general, los asalariados en la Argentina son la principal fuerza laboral del país, representando, en promedio, a casi el 75% del empleo total a lo largo del período. En cambio, los trabajadores independientes constituyen, en promedio, el 24% del empleo total¹⁷.

Por otra parte, en lo que respecta al tamaño del SF, los resultados indican que, en promedio, durante 1975-2012, el 60% del total de ocupados se desempeña en ese sector, frente al 51.7% que se encuentra ocupado en el SI. Del total de trabajadores que desarrollan sus actividades laborales en el SF, más del 80% son asalariados, representando, en promedio, al 86.7% del total de empleados en relación de dependencia en la Argentina a lo largo del período analizado. Por consiguiente, el SF ocupa a la mayor parte de la fuerza laboral del país. De esto se deduce la importancia del sector para la actividad económica del país y la relevancia de analizar en profundidad el fenómeno de la informalidad en él dadas sus consecuencias para el funcionamiento del mercado laboral y de la economía en general.

En efecto, cuando se examina la incidencia de la informalidad laboral entre los asalariados del SF los resultados presentados en el Gráfico 1 muestran una serie que alcanza valores en un rango del 12% al 15% durante el período 1975-1985. A lo largo de la década del noventa, la tasa de informalidad llegó casi a duplicarse continuando una marcada tendencia creciente hasta 2003. Justamente, luego de la gran crisis macroeconómica de 2001-2002, esta tasa se incrementó significativamente alcanzando el 29% del total de asalariados ocupados en el SF de la economía, siendo éste el valor más alto de todo el período. Este porcentaje es 14 pp superior al registrado a inicios de la década del noventa y casi 21 pp mayor al observado durante los 80. Igualmente, la crisis internacional del 2008-2009 tuvo el efecto esperado en la tasa de informalidad del SF que se incrementó del 16% al 19%, entre el segundo y cuarto trimestre del 2008 así como del 15% al 18% entre trimestres similares del 2009. Esto da muestra de los importantes efectos de las crisis económicas sobre el mercado laboral del SF. No obstante esto, se observa, durante los años de recuperación económica, una tendencia decreciente que no se detuvo hasta casi fines del período.

Este comportamiento temporal que presenta la tasa de informalidad entre los asalariados del SF es bastante similar al de la tasa de informalidad general para el grupo de empleados en relación de dependencia. En efecto, conforme se observa en el Gráfico 1, el empleo informal en la Argentina creció en forma sostenida desde 1975 hasta 2003 y a partir de allí, muestra una tendencia decreciente hasta fines del período, con incrementos en algunos años recientes como en los correspondientes a la crisis internacional 2008-2009. El mismo patrón temporal se observa en la tasa de informalidad del SI aunque, cabe destacar, que el porcentaje de empleados no registrados en ese sector supera en 47 pp, en promedio, al del SF, a lo largo del período. No obstante, los trabajadores informales de este último sector representan aproximadamente, entre el 22% y 59% del total del empleo informal en la economía

¹⁶ Este incremento no se debe al cambio metodológico de la EPH que llevó a incluir a todos los empleados domésticos en el conjunto de los asalariados debido a los criterios de armonización entre la EPHP y EPHC que se implementaron. Para más detalles, ver sección IV.

¹⁷ El 1% restante corresponde a los trabajadores familiares sin remuneración.

durante 1975-2012. Además, la evolución de la informalidad laboral entre el conjunto de trabajadores que se desempeñan en el SF, revela que la participación del empleo no registrado en el empleo total del sector nunca fue menor al 9% y llegó al 29% luego de la crisis del 2001-2002, en la Argentina. Por lo tanto, la presencia de este fenómeno dentro del SF no es meramente transitoria sino que constituye una característica permanente, al menos durante el período de análisis. No obstante, este hecho estilizado y otras diversas cuestiones que pueden desprenderse a partir de él, fueron ignorados desde hace varios años por la literatura teórica y empírica dada la antigua concepción de informalidad laboral que acentuaba el estudio de este fenómeno en un único sector: el informal. Desconocer esta realidad, es admitir *a priori* ciertas afirmaciones sostenidas tradicionalmente por la literatura, pero que a partir de este hallazgo se ponen en tela de juicio. De allí que, en las secciones siguientes de este artículo, se realiza un análisis exploratorio a partir del cual se desarrollará, luego, en los estudios siguientes, un estudio más robusto y riguroso de los principales aspectos asociados con la hipótesis de investigación que aquí se describe por primera vez.

B. Brechas de ingresos

El análisis de la distribución de los ingresos laborales entre los asalariados del SF podría revelar hechos estilizados interesantes para las diversas visiones sobre la naturaleza de la informalidad. No obstante, existe una gran controversia en la literatura teórica y empírica que estudia este punto en particular. Para algunos, la comparación salarial no debería utilizarse como medida de segmentación ni de calidad del empleo. La razón es que los trabajadores eligen los puestos laborales que desean ocupar considerando no solamente los ingresos monetarios, sino también otras características y beneficios asociados con cada trabajo¹⁸. Por ello es que salarios más altos no implican necesariamente que un trabajo sea mejor que otro, sino solamente que la mayor parte de la remuneración fue pagada en efectivo en lugar de beneficios. En consecuencia, las diferencias salariales no pueden ser un test definitivo de segmentación porque, para la visión voluntaria, los trabajadores no sólo comparan ingresos sino también utilidades o un paquete total de beneficios a la hora de decidir en qué empleo trabajar (Maloney, 2004). Lo mismo sucede del lado de las firmas ya que los distintos modos de operación y dinámica pueden generar dos (o más) distribuciones subyacentes en el SI: una correspondiente al subsector inferior y otro al subsector superior pero ello no implica que no exista un componente voluntario. En efecto, los empresarios que deciden voluntariamente desarrollar sus actividades en el SI están mejor preparados o son intrínsecamente más capaces de establecer un negocio que aquellos que se encuentran desempeñándose involuntariamente dentro de la economía informal (Maloney y Nuñez, 2003). Un argumento similar podría ser aplicado en el caso de las firmas del sector formal.

Por su parte, la teoría del mercado segmentado determina que los eventuales excesos de oferta laboral, no permiten absorber a todo el conjunto de población económicamente activa propiciando la existencia de mecanismos salariales distintos que refuerzan las diferencias persistentes en las remuneraciones intersectoriales (Reich *et al.*, 1973; Mazumdar, 1983; Fields, 1975, entre otros). Esta configuración del mercado laboral produce que el *premium* salarial en el SF permanezca incluso después de controlar por diferencias observables en las características de los trabajadores y los puestos laborales.

¹⁸ Esta afirmación es consistente con la teoría de diferencias salariales compensatorias desarrollada por Rosen (1986) que explica la existencia de un *premium* salarial compensatorio para aquellos que aceptan peores condiciones de trabajo.

En consecuencia, el déficit en la creación de puestos formales dentro de las firmas puede obligar a los trabajadores a aceptar menores remuneraciones o trabajos en peores condiciones laborales sobre todo en un contexto de débiles e ineficientes mecanismos de protección social. Sin embargo, los bajos salarios no necesariamente pueden originarse por una escasa acumulación de capital humano o por la existencia de fallas en el mercado de capitales, sino porque la empresa en la que trabajan los empleados, posee ciertas características tecnológicas o institucionales que condicionan una baja productividad y, por consiguiente, una menor remuneración. Asimismo, el incumplimiento de las obligaciones laborales puede reducir los niveles de productividad y generar ineficiencias dentro de las firmas causando disparidades salariales entre asalariados informales (AI) y asalariados formales (AF). En estos últimos casos, la desigualdad salarial entre los trabajadores de un mismo sector puede surgir aún cuando no existen restricciones a la movilidad laboral u otras rigideces generadas por las instituciones, dado que el excedente de oferta laboral que no puede ingresar al SF se dirige al SI donde las empresas generalmente operan con menores niveles de productividad y por tanto, pagan menores remuneraciones promedio a sus trabajadores. Sin embargo, las meras diferencias en productividad no son suficientes para producir segmentación salarial, por lo que es necesario determinar por qué las fuerzas igualadoras del mercado no operan en tales casos y por qué las empresas del SF pagan salarios más altos a sus trabajadores formales que las firmas del SI. Una de las explicaciones surge de la teoría de salarios de eficiencia o de la existencia de mercados laborales internos, que sostiene que los empleadores fijan los salarios por encima de los niveles de equilibrio como instrumento para reducir la rotación laboral o incentivar el esfuerzo de sus empleados o bien, para aislar a los trabajadores de la competencia extranjera a fin de retenerlos en la firma, sobre todo aquellos AF de más alto nivel educativo. Si esas firmas emplean esos mecanismos más frecuentemente que las empresas del SI, entonces la desigualdad salarial puede surgir (Maurizio, 2012).

A fin de indagar estos argumentos para el caso particular del SF argentino a continuación se desarrolla un análisis descriptivo condicionado en ciertos factores que conforme con la literatura teórica influyen significativamente al momento de examinar las disparidades salariales entre los trabajadores.

Como puede observarse del Gráfico 2, la brecha salarial condicionada entre AI y AF del SF varía significativamente a lo largo del período analizado. En efecto, mientras que, entre 1994 y 1999 esta brecha se mantuvo relativamente estable, luego de ese año muestra una tendencia creciente hasta el 2003 pasando del 17% en el 1999 al 37% en el 2006. Pero al año siguiente y hasta el 2011, las diferencias condicionadas de ingresos mensuales entre AI y AF del SF se mantuvieron favorables a estos últimos y relativamente estables en alrededor del 38%, en promedio. De forma que, a lo largo del período, el ingreso estimado de los AI controlando por su nivel de capital humano y otros factores relevantes¹⁹ es, en promedio, menor en un 27% al estimado entre los AF del SF. Esto implicaría que la mayoría de los AI, independientemente de su nivel educativo, horas trabajadas, edad, antigüedad en la ocupación y sexo, obtienen

¹⁹ Las brechas fueron computadas a partir de la estimación por MCO de una regresión donde la variable dependiente es el logaritmo del ingreso laboral mensual y las variables independientes incluyen una *dummy* para los grupos laborales cuyas remuneraciones se comparan así como controles adicionales relacionadas con el sexo, la edad, la antigüedad de la tarea, las horas trabajadas, el nivel educativo de los trabajadores y términos que corrigen por sesgo de selección. Para corregir por sesgo de selección se implementó el método propuesto por Bourguignon *et al.* (2004).

remuneraciones mensuales promedio inferiores a las que recibirían si se desempeñaran como ocupados formales. Esto último podría ser consistente con la presencia de mecanismos salariales distintos generados por impedimentos a la entrada a esos puestos que pueden profundizarse ante determinados ciclos económicos. No obstante, para obtener una conclusión más robusta al respecto se deberían eliminar de los ingresos laborales todos los factores inobservables o no medibles que podrían explicar esas disparidades en base a una elección o a una segmentación del mercado²⁰.

Dado que la brecha salarial de ingresos entre AF y AI del SF puede variar en distintos puntos de la distribución condicionada del ingreso mensual también se estimaron funciones de densidad para cada conjunto de asalariados (ver

Gráfico 4). En todos los años considerados puede observarse que las distribuciones de las remuneraciones correspondientes a los trabajadores informales presentan una mayor dispersión pues son considerablemente menos puntiagudas que la de los AF, excepto en 1985, lo que sugiere la existencia de una mayor desigualdad al interior del conjunto de los AI que entre los AF. En efecto, mientras el coeficiente de Gini de los empleados formales es 0.36, entre los AI alcanza los 0.42 (ver

Gráfico 3). Otro aspecto a destacar es la considerable caída en la desigualdad entre los AF del SF que se observa luego de la crisis del 2001-02. Esta caída puede deberse al rol del salario mínimo y la negociación colectiva siendo ambos factores claramente mecanismos de determinación salarial que diferencian a los sectores más allá del impacto que puedan tener en la determinación de los ingresos laborales del SI y entre los AI del SF.

Otra desigualdad entre asalariados del SF se refleja en el hecho que la distribución de los AI se encuentre a la izquierda de la estimada para los AF. Esto sugiere la existencia de una brecha salarial persistente entre ambos conjuntos de trabajadores no sólo en la remuneración mensual promedio sino también a lo largo de toda la distribución de ingreso.

Un hallazgo interesante obtenido a partir de la distribución salarial estimada para los empleados registrados del SF es la unimodalidad que se observa para este grupo de ocupados en cada uno de los años considerados y la bimodalidad que presenta la distribución salarial de los AI en el 2005. Este último resultado que también se observa entre el 2003 al 2009²¹, es sumamente interesante pues una distribución bimodal además

²⁰ Este aspecto será analizado con mayor detenimiento en investigaciones futuras.

²¹ Si bien estos gráficos no se presentan en este estudio están disponibles para quien lo requiera.

de ser poco común, sugiere la existencia de poblaciones con dos puntos máximos diferentes cuyas distribuciones deberían ser analizadas en forma independiente. Una distribución con esas características podría sugerir que dentro del sector formal existen tres segmentos con características particulares distintas: uno homogéneo constituido por puestos formales y otros dos, comprendidos por dos tipos de puestos no registrados. Esto último podría implicar que dentro de un mismo sector existe una parte competitiva que funciona conforme con la visión voluntaria y otra segmentada con características acorde a la visión de segmentación.

Los resultados obtenidos sugieren que existe una brecha salarial entre formales e informales del SF que si bien varía en el tiempo, se mantiene en niveles significativos a lo largo de toda la distribución condicionada de ingresos. Ahora bien, si conforme con la visión voluntaria, esa disparidad salarial es conscientemente aceptada por los trabajadores que eligen discrecionalmente ser informales después de considerar no solo los ingresos monetarios sino también otras características y beneficios asociados al empleo informal, es lógico esperar que después de una evaluación costo-beneficio estos empleados estén mejor en esas ocupaciones que en puestos formales o que en empleos del SF. Sin embargo, más allá de la registración existen otros aspectos que caracterizan a las ocupaciones que podrían cambiar la relación costo-beneficio que conlleva ocupar un puesto informal, como por ejemplo, la inestabilidad laboral que genera fuentes de ingresos inseguras entre las actividades informales. Esta última observación suscita los siguientes interrogantes: ¿cuáles son los verdaderos costos asociados a los puestos informales en el SF? Y en la misma línea ¿cómo es la situación de los empleados del SF en relación con la de los trabajadores del SI en términos de calidad laboral de los puestos que ocupan? ¿Ofrece verdaderamente la opción por la informalidad suficiente dignidad y autonomía en relación al trabajo formal? Y en este sentido ¿en qué medida los trabajadores informales están mejor que en ocupaciones formales? En definitiva, ¿cómo es la calidad del empleo de los trabajadores del SF según su condición de informalidad y como afecta esto a la relación costo-beneficio?

Con el objetivo de examinar estas cuestiones a continuación se presenta un análisis descriptivo no condicional de la calidad de los puestos laborales en el sector formal. La calidad del empleo constituye un indicador substancial a la hora de examinar los desequilibrios del mercado laboral o incluso, para descubrir el desenvolvimiento económico y social al interior del mercado de trabajo (Salvia *et al.*, 2005). Una forma consistente de caracterizar la calidad de la inserción laboral en unidades productivas formales así como de analizar la situación de quienes se encuentran en la economía informal es utilizando el enfoque de trabajo decente²² (OIT, 2002). En efecto, la definición de trabajo decente (TD) define a un empleo de calidad como aquél en el que se configuran cuatro dimensiones igualmente importantes: oportunidades de empleo, respeto de los derechos fundamentales en el trabajo, protección social y seguridad laboral y representación y diálogo social. Una forma de considerar desde el punto de vista empírico cada una de estas dimensiones es utilizando una serie de indicadores que, conforme con la literatura, las representa más adecuadamente (Salvia, 2000; 2004; 2005; Uriarte, 2000, Somavia, 2000; Salvia y Lepore, 2008; MTEySS -OIT, 2005; Anker, *et al.*, 2002; Bescond *et al.*, 2003; OIT, 2008; Lanari, 2005; Ghai, 2002, 2003; Bonnet *et al.*, 2003; entre otros).

²² El Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, conjuntamente con otros principales actores sociales (como CGT y UIA), han conformado el Programa de Trabajo Decente en el país durante 2008-2011 como uno de las vías para reducir la informalidad laboral y uno de los objetivos de desarrollo del milenio.

C. Calidad del empleo en el sector formal

La calidad laboral tiene distintas implicancias según las hipótesis sobre la naturaleza de la informalidad que se considere. Así, para la visión voluntaria, el trabajo informal debe ser al menos de igual calidad medible que el empleo formal en un amplio conjunto de características laborales relevantes. Bajo esta visión, los trabajadores eligen intercambiar protecciones formales por otras dimensiones de la calidad del empleo. Esto a su vez implica que estar ocupado en trabajos informales es el resultado de una decisión óptima dada las preferencias y restricciones que enfrentan algunos trabajadores en términos de su nivel de capital humano y de su productividad laboral en el SF. Es por ello que para Maloney (2004), los mercados laborales en los países menos desarrollados funcionarían mejor de lo que sugiere la visión tradicional si se revisara el diseño de las protecciones sociales considerando que los trabajadores informales están dispuestos a intercambiar esos beneficios por otras dimensiones referentes a la calidad del empleo que son perfectamente sustituibles y equivalentemente valoradas por ellos. En este contexto, el SF funcionaría como un mercado laboral homogéneo, autoregulado y constituido por un continuo de empleos que ofrecen paquetes de beneficios diferentes pero de calidad igualmente elegibles por los trabajadores.

Por el contrario, para la hipótesis de segmentación las diferentes formas de empleo en términos de tipo y calidades distintas podrían estar asociadas a un mercado laboral segmentado aunque ello no implica necesariamente que estén ligadas, por definición, a un sector determinado (formal o informal, tradicional o dinámico, público o privado, etc.). No obstante, los empleos de alta calidad suelen desarrollarse en el segmento más moderno, dinámico y competitivo del mercado laboral mientras que generalmente una importante porción de ocupaciones de baja calidad se encuentran en el segmento más atrasado, escasamente productivo y pobremente regulado del mercado de trabajo. Bajo esta visión, una gran parte de los trabajadores informales no pueden acceder a empleos decentes en el SF dado que enfrentan barreras a la entrada a puestos laborales de mayor calidad. En este caso, el SF está constituido por ocupaciones de diferente calidad cuyo acceso se dificulta a medida que su calidad aumenta. Consecuentemente, lejos de ser un sector homogéneo su funcionamiento sería más consistente con la existencia de diferentes segmentos dentro de él.

Tomando en cuenta estas consideraciones, a continuación se analiza la calidad de los empleos de los trabajadores formales e informales en el SF argentino.

Desde un punto de vista teórico, en el contexto del enfoque de trabajo decente, se considera que un empleo de calidad o “decente” no implica meramente un salario adecuado y justo, sino también la creación y persistencia de oportunidades apropiadas para realizar una labor productiva bajo condiciones de libertad y equidad, que otorgue un sustento de vida digno y posibilite el desarrollo personal de las capacidades y funcionamientos individuales. A su vez, el acceso a un empleo de calidad y cantidad suficiente, no se reduce a que la decisión de trabajar sea voluntaria y acorde a la edad mínima legal de ingreso al mercado laboral sino que involucra el cumplimiento de tres aspectos igualmente importantes relacionados con la posibilidad de: 1) realizar una actividad productiva en el sistema económico formal, 2) obtener, a través de ella, autonomía económica en términos de satisfacción de necesidades individuales y familiares y 3) conseguir un grado aceptable de satisfacción personal y reconocimiento social. A la luz de este marco conceptual²³, para definir operativamente un empleo de

²³ El concepto del trabajo decente encierra un alto contenido ético ya que supone la adopción clara de una posición valorativa íntimamente relacionada con la dignidad y la calidad de vida de los

calidad se considera un conjunto de indicadores que permiten evaluar las condiciones objetivas que constituyen un empleo de buena calidad (acceso a buenos salarios, horas trabajadas dignas y justas, estabilidad de la relación laboral, etc.) así como las apreciaciones subjetivas con respecto a la satisfacción con el empleo. Con este objetivo, se presenta a continuación los resultados obtenidos de computar una serie de indicadores asociados a la calidad del empleo desde la perspectiva de TD.

C.1. Subempleo involuntario

Las dificultades para incorporarse adecuadamente al mercado laboral pueden verse reflejadas en una carga horaria insuficiente. El “subempleo involuntario” alude a la limitación de oportunidades con que cuenta un trabajador para ocuparse el número de horas deseadas, que está dispuesto a realizar (OIT, 1998). Además, una escasa carga horaria podría implicar diferentes consecuencias negativas para el bienestar del trabajador como aquellas derivadas de las exiguas oportunidades para generar ingresos adecuados, que generalmente se encuentran disponibles para los ocupados un número suficiente de horas. Para definir operativamente insuficiencia horaria se adopta la convención establecida a escala nacional que fija el límite inferior del total de horas trabajadas en 35 horas semanales para definir a un trabajador como plenamente ocupado. Por lo tanto, se considera que los ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales y desean trabajar más horas se encuentran involuntariamente subocupados²⁴.

Conforme se observa en el Gráfico 5, el subempleo involuntario se presenta como un problema considerablemente mayor entre los AI que entre los AF. En efecto, durante 1975-2012, la tasa de subocupación promedio de los AI (14%) casi triplica la tasa promedio correspondiente a los AF (5%). Sin embargo, para ambos conjuntos de asalariados la incidencia del subempleo muestra una tendencia relativamente similar a lo largo del período analizado. En tanto que, a partir del 2002 y hasta el 2012, este indicador cayó para ambos grupos de trabajadores pero significativamente más en el caso de los AI (28 pp) que entre los AF (8 pp). Esto sugiere que los ciclos económicos influyen en las restricciones asociadas con la obtención de una jornada laboral deseada por parte de los trabajadores del SF aunque éstas parecen estar más fuertemente asociadas a empleos no registrados que a empleos registrados de ese sector.

Los mismos patrones se observan en la evolución del porcentaje de subempleados del SI a lo largo del período analizado aunque cabe destacar que la incidencia del subempleo involuntario es hasta tres veces mayor en este sector que en el SF. Asimismo, la diferencia entre el porcentaje de AI subempleados en el SI y el de AI con este déficit en el SF alcanza los 19 pp, en promedio, durante todo el período. En tanto que la diferencia de AF subempleados en el SI y el de AF con este déficit en el SF es escasamente significativa (3 pp). Estos resultados sugieren que las condiciones laborales no difieren tanto entre puestos de trabajo como lo hacen entre sectores.

C.2. Insatisfacción laboral

seres humanos (Somavia, 2000). No obstante, en este estudio se emplea el enfoque de trabajo decente como marco general para elaborar un conjunto de indicadores que permitan examinar la calidad del empleo al interior del trabajo asalariado en el sector formal.

²⁴ Esta definición operativa es consistente con la empleada por el INDEC que define como subocupado visible al conjunto de población ocupada que trabaja menos de 35 horas semanales y desea trabajar más horas.

La insatisfacción con el empleo es un indicador relevante a partir del cual pueden derivarse conclusiones importantes respecto de la elección del trabajador por su ocupación actual. Dado que la EPH no indaga directamente sobre la satisfacción personal del trabajador con su empleo, este indicador se computa considerando la búsqueda de más horas de trabajo en la semana de referencia²⁵ u otro empleo además del principal, independientemente de si está o no disponible para hacerlo. Esta definición operativa intenta capturar la insatisfacción con el empleo por razones económicas o por tener un entorno laboral de baja calidad. Entonces, si conforme con Maloney (2004), el empleado valora más las características no pecuniarias a otras asociadas con la calidad del puesto se esperaría que un número muy reducido de trabajadores en actividades informales se encuentren insatisfechos con sus trabajos. En este sentido, si un trabajador encuentra que su empleo es de igual calidad medible que cualquier otro, no debería observarse un gran porcentaje de trabajadores deseando cambiar de ocupación o buscando más horas de trabajo.

Conforme se aprecia en el Gráfico 6, la informalidad en el SF se asocia positivamente con la insatisfacción laboral a lo largo de todo el período analizado. En promedio, mientras el 17% de los empleados no registrados desean cambiar de ocupación o conseguir más horas de trabajo, el 9% de los AF están en similar situación. Esta discrepancia se mantiene en el tiempo a pesar que la trayectoria de este indicador en cada conjunto de asalariados presenta tendencias temporales similares: creciente de 1975 a 2003 y decreciente luego. Actualmente, el porcentaje de informales que se encuentran insatisfechos con sus empleos (16%) duplica al de sus pares registrados (7%). Por lo tanto, aunque el empleo informal puede constituir una opción deseable para algunos trabajadores, conforme con el valor de este indicador en el segundo trimestre del 2012, aproximadamente uno de cada seis empleados informales en el SF no manifiestan satisfacción con su trabajo.

Por otra parte, cabe destacar que la incidencia de la insatisfacción laboral es menor entre los trabajadores el SF que entre los empleados del SI. En efecto, mientras del 3% al 20% de los primeros desea cambiar de ocupación o conseguir más horas de trabajo, la insatisfacción con el trabajo afecta hasta el 39% de los segundos. Además, aunque, las diferencias en este indicador, entre los AI del SF y del SI no son significativas durante 1975-1995, luego de ese año, la tasa de insatisfacción laboral promedio entre los primeros es menor en 10 pp a la computada entre los segundos. En cambio, no se observan diferencias significativas cuando se compara el porcentaje de AF del SF insatisfechos con su empleo y la proporción de AF del SI con este déficit. Esto sugiere que las ocupaciones en el SI son menos deseadas que las del SF y dentro de cada uno de ellos, los puestos informales proporcionan un menor grado de satisfacción laboral que los formales. Esta conclusión tiene implicancias claramente contrarias a la hipótesis voluntaria.

C.3. Inestabilidad laboral

La inestabilidad ocupacional es otro rasgo característico de un trabajo no decente, entre otras razones, porque implica el incumplimiento de ciertas disposiciones institucionales que protegen a los trabajadores de quedar desempleados. La pérdida del empleo no sólo ocasiona costos económicos asociados con la ausencia de una

²⁵ La EPH indaga a los ocupados que trabajaron en la semana de referencia por el deseo de trabajar más horas en ese período mientras que la pregunta al total de ocupados se refiere a la búsqueda de más horas de trabajo en el mes previo a la entrevista.

remuneración o el riesgo que supone la pérdida de la protección social vinculada a un empleo formal, sino también estrés y otros efectos negativos sobre la formación de la personalidad. En este sentido, Salvia *et al.* (2006) afirman que la situación de desempleo puede perjudicar la integración social y la estabilidad psicológica, dada la asociación inversa, que varios estudios demostraron que existe, entre desocupación y bienestar personal medido en términos de depresión, ansiedad y autoestima. Otras consecuencias negativas de un trabajo inestable es la interrupción del proceso de acumulación de capital humano específico junto con la pérdida de los beneficios laborales que podrían perjudicar no sólo al trabajador sino también a sus familias (Anker *et al.*, 2002). Sin embargo, la acumulación de capacidades relacionadas con la noción de capital humano y capital social ocupa un lugar central en la configuración de las oportunidades laborales pues son factores que definen las posibilidades de realización en el mundo del trabajo. Además, la pérdida del empleo puede producir alteraciones en la asignación del tiempo de los otros miembros del hogar a las actividades en el mercado laboral que se deciden en el interior de la vida familiar.

Estas y otras consecuencias negativas asociadas a la inestabilidad laboral originan argumentos contrapuestos entre la visión voluntaria y la de segmentación, a pesar que ambas coinciden en que la pérdida de trabajo implica costos económicos más allá de la ausencia de un salario mensual. En efecto, dado que la inestabilidad laboral suele ser una característica muy común de los trabajos informales, la hipótesis voluntaria de la informalidad supone que el trabajador que elige un empleo informal pondera menos este factor que otras características no pecuniarias generalmente asociadas a esta clase de puestos. En cambio, la visión de segmentación sostiene que los diversos atributos negativos que generalmente conlleva la informalidad laboral implican que esta clase de empleo no puede ser deseado por los trabajadores.

Para comprender mejor las implicancias de los resultados en función de las diferentes visiones sobre la naturaleza de la informalidad se analiza junto a la inestabilidad laboral, las tendencias de la tasa de desempleo bajo el supuesto que los costos asociados a la pérdida de un empleo se incrementan considerablemente en un contexto de elevada desocupación. Operativamente, se define como trabajo inestable a los empleos que tienen un período de finalización menor a un año²⁶.

Conforme se esperaba, los resultados revelan que la inestabilidad laboral afecta significativamente más a los empleados informales que a los formales en el SF (ver Gráfico 7). En efecto, durante 1995-2011, mientras el porcentaje promedio de asalariados con inestabilidad en su empleo no supera el 4% en el caso de los AF, asciende al 24% entre los AI.

Por otra parte, el comportamiento temporal de este indicador de inestabilidad laboral muestra diferencias significativas entre los asalariados según condición de informalidad. Así, en el caso de los AF, la inestabilidad laboral presenta una tendencia decreciente durante todo el período analizado. En cambio, el porcentaje de AI en un puesto inestable creció de 29% a 42%, entre 1995 y 1998, cayendo, a partir de este año, 15 pp hasta el 2000. Luego, principalmente durante la crisis macroeconómica del 2001-2002, la tasa de asalariados informales con inestabilidad laboral se incrementó significativamente (18 pp) para caer nuevamente, durante 2003-2011, de 44% a 13%. Esto sugiere que los

²⁶ Los resultados obtenidos a partir de este indicador deben ser interpretados con precaución dada la elevada tasa de no respuesta que existe entre los empleados no registrados del sector formal a la pregunta sobre la duración del contrato.

ciclos económicos afectan más la estabilidad de los puestos no registrados que la observada entre las ocupaciones registradas.

Ahora bien, aunque las ocupaciones en el SI son considerablemente más inestables que en el SF, la incidencia de la inestabilidad laboral en los puestos laborales no registrados no difiere significativamente entre ambos sectores, excepto en algunos años. Así, por ejemplo, en 2002-2003 el porcentaje de AI en el SF con empleos inestables asciende al 44% mientras que, en el SI, el 31% de los ocupados no registrados presentan este déficit.

Por otra parte, el comportamiento de la tasa de inestabilidad laboral entre los empleados informales sigue *vis- a- vis* al de la tasa de desocupación. En consecuencia, los costos asociados a un puesto laboral informal en el SF o con un empleo en el SI pueden resultar relativamente mayores cuando se considera este aspecto referido a la inestabilidad laboral, más aún en un contexto de elevada desocupación.

C.4 Sobreocupación involuntaria

La duración de la jornada laboral es otro factor importante de la calidad del empleo, pues un individuo que trabaja una excesiva cantidad de horas puede ver perjudicada no sólo su salud física y mental, sino también, su vida familiar (Anker *et al.*, 2002; Bescond *et al.*, 2003, OIT, 2008; entre otros). Además, la cantidad de horas trabajadas puede reflejar, implícitamente, una remuneración comparativamente baja en un contexto de escasas oportunidades de empleo. Entonces es poco probable que los trabajadores con este déficit se encuentren en esa situación como resultado de un proceso de elección óptima entre alternativas que consideran costos y beneficios. Sin embargo, podrían existir personas que trabajan una excesiva cantidad de horas por razones voluntarias tales como la ambición o la pasión por el trabajo. Por lo tanto, para definir operativamente este aspecto de la calidad del empleo se intenta excluir estos casos, considerando, bajo el supuesto de que el ocio es un bien normal, que todas aquellas personas que trabajan una excesiva cantidad de horas, esto es, más de 48 horas semanales²⁷ y perciben un ingreso laboral mensual menor al salario mínimo vital y móvil vigente (SMVM)²⁸, se encuentran sobreocupados involuntariamente. El objetivo de esta definición operativa es intentar separar a los sobreocupados por razones voluntarias de aquellos que trabajan más de 48 horas por razones económicas o involuntarias²⁹ relacionadas con percibir un ingreso menor al necesario para la

²⁷ Conforme con la Ley N° 11.544, la jornada laboral no puede exceder las 48 horas semanales.

²⁸ El SMVM es elegido como umbral de una retribución justa por varias razones. Primero, aunque discutible, el salario mínimo se asocia a problemáticas como la informalidad, la pobreza, el desempleo y la distribución del ingreso. Segundo, hay quienes atribuyen al salario mínimo un efecto de regulación del mercado laboral o un efecto incentivo a trabajar - cuando éste supera el monto de los subsidios o asistencia sociales (Camargo y García, 1992; Paz, 2009, Marshall y Perelman, 2006, entre otros). Tercero, el salario mínimo es un importante factor institucional por su impacto en el nivel global de salarios, en el desempleo y en la distribución del ingreso. Además, el SMVM es una fuente potencial de reducción de la pobreza en los países en desarrollo y juega un rol central en las políticas del mercado laboral (Freeman, 1993; McLeod y Lustig, 1997). Así, los *policy makers* tienen en cuenta los cambios ocurridos en el salario mínimo por los impactos que generan en los costos laborales y fiscales de las prestaciones. Finalmente, el SMVM puede ser un indicador de cuánto la economía valora el trabajo o qué tan justa es la sociedad para compensar a sus ocupados por tener ciertas habilidades. Por todo esto, el SMVM es un factor determinante de las condiciones laborales de una economía.

²⁹ La EPH no permite capturar a los sobreocupados por razones involuntarias.

subsistencia, o bien, con la propia naturaleza del trabajo, circunstancias excepcionales o ciertas normas corporativas³⁰.

En el Gráfico 8, se observa que durante gran parte del período considerado, un porcentaje elevado de asalariados, tanto registrados como no registrados del SF, trabaja una cantidad excesiva de horas por razones económicas. Sin embargo, la tasa de asalariados con una excesiva jornada laboral es, en general, mayor entre los informales que entre los empleados formales del sector. Así, en promedio, el 28% de los AI tiene una jornada laboral no decente frente al 19% de los AF que se encuentran en similar situación, durante el período de referencia.

Por otra parte, aunque entre 1992 y 2003, el porcentaje de AI que están involuntariamente sobreocupados en el SF es relativamente estable, luego de aquel año, se observa una tendencia decreciente que logró reducir el porcentaje de empleados informales con una excesiva jornada laboral de un 33% en 1992 a un 3% en 2011. No obstante, durante este último período, la caída de la tasa de sobreocupación involuntaria fue significativamente mayor entre los AF que entre los AI, de forma tal que, actualmente, ningún empleado registrado se encuentra involuntariamente sobreocupado, según la definición usada. Este resultado podría estar asociado con las mejoras del contexto macroeconómico del país durante ese período, lo que probablemente haya favorecido la promoción de condiciones laborales de mejor calidad para todos los trabajadores de las firmas formales empezando por los registrados hasta alcanzar progresivamente a los no registrados. Justamente, durante este período, mientras la proporción de asalariados ocupados más de 48 horas no se redujo significativamente, el porcentaje de empleados que perciben un ingreso laboral por debajo del SMVM presenta una considerable disminución. En consecuencia, es la mejora en los salarios lo que explicaría la importante caída en la tasa de sobreocupados involuntarios del SF que se observa entre 1992 y 2012.

Por último, la tasa de sobreocupación involuntaria observada entre los trabajadores del SI presenta un comportamiento similar al observado en el caso del SF. Sin embargo, la incidencia de una jornada laboral excesiva es superior hasta en 15 pp en el primer sector en relación al segundo. Asimismo, la diferencia entre el porcentaje de AF del SF que se encuentran sobreocupados supera hasta en 25 pp a la tasa de sobreocupación involuntario entre los empleados registrados del SI. En cambio, al comparar el valor de este indicador para los AI que se desempeñan en el SF con el obtenido para los AI del SI no se observan diferencias significativas, aunque en la mayoría de los años, este déficit afecta en mayor medida a los primeros en relación con los segundos. Por lo tanto, la sobreocupación involuntaria parece no diferir significativamente entre puestos informales pero sí entre sectores, así como entre ocupaciones clasificadas según condición de informalidad dentro del SF. Este resultado no es consistente con la hipótesis de Maloney (2004) quien asegura que los trabajadores que están voluntariamente empleados como informales en el SI están mejor que en empleos del SF.

³⁰ Para más detalles ver Anker et al. (2002).

C.5 Ausencia de vacaciones pagas y de aguinaldo³¹

Los derechos laborales al descanso y a percibir un aguinaldo son aspectos constitutivos de un empleo de calidad. A pesar de que hay quienes argumentan que tener cualquier trabajo es mejor que no tener ninguno, el ejercicio de los derechos básicos en el trabajo no puede ser exigible sólo en algunos empleos. Sin embargo, para la visión voluntaria, los trabajadores informales eligen renunciar a estos derechos a fin de obtener beneficios no pecuniarios. Aunque es difícil derivar conclusiones respecto a la naturaleza de la informalidad a partir de estos indicadores, principalmente porque esas características no pecuniarias no son generalmente observables o medibles por las encuestas, indagar cuántos trabajadores no poseen estos beneficios es una forma de examinar cuán grande es este componente voluntario, o bien, a qué proporción de empleados afecta la segmentación del sector en caso de estarlo.

Conforme se observa en el Gráfico 9 y como se esperaba, a lo largo de todo el período considerado, mientras casi la totalidad de los empleados no registrados del SF no tienen acceso a vacaciones ni a percibir un aguinaldo –87%, en promedio,– lo contrario ocurre entre los asalariados registrados. Además, como es lógico que suceda, ambos déficits son mayores en el SI que en el SF. Así, mientras menos del 28% de los trabajadores del SF no gozan de vacaciones ni aguinaldo, más del 23% de los que se encuentran ocupados en el SI presentan estos déficits. Ahora bien, cuando se compara el valor de estos indicadores para los AI y AF empleados en cada uno de los sectores no se observan diferencias significativas. Esto implica que la ausencia de estos derechos entre los asalariados informales ocurre independiente del sector en el que se encuentren empleados.

C.6 Ausencia de seguro de trabajo y obra social³²

En términos generales, el seguro de trabajo y de salud preserva la integridad física y psicológica de los trabajadores. Por esa razón la seguridad laboral y la protección social debería ser una realidad para todos los trabajadores y empleadores independientemente de dónde trabajen (OIT, 2002). La protección social es una necesidad ineludible de las personas durante todo su ciclo vital ya que garantiza niveles mínimos de calidad de vida que promueven su desarrollo humano y económico, posibilitando a su vez, el acceso a servicios sociales y de promoción, especialmente entre los grupos más vulnerables y excluidos de la sociedad (OIT, 2011). Sin embargo, al tratarse de derechos laborales, los defensores de la visión voluntaria sostienen que el ocupado que elige un empleo informal está dispuesto a renunciar a sus propios derechos³³ a fin de ganar mayor flexibilidad y otras condiciones igualmente o más deseadas que éste y otros derechos generalmente asociados a empleos formales. En este caso, la renuncia a la seguridad laboral y protección social implicaría que los trabajadores informales son menos adversos al riesgo que sus contrapartes formales en la medida que tal elección supone

³¹ Si bien estos indicadores suelen estar fuertemente asociados a la condición de registración del trabajador, en esta subsección interesa indagar la existencia de diferencias en los niveles de déficits entre los asalariados del SF y los del SI según condición de informalidad, a fin de derivar conclusiones respecto a la calidad del empleo en el primer sector respecto del segundo.

³² Ver nota al pie anterior.

³³ Este argumento deja lado importantes cuestiones jurídicas asociadas con la legislación laboral Argentina. En efecto, existen derechos laborales irrenunciables, por lo que la mera renuncia produciría un problema legal de hecho. Esto último implica que la visión voluntaria de informalidad niega los fundamentos jurídicos universalmente aceptado e históricamente declarados a favor del trabajador.

que están dispuestos a asumir los riesgos de sufrir accidentes u otros detrimentos en su salud que pueden ocurrir durante la actividad laboral. No obstante, como algunos trabajos tienen ambientes más peligrosos que otros, los niveles de aversión podrían ser diferentes de acuerdo al tipo de actividad laboral que se desarrolle. Por lo tanto, a medida que los niveles de riesgos se reduzcan es razonable suponer que el conjunto de trabajadores en empleos informales se incremente. Pero si el nivel de riesgo es alto, las conclusiones no son tan claras.

Conforme con lo expuesto previamente, a partir del cómputo de estos indicadores – ausencia de aguinaldo y obra social- pueden deducirse algunas conclusiones respecto de la naturaleza de la informalidad. La hipótesis voluntaria sostiene que la seguridad laboral y la protección social no son gratis por lo que, en ausencia de rigideces salariales nominales, los trabajadores pagan explícitamente por ella o implícitamente a través de menores salarios. En consecuencia, frente a una alternativa de menor costo, existen incentivos para no participar de las instituciones formales en la medida que se satisfagan las necesidades de los trabajadores a través de las redes de apoyo informal (Maloney 2004). En este sentido, para la visión voluntaria, las familias juegan un rol en determinar los niveles de formalidad en la economía por lo que ignorar esto puede conducir a decisiones de política desacertadas ya que los trabajadores deciden óptimamente en qué sector trabajar no sólo en función de su capital humano sino también de la presencia de un trabajador formal en el hogar. Esto último reduce la probabilidad que otros miembros de la familia elijan emplearse formalmente porque es posible sustituir la cobertura frente a distintos riesgos asociados con la protección social que ofrece un puesto formal por medio de las redes de apoyo informal, esto es, a través de la cobertura provista por el trabajador registrado del hogar, particularmente cuando se trata del jefe de la familia (Galiani y Weinschelbaum, 2007). Una forma de evaluar esta hipótesis para el SF es considerar el porcentaje de los AI en este sector que sin disponer de cobertura de obra social tiene la posibilidad de acceder a una cobertura de salud a través de otro miembro de su hogar que se desempeñe como trabajador registrado.

Los resultados señalan que, en promedio, durante el período de análisis, el 20% los empleados del SF no tienen seguro de trabajo y un porcentaje similar (26%) no tiene cobertura de salud a través de una obra social (ver Gráfico 10 y Gráfico 11). Además, como es lógico esperar, prácticamente la totalidad de los AI en ambos sectores presentan déficit en ambos indicadores alcanzando al 99% a lo largo del período. Ahora bien, cuando se considera la presencia de al menos un miembro en el hogar que trabaja como empleado formal, se observa que, durante 1975-2003, de la totalidad de los AI que no tienen cobertura de salud ni seguro laboral en el SF, la mayoría, el 41%, en promedio, no vive en un hogar con un AF presente. Además, el porcentaje de AI sin obra social ni seguro laboral que no tiene la posibilidad de compensarlo mediante la cobertura de otro miembro formal del hogar es relativamente creciente entre 1991 y 2003, lo que sugiere que este indicador presenta un comportamiento acíclico. Esto implica que gran parte de los AI de este sector no cubiertos frente a posibles riesgos de salud, parecen no lograr compensar este déficit con las redes de apoyo informal. En consecuencia, la hipótesis que sostiene que los incentivos a participar de empleos informales se incrementan con las posibilidades de cubrir las necesidades de protección social a un menor costo por medio de las redes de apoyo informal, parece no cumplirse para la mayoría de los trabajadores no registrados del SF. Por lo tanto, los resultados sugieren que aunque en teoría la presencia de un empleado formal en el hogar puede afectar la elección ocupacional informal de los otros miembros, en la práctica esta

decisión, al menos para gran parte de los AI del SF, parece ser más el resultado de un “pacto obligado” entre empleador y el empleado que una decisión voluntaria.

Estas conclusiones no cambian cuando se observan a los AI del SI: la mayoría de los empleados no registrados en ese sector que no tienen obra social ni seguro laboral – más del 54% – tampoco tiene la posibilidad de acceder a una cobertura alternativa por medio de un familiar que se desempeñe como formal. De todas formas, el porcentaje de AI que, sin poseer esta cobertura de salud, tiene al menos uno de los miembros del hogar que se desempeña como empleado registrado en el mercado laboral es, en promedio, mayor en SF que en el SI. Esto sugiere que las redes de apoyo informal podrían funcionar más en el SF que en el SI o bien que el capital social de este conjunto de trabajadores les facilita la entrada a puestos de trabajo en el SF, ya sean registrados o no registrados. Sin embargo, los resultados obtenidos para ambos sectores indican que los empleos informales están más asociados a una desprotección contra los riesgos específicos que surgen a lo largo del ciclo vital, dada la ausencia de cobertura a través de una obra social o un seguro laboral, incluso aun cuando uno de los familiares trabaje como formal. Además, aun cuando la pérdida de los beneficios de la seguridad social pueda ser compensada por uno de los grupos del miembro familiar, la cobertura puede ser imperfecta. Además, es probable que estas redes de apoyo informal no compensen a los trabajadores no registrados por el resto de los déficits y todos los costos que se encuentran asociados con este tipo de empleos. Esto último vuelve a suscitar un interrogante que persiste ¿son los beneficios no pecuniarios suficientes para compensar el conjunto de desventajas que surgen de estar ocupado en un trabajo informal?

C.7 Ausencia de representación y diálogo social

El grado por el cual los trabajadores pueden expresarse sobre los asuntos relacionados a las condiciones laborales es otra importante dimensión de un empleo decente o de calidad según la OIT. La democracia en una sociedad también se refleja en la capacidad de los trabajadores para expresarse libremente sobre asuntos relacionados con su empleo por medio de un órgano capaz de representarlo y negociar en su nombre. En línea a esto Sen (1999, pág. 7) afirma “claro está que la vida de la población trabajadora se ve directamente afectada por las normas y los convenios que rigen su trabajo, pero también depende, en última instancia, de sus libertades como ciudadanos con voz y voto, capaces de influir en las decisiones políticas e institucionales”. En esta línea Anker *et al.* (2002) sostienen que la efectividad del diálogo social favorece el intercambio de información entre gobiernos, empleadores y ocupados sobre aspectos relacionados directamente al trabajo fomentando el interés común, la mejora de las condiciones laborales y con ello, a la dirección de algunas políticas económicas y sociales.

Conforme con el Convenio N° 87 sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación³⁴, en esta dimensión se incluyen los derechos voluntariamente elegidos por los trabajadores. En consecuencia, no habría razón para suponer que la capacidad de los trabajadores para disfrutar de representación y diálogo social depende

³⁴ Después de haber decidido adoptar, en forma de convenio, diversas proposiciones relativas a la libertad sindical y a la protección del derecho de sindicación, se ratificó y promulgó, mediante Decreto 227, en Febrero de 1999 el Convenio N° 87 sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación. En el art. 1 de este convenio se establece que los trabajadores y los empleadores, sin ninguna distinción y sin autorización previa, tienen el derecho de constituir las organizaciones que estimen convenientes, así como el de afiliarse a estas organizaciones, con la sola condición de observar los estatutos de las mismas.

del grado de cobertura al sistema de seguridad social que posean. No obstante, los derechos de los empleadores y de los trabajadores para constituir sus respectivas organizaciones sin previa autorización dependen de dos elementos: si existen las condiciones, fundamentalmente las legales, para que esos derechos sean ejercidos y el grado por el cual tales derechos pueden ser consumados en la práctica (Anker *et al.*, 2002).

Dado que la EPH no releva información relacionada a esta dimensión se utiliza la Encuesta a Trabajadores en Empresas (ETE)³⁵ para definir operativamente el déficit de representación y diálogo social a partir de un conjunto de variables asociadas con la participación sindical, las relaciones entre el sindicato y la empresa, el diálogo entre el empleado y la firma, la realización de convenios colectivos así como la participación en reclamos laborales. Específicamente se considera que un trabajador no tiene representación social cuando no tiene la posibilidad de afiliarse a un sindicato dado que en la empresa no existe representación sindical o a un convenio colectivo. En tanto que se considera que no existe diálogo social entre el empleado y la firma cuando el trabajador señala que las relaciones entre las partes son tensas o al momento de los conflictos laborales el empleado no se dirige al superior jerárquico ni al delegado sindical para realizar los reclamos correspondientes.

En lo que respecta a la primer área de esta dimensión, representación social, los resultados indican que 67% de los asalariados del SF se encuentran afiliados a un sindicato pero prácticamente la totalidad (un 99.9%) carecen de posibilidades de participación sindical porque la empresa no cuenta con un representante ni un delegado o comisión interna que haga oír su voz en la empresa (Gráfico 12). Con relación a la participación en convenios colectivos de trabajo, se observa que mientras el 80% de los empleados no registrados no está cubierto por un convenio colectivo, aproximadamente el 34% de los AF tampoco lo está. Por otra parte, en general, el grado de participación en sindicatos o reclamos laborales es bastante bajo tanto entre los AI como entre AF. Sin embargo, como es lógico que suceda, es mayor entre los primeros en comparación con los segundos.

Conforme se observa en el Gráfico 12, un reducido porcentaje de asalariados en el SF presenta déficit en los indicadores asociados al segundo aspecto de esta dimensión: la capacidad de diálogo social. No obstante, son mayormente los AF – un 29%- en comparación con los AI – cerca de un 15%- los que afirman que no existe ninguna relación entre el sindicato y la empresa. En cambio, la gran mayoría de los empleados registrados como no registrados se dirigen directamente al jefe o al supervisor - el 87% y 75.2% respectivamente- a la hora de resolver conflictos laboral, siendo el sindicato o el delegado sindical una segunda opción pobremente buscada por ambos trabajadores.

A la luz de estos resultados es posible afirmar que los déficits de representación y diálogo social no parecen estar relacionados con la condición de informalidad o formalidad de los trabajadores en el SF.

³⁵ La Encuesta a Trabajadores en Empresas es el primer relevamiento de este tipo efectuado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) en los meses de octubre y noviembre de 2005. Esta encuesta se realizó en base a una muestra probabilística de 7.815 trabajadores ocupados en 1.300 empresas registradas, seleccionadas de 5 principales aglomerados urbanos del país (Gran Buenos Aires, Gran Córdoba, Gran Rosario, Gran Mendoza y Gran Tucumán). Esta muestra es representativa de los 2.170.000 trabajadores residentes en las ciudades mencionadas que integran el universo de asalariados en empresas privadas de 10 y más ocupados, constituyendo el 71% del total de asalariados urbanos.

En conclusión, el análisis conjunto de los resultados de esta sección indica que la mayoría de los asalariados informales no sólo en el SF sino también en el SI presentan significativos niveles de déficits en los indicadores computados para caracterizar, desde la perspectiva de TD, la calidad del empleo. Esto último lleva a cuestionar el argumento central de la visión voluntaria para explicar la naturaleza de la informalidad en el SF argentino. Si bien la elección por la informalidad puede estar motivada por la intención de evitar los costos asociados con un menor salario como resultado de los aportes y contribuciones a la seguridad social, la existencia de puestos informales que, en la práctica, representen efectivamente un menor costo frente a la alternativa formal parece no ser realista. En efecto, las actividades informales no sólo implican renunciar a una protección laboral, como supone la visión voluntaria, sino también a un conjunto de condiciones laborales que constituyen un empleo de calidad. La renuncia a estas condiciones también debería ser considerada a la hora de evaluar los costos de ser un trabajador informal. Por lo tanto, cabe preguntarse, hasta qué punto los trabajadores estarían dispuestos a renunciar a distintos aspectos constitutivos de la calidad de sus empleos con tal de ganar otros beneficios relacionados con ciertas características no pecuniarias y en qué medida esta elección le otorga dignidad, capacidad para su realización y desarrollo personal, así como las oportunidades para cumplir con sus aspiraciones durante su vida laboral generalmente asociadas a un trabajo de calidad. Esto último no implica desconocer la existencia de un posible componente voluntario en el SF, ni tampoco los incentivos de las firmas para desarrollar actividades informales sino por lo contrario, conduce a cuestionar cuán grande es este componente voluntario en el SF³⁶. En particular, surge la pregunta: ¿cuál es la característica no pecuniaria tan valiosa que hace que, a pesar de todo los aspectos negativos asociados a un empleo informal, al trabajador elija esta “opción” en lugar de la formalidad?

D. Patrones de movilidad de los trabajadores en el sector formal

Para algunos autores la prueba definitiva de la hipótesis de un mercado laboral segmentado requiere datos de panel que verifiquen si los individuos están realmente atrapados en un determinado segmento o si pueden desplazarse libremente de un segmento a otro (Maloney, 2004). La razón de ello es que las teorías sobre mercados laborales segmentados usualmente asocian la existencia de segmentación con una limitada movilidad de los ocupados que restringe los desplazamientos entre puestos y sectores del mercado laboral. Por el contrario, si el mercado laboral no está segmentado, las transiciones son aleatorias, es decir, que después que un trabajador deja su puesto, sector o estado laboral, éste se dirige aleatoriamente a otro estado, puesto o sector de ocupación.

Como primera exploración a esta hipótesis se computan matrices de transición durante 1995-1996 y 2010-2011 a fin de aportar evidencia empírica sobre los patrones de desplazamientos de los trabajadores entre y dentro del sector formal e informal a lo largo de este período. Esto permitirá observar si existen cambios en la composición interna dentro de ambos sectores debido a una asignación aleatoria o a la presencia de barreras a la entrada a puestos de trabajo registrados³⁷.

³⁶ Este aspecto será explorado con mayor profundidad en investigaciones futuras.

³⁷ La información obtenida de las matrices de transición es meramente descriptiva por lo que sus resultados se emplean como primera aproximación del análisis que se desarrollará en investigaciones futuras, con mayor detenimiento y utilizando técnicas econométricas más robusta.

Las matrices de transición resumen la información relativa al flujo de trabajadores entre las distintas categorías laborales consideradas³⁸. A partir de ellas es posible tabular la probabilidad condicional (P_{ij}) de encontrar a un trabajador en la categoría ocupacional j al final del período considerado, dado que el trabajador estuvo en la categoría i al inicio del mismo. Cada fila de la matriz de transición suma uno y los elementos de la diagonal principal reflejan la probabilidad de permanecer en la misma categoría ocupacional al final del período. Sin embargo, estas matrices no permitan observar las tendencias de los movimientos de los trabajadores desde un estado, sector, puesto laboral a otro debido a la deseabilidad de ese cambio. Además, las probabilidades de transición están afectadas por el tamaño y la tasa de crecimiento de un estado laboral. Por ello, se computa la siguiente medida de probabilidad de transición sugerida por Pagés y Stampini (2006) quienes consideran el cambio en el tamaño de la población en cada estado laboral del mercado de trabajo. Esta medida evalúa si los trabajadores que dejan un sector i tienen una tendencia particular a moverse al sector j . Los elementos de la matriz T pueden ser formalmente expresados como:

$$T_{ij} = \frac{\frac{N_{ij}}{N_{i\bullet} - N_{ii}}}{\frac{N_{\bullet j} - N_{jj}}{\sum_{k \neq i} (N_{\bullet k} - N_{kk})}}$$

Donde N_{ij} es el número de individuos que se desplazan desde el estado i al j , $N_{i\bullet}$ es el tamaño inicial de i , $N_{\bullet j}$ es el tamaño final de j y N_{ii} es el número de individuos que permanece en un estado particular. Entonces el numerador es la probabilidad observada de encontrar un trabajador en el estado j dado que se encontraba en el estado i y el denominador es la probabilidad de encontrarlo en j dado que abandonó su estado i bajo una asignación aleatoria. Los elementos fuera de la diagonal de la matriz son los ratios entre la proporción de trabajadores que, abandonando el sector i , se dirigen al sector j y la proporción de puestos de trabajo disponibles en el sector j entre todos los posibles sectores de destinos excepto el sector i . En consecuencia, si este índice es igual a uno es posible afirmar que las transiciones son aleatorias, es decir, los trabajadores son indiferentes entre distintos trabajos y las firmas son indiferentes entre diversos trabajadores. Por lo contrario, si esta medida es distinta de uno se encontraría evidencia a favor de la visión de segmentación (Bernabè y Stampini, 2008).

³⁸ Las limitaciones informativas de la EPH no permiten operacionalizar la noción de informalidad aplicada al trabajo independiente desde el punto de vista legal. En particular, la encuesta no indaga sobre los aportes al sistema de seguridad de los autónomos. Por ello tampoco es posible considerar dentro de este grupo a los monotributistas. Por lo tanto, debió recurrirse a la denominada visión productiva. Sin embargo, su implementación empírica es muy difícil puesto que, como señalan Gasparini y Tornarolli (2007), no existe información sobre dotación de capital en las encuestas, las nociones como “productividad” son inobservables y otras como “actividades marginales” son difíciles de definir. La definición operativa implementada está asociada con el grado de calificación de la tarea por lo que se considera como informales a los trabajadores independientes no profesionales (Beccaria y Groisman, 2007; Gasparini, 2000; Monza, 2000 y Maloney, 1999). Los trabajadores independientes son incluidos únicamente en el análisis empírico de esta investigación al momento de examinar los movimientos de las principales unidades de análisis de estudio, los asalariados del SF, hacia otras categorías o estados ocupacionales. Es decir que las unidades de análisis objetivo de esta investigación son los empleados en relación de dependencia que se desempeñan en el sector formal de la economía.

Las matrices computadas para el período 1995-1996 y 2010-2011 revelan que los AF del SF presentan una mayor tendencia a desplazarse desde un empleo formal en el SF hacia un empleo formal en el SI - 2.04 en el primer panel y 1.43 en el segundo-. Esta tendencia es mayor que aquella a moverse hacia un puesto no registrado en el SF - 0.94 y 0.57, en el primer y segundo panel, respectivamente-. Además, los AF en el SF tienen tasas de rotación relativamente bajas, con menos del 22% dejando sus puestos dentro de un año, en comparación con las tasas de rotación de los AI en ese mismo sector, que superan el 70%. Estos resultados sugieren que los trabajos formales son más preferidos a los empleos informales y que la transición hacia puestos no registrados no es muy atractiva en relación a encontrar una ocupación formal en cualquier sector. Un resultado no consistente con los argumentos de la visión voluntaria.

Por otra parte, los AI del SF presentan, en el primer panel, los AI en el SF presentan una mayor tendencia a dirigirse hacia puestos similares en el SF (0.71) que hacia puestos registrados en el SI (0.42). En cambio, en el segundo panel, durante 2010-2011, los empleados no registrados presentan tendencias a moverse hacia puestos registrados en el SF (0.41) similares a las de moverse hacia puestos registrados en el SI (0.45).

Dado que estos índices son diferentes de uno, los resultados podrían ser consistentes con un mercado laboral segmentado dentro del SF donde las transiciones entre estados no se producen aleatoriamente.

Cuadro 2
Tendencias de transición, GBA, 1995-1996 y 2010-2011

		1995-1996							
	Inactivo	Desocupado	AFSF	AISF	TIF	AFSI	AISI	TII	Otros
Inactivo		2.11	0.46	0.78	0.40	0.32	1.19	0.95	2.42
Desocupado	1.92		0.58	0.89	0.10	0.26	1.22	0.96	0.47
AFSF	0.39	0.56		0.94	0.50	2.04	0.36	0.40	0.01
AISF	0.29	0.37	0.71		0.31	0.59	0.42	0.44	0.02
TIF	0.07	0.03	0.05	0.09		0.05	0.13	0.63	0.27
AFSI	0.13	0.09	0.66	0.23	0.22		0.11	0.10	0.18
AISI	0.61	0.52	0.17	0.65	0.50	0.72		0.69	0.46
TII	0.73	0.66	0.26	0.54	2.17	0.40	0.55		0.70
Otros	0.19	0.02	0.02	0.01	0.06	0.00	0.06	0.09	
		2010-2011							
Inactivo		2.03	0.43	0.89	0.36	0.23	1.18	1.13	2.09
Desocupado	1.08		0.27	0.41	0.13	0.12	0.48	0.44	0.05
AFSF	0.00	0.25		0.57	0.00	1.43	0.24	0.00	0.00
AISF	0.00	0.20	0.41		0.00	0.25	0.45	0.00	0.00
TIF	0.12	0.06	0.12	0.17		0.21	0.08	0.71	0.24
AFSI	0.11	0.09	0.45	0.07	0.09		0.17	0.08	0.02
AISI	0.46	0.58	0.20	0.88	0.41	0.70		0.66	0.34
TII	0.73	0.43	0.21	0.37	2.08	0.22	0.82		1.46
Otros	0.11	0.01	0.00	0.03	0.08	0.01	0.11	0.08	

Nota: AF: asalariado formal, AI: asalariado informal, SF: sector formal, SI: sector informal, TII, trabajador independiente informal, TIF: trabajador independiente formal.

Fuente: elaboración propia en base EPH-INDEC.

En conclusión, los hallazgos sugieren que si bien los puestos registrados son mayormente preferidos por los AF del SF frente a otras alternativas de empleo, las transiciones desde ocupaciones registradas parecen producirse no aleatoriamente entre aquellos que dejan un puesto informal en el SF. Por lo tanto, la evidencia podría ser consistente con un SF compuesto por un componente segmentado y otro voluntario. No obstante, estos hallazgos no ofrecen prueba definitiva de esto última, en consecuencia, estos patrones de movimientos se explorarán en forma más rigurosa en investigaciones futuras.

E. La informalidad en el sector formal y el contexto macroeconómico e institucional

En la presente sección se examina la evolución de las principales variables relacionadas con la informalidad laboral que determinan en gran medida la configuración, comportamiento y estructura del SF en la Argentina. Con este propósito se adopta una perspectiva de largo plazo a partir del cual se consideran los ciclos económicos y el contexto institucional que tuvieron lugar entre 1975-2012 en la Argentina. Se trata entonces de analizar el mercado laboral dentro de este sector, en referencia al comportamiento general de la economía durante el período más extenso posible que los datos permiten fijar. Con este propósito se desarrolla un análisis estadístico, que si bien no es en absoluto evidencia concluyente a favor de algunas de las hipótesis planteadas, ofrece una primera aproximación a ellas al tiempo que admite plantear otros interrogantes derivados de la inspección de los datos. Por lo tanto, el análisis desarrollado en esta sección debe ser entendido como el marco general a partir del cual en otra investigación se abordará con técnicas econométricas robustas, los hallazgos más relevantes vinculados con las hipótesis específicas examinadas en este estudio de forma exploratoria.

E.1. Informalidad y ciclos económicos

Una de las dimensiones ampliamente estudiadas tanto en la literatura teórica como empírica es la relación entre la informalidad laboral y el ciclo económico. Al respecto, la teoría asociada a la hipótesis de segmentación predice una relación negativa entre ambas variables. Se argumenta que en las fases más dinámicas del ciclo, las mayores oportunidades de negocios incentivarían a las firmas a legalizar las condiciones laborales de sus empleados. Ello se refleja, por lo tanto, en menores tasas de informalidad durante los períodos de recuperación. En cambio, durante las contracciones del producto o fases recesivas, los trabajadores son empujados hacia empleos informales como una forma de refugio frente a la menor creación de puestos asalariados y en espera de mejores tiempos. Esto implica un comportamiento contracíclico de la tasa de informalidad laboral (Carneiro, 1997; Henley, 1998; Saavedra y Chong, 1999; Galli y Kucera, 2004; Arias y Sosa Escudero, 2008; entre otros).

Por lo contrario, para la hipótesis de ventaja comparativa, tanto el empleo informal como el nivel de actividad pueden marchar en la misma dirección. Si la informalidad se percibe como cercanamente sustituta del empleo formal, un incremento autónomo del salario relativo en el SI atraerá a los trabajadores ampliando su tamaño (Gasparini y Tornarolli, 2007). Particularmente, el trabajador independiente presentará movimientos procíclicos, en función de su deseabilidad por el SI, al que esperan ingresar a medida que la economía crece. Esto mismo puede suceder entre los asalariados para quienes las

ocupaciones en el SI no serían, conforme con esta hipótesis, particularmente inferiores a los puestos laborales del SF (Maloney 1998, 2003, 2004; Fiess, Fugazza y Maloney, 2008; MTEySS-BM, 2008). En relación a esto, Galli y Kucera (2003) sostienen que las actividades informales subordinadas al SF podrían tener un carácter contracíclico, si las firmas usan los mecanismos de subcontratación y subordinación del trabajo durante las recesiones, o bien procíclico, en el caso en que tales actividades informales asociadas al SF sean reducidas conjuntamente con la producción del sector. En este caso, se tendría una explicación unificada de la expansión de la informalidad siendo procíclica o contracíclica en función de las combinaciones de distintas fuerzas macroeconómicas y cambios estructurales de largo plazo que se suceden en la economía de un país.

En este marco, en esta sección se examina la relación entre la variación observada en el nivel de empleo formal e informal en el SF y los cambios en el nivel de actividad en la Argentina. Este enfoque tiene un fundamento pragmático, apunta a decantar la importancia de un factor particular –el nivel de actividad– cuya identificación es relativamente sencilla, a la vez que no desconoce que existen otros factores muy heterogéneos que también influyen en la evolución del empleo, a fin de evaluar su impacto entre los trabajadores del SF. No obstante, como el nivel de actividad económica es sin duda un elemento central para la explicación de la trayectoria del empleo, pero no por cierto el único determinante; y además, como no necesariamente juega el mismo rol en diferentes sectores de la economía, el análisis estadístico permitirá una primera exploración del funcionamiento de este sector ante los cambios del ciclo económico que aún no fue examinado por la literatura empírica, a la vez que permitirá una mejor comprensión futura de los resultados obtenidos de métodos de estimación más robustos al momento de analizar esta relación en investigaciones futuras.

En el Gráfico 14 se presenta la variación del producto bruto interno (PBI) *per cápita* a precios constantes y el índice de la tasa de informalidad en el SF durante 1975-2012. Como a lo largo de ese período se registran diversos cambios importantes en el nivel de actividad, el análisis se realiza para intervalos temporales definidos en función del contexto macroeconómico predominante. Durante el primer período (1975-1990), la economía Argentina estuvo marcada por el estancamiento productivo y una inflación persistente que tuvo correlato en el deficiente comportamiento de las variables del mercado de trabajo. En el segundo período (1991-2000), las reformas estructurales controlaron la inflación, se avanzó en el logro de otros equilibrios agregados y se dinamizó el nivel de actividad que presentó, a lo largo de la década del noventa, fases de expansión seguidas por otras de significativos retrocesos. El deterioro de ésta y otras variables macroeconómicas culminó con la crisis más profunda que sufrió la economía Argentina entre el 2001-2002 (Beccaria y Maurizio, 2005). En el último período (2003-2011), se inicia un período de recuperación marcado por un crecimiento sostenido que se mantuvo hasta la crisis internacional del 2008-2009, a partir de la cual se observan signos de estancamiento económico que persisten hasta el presente.

El período 1975-1990

Desde mediados de los setenta hasta 1990, la tasa de informalidad en el SF presenta un comportamiento marcadamente inestable. Así, durante 1976-1979 y 1983-1985 la variación anual de esta tasa es negativa pero entre 1980 y 1982 aumentó un 46% mientras que en los años siguientes a 1986 se incrementó levemente en forma continua hasta fines de este subperíodo. Este comportamiento de la tasa de informalidad es consistente con los fuertes desequilibrios macroeconómicos sucedidos durante esta

época. A partir de 1976, desde el quiebre del régimen constitucional, el país se encaminó hacia la reestructuración de su economía con el objetivo de reinsertarse en el mercado mundial explotando sus ventajas comparativas. El programa de estabilización instaurado durante la segunda mitad de la década buscó hacer frente a los problemas de balanza de pagos y niveles inflacionarios. Aunque durante 1976 a 1980, el PBI experimentó un leve crecimiento, muchos trabajadores sufrieron una fuerte caída de su poder adquisitivo a través de la fijación de los salarios por debajo de los niveles inflacionarios. En el mismo sentido operó la eliminación de la negociación colectiva y la aplicación de diversos mecanismos que anularon la capacidad de reacción del movimiento obrero. La precipitada devaluación junto con el acelerado ritmo de crecimiento de la deuda externa sin un cambio paralelo en la capacidad productiva suscribió el futuro de la economía argentina (Beccaria y Maurizio, 2005; Damill y Frenkel, 1987). Justamente, desde 1980, el PBI inicia un paulatino descenso que se profundiza a lo largo de esa década. La devaluación del tipo de cambio, el estancamiento productivo y la política cambiaria produjeron una inflación persistente. El crecimiento continuo de la deuda externa redujo significativamente el nivel de actividad trasladando sus efectos negativos al mercado laboral. La demanda de trabajo se debilitó, consecuentemente, las remuneraciones reales cayeron a un ritmo superior que el de la productividad (Beccaria y Maurizio, 2005). No sorprende, por tanto, que entre 1980 e inicios de 1990, se observe un decrecimiento del 17% en el PBI que indica el franco deterioro de la economía argentina.

Conforme con lo expuesto, el empleo informal en el SF presenta un comportamiento contracíclico entre 1976 a 1982 y de 1986 a 1990 ya que en esos años se incrementa durante las fases de decrecimiento del nivel de actividad y disminuye en los años de crecimiento del PBI.

El período 1991-2000

El entorno macroeconómico cambió drásticamente en los noventa. Justamente, la Argentina comenzó, a inicios de los 90, un proceso de expansión económica que perduró hasta fines de la década, con excepción de algunos años, donde se registra un retroceso en los niveles del producto agregado, principalmente como resultado del impacto de algunas crisis internacionales. En concreto, es posible dividir el período en de cuatro fases económicas. La primera, es la fase expansiva que se produce entre 1990 y 1994. Durante esos años, la evolución de las tasa de informalidad en el SF presenta un comportamiento similar a los patrones observados en el PBI. Dicho comportamiento procíclico puede implícitamente manifestar cómo se producen los procesos de ajustes de costos laborales dentro de las empresas durante los períodos de expansión económica. Con el objetivo de absorber los efectos positivos del crecimiento, las empresas incrementan el tamaño de su fuerza laboral contratando más trabajadores a través de una estrategia de menor costo. Asimismo, este incremento en el empleo no registrado en el SF no parece haber resultado como consecuencia de una destrucción de puestos registrados, puesto que durante este subperíodo se produjo una caída de tan sólo el 5% en los empleos formales en este sector. Por lo tanto, la estrategia de contratación parece estar basada en conseguir ampliar la fuerza laboral a un menor costo, expandiendo los empleos sin acceso a la cobertura social a la vez que se reduce en una pequeña proporción los empleos registrados. Estos resultados también podría reflejar la incapacidad de la economía para generar empleo genuino en el SF, en este contexto macroeconómico particular.

En la segunda fase, entre mediados de 1994 y 1995, la crisis financiera internacional contrajo el crecimiento del PBI, produciendo una leve variación negativa que impactó en el mercado laboral, observándose incrementos significativos en la tasa de desocupación y reducciones importantes en los niveles de empleo. En los años de la crisis mexicana, la tasa de informalidad en el SF decreció un 12%. Esto sugiere que las insuficientes posibilidades de empleo junto con las grandes probabilidades de pérdida de trabajo que acompañaron la reducción en el crecimiento del PBI influyeron en la destrucción de puestos informales en el SF. Durante una etapa de recesión, las empresas pueden ajustar los costos laborales por medio de un cambio en la modalidad de contratación permutando puestos no registrados por registrados o desempleando los trabajadores que son menos productivos. Frente a este contexto económico, los trabajadores podrían verse obligados a aceptar empleos en el sector informal hasta la economía transite por un período de recuperación e intenten recuperar sus puestos en el sector formal lo que explicaría el comportamiento procíclico observado en la tasa de informalidad de estos años.

En la tercer período, durante 1996 y 1998, la economía argentina inicia la salida de la recesión. Si bien durante esta fase expansiva se experimentó un crecimiento del PBI, éste se produjo a tasas cada vez más bajas pasando del 5.8% en 1996 al 2.8% en 1998. Esta reducción paulatina de las tasas de crecimiento del PBI estuvo acompañada de un conjunto de reformas en las regulaciones laborales que enmarcaron el funcionamiento del mercado laboral de esta época como la disminución de la capacidad de negociación de los trabajadores, el menor precio relativo del trabajo en relación al capital, la reducción del costo de las indemnizaciones por despido y de los aportes patronales, la instauración del período de prueba, la flexibilización del tiempo de trabajo y otras nuevas modalidades de contratación. Algunas de estas reformas facilitaron la generación de empleo mientras que otras la obstaculizaron. Diferente a la primera fase expansiva de la década del noventa, en este período se registra un decrecimiento del 4% aproximadamente en los puestos laborales registrados. Este cambio podría explicar gran parte del incremento de los empleos informales en el SF durante estos años - del 18% al 21% - y por ende, su comportamiento procíclico.

Finalmente, hacia fines de la década del noventa y principios del siglo XXI, cuando se inició una nueva fase recesiva que culminó en una crisis sin precedentes en 2001-2002, la tasa de informalidad presenta patrones contracíclicos: mientras el PBI *per capita* decreció en 6% entre 1999 y 2001, la variación de la tasa de informalidad en el SF fue positiva e igual al 3%.

La crisis 2001-2002 y el período 2003-2011

La fase recesiva del período anterior fue el preludeo de la situación que finalmente colapsó a fines del 2001 con una crisis económica sin precedentes, produciendo una caída de 7.4% en el PBI entre 2001 y 2002.

A partir del 2003, el gobierno implementó una serie de medidas macroeconómicas que promovieron el crecimiento sostenido de la producción, iniciando así un período de recuperación económica durante los años siguientes. La tasa anual de crecimiento del PBI³⁹ presentó un ritmo importante elevándose de 6.7% en el 2003 hasta 7.7% en el 2005. Por su parte, el proceso de informalización del SF que se aceleró desde 1994

³⁹ La tasa anual del crecimiento del PBI es obtenida del Penn World Table v.7.0 de Summers y Heston y podría diferir de las computadas por otros organismos que consideran otros trimestres de referencia.

comenzó a declinar a partir de octubre del 2003. En efecto, la tasa de informalidad de este sector decreció a un ritmo paulatinamente mayor - 6.8% en el 2004 y 9.5% en el 2006, continuando con su patrón contracíclico.

Como consecuencia de la crisis internacional del 2008-2009, el nivel de actividad experimentó una fuerte desaceleración. La contracción de la economía se hizo más visible en el 2009 cuando la tasa de crecimiento anual del PBI pasó del 4.4% al 1%. Este comportamiento del producto fue el resultado de la interrelación de la economía argentina a nivel mundial y los mecanismos de transmisión al mercado doméstico. Durante esos años, la tasa de informalidad en el SF registra una aceleración de su decrecimiento anual de 11.7% a casi 8%. Como a lo largo del período la tasa de informalidad en el SF se reduce paulatinamente a la vez que el producto per cápita crece, este último resultado podría implicar que el impulso de la economía desde el 2003 fue suficiente para lograr un continuo proceso de reducción de los empleos informales en las grandes firmas a pesar de la crisis internacional del 2008-2009.

En conclusión, si bien durante 1975-2012, la tasa de informalidad presenta un comportamiento mayormente contracíclico, en gran parte de la década del noventa se observa un patrón procíclico. En consecuencia, la dinámica del sector parece estar en línea con una estructura compleja, más que con un sector homogéneo, con un funcionamiento consistente en parte, con la visión voluntaria pero también, en parte, con la visión de exclusión⁴⁰.

E.2. Tasa de informalidad, actividad, ocupación y desempleo

Conforme con una profusa literatura teórica y empírica el funcionamiento del SF y su habilidad para crear suficientes oportunidades de empleo son dos factores cruciales para determinar la naturaleza de la economía informal. Resumiendo lo visto hasta aquí, la hipótesis de la ventaja comparativa sostiene que el empleo informal es el resultado de una elección voluntaria de los trabajadores basada en la maximización del ingreso o la utilidad mientras que, para la teoría dualista, los trabajadores informales constituyen la porción excluida del mercado de trabajo formal que intentan escapar del desempleo dada la insuficiente creación de puestos laborales en el SF de la economía. En cambio, las teorías más recientes sobre mercados laborales urbanos en los países en desarrollo combinan los puntos de vista polares de los mercados de trabajos competitivos y segmentados. Estas teorías enfatizan que en el SI existe una parte competitiva en la que los trabajadores se encuentran voluntariamente ocupados y otra que recibe a los individuos expulsados del SF. En línea con estas nuevas teorías, Fields (2004) afirma que el SI se constituye por un determinado número de segmentos y en muchos países, el mercado laboral consiste en un conjunto de segmentos diferentes que están asociados unos con otros. Para explorar estos argumentos para el caso particular del empleo informal en el SF argentino se examina conjuntamente con la tasa de informalidad del sector, el comportamiento que registran algunas variables críticas del mercado de trabajo como la tasa de empleo, de desempleo y de actividad generalmente utilizadas para evaluar el funcionamiento global del mercado laboral.

Conforme se observa en el Gráfico 13, desde mediados de los 70 hasta principios de la década del noventa, la fuerza de trabajo creció lentamente explicando parte, del incremento moderado de la tasa de desocupación. El comportamiento de la tasa de

⁴⁰ Este resultado se analizará en investigaciones futuras.

informalidad en el SF durante este período siguió de cerca el de estos indicadores. En particular, se observa el mismo patrón que el presentado por la tasa de desocupación.

Las grandes transformaciones económicas que sucedieron a partir de la década del noventa produjeron consecuencias directas en el mercado laboral argentino que se cristalizan en las tendencias observadas en las principales tasas asociadas a su funcionamiento. Aunque en los primeros años del decenio se registran bajos niveles de desempleo que fluctúan alrededor del 6% y 9% entre 1991 y 1994, el proceso de expansión de la tasa de actividad no permitió que el empleo se ajustara ante la mayor participación global de la población económicamente activa (PEA). El comportamiento de la demanda laboral por su parte, no hizo más que profundizar varios de los nuevos rasgos que habían comenzado a manifestarse durante los años anteriores, tales como la inestabilidad, la precariedad y la desigualdad distributiva (Beccaria y Maurizio, 2003). Consecuentemente, el desempleo registró valores sin precedentes, ascendiendo de 9.8% a 14.7% entre inicios y fines de la década del noventa. El crecimiento de la desocupación estuvo acompañado por incrementos paulatinos en la tasa de actividad y de variaciones negativas en la tasa de empleo entre 1993 y 1996. Esto parece haber contribuido a consolidar una aceleración en el proceso de informalización del SF que alcanzó a cerca del 33% de los ocupados en ese sector durante estos años. El porcentaje de informales en ese sector creció un 35.5% entre inicios y fines de la década del noventa. Ante este escenario se implementaron una serie de medidas y contramedidas asociadas con la implementación de importantes cambios en las regulaciones laborales que influían directamente sobre el costo de los factores. Así, se desarrollaron contratos salariales más flexibles ante las nuevas modalidades de contratación que admitían el despido de trabajadores con menores compensaciones y beneficios. La presencia de éstas y otras reformas simultáneas trazaron las tendencias contemporáneas de las principales variables en el mercado laboral. En efecto, desde 1996 hasta 1998, la tasa de ocupación creció del 82.1% al 86.6%. A la mejora en los niveles de ocupación siguieron la reducción de 5 pp en los niveles de desempleo y el estancamiento de la participación de la PEA en alrededor del 69%. Por su parte, la tasa de informalidad en el SF se incrementó paulatinamente durante ese período alcanzando a casi el 22% de los empleados en 1998. Este resultado podría reflejar el efecto que la nueva legislación laboral produjo en la contratación de los trabajadores favoreciendo las actividades informales mediante la flexibilización contractual.

A partir de 1998, la economía argentina comenzó una fuerte fase recesiva como consecuencia el colapso de la convertibilidad que desembocó en la crisis del año 2001-2002. Al tiempo que las oportunidades de empleo se reducían y el porcentaje de desocupados se incrementaba, los niveles de informalidad laboral en el SF se profundizaron hasta alcanzar a cerca del 29% del total de la fuerza laboral ocupada en ese sector hacia fines del 2002. Los elevados niveles de informalidad laboral predominaron hasta 2005, año a partir del cual, se revierte la tendencia observada en la tasa de no registración, produciéndose un paulatino descenso hasta el 2012. Junto a este último patrón se registra, durante 2005-2011, una continua reducción en el porcentaje de desempleados así como un crecimiento de la tasa de empleo de 86.5% a 92.1% y un estancamiento de la tasa actividad en alrededor del 72.7%.

En definitiva, los resultados analizados a lo largo del período sugieren que el comportamiento de la tasa de desempleo está positivamente asociado con la evolución de los niveles de informalidad laboral en el SF. Esto a su vez implica que en los períodos de elevada desocupación, los trabajadores son empujados hacia ocupaciones no registradas en el SF consistente con los argumentos de la visión de segmentación.

E.3. Informalidad, régimen de comercio exterior y creación del Mercosur

Las políticas de liberalización comercial y el comportamiento del tipo de cambio real influyen en ciertas actividades de la economía informal. En el largo plazo, el tipo de cambio real se asocia con el grado de apertura comercial. Restricciones al comercio internacional tienden a apreciar el tipo de cambio real mientras que en economías en donde existan mayores libertades comerciales, el tipo de cambio es más depreciado (Bello *et al.*, 2010). Dependiendo de los efectos que ambos factores produzcan sobre las actividades de la economía informal se observarán diferentes patrones de comportamiento de la informalidad laboral. Si el análisis se realiza a partir de la visión voluntaria, el incremento de la informalidad como resultado de la apertura comercial no necesariamente será calificado como no deseable desde el punto de vista del bienestar del trabajador, tras evaluar las múltiples dimensiones del empleo (Maloney, 2003). Si se desarrolla desde una visión alternativa, la liberalización comercial podría perjudicar a los trabajadores que desean ingresar a la formalidad ya que podrían enfrentar más limitaciones para su acceso. Conforme con esta hipótesis, una mayor apertura favorecerá el incremento de la informalidad porque la mayor competencia extranjera obligará a las firmas a reducir sus costos incluso mediante el incumplimiento de las regulaciones laborales. Por otro lado, para Fiess y Fugazza (2008), la apertura comercial podría generar incentivos a la formalización de las firmas a medida que la mayor competitividad mundial empuje a las menos productivas a abandonar la industria. En este último caso, los trabajadores deberían poder acceder sin mayores limitaciones a los puestos de trabajo formales.

Conforme con Galiani y Porto (2010) es posible distinguir al menos cuatro etapas de evolución de la política comercial en Argentina. En el primer período, a partir de 1976 hasta fines de esta década se instaura un nuevo esquema económico caracterizado por una marcada liberalización comercial y por el abandono paulatino del proceso de sustitución de importaciones a favor de la industrialización. La economía argentina abrió sus puertas al comercio, a los mercados financieros internacionales y al cambio tecnológico. Durante esta etapa, el tipo de cambio real se redujo un 39% mientras que el índice de apertura comercial⁴¹ aumentó un 29%. Dado que no existen datos para 1979, la tasa de informalidad laboral en el SF no presenta un patrón claro ya que decrece o se incrementa según se considere 1978 o 1980. Por lo tanto, no es posible realizar predicciones teóricas respecto de la relación entre informalidad y apertura comercial.

Si bien, los cambios en la política económica que tendían hacia la apertura de los mercados continuaron hasta 1982, en el segundo período- en el resto de la década del ochenta- la economía argentina nuevamente cambió sus políticas comerciales. A partir de ese año, las tarifas arancelarias promedio se incrementaron y las restricciones al comercio se reinstalaron por medio de cuotas arancelarias que permanecieron hasta fines de la década (Galiani y Porto, 2010). El tipo de cambio real se apreció un 315% entre inicios y fines de los ochenta luego de presentar considerables variaciones entre 1982 y 1989. El índice de apertura comercial se redujo un 6.7% durante 1982-1983, creció un 11.41% en 1984-1985 y entre 1986 y fines de la década aumentó un 27%. Por su parte, la tasa de informalidad en el SF se incrementó un 11.3%, entre 1980 y 1983 pero se redujo un 19.6% durante 1984-1986, creciendo nuevamente entre 1987 y 1989, un 19.2%. Esto implica una asociación negativa entre la tasa de informalidad del SF y la

⁴¹ La apertura comercial se computa como la ratio entre la suma de exportaciones e importaciones y el PBI.

política comercial de la época en los años previos a 1984 pero positiva entre 1984 y 1989.

En el tercer período, durante los noventa, se inicia un proceso de apertura comercial, de intensa acumulación de capital y de adopción de nuevas tecnologías. La política de comercio exterior tuvo considerables cambios durante esta década. A principios del período, la Argentina se embarca en un proyecto de integración regional mediante la conformación de un mercado común- el Mercosur - que requería como prerrequisito para las negociaciones entre los países conformantes, la reducción de los impuestos de intercambio hasta que se estableciera un arancel externo común. Más tarde, los instrumentos *antidumping* instalados a partir del 1993 condujeron al incremento posterior de los aranceles de diversas categorías de bienes que limitó la entrada a aquellos que competían con la producción nacional mientras favoreció la compra de insumos, particularmente los asociados con bienes de capital (Heymann, 2001). En este contexto de liberación comercial, el tipo de cambio se depreció un 41% desde 1990 a 1995 para luego apreciarse un 6% hacia fines de la década. No obstante, entre 1990 y 1999, se observa un decrecimiento del 36% en el tipo de cambio real y un incremento del 83% en el índice de apertura comercial. A lo largo de este período, la tasa de informalización del SF mostró un crecimiento sostenido. Este resultado es consistente con las teorías que sostienen que la liberalización comercial favorece al crecimiento de la economía informal. En efecto, los procesos de apertura pueden dificultar la adaptación de algunas firmas a las nuevas condiciones de funcionamiento de la economía. Uno de los factores más importantes que puede influir en el crecimiento de las actividades informales es el incremento de la competencia extranjera que puede impulsar a las empresas nacionales a reducir sus costos mediante la sustitución de trabajo por capital, el incumplimiento de las normas laborales, el cambio de modalidades de contratación o la tercerización de los servicios a empresas más pequeñas e informales (Goldberg y Pavcnik, 2003; Bottini y Gasiorek, 2009; Fiess y Fugazza, 2008, Viollaz, 2010).

Finalmente, en la última etapa, los desequilibrios externos que se fueron acumulando a lo largo de la década del noventa, mientras estaba en vigencia el nuevo régimen cambiario, desembocaron en la crisis macroeconómica de 2001-2002. El gobierno adoptó una serie de medidas que tenían como objetivo mejorar la competitividad de la producción industrial a través del incremento de la calidad de ciertos bienes nacionales que competían con los externos. Para ello, se intervino el mercado cambiario a fin de mantener un tipo de cambio real competitivo que permaneció en valores históricamente elevados tras la devaluación. Las mejoras de los términos de intercambio externo y los altos precios reales de las divisas incentivaron la sustitución de importaciones y el crecimiento de las exportaciones. Junto con la regulación de capitales de corto plazo, se estatizaron varias empresas públicas privatizadas y se controlaron diversos sectores con derechos a las exportaciones, compensaciones y acuerdos de precios buscando reactivar la economía (Neffa y Panigo, 2009). Durante esta etapa, se observa un proceso continuo de apreciación del tipo de cambio real y un descenso significativo de la tasa de informalidad en el SF cercano al 20%. El incremento paulatino de la apertura comercial a partir del 2003 y hasta el 2008 junto con el proceso de inserción de la economía argentina en el mercado mundial sugiere que la liberalización comercial parece tener efectos positivos sobre la formalización laboral de este sector. Un hecho que parece confirmarse por el incremento del 15% anual en los puestos de trabajos formales pertenecientes al SF durante esta época.

E.4. Informalidad y cambios institucionales

Del análisis previo es posible afirmar que los cambios observados en el nivel de informalidad laboral en el sector formal durante el período de análisis provienen, en parte, del desempeño de la economía (evolución del producto), como así también del mercado de trabajo (evolución de la tasa de empleo, desempleo y actividad). No obstante, dada la naturaleza multidimensional del fenómeno, estas dimensiones no siempre alcanzan para explicar la tendencia observada del empleo informal. Existen otros aspectos, tales como los cambios en la legislación laboral argentina, que constituyeron uno de los ingredientes del conjunto de reformas estructurales llevadas a cabo en el país durante las últimas décadas. El Cuadro 3 sintetizan los principales cambios normativos ocurridos durante este período en Argentina.

Durante 1990, los cambios normativos buscaron introducir flexibilidad laboral mediante la creación de contratos temporales y de tiempo fijo que eliminaron o redujeron los costos de despido y los impuestos laborales. Asimismo, las contribuciones patronales a la seguridad social disminuyeron, tanto para nuevos trabajadores como para los ya existentes. Durante esos años, específicamente, entre 1990 y 2001, pueden destacarse dos diferentes subperíodos: 1990-1994 y 1995-2001, caracterizados por reformas vinculadas a la existencia de la relación de trabajo, a las condiciones de empleo y a la finalización de la relación de trabajo por iniciativa del empleador. En los períodos posteriores, 2002-2011, las reformas fueron más modestas. Durante esos años, se buscó el fomento del empleo a través de la rebaja de contribuciones patronales introduciendo la temporalidad en los contratos de trabajo.

Cuadro 3

Cambios en la legislación laboral Argentina. 1995-2011

Norma	Año	Principales cambios introducidos en los contratos Laborales	Modificaciones /derogaciones	
Ley Nacional de Empleo	Ley 24.013	1991	Introducción de nuevas modalidades contractuales: por tiempo determinado, de fomento del empleo, de nueva actividad, de práctica laboral para jóvenes y de trabajo-	
Flexibilización laboral	Ley 24.465	1995	Introducción de la modalidad contractual especial de fomento del empleo, contrato de tiempo parcial, de aprendizaje y período de prueba	Ley N° 25.013 de 1998
	Ley 24.467	1995	Flexibilización de las modalidades promovidas por la Ley N° 24.013 para la pequeña empresa	
Reforma laboral	Ley 25.013	1998	Derogación las modalidades promovidas de 1991 así como los cambios establecidos por la Ley 24.465 y 24.467	Modificado por la Ley 26.390 Previsiones vinculadas se derogaron por la Ley 26.427 en 2008
		1998	Reconocimiento el carácter laboral del contrato de aprendizaje	
		1998	Permanencia del contrato de pasantías	
			Establecimiento del período de prueba desde los 30 días hasta 6 meses	Modificados por Ley 25.877 en 2004
			Modificación del preaviso y de la indemnización por despido sin justa causa	
Ley Banelco	Ley 25.250	2000	Modificación algunos aspectos de la Ley de Contrato de Trabajo	Derogada por Ley 25.877 en 2004
Emergencia pública	Ley 25.561	2002	Establecimiento del período de prueba en 3 meses y reducción de las contribuciones a la seguridad social	Prorrogada hasta octubre de 2007
Ordenamiento del Régimen Laboral	Ley 25.877	2004	Suspensión de los despidos sin causa justificada	
		2004	Establecimiento de una doble indemnización	
		2004	Reducción de las contribuciones patronales	
			Establecimiento del período de prueba en 3 meses y del preaviso en 15 días	
Régimen de contrato de trabajo	Ley 26.088	2006	Autorización para el empleador a la introducción de cambios en relación a la forma y modalidades contractuales	
Pasantías educativas	Ley 26.427	2006	Establecimiento de un conjunto de actividades formativas para estudiantes en empresas u organismos públicos y empresas privadas con personería jurídica	
	Ley 26.476	2008	Modificación del régimen de reducción de aportes patronales dejando sin efecto las reducciones concedidas por ley 25.877	
Régimen de regularización, promoción y protección del empleo	Ley 26.474	2009	Modificación del régimen de contrato de trabajo a tiempo parcial	
		2009	Establecimiento un régimen de regularización, promoción y protección del empleo registrado con prioridad en Pymes.	
		2009	Establecimiento del contrato de trabajo a tiempo parcial durante un determinado número de horas al día o a la semana inferiores a las terceras partes de la jornada laboral habitual	
Sistema Integral de Inspección del Trabajo y de la Seguridad Social	Ley 25.877	2009	Creación del SII TySS con el objetivo de eliminar el empleo no registrado y suprimir las distorsiones provocadas por el incumplimiento de la normativa laboral y de la seguridad social.	

Fuente: elaboración propia.

De lo anterior se sigue que gran parte de los cambios normativos registrados en ese período estuvieron vinculados principalmente con la legislación de protección al empleo y el uso de contratos temporarios pero también con otros aspectos asociados a los costos laborales, la inspección laboral y el rol de los sindicatos en las decisiones de las empresas sobre el uso de la fuerza de trabajo (Bertranou *et al.*, 2012). De allí que habiendo todo este conjunto de normas afectado tanto al nivel como la dinámica y calidad del empleo en el mercado de trabajo es lógico que se indague sobre su consecuente influencia en la evolución del fenómeno bajo de estudio. En relación a esto algunos estudios afirman que todos estos factores son considerados como mecanismos favorecedores de la informalidad laboral dado que los aumentos en los costos laborales junto con la presencia de instituciones débiles y fallas regulatorias gubernamentales, motivan a los empleadores a una selección o combinación de alternativas como: eliminar o dejar de crear nuevos puestos de trabajo formal, reducir los salarios de los trabajadores existentes o crear puestos de trabajo informales. Los defensores de esta teoría, sostienen que las regulaciones laborales y otras rigidices en el mercado laboral crean fuertes incentivos a las firmas para evadirlas contratando trabajadores informalmente, sobre todo cuando el monitoreo fiscal es imperfecto y costoso. Pero aquellas firmas que evaden las leyes se enfrentan a los costos de ser descubiertas por los inspectores y a ser obligadas a pagar una multa por emplear trabajadores informales. A medida que el monitoreo se vuelve más estricto, el costo de evadir las regulaciones laborales se incrementa, por lo que, *ceteris paribus*, existirá una reducción en la contratación de empleados informales. Asimismo, las rigideces del mercado laboral implican que el SF, al que afectan de manera directa, no se puede ajustar a las fluctuaciones del ciclo económico. Por tanto, las políticas públicas que originalmente

fueron diseñadas para proteger a los trabajadores pueden tener efectos adversos al aumentar los niveles de informalidad (Sánchez, Duque y Ruiz, 2008; Mondragón-Vélez *et al.*, 2010).

Para otros, en cambio, el SI es una forma de evitar las ineficiencias de las regulaciones en el mercado laboral así como de las regulaciones en sí mismas (de Soto, 1987; Maloney, 1999; Chen, 2001; Maloney y Núñez, 2002; Maloney, 2004; Arias, 2007; Perry *et al.*, 2007; entre otros). Los costos laborales que enfrentan los empleadores del SF pueden ser trasladados a los trabajadores en forma de menores salarios sin causar racionamiento del empleo. Si este impuesto implícito es mayor que los beneficios privados, entonces existe un incentivo no sólo a evadir sino también a buscar empleos informales. Esto sumado a las ineficiencias en la provisión de la seguridad social conduce a un *trade-off* entre beneficios e impuestos implícitos que proporcionan alicientes para elegir óptimamente desarrollar actividades informales. En este contexto, Carneiro y Henley (2001) sugieren que el trabajo no registrado puede surgir cuando los empleados y los empleadores concuerdan evitar costosas contribuciones al sistema de protección social que, a su vez, es percibido como inapropiado, ineficiente y pobremente valuado. Este argumento no implica que no existan distorsiones laborales en varios de los mercados de trabajo de los países en desarrollo sino que sólo es válido en aquellos donde el SI es suficientemente grande de forma tal que esas rigideces no son una causa creíble de su tamaño (Maloney, 1998, 2004).

A partir de estos argumentos se analizan los efectos de los cambios en los costos laborales⁴² sobre el empleo informal en el SF argentino. Conforme se observa en el Gráfico 15, en la mayoría de los años del período, la tasa de informalidad en el SF parece seguir un comportamiento contrario a la evolución de dos componentes de los costos laborales asociados a un empleo registrado en el SF: el nivel de las cargas patronales y del SMVM. Así, durante la década del setenta mientras los costos laborales se incrementan un 12%, la tasa de informalidad se reduce un 40%. Sin embargo, a lo largo de los 80, tanto el porcentaje de empleados informales en el SF como el de cargas patronales aumentan conjuntamente en casi igual proporción, 3% y 4% respectivamente, consistente con los argumentos de la visión de segmentación.

En la década de los noventa, pese a la marcada estabilidad del SMVM e incluso a la disminución acompasada de las cargas patronales, la participación del empleo no registrado en el SF creció paulatinamente del 16% al 23.2% hacia fines de la década. Este incremento continuó en los años siguientes hasta 2003, cuando la tasa de informalidad en el SF alcanzó su máximo histórico de 31%, al tiempo que el conjunto de las cargas patronales y el SMVM crecieron un 15% y 19% respectivamente. Mientras estas dos variables siguieron creciendo hasta 2011, el porcentaje de empleos no registrados en el SF muestra nuevamente un patrón opuesto, descendiendo monótonamente hasta la actualidad. Por lo que los resultados sugieren que estos dos componentes de los costos laborales no parecen ser factores explicativos decisivos de la evolución del nivel de actividad informal en el SF. No obstante, el efecto de las cargas patronales y el nivel del SMVM pueden tornarse más importante ante la presencia de una profunda recesión.

⁴² Los costos laborales se computaron conforme con la fórmula empleada por el MTySS considerando el porcentaje de las cargas patronales y el SMVM correspondiente a cada onda o trimestre del período. Se considera el SMVM y no el salario promedio de los trabajadores porque en América Latina es común emplear este salario como unidad de medida o numerario, por ejemplo, en cuotas salariales o contratos monetarios en general.

Las conclusiones cambian cuando se considera el salario relativo de los AI con relación a los AF del SF⁴³. Durante 1987-1989, mientras el porcentaje de empleados no registrados asciende, el salario relativo de los AI decrece. El mismo patrón se observa entre 1992 y 2002, cuando el empleo informal creció un 35% en tanto que la variación del salario relativo fue negativa e igual al 52%. Luego, a partir del 2003 y hasta el 2009, la tendencia de ambas variables vuelve a ser contrapuesta, por lo que mientras la tasa de informalidad desciende un 36%, el salario relativo se incrementa en cerca de un 9.1%. Esto sugiere que a la hora contratar fuerza de trabajo, los empleadores consideran los costos laborales en términos relativos no en valores absolutos. Aunque el análisis previo no es concluyente respecto a cuáles de las visiones explica con mayor exactitud la naturaleza del empleo informal en el SF argentino, los resultados obtenidos sugieren que las relaciones entre el empleo informal en el sector y los costos laborales, medidos en términos relativos, parece estar más en línea con la visión de segmentación, al menos durante la mayor parte del período⁴⁴.

V. CONCLUSIÓN

Los resultados obtenidos a partir del análisis empírico permitieron dilucidar ciertas particularidades del SF que permanecieron parcialmente ocultas dada la tradicional concepción del funcionamiento general de este sector. La evidencia obtenida para la Argentina sugiere que, dentro de este sector, considerado tradicionalmente como homogéneo, coexisten, desde 1974 hasta la actualidad, puestos asalariados formales e informales.

La presencia de este fenómeno en el sector formal generó preguntas de investigación relacionadas con su razón de ser en este particular sector. Con este fin se realizó un análisis exploratorio considerando las diferentes perspectivas que la literatura empírica ha utilizado para estudiar la naturaleza de la informalidad laboral. Así, desde una perspectiva microeconómica se analizaron la existencia de brechas salariales entre trabajadores formales e informales en el SF y los patrones de movilidad de los trabajadores del SF. Los resultados encontrados aportaron evidencia a favor de una diferencia salarial entre los ocupados del SF que no sólo varía en el tiempo sino que además, se mantiene en niveles significativos a lo largo de toda la distribución condicionada de ingresos. Además, el análisis de la distribución salarial estimada para los AI y AF reveló otro hallazgo interesante: la unimodalidad de la distribución de ingresos de los empleados registrados del SF coexiste con la bimodalidad de la distribución salarial de los AI a partir del 2005. Esto sugiere la presencia de tres posibles segmentos en el SF con características distintas.

A su vez, al interior de cada grupo de asalariados del SF se constata la existencia de condiciones laborales distintas, tanto en términos salariales como desde una visión más amplia, como la que surge del concepto de trabajo decente (TD). Aunque en distintos grados, se observan déficits de calidad laboral en las distintas dimensiones que constituyen un TD, tanto entre los AI como entre los AF del SF, así como entre los trabajadores del SI. No obstante, la incidencia de estas deficiencias en las condiciones

⁴³ El ingreso considerado es el de la ocupación principal. En general, se asume que el ingreso reportado por los trabajadores en la EPH es el neto y no el bruto dado que es probable que el asalariado declare el ingreso neto de impuestos laborales. El cómputo de los salarios relativos corresponde a la ratio del salario laboral horario de los empleados registrados y no registrados del sector formal.

⁴⁴ Esta cuestión se examinará en investigaciones futuras.

laborales es, en general, mayor entre los AI que entre los AF del SF pero muy similar entre los primeros y los empleados no registrados del SI. Por lo que, aun cuando la provisión de los beneficios asociados a la protección social sea extremadamente ineficiente y costosa, es poco probable que los trabajadores busquen voluntariamente estos puestos laborales, substituyendo los mecanismos formales de protección a partir de redes informales. Además, estas redes no solo son imperfectas sino que probablemente no compensan a los trabajadores por todos los déficits en las condiciones laborales que se encontraron fuertemente asociados a esta clase de empleo.

Por ello, es necesario repensar en qué medida se alinean los beneficios y los costos de los puestos laborales no registrados y cómo interactúan con los mecanismos formales existentes. Desarrollar actividades informales no sólo implica renunciar a los beneficios asociados con una adecuada protección social, como supone la visión voluntaria, sino también a un conjunto de otras condiciones laborales que constituyen un empleo de calidad desde la noción de TD. Por lo que cabe preguntarse, hasta qué punto los trabajadores estarían dispuestos a renunciar a los distintos aspectos constitutivos de la calidad de sus empleos con tal de ganar beneficios relacionados con ciertas características no pecuniarias y en qué medida esta elección le otorga dignidad, capacidad para su realización y desarrollo personal, así como oportunidades para cumplir con sus aspiraciones durante su vida laboral.

Por otra parte, desde la perspectiva macroeconómica se exploraron ciertas relaciones entre determinadas variables macroeconómicas y del mercado de trabajo con la informalidad laboral en el SF. Si bien la evidencia presentada parece estar más en línea con la visión de exclusión no se descarta que en algunos segmentos del mercado de trabajo del sector formal opere la visión de escape siendo esto último un punto a investigar detenidamente en futuras líneas de trabajo.

En general, los resultados sugieren la existencia de una estructura compleja en el sector formal con un funcionamiento consistente, en parte con la visión de exclusión, pero también, en parte, con la visión voluntaria. Es decir que la inserción en un puesto informal en el SF parece surgir, en algunos casos, de una elección por parte de los trabajadores quienes deciden óptimamente insertarse en estos puestos, mientras que en el caso de otros ocupados, quizás de la mayoría, el empleo informal parece resultar como consecuencia de las dificultades o imposibilidades para acceder a puestos formales, más allá de las características que poseen o la situación macroeconómica del país. Consecuentemente, si bien parte de la evidencia presentada está en línea con la visión de escape no se descarta que en algunos segmentos del sector formal opere la visión de exclusión. Asimismo, la visión dualista tradicional parece volverse más relevante en la presencia de una profunda recesión, de grandes distorsiones laborales y otros factores macroeconómicos. Esto no implica desconocer la existencia de un componente voluntario en el SF, ni tampoco los incentivos de las firmas para desarrollar actividades informales. Las regulaciones laborales, las debilidades institucionales y otras rigideces en el mercado de trabajo pueden ser factores desencadenantes de procesos de informalización de la fuerza laboral de medianas y grandes firmas del SF. Este proceso se presenta como una característica permanente en el sector formal, al menos durante el período analizado. Por lo que resulta relevante explorar con mayor detenimiento cada una de las hipótesis susceptibles de explicar satisfactoriamente el funcionamiento del SF argentino dada las diferentes implicancias de políticas que se derivan de esto así como postular nuevas explicaciones cuando los argumentos de la literatura teórica no se consideren suficientes para explicar el fenómeno de la informalidad en este sector. Un análisis que se desarrollará en investigaciones futuras

con técnicas econométricas robustas considerando los resultados provistos por este estudio.

En las investigaciones siguientes se explorarán con más detenimiento los distintos aspectos configurativos del funcionamiento del mercado laboral en el SF, indagando particularmente el rol y la naturaleza de la informalidad laboral en este sector particular.

La literatura empírica analizó de diferentes formas la naturaleza de la informalidad en el mercado laboral. Así, una gran cantidad de estudios, tanto aquellos que apoyan la hipótesis voluntaria como la de segmentación, se ha concentrado en estimar patrones de movilidad de los trabajadores entre sectores, así como diferencias salariales entre empleados formales e informales dado que las teorías sobre mercados de trabajo segmentados sostienen que la existencia de distintos segmentos implica características y condiciones de trabajo diferentes. La presencia de esos segmentos usualmente se traduce en la existencia de brechas salariales entre trabajadores así como en una limitada movilidad de los ocupados entre sectores. En consecuencia, la ausencia de estas restricciones a la movilidad o de diferencias salariales significativas implicaría resultados consistentes con la visión voluntaria de informalidad. Asimismo, la relación entre ciertas variables macroeconómicas o del mercado de trabajo y la informalidad laboral puede ofrecer un útil diagnóstico de la estructura del mercado laboral. En efecto, una parte de la literatura empírica que aborda esta temática examina datos de series de tiempo macroeconómicas dado que los movimientos procíclicos o contracíclicos de estas variables podrían sugerir la presencia o ausencia de segmentos en el mercado de trabajo. Cada uno de estos aspectos, la existencia de mecanismos salariales distintos, los patrones de movilidad y la relación entre informalidad laboral y variables macroeconómicas serán examinados en cada uno de los siguientes estudios.

Referencias

- Alexander, A. J. (1974). "Income, Experience and Internal Labour Markets", *Quarterly Journal of Economics*, 88: 63–85.
- Alzúa, M. L. (2008). "Are Informal Workers Secondary Workers?: Evidence for Argentina" Documento de Trabajo N° 73. CEDLAS. Universidad Nacional de La Plata.
- Anker, R, Chernyshev, I, Egger, P., Mehran, F. y Ritter, J. (2002). "Measuring Decent Work with Statistical Indicators". Unidad de Desarrollo y Análisis Estadístico del Departamento de Integración de Políticas de la OIT. Documento de trabajo N° 2. Ginebra, OIT, octubre.
- Arias, O. y Khamis, M. (2008). "Comparative Advantage, Segmentation and Informal Earnings: A Marginal Treatment Effects Approach", Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Paper N° 3916.
- Arias, O. y Sosa Escudero, W. (2007). "Assessing Trends in Informality in Argentina: a Cohorts Panel VAR Approach". mimeo, Banco Mundial, UDESA, CEDLAS-UNLP.
- Beccaria L. y Maurizio, R. (2005). "*Mercado de Trabajo y Equidad en Argentina*". Prometeo. Buenos Aires.
- Beccaria, L. (2007). "El Mercado de Trabajo luego de la Crisis. Avances y Desafíos" en *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, cap. IX. CEPAL. Buenos Aires.
- Beccaria, L. y Groisman, F. (2007). "Informalidad y Pobreza en Argentina", *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires. Disponible en: www.aaep.or.ar.
- Beccaria, L.; Groisman, F. y Monsalvo, P. (2006). "Segmentación del Mercado de trabajo y Pobreza en Argentina". Ponencia presentada a la XLI. Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, CD.
- Bello, O. D.; Heresi, R.; y Pineda, R.E. (2010). "El Tipo de Cambio Real de Equilibrio: un Estudio para 17 Países de América Latina", Serie Macroeconomía del Desarrollo N°82, CEPAL, Santiago de Chile.
- Bentolila, S., Cahuc, P.; Dolado, J.J. y Barbanchon, T. Le. (2010). "Two-Tier Labor Markets in the Great Recession: France vs. Spain". IZA Discussion Paper No. 5340.
- Bergesio, L., Golovanevsky, L. y Marcoleri, M.E. (2007). "Debate Teórico Metodológico y un Nuevo Intento de Medición del Sector Informal Urbano para el Caso del Barrio Alto Comedero. (San Salvador de Jujuy, Jujuy, Argentina)", en *Laboratorio*, Año 8, N° 20. Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Bernabè, S. y Stampini, M. (2008). "Labour Mobility during Transition: Evidence from Georgia". LICOS, Centre for Institutions and Economic Performance.
- Bertranou, F.; Casanova, L.; Jiménez, M. y Jiménez, M. (2012). "Informalidad, Calidad del Empleo y segmentación laboral en Argentina, 1990-2011", prensa.

- Bescond, D., Châtaignier A. y Mehran F. (2003). "Seven Indicators to Measure Decent Work: An International Comparison", *International Labour Review*, 142 (1): 179-211.
- Bonnet, F., Figueiredo, J. B., y Standing, G. (2003). "A Family of Decent Work Indexes", *International Labor Review*, 142 (2).
- Bosch, M. y Maloney, W. (2010). "Comparative Analysis of Labor Market Dynamics Using Markov processes: An application to informality", *Labour Economics*, 17: 621-631.
- Bosch, M., y Maloney, W., (2008). "Cyclical Movements in Unemployment and Informality in Developing Countries", *The World Bank Policy Research Working Paper*, 4648.
- Botelho, F.; y Ponczek, Vladimir P., (2011), "Segmentation in the Brazilian Labor Market", *Economic Development and Cultural Change*, 59(2): 437-463.
- Bottini, N. y Gasiorek, M. (2009). "Trade and Job Reallocation: Evidence For Morocco," Working Papers 492, Economic Research Forum.
- Bourguignon, F., Fournier, M. y Gurgand, M. (2004). "Selection Bias Correction Based on the Multinomial Logit Model: Monte-Carlo Comparisons", Mimeo Delta, Paris.
- Camargo, J. M. y García, N. E. (1992). "El Salario Mínimo como Señal para el Mercado de Trabajo", PREALC 371, Santiago.
- Carneiro, F. (1997). "The Changing Informal Labour Market in Brazil: Cyclicalities versus Excessive Intervention", *Labour Economics*, 11(1): 3-22.
- Carneiro, F. G. y Henley, A. (2001). "Modelling Formal vs. Informal Employment and Earnings: Microeconomic Evidence for Brazil", University of Wales Aberystwyth School of Management and Business Research Paper No. 2001-16.
- Chen, M. A. (2001). "Women and Informality: A global picture, the Global Movement". *SAIS Review*, 21(1): 71-82.
- Cichocki, S y Tyrowicz, J. (2010). "Shadow Employment in Post-transition- Is Informal Employment a Matter of Choice or No Choice in Poland?". *Journal of Socio-Economics*, 39: 527-535.
- Damill, M. y Frenkel, R. (1987). "De la Apertura a la Crisis Financiera: Un Análisis de la Experiencia Argentina de 1977-1982", *Ensayos Económicos* N° 37.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- De Soto, H. (2000). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York. Basic Books.
- Dickens, W.T. y Lang, K (1985), "A Test of Dual Labor Market Theory", NBER, Working paper N° 1384, Marzo.
- Doeringer, P. B. y Piore, J. M. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Heath Lexington Books.
- Estrades, C.; y Terra, M. I. (2012). "Fighting Informality in Segmented Labor Markets: A general Equilibrium Analysis Applied to Uruguay". *Latin American Journal of Economic*, 48(1), Santiago.

- Falco, P.; Kerr, A.; Rankin, N.; Sandefur, J.; y Teal, F. (2011). "The Returns to Formality and Informality in Urban Africa," *Labour Economics*, 18: S23-S31.
- Fields, G. S. (2004). "A Guide to Multisector Labor Market Models", Banco Mundial, Washington, Noviembre.
- Fields, G. S. (2008). "Segmented Labor Market Models in Developing Countries". ILR Collection Articles and Chapters. Cornell University ILR School. Marzo.
- Fields, G.S. (1975). "Rural-Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment, and Job Search Activities in LDCs", *Journal of Development Economics*, 2: 165-187.
- Fiess, N. M.; Fugazza, M., y Maloney, W. F., (2011). "Informality and Macroeconomic Fluctuations". IZA Discussion Papers 3519, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Fiess, N., y Fugazza, M. (2008). "Trade Liberalization and Informality: New stylized facts," Working Papers, Business School - Economics, University of Glasgow.
- Freeman, R. (1993), "Labor Market Institutions and Policies: Help or Hindrance to Economic Development?," *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1992, Special Supplement to the World Bank Economic Review and World Bank Research Observer*.
- Galiani, S. y Porto, G. (2010). "Trends in Tariff Reforms and in the Structure of Wages". *The Review of Economics and Statistics*, 92(3): 482-494.
- Galiani, S. y Weinschelbaum, F. (2007). "Modeling Informality Formally: Households and Firms". *CEDLAS*, Documento de Trabajo N°47, La Plata, Marzo.
- Galli, R. y Kucera, D. (2004). "Labor Standards and Informal Employment in Latin America", *World Development*, 32(5): 809-828.
- Gasparini, L. (2000). "La Informalidad Laboral en la Argentina: Evolución y Caracterización", en *La economía oculta en la Argentina*, Buenos Aires, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, FIEL.
- Gasparini, L. y Tornarolli, L. (2007). "Labor Informality in Latin American and the Caribbean: Patterns and Trends from Household Surveys Microdata", *CEDLAS*, Documento de Trabajo N° 46, La Plata, Febrero.
- Gäunther I. y Launov, A. (2011). "Informal employment in developing countries: Opportunity or last resort?," *Journal of Development Economics*, 97(1): 88-98.
- Ghai, D. (2002). "Decent Work: Concepts, Models and Indicators". ILS, DP/139, Suiza.
- Ghai, D. (2003). "Trabajo Decente: Conceptos e Indicadores". *Revista Internacional del Trabajo*, 122 (2).
- Ghione, B. H. (2003). "Concepto y Dimensiones del Trabajo Decente: entre la Protección Social Básica y la Participación de los Trabajadores en la empresa". *Boletín Cinterfor*, N°151.
- Goldberg, P. K. y Pavcnik, N. (2003). "Trade, Wages and the Political Economy of Trade Protection: Evidence from the Colombian Trade Reforms," CEPR Discussion Papers 3877, C.E.P.R. Discussion Papers.

- Gordon, D. M. R.; Edwards, R. y Reich, M. (1982). *Segmented Work, Divided Workers: The Historical Transformation of Labor in the United States*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Grim, M.; Knorringa, P. y Lay, J. (2012). “Constrained Gazelles. High Potentials in West Africa’s Informal Economy”. *International Institute of Social Studies of Erasmus University (ISS)*, 537: 1-35.
- Günther, I. y Launov, A. (2007). “Competitive and Segmented Informal Labor Markets”, The Institute for the Study of Labor (IZA), Marzo.
- Harris, J.R. y Todaro, M.P. (1970). “Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis”, *American Economic Review*, 60: 126-42.
- Harris-White, B. (2010). “Work and Wellbeing in Informal Economies: The Regulative Roles of Institutions of Identity and the State”. *World Development*, 38: 170-183, Oxford.
- Hart, K. (1973). “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana,” *Journal of Modern African Studies*, 11: 61-89.
- Heckman, J. y Pages, C. (2004). *Law and Employment Lessons from Latin America and The Caribbean*. The University of Chicago Press.
- Heymann, D. (2001). “Políticas de Reforma y Comportamiento Macroeconómico: la Argentina en los Noventa” en Serie Reformas Económicas, N° 61. Santiago de Chile, CEPAL.
- Hussmanns, R. (2004). “Defining and Measuring Informal Employment”, OIT, Ginebra.
- Kerr, C. (1954). *The Balcanization of Labour Markets, in Labour Mobility and Economic Opportunity*, MIT Press, Cambridge Mass.
- Jiménez, M. (2011). “Caracterización del Trabajo Independiente en Argentina. Un Análisis Descriptivo de Largo Plazo, 1974-2009”, en *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*, Bertranou, F. y Maurizio, R. eds. Buenos Aires, Oficina Internacional del Trabajo.
- Klaufus, C. P. y Lindert, V. (2012). “Informal Housing: Latin America”, *International Encyclopedia of Housing and Home*.
- Kogan, I. (2011). “When Informal is Normal. On the Role of Credentials and Contacts for the Job entry in Serbia”. *Research in Social Stratification and Mobility*, 29(4): 445-458.
- Lanari, M.E. (2005). *Trabajo Decente: Diagnóstico y Aportes para la Medición del Mercado Laboral Local. Mar del Plata 1996-2002*. Ed. Suárez, Mar del Plata.
- Levy, S., (2008). “Buenas Intenciones, Malos Resultados”. Política social, informalidad y crecimiento económico en México”, Washington, D.C.
- Lewis, W. (1954). “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour”, *Manchester School*, 22: 139-191.
- Loayza, N. V. y Rigolini, J. (2011). “Informal Employment: Safety Net or Growth Engine?”, *World Development*, 39: 1503-1515.
- MacIsaac, D. y Rama, M. (1997). “Determinants of hourly earnings in Ecuador: the Role of Labor Market Regulations”. *Journal of Labor Economics*, 15: 136–165.

- Maloney, W. F. (1998a). "The Structure of Labor Markets in Developing Countries: Time Series Evidence on Competing Views". Working Paper 1940, World Bank, Washington, DC.
- Maloney, W. F. (1998b). "Self-Employment and Labor Turnover in LDCs: Cross Country Evidence", Working Paper 2102, Washington DC: World Bank.
- Maloney, W. F. (1999). "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico", *The World Bank Economic Review*, 13: 275-302.
- Maloney, W. F. (2003). "Informal Self-employment: Poverty Trap or Decent Alternative?" en G. S. Fields y G. Pfeffermann (eds.), *Pathways out of poverty. Private firms and economic mobility in developing countries*, London: Kluwer.
- Maloney, W. F. (2004). "Informality Revisited," *World Development* 32(7): 1159-1178.
- Maloney, W., F. y Nuñez, J. (2002). "Measuring the Impact of Minimum Wages: Evidence from Latin America", *World Bank Policy Research Working Paper* N° 2597.
- Marcoullier, D., Ruiz de Castilla, V., y Woodruff, Ch. (1997). "Formal Measures of the Informal Sector Wage Gap in Mexico, El Salvador, and Peru," *Economic Development and Cultural Change*, 45: 367-392.
- Marshall, A. y Perelman, L. (2006). "Salario mínimo, Mercado de trabajo y Pobreza en Argentina (2003-2005)", Reunión Técnica sobre Informalidad, Pobreza y Salario Mínimo, MTEySS - OIT, Buenos Aires
- Maurizio, R. (2012). "Labour Informality in Latin America: The Case of Argentina, Chile, Brazil and Peru". BWPI, working paper 165. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Mazumdar, D. (1983). "Segmented Labor Markets in LDCs", *American Economic Review*, 73(2): 254-259.
- McLeod, D. y Lustig, N. (1997). "Minimum Wages and Poverty in Developing Countries: Some Empirical Evidence," in *Labor Markets in Latin America*, S. Edwards y N. Lustig (eds.), Washington: Brookings Institution.
- Mondragón-Vélez; Peña, C., X. y Wills, D. (2010). "Labor Market Rigidities and Informality in Colombia". *Economía*, Latin American Economics Association (LACEA), Fall.
- Monza, A. (2000). "La Evolución de la Informalidad en el Área Metropolitana en los Años 90, Resultados e Interrogantes", en Carpio, J., Klein, E., Novakovsky, I., compiladores, "*Informalidad y exclusión social*", OIT/Siempro/Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- MTEySS - OIT (2007). *Los trabajadores independientes y la seguridad social*, Serie de publicaciones de la Secretaría de Seguridad Social. Año IV. N° 4. Buenos Aires.
- MTEySS-BM (2008). "La Informalidad Laboral en el Gran Buenos Aires. Una Nueva Mirada", Buenos Aires.
- MTEySS-OIT. (2005). "Sistema de Indicadores de Trabajo Decente. Evolución del Déficit de Trabajo Decente en la Argentina", versión preliminar para su discusión. Buenos Aires.

- Neffa J. C, y Panigo, D. (2009). "El Mercado de Trabajo Argentino en el Nuevo Modo de Desarrollo", en *El presente como futuro. El camino iniciado en el 2003 desde una perspectiva económica*, GREENaP, Buenos Aires.
- OIT (1972). "Employment, Income and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya", Oficina Internacional del Trabajo, Geneva.
- OIT. (2002). "El Trabajo Decente y la Economía Informal", *90ª Conferencia Internacional del Trabajo*, Ginebra.
- OIT. (2008). "Decent Work Country Programme Argentina", Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Argentina.
- OIT. (2008). "Decent Work Indicators for Asia and the Pacific, A Guidebook for Policy-makers and Researchers and the Informal Economy", International Labour Office, Regional Office for Asia and the Pacific, Bangkok: 1 v., Geneva.
- Osterman, P. (1982). "Employment Structures within Firms", *British Journal of Industrial Relations*, 20: 349-361.
- Pagés, C y Stampini, M. (2006). "Skills and Labor Mobility in Emerging Economies. mimeo. Washington DC, World Bank.
- Pagés, C y Stampini, M. (2012). "No Education, no Good Jobs? Evidence on the relationship between Education and Labor Market Segmentation Original". *Journal of Comparative Economics*, 37: 387-401.
- Paz, J. A. (2009). "El Empleo de Bajos Ingresos en la Argentina", *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires. Disponible en: www.aaep.or.ar.
- Perry, G. E., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A. y Saavedra, J. (2007). "Informality: Exit and Exclusion", Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe, Washington. Disponible en: www.siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources.
- Portes, A., Castells, M. y Benton, L. (1989). *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press.
- Pratap, S. y Quintín, E. (2006). "Are Labour Markets Segmented in Developing Countries? A Semiparametric Approach", *European Economic Review*, 50: 507-542.
- Ravallion, M. (2003). "Targeted Transfers in Poor Countries: Revisiting the Trade-offs and Policy Options", Banco Mundial, *Social Protection Discussion Paper* N° 0314, Washington.
- Reich, M.; Gordon, D.M.; y Edwards, R. C. (1973). "A Theory of Labor Market Segmentation". *The American Economic Review*, 63(2): 359-365.
- Rofman, R. (2007). "La Informalidad laboral y su Rol en la Determinación de las Condiciones de Vida de los Trabajadores. Algunas Observaciones en Base a Datos del Gran Buenos Aires", IX Jornadas Argentinas de Población, Córdoba.
- Roy, A.D. (1951). "Some Thoughts on the Distribution of Earnings." *Oxford Economic Papers*, 3: 135-146.

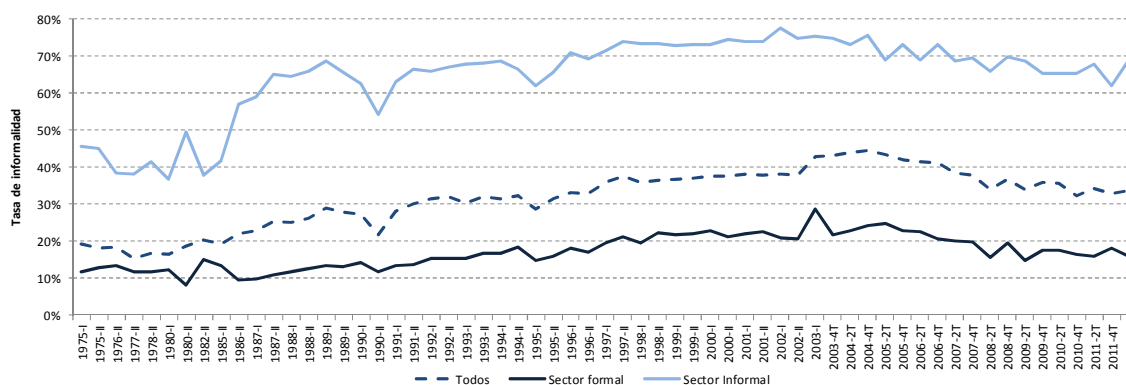
- Saavedra, J. y Chong, A. (1999). "Structural Reform, Institutions and Earnings from the Formal and Informal Sectors in Urban Peru". *The Journal of Development Studies*, 35(4): 95-116, April.
- Salvia, A. (2003). "Crisis del Empleo y Fragmentación Social en la Argentina. Diagnóstico Necesario y Condiciones para su Superación", *Revista Herramienta*, Ponencias para XXIV Congreso ALAS 2003, Bs. As., Oct 2003.
- Salvia, A. (2004). "Crisis del Empleo y Nueva Marginalidad: el Papel de las Economías de la Pobreza en Tiempos de Cambio Social", Ponencia *Jornadas Internacionales Interdisciplinarias ICALA*, "Trabajo, Riqueza, Inclusión", Río Cuarto, Córdoba.
- Salvia, A. (2005). "Segregación y Nueva Marginalidad en Tiempos de Cambio Social en la Argentina", 7mo. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Salvia, A.; Fraguaglia, L. y Metlika, U. (2006). "¿Disipación del Desempleo o Espejismos de la Argentina Post Devaluación?", en *Revista Laboratorio. Estudios sobre el cambio estructural y desigualdad social*. Año 8, N° 19.
- Salvia, E. A., y Lepore, A. R. (2008). "Trabajo Decente, Inclusión Social y Desarrollo Humano en la Argentina: Progresos Reciente y Desafíos Pendientes". Universidad Católica Argentina. Observatorio de la Deuda Social Argentina., Serie Documentos de Trabajo, Banco Galicia, 82p, Buenos Aires.
- Sánchez, F.; Duque, V. y Ruiz, M. (2009). "Costos Laborales y No Laborales y su Impacto sobre el Desempleo, la Duración del Desempleo y la Informalidad en Colombia, 1980-2007". Documento CEDE N°11, Abril.
- Sen, A. (1999). "El Trabajo Decente, un Derecho Humano", Discurso preparado para la 87ª. Conferencia Internacional del Trabajo.
- Somavia, J. (2000). *Discurso del 1º de mayo de 2000 en presencia del Papa Juan Pablo II*, Comunicado de prensa OIT/00/15.
- Tansel, A. y Ozgur, K. E. (2011). "Labor Mobility across the Formal/Informal Divide in Turkey: Evidence from Individual Level Data". Institute for the Study of Labor, Economic Research Forum, Bonn.
- Tokman, V. E. (2001). *De la Informalidad a la Modernidad*, en Délano, M. (ed.), Oficina Internacional del Trabajo (OIT), Santiago.
- Tokman, V. E. (2009). "Informality in Latin America: Interpretations, Facts and Opportunities". Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). Working Paper Series 2009-01, Marzo.
- Uriarte, E. O. (2000). "Concepto y Medición del Trabajo Decente". Documento preparado para el Secretariado pro tempore del Grupo Bologna/Castilla-La Mancha. Montevideo.
- Viollaz, M. (2010). "Empleo Informal y Apertura Comercial: Evidencia de 20 años de Reformas en Argentina". Tesis de la Maestría en Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata. La Plata. Buenos Aires.
- Waisgrais, S. (2001). "Segmentación del Mercado de Trabajo en Argentina: una Aproximación a Través de la Economía Informal", *Asociación Argentina de Especialista en Estudios del trabajo*. Disponible en: www.aset.org.ar.g.

Waisgrais, S. y Sarabia, M. (2008). “La Heterogeneidad de la Informalidad”, en *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en Argentina*. The World Bank- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Buenos Aires.

APÉNDICE: Gráficos

Gráfico 1.

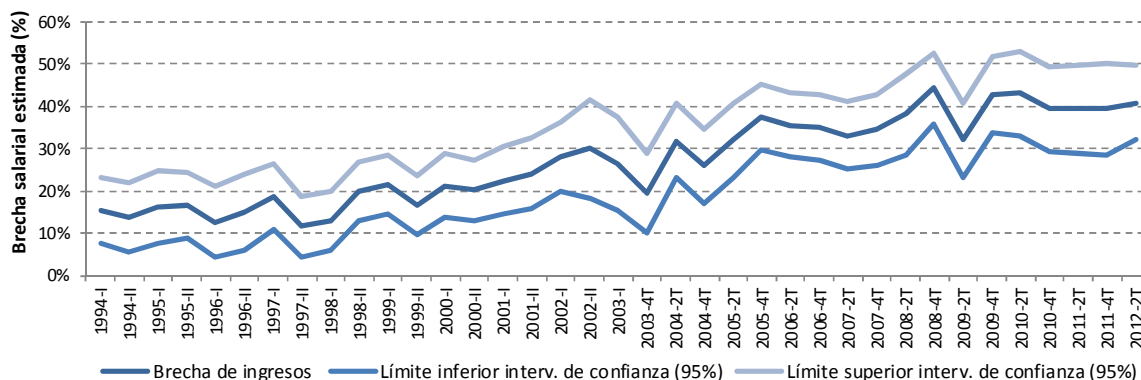
Tasa de informalidad entre los asalariados, general y por sector. GBA. 1975-2012



Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Gráfico 2.

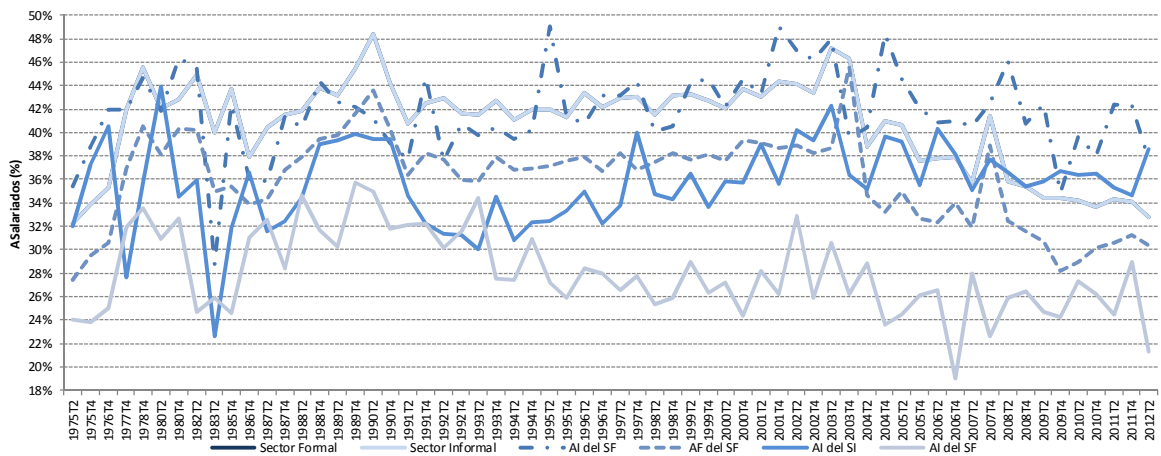
Brecha estimada del ingreso laboral mensual según condición de informalidad de los asalariados del sector formal. GBA.1991-2012



Nota: las brechas fueron computadas a partir de la estimación por MCO de una regresión donde la variable dependiente es el logaritmo del ingreso laboral mensual y las variables independientes incluyen una *dummy* para los grupos laborales cuyas remuneraciones se comparan – AI y AF del SF - así como controles adicionales relacionadas con el sexo, la edad, la antigüedad en la ocupación, las horas trabajadas, el nivel educativo de los trabajadores y términos que corrigen por sesgo de selección.

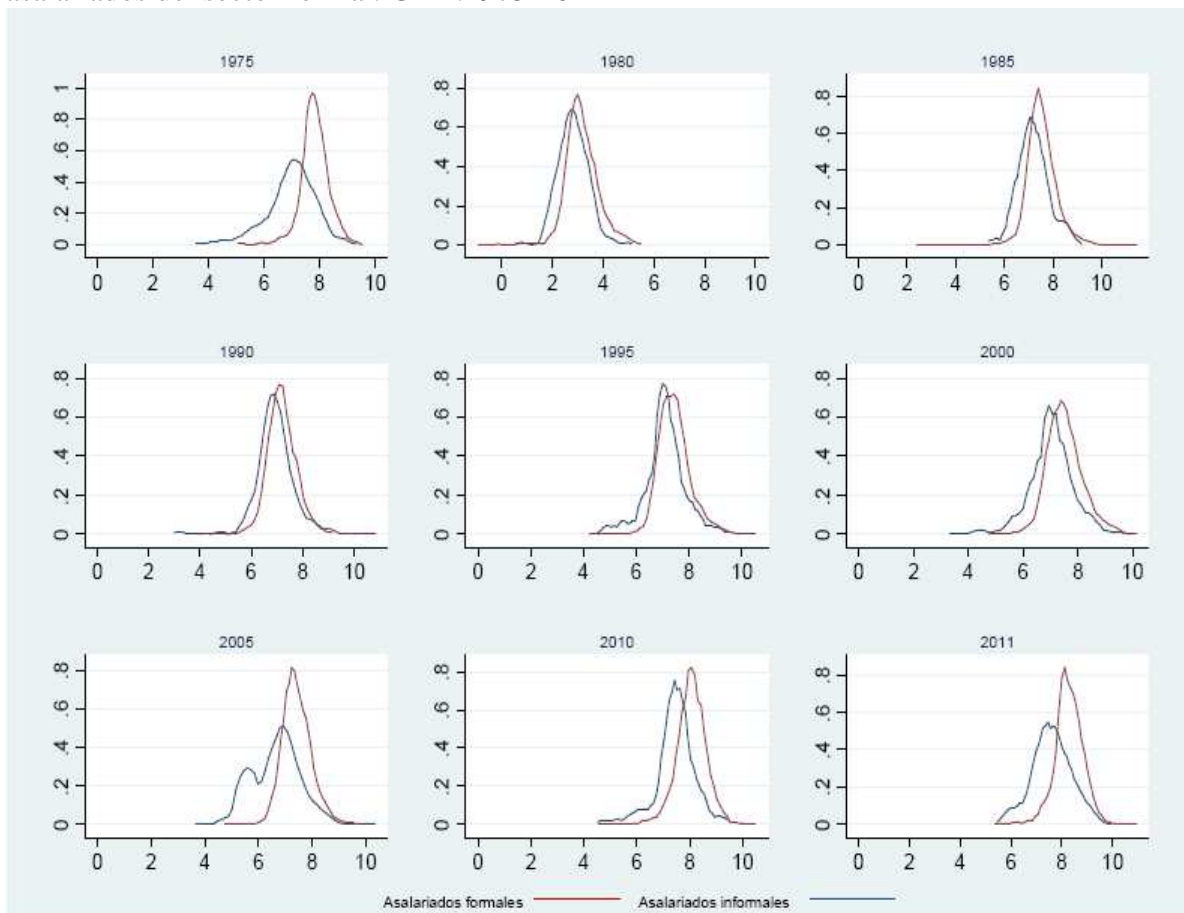
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Gráfico 3.
Gini del ingreso total por condición informalidad y sector. GBA.1985-2012



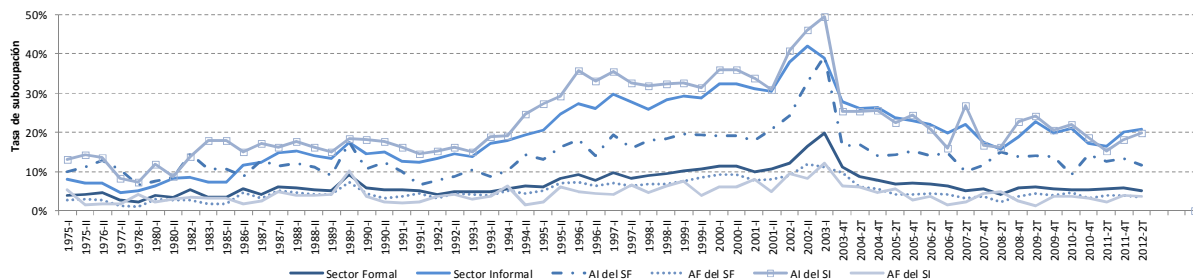
Nota: AI: asalariado informal, AF: asalariado formal, SF: sector formal, SI: sector informal
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Gráfico 4.
Densidades del ingreso laboral mensual por condición de informalidad de los asalariados del sector formal. GBA.1975-2012



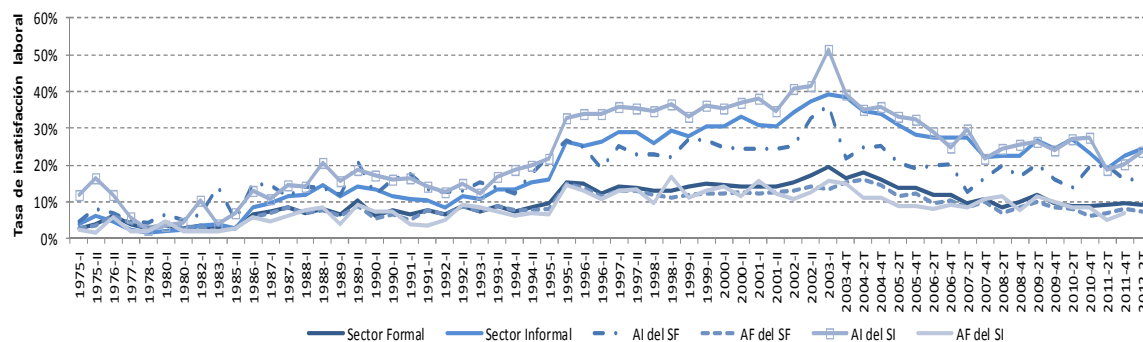
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Gráfico 5.
Subempleo involuntario por condición de informalidad y sector. GBA.1975-2012



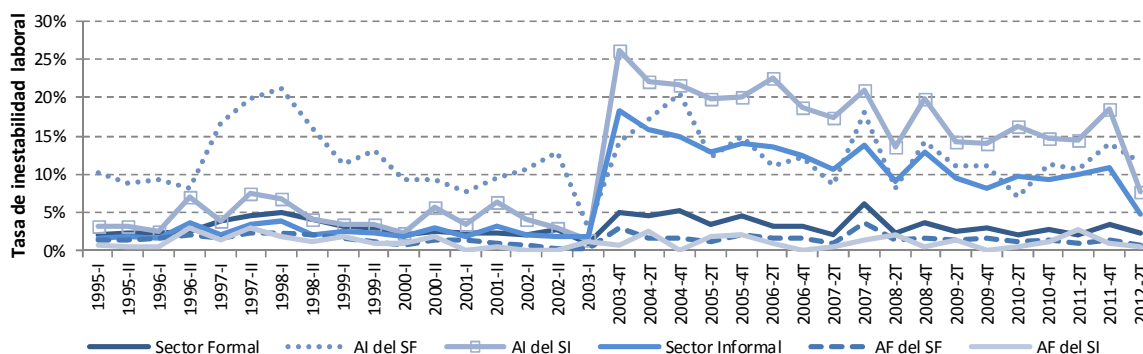
Nota: AI: asalariado informal, AF: asalariado formal, SF: sector formal, SI: sector informal.
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Gráfico 6.
Asalariados con insatisfacción laboral por condición de informalidad y sector.
GBA.1975-2012



Nota: AI: asalariado informal, AF: asalariado formal, SF: sector formal, SI: sector informal.
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

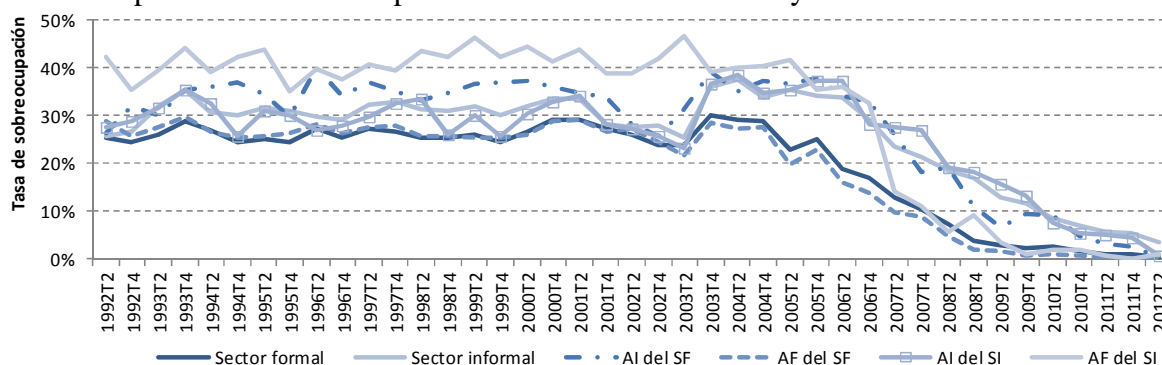
Gráfico 7.
Asalariados con trabajos inestables por condición de informalidad y sector. GBA.1995-2012



Nota: AI: asalariado informal, AF: asalariado formal, SF: sector formal, SI: sector informal.
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Gráfico 8.

Sobreocupados involuntarios por condición de informalidad y sector. GBA.1992-2012



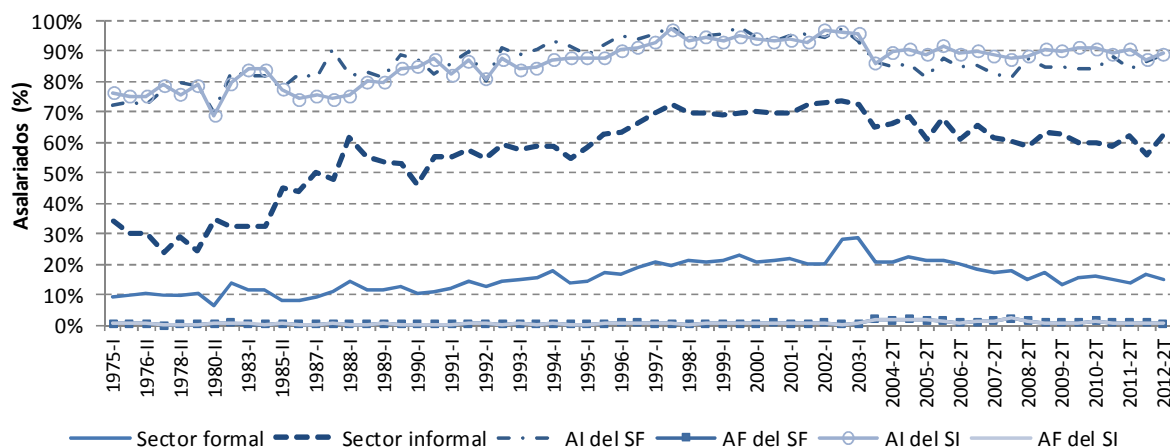
Nota: AI: asalariado informal, AF: asalariado formal, SF: sector formal, SI: sector informal.

Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Gráfico 9.

Asalariados sin vacaciones ni aguinaldo por sector y condición de informalidad.

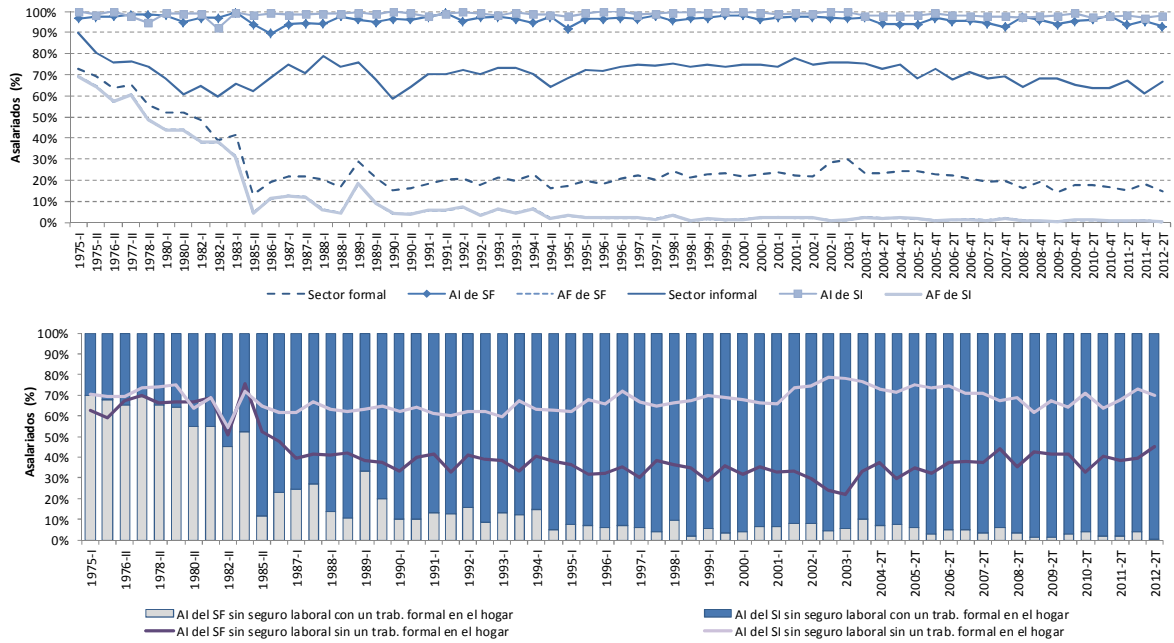
GBA.1975-2012



Nota: AI: asalariado informal, AF: asalariado formal, SF: sector formal.

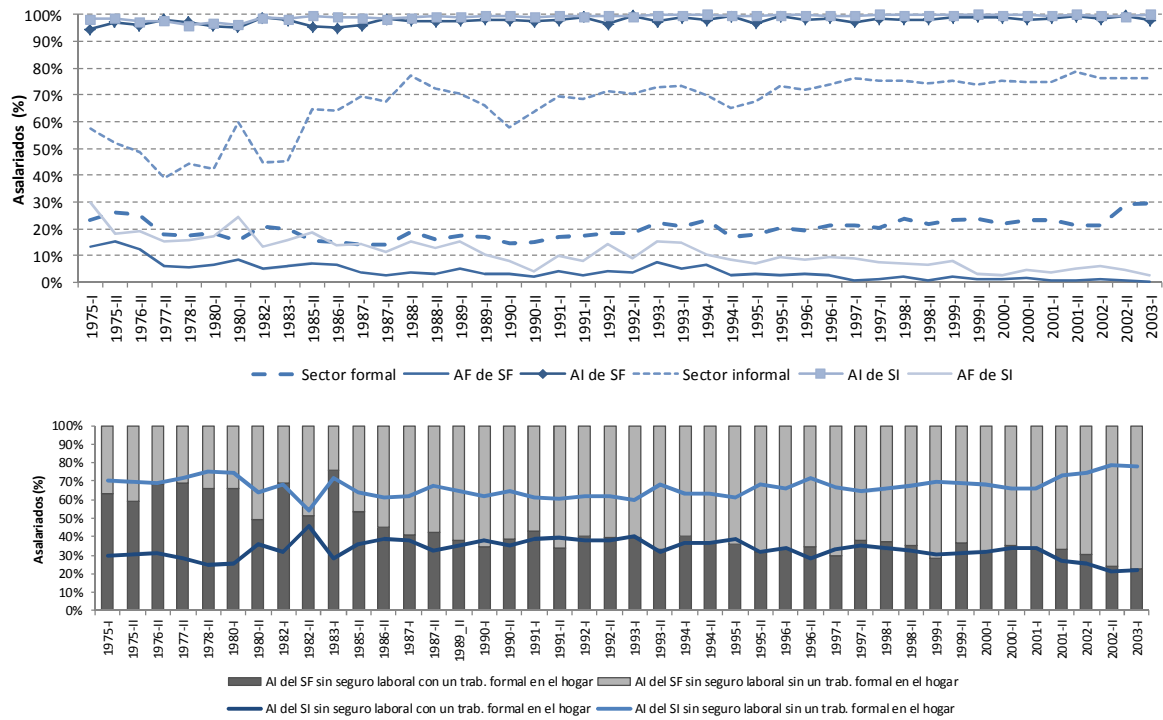
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Gráfico 10.
Asalariados sin obra social. GBA.1975-2012



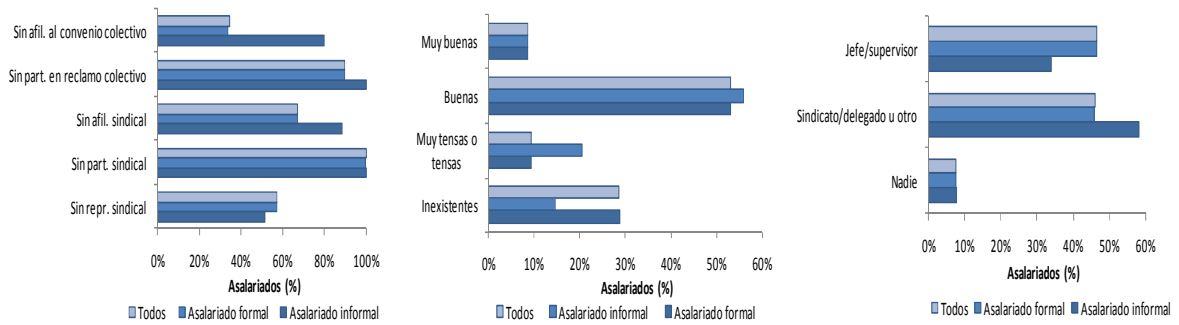
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Gráfico 11.
Asalariados sin seguro laboral por sector y condición de informalidad. GBA.1975-2003



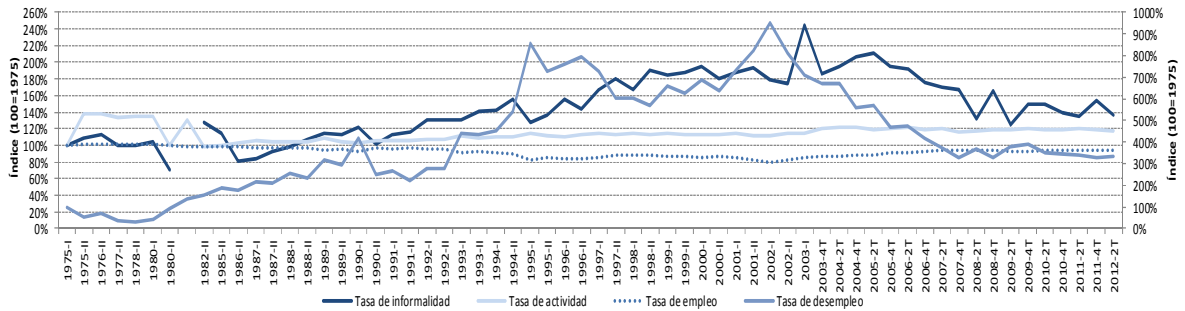
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Gráfico 12.
Asalariados del sector formal sin representación ni diálogo social. Argentina. 2005



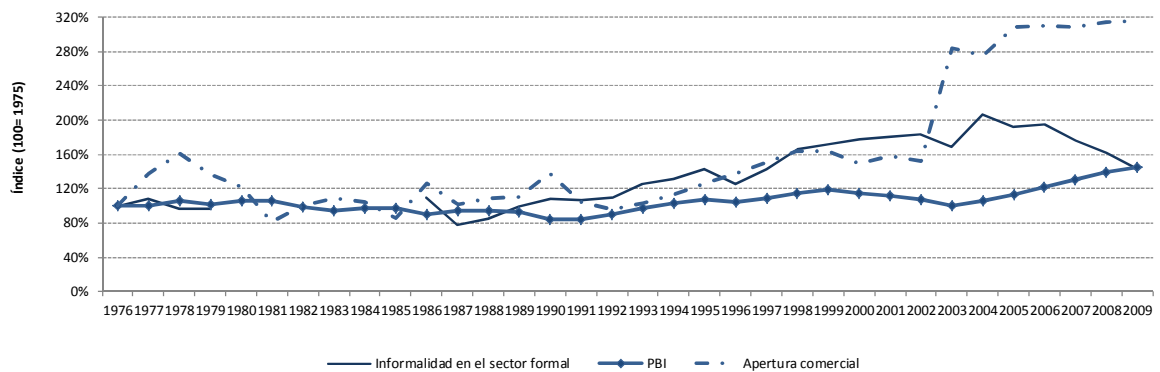
Fuente: elaboración propia en base a EPH-EET.

Gráfico 13.
Tasa de informalidad, tasa de actividad, tasa de empleo y tasa de desempleo. GBA 1975-2012



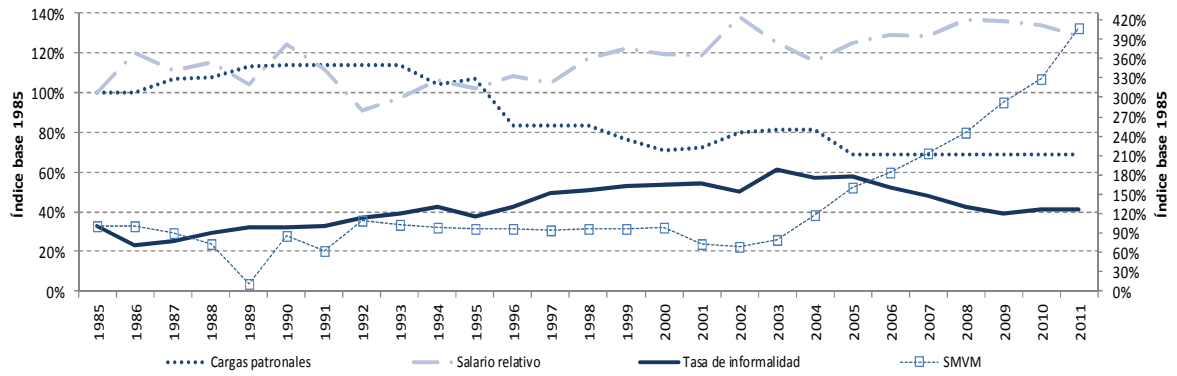
Fuente: tasa de informalidad: elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Gráfico 14.
Informalidad, PBI y apertura comercial



Fuente: tasa de informalidad: elaboración propia en base a EPH-INDEC, PBI real *per capita* en PPP pesos constantes del 2005 y apertura comercial (este indicador se computa como la ratio entre la suma de exportaciones y importaciones y el PBI): Penn World Table v.7.0 de Summers y Heston.

Gráfico 15.
Informalidad, SMVM, cargas patronales y salarios relativos



Fuente: tasa de informalidad y salarios relativos: elaboración propia en base a EPH-INDEC, SMVM y cargas patronales: MTySS.