

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ECONOMÍA

TRABAJO FINAL DE MAESTRÍA

AUTOR: Lic. Gervasio Agustín Arakaki

TÍTULO: La segmentación del mercado de trabajo, desde una perspectiva estructuralista. Argentina, 2003-2013.

DIRECTORA DE TESIS: Dra. Roxana Maurizio.

CO-DIRECTOR DE TESIS: Dr. Juan Martín Graña.

AÑO DE PRESENTACIÓN: 2015

AGRADECIMIENTOS

A mis papas y hermanos, y a mis amigos, por su apoyo y contención incondicionales.

A la Universidad de Buenos Aires, por haberme dado la oportunidad de realizar la Maestría –y, por ende, la presente Tesis- en el marco de su programa de becas de investigación, y a Javier Lindenboim -director del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED)-, por brindarme la posibilidad de trabajar con total libertad y, al mismo tiempo, y estimular el análisis crítico y riguroso de los fenómenos que son de mi interés.

A mis compañeros del CEPED –actuales y pasados-, por haber contribuido de diferentes maneras –todas ellas igualmente importantes- a que todo este proceso fuera mucho más ameno.

Finalmente, a mis directores, Roxana Maurizio y Juan Martín Graña, por su ayuda, sus comentarios y sus aportes, los cuales fueron sumamente valiosos.

A todo ellos les estaré eternamente agradecido.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I – REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	4
1. El enfoque de los mercados de trabajo segmentados	4
2. La literatura del EMTS en Argentina	6
2.1. La segmentación del mercado laboral como causa de otros fenómenos.....	6
2.2. La segmentación del mercado laboral como eje central	8
2.3. Algunas conclusiones sobre la literatura reciente para Argentina	13
3. Un cambio de perspectiva.....	15
3.1. De la estructura productiva... ..	16
3.2. ... al mercado de trabajo	19
3.3. La vigencia del planteo estructuralista en la Argentina actual.....	21
CAPÍTULO II – METODOLOGÍA	23
1. Sobre el criterio de PREALC y sus límites	23
2. La construcción de las series de mediano plazo	26
2.1. La EPH y sus cambios metodológicos	27
2.2. Empalme de las series	27
2.2.1. El volumen del empleo	28
2.2.2. Los ingresos	29
2.3. Métodos para el estudio de los patrones de movilidad laboral	30
2.3.1. La construcción de los paneles	30
2.3.2. Indicadores	32
2.3.3. Matrices de transición	32
2.3.4. Descomposición de la tasa neta	33
2.4. Métodos econométricos para el cálculo de las brechas de ingresos.....	33
2.4.1. La descomposición de Oaxaca Blinder.....	36
2.4.2. Brecha individual	37
2.4.3. Regresión por cuantiles no condicionados.....	39
CAPÍTULO III – ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	41
1. Régimen macroeconómico y mercado de trabajo en Argentina.....	41
2. Evolución de los distintos segmentos.....	45
2.1. El volumen de ocupación	46
2.2. Patrones de movilidad entre los distintos segmentos.....	51
2.2.1. Tasas	51

2.2.2. Movilidad entre categorías.....	54
2.3. Algunas conclusiones a partir del comportamiento de las cantidades	60
3. Evolución de los Ingresos de los distintos universos	62
3.1. Ingreso medio por sector y brecha bruta	62
3.2. Brechas de ingresos calculadas a partir de métodos econométricos	64
3.3. Algunas conclusiones a partir del estudio de los ingresos	68
CAPÍTULO IV – CONCLUSIONES.....	70
BIBLIOGRAFÍA CITADA Y CONSULTADA.....	75
ANEXO ESTADÍSTICO	79

LISTA DE SIGLAS O ABREVIATURAS

AUH: Asignación Universal por Hijo

CENDA: Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino

CEPAL: Comisión Económica Para América Latina y el Caribe

CIFRA: Centro de Investigación y Formación de la República Argentina

CNE: Censo Nacional Económico

CNPHV: Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas

EAHU: Encuesta Anual de Hogares Urbanos

EMTS: Enfoque de los Mercados de Trabajo Segmentados

EPH: Encuesta Permanente de Hogares

GBA: Gran Buenos Aires

INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

IOP: Ingreso de la Ocupación Principal

IPC-GBA: Índice de Precios al Consumidor del Gran Buenos Aires

IPC-9: Índice de Precios al Consumidor de Nueve Provincias

ISI: Industrialización por Sustitución de Importaciones

MCO: Mínimos Cuadrados Ordinarios

PBI: Producto Bruto Interno

PJJHD: Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados

PREALC: Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe

SMVM: Salario Mínimo, Vital y Móvil

TA: Tasa de Actividad

TD: Tasa de Desocupación

TE: Tasa de Empleo

TFSS: Trabajador Familiar Sin Salario

TCR: Tipo de Cambio Real

TS: Tasa de Subocupación

INTRODUCCIÓN

Entre mediados de los sesenta y la década siguiente, en Estados Unidos, surgieron una serie de explicaciones que usualmente se engloban dentro del denominado enfoque de los mercados de trabajo segmentados. Más allá de las diferencias que éstas muestran en términos de las disciplinas que les dan origen, las categorías presentadas, su contenido y las metodologías utilizadas para dar cuenta de las manifestaciones empíricas del fenómeno, la literatura especializada reconoce algunas características comunes. En primer lugar, identifican dos segmentos al interior del mercado laboral. En segundo lugar, el denominado segmento primario presenta características favorables y el secundario, desfavorables, como consecuencia diferentes mecanismos de determinación del salario –lo cual, estrictamente, no se limita la remuneración percibida, sino también a otros aspectos asociados a las condiciones de trabajo (estabilidad, beneficios de la seguridad social, etc.)-. Finalmente, consideran que la cantidad de empleos primarios que genera la economía no son suficientes para absorber la oferta de trabajo.

En la última década ha aumentado el interés por este enfoque en Argentina, probablemente debido a la persistencia de ciertas dificultades en el mercado de trabajo –o asociadas a su funcionamiento-, a pesar del contexto macroeconómico favorable y de que las instituciones laborales y la política social fueron más activas que en décadas anteriores. En consecuencia, los artículos que abordan esta problemática se han multiplicado¹. Estos estudios suelen definir los segmentos a partir del enfoque “legal” de la informalidad –es decir, aquel que denomina informales a los trabajadores que no están cubiertos por la legislación laboral-², asignándole al enfoque “productivo” de la informalidad –o sea, aquel que considera que pertenecen al sector informal quienes trabajan en actividades con bajo nivel de productividad, realizadas en unidades productivas pequeñas poco capitalizadas, de bajo nivel tecnológico y organización formal escasa o nula, y los trabajadores independientes (con excepción de los profesionales)- un papel menor.

Sin embargo, dada la heterogeneidad que caracteriza a la estructura productiva de las economías latinoamericanas, en general, y de Argentina, en particular, (Pinto, 1970;

¹ Algunos de los trabajos más representativos son: Waisgrais (2005), Pratap y Quintin (2005), Tornarolli y Conconi (2007), Alzúa (2009), Arias y Khamis (2008), Beccaria y Groisman (2008), Maurizio (2012), Paz (2013) y Bertranou *et al.* (2014).

² Aunque esto no significa que compartan la interpretación sobre las causas y las consecuencias de este fenómeno.

Lavopa, 2007; CEPAL, 2012) nosotros entendemos que el enfoque “productivo” puede jugar un rol más importante que el que se le ha otorgado en la literatura para explicar el fenómeno de la segmentación. En este sentido, la hipótesis general que guía nuestro proyecto de investigación es que existe una segmentación entre trabajadores de las empresas más productivas y las menos productivas, la cual marca ciertos límites a la segmentación en su forma más tradicional –esto es, entre puestos “buenos” y “malos”-³. La presente Tesis constituye un primer paso en este sentido y, por lo tanto, nos limitamos al estudio del fenómeno de la segmentación del mercado de trabajo desde una perspectiva estructuralista.

En este marco, el objetivo es doble. Por un lado, buscaremos mostrar que, en el planteo estructuralista, aquella heterogeneidad estructural propia de las economías latinoamericanas da lugar a un mercado de trabajo segmentado. Por otro lado, intentaremos aportar evidencia para el caso argentino durante el período de posconvertibilidad, para lo cual utilizaremos una versión actualizada de aquella caracterización propuesta por el PREALC (1978) a los fines de identificar a los trabajadores de los distintos segmentos. Es importante aclarar que no se trata simplemente de una diferencia terminológica o en el criterio de identificación, sino que nuestra propuesta implica un cambio respecto a la forma de entender el funcionamiento del mercado de trabajo y, a su vez, de confirmarse nuestra hipótesis –esto es, que la heterogeneidad observada al interior de la estructura productiva da lugar a un mercado de trabajo segmentado-, plantea la necesidad de concebir el funcionamiento de las instituciones del mercado laboral y a la política social, en un marco que en el cual la política macroeconómica sea complementada con la política industrial. La principal fuente de información será la EPH, la cual restringe el período de análisis entre 2003 y 2013. Concretamente, el cambio metodológico en el año 2003 dificulta las comparaciones con períodos anteriores, mientras que las modificaciones a partir de los resultados del CNPVIH de 2010 hacen que los datos a partir de 2013 no sean homogéneos con los anteriores.

La presente Tesis estará organizada en cuatro capítulos y un anexo estadístico. El primer capítulo lo destinaremos a la revisión de la literatura, para lo cual contará con tres partes, cada una de las cuales girará en torno al surgimiento del EMTS y de su versión “adaptada”,

³ Es importante aclarar que la idea de que haya distintos mecanismos de segmentación operando en forma simultánea no es completamente novedosa. En este sentido, Maurizio (2012) plantea la posibilidad de que los enfoques de la informalidad –y, por ende, sus efectos- se superpongan, mientras que Bertranou *et al.* (2014) analizan la posibilidad de que distintas formas de segmentación operen al mismo tiempo, aunque utilizan para ello diferentes criterios de identificación.

los trabajos recientes que analizan el caso argentino, y la literatura estructuralista –en particular, aquella destinada al estudio de la heterogeneidad estructural y sus consecuencias sobre el mercado de trabajo-. En el segundo capítulo presentaremos la metodología empleada para la elaboración de la información analizada en la Tesis, por lo que también lo dividiremos en tres secciones, las cuales estarán destinadas a explicar los métodos utilizados para la construcción de las series de mediano plazo, el análisis de los patrones de movilidad y del cálculo de las brechas salariales. En el tercer capítulo analizaremos la información elaborada en el marco de la Tesis. El último capítulo realizaremos una breve recapitalización del trabajo, al tiempo que presentaremos las futuras líneas de investigación que este trabajo ha abierto. Finalmente, incluimos un anexo estadístico, en el cual se pueden encontrar algunos resultados que preferimos no incorporar en el cuerpo del trabajo debido a que no son centrales en nuestro argumento, aunque ciertamente aportan evidencia para comprender algunos aspectos particulares del mismo.

CAPÍTULO I – REVISIÓN DE LA LITERATURA

Este primer capítulo tiene por objetivo realizar una revisión de la literatura tanto teórica como empírica en la que se inserta la presente Tesis. Para ello, en primer lugar, presentaremos los rasgos que se han identificado como centrales del enfoque de los mercados de trabajo segmentados. En segundo lugar, revisaremos brevemente los trabajos recientes que abordan el estudio de este fenómeno en nuestro país. Finalmente, identificaremos algunos puntos de disenso con las dos secciones previas y el marco teórico que proponemos en su reemplazo para esta Tesis.

1. EL ENFOQUE DE LOS MERCADOS DE TRABAJO SEGMENTADOS

La escuela neoclásica, en su formulación más sencilla, explica el funcionamiento del mercado laboral a partir de teoría de la demanda, basada en la maximización de los beneficios de las firmas, y de la oferta, que surge a partir de la maximización de la utilidad por parte de los individuos, quienes deben elegir entre ocio y consumo⁴. La interacción de la oferta y la demanda determina las cantidades y el salario de equilibrio. En esta situación, todas aquellas personas que desean trabajar al salario del mercado, lo hacen.

Esta explicación no sólo ha sido criticada en reiteradas ocasiones por los supuestos sobre los cuales se construye, sino también por los inconvenientes que encuentra para dar cuenta de diferentes fenómenos empíricos, como ocurrió en Estados Unidos durante la década de los sesenta. Por aquellos años en ese país se observaba, entre otras dificultades asociadas al funcionamiento del mercado laboral, una persistencia de la pobreza y de la desigualdad de ingresos, a pesar del importante crecimiento económico y de la implementación de una variedad de políticas “antipobreza” y de programas de entrenamiento para mejorar la inserción laboral de la población con menores recursos. En este contexto surgió un conjunto de trabajos críticos de la escuela neoclásica que fueron agrupados dentro del denominado EMTS (Cain, 1976)⁵. Sin embargo, a diferencia de esta escuela, no se trata de un cuerpo teórico unificado, sino de un conjunto de explicaciones bastante diverso en

⁴ Desde una perspectiva temporal más amplia, esta elección entre ocio y consumo también involucra las decisiones de inversión en capital humano, las cuales determinarán, junto con otros factores innatos e inobservables, la productividad marginal de las personas.

⁵ Es importante mencionar que algunos de los fenómenos identificados por estos autores ya habían sido abordados en la literatura, como por ejemplo en los trabajos de Mill, los institucionalistas, los neoinstitucionalistas, etc. (Cain, 1976).

cuanto a las disciplinas de origen, las categorías presentadas, su contenido, el enfoque metodológico utilizado para dar cuenta de las manifestaciones empíricas del fenómeno y la orientación de sus autores (Fernández-Huerga, 2010)⁶.

Dadas estas características, a la teoría económica convencional le resultaba complicado responder a las críticas realizadas por el EMTS y es por ello que, como paso previo, era necesario identificar los rasgos comunes de las distintas explicaciones enmarcadas en el EMTS (Wachter, 1974)⁷. Hoy en día, la literatura especializada acuerda que son tres. Primero, estos autores parten de la idea de que el mercado laboral puede modelarse como teniendo dos segmentos: el primario y el secundario -esto es, posee una estructura dual-. Segundo, los mecanismos de determinación del salario –pero también la estabilidad, la calidad del empleo, etc.- difieren entre ellos. En particular, estas diferencias llevan a que los puestos del segmento primario presenten las mejores características: salarios más altos, oportunidades para progresar dentro de la firma, y recompensas considerables por adquirir más educación y entrenamiento, etc. Finalmente, la cantidad de puestos en el segmento primario no son suficientes como para absorber a la totalidad de las personas que desean esos trabajos. Frente a esta situación, el modelo neoclásico canónico predice que el exceso de oferta para estos puestos tendría que traducirse en una caída del salario pagado en dichos puestos –o un deterioro de la calidad del empleo- y, en consecuencia, en un aumento de la ocupación, lo cual no ocurre sino que ese ajuste opera en el segmento secundario, dando origen al diferencial de salarios –y condiciones laborales- mencionado anteriormente. Por lo tanto, esta última característica sería la más importante porque es la que lleva a que el mercado de trabajo no opere de acuerdo a lo que sostiene la teoría neoclásica.

A su vez, estos pocos rasgos comunes identificados a partir del “caótico” EMTS original facilitan la contrastación empírica de la hipótesis de segmentación. Más específicamente, para probar la presencia o no de este fenómeno debe evaluarse la existencia de: 1) diferentes mecanismos de fijación de salarios entre ambos, 2) una brecha salarial entre los dos grupos definidos no explicada por las características de las personas, y 3) barreras a la entrada que impidan a los trabajadores del segmento secundario acceder a los puestos del segmento primario. Sin embargo, también posee la desventaja de haber borrado algunos

⁶ Es por este motivo que optamos por hablar de “enfoque” y no de “teoría”.

⁷ Este proceso también involucró una adaptación para que estas características comunes estuvieran expresadas en términos compatibles con las herramientas de análisis de la Economía, debido a que muchas de aquellas explicaciones provenían de otras disciplinas.

aspectos que habían sido considerados por los autores fundadores de este enfoque⁸. Volveremos sobre este punto en la Sección 3.

2. LA LITERATURA DEL EMTS EN ARGENTINA

En la última década ha aumentado el interés por este enfoque en nuestro país, quizás debido a cierta similitud del escenario actual en nuestro país con aquel que dio origen⁹. En consecuencia, los artículos que abordan esta problemática se han multiplicado, dificultando la realización de una revisión exhaustiva de toda la producción en la temática. Es por ello que sólo haremos referencia a aquellos que consideramos más representativos, los cuales organizaremos en dos grandes grupos: los que abordan el fenómeno en el marco de una discusión más general y los que se abocan específicamente a evaluar si el mercado laboral argentino se encuentra segmentado o no.

Antes de comenzar con dicha revisión es importante aclarar que los trabajos incluidos, por lo general, adoptan algún criterio operativo para identificar el segmento primario y secundario. Para ello recurren a uno de los dos enfoques sobre la informalidad: el “productivo” y el “legal”. De esta forma, consideran que los trabajadores del sector informal –es decir, los patrones y asalariados en establecimientos privados con cinco personas o menos, los trabajadores por cuenta propia no profesionales, los TFSS y los del servicio doméstico- o los que son informales –o sea, los asalariados no alcanzados por la legislación laboral (típicamente, no registrados en la seguridad social)- pertenecen al segmento secundario¹⁰.

2.1. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO LABORAL COMO CAUSA DE OTROS FENÓMENOS

En el marco de una investigación respecto al vínculo entre la informalidad laboral y la pobreza por ingresos para el caso argentino, Beccaria y Groisman (2008) utilizan tanto el

⁸ Fernández-Huerga (2010) comparte esta apreciación, lo cual se pone en evidencia cuando afirma que “mientras que los enfoques previos se habían destacado por intentar integrar la influencia ejercida por el mayor número de factores posibles, la vertiente ortodoxa ha tendido a simplificar el contenido teórico y a identificar la TSMT [teoría de la segmentación de los mercados de trabajo, AA] con unas pocas ideas básicas [...]: la existencia de unos pocos segmentos distintos (habitualmente dos), con mecanismos diferenciados de remuneración [...] y, por último, la presencia de algún elemento que dificulta la movilidad entre ambos segmentos [...]” (Fernández-Huerga, 2010: 134).

⁹ Volveremos sobre esta cuestión en la subsección 2.3 del presente capítulo.

¹⁰ Como se verá más adelante, no siempre la definición utilizada se ajusta estrictamente a estos criterios, sino que algunos autores introducen algunas modificaciones a partir de los mismos, lo cual será aclarado cuando corresponda.

enfoque productivo como el legal¹¹ para el cálculo de las brechas de ingresos. Estas últimas se estiman a partir de distintos métodos econométricos –regresiones lineales, la descomposición de Oaxaca Blinder, el método de brechas individuales, regresiones por cuantiles condicionales y el método *propensity score matching*- aplicados a datos de la EPH entre 1993 y 2005. Según los resultados de estas estimaciones, aun cuando presentaran las mismas características, los trabajadores informales (en el sector informal) percibieron un salario menor que los formales (en el sector formal), lo cual se condice con un mercado laboral segmentado. A su vez, esa penalidad creció a lo largo del período considerado. Los autores también realizan un ejercicio de microsimulación para el segundo semestre de 2005, a partir del cual observan que si los trabajadores informales (del sector informal) fueran formalizados (pasaran a trabajar en el sector formal), la pobreza se reduciría, pero, en el mejor de los casos, continuaría afectando al 25,5% de la población. Por lo tanto, concluyen que “convendría visualizar a la informalidad no tanto como una causa de la pobreza sino a ambas –informalidad y pobreza- como manifestaciones de un mercado de trabajo que no genera los suficientes puestos de calidad en el contexto de insuficientes políticas que reduzcan la necesidad de aceptar puestos precarios e informales” (Beccaria y Groisman, 2008: 166-167).

Años más tarde, en un estudio sobre la dinámica reciente de la desigualdad en un conjunto de países de América Latina, Maurizio (2012) calcula las brechas de ingresos entre asalariados formales e informales (identificados a partir del enfoque legal) para el año 2010 en Argentina, siguiendo los mismos métodos econométricos que Beccaria y Groisman (2008) –excepto el método de brechas individuales- y utilizando datos de la EPH. De acuerdo con la evidencia presentada, parte de las diferencias en los salarios no puede ser explicada por los atributos de las personas o de los establecimientos en los que se emplean, lo cual sugiere que el mercado de trabajo se encuentra segmentado. La autora presenta algunas hipótesis respecto a los motivos que explicarían este fenómeno. En el marco del enfoque productivo sostiene que es posible que las empresas del sector formal paguen salarios por encima de los de mercado como mecanismo para reducir la rotación o incrementar el esfuerzo realizado por los trabajadores, o que al interior de las mismas se desarrollen mercados de trabajos internos que aíslen a sus trabajadores, en particular a los

¹¹ Dadas las restricciones de la información, utilizan un criterio similar al productivo para incluir a las categorías ocupacionales distintas de asalariado en el enfoque legal. De esta forma, además de los asalariados no registrados, serían informales: los patrones en establecimientos pequeños, los trabajadores por cuenta propia no profesionales, el servicio doméstico y los trabajadores familiares sin remuneración. Finalmente, incorporan también dentro de esta categoría a los beneficiarios de los planes de empleo.

más calificados, del vaivén de la economía. Mientras que en el caso del enfoque legal, los trabajadores formales percibirían un ingreso superior a los informales que presentan similares características por el hecho de estar comprendidos por el efecto de las instituciones del mercado laboral –como el SMVM, las convenciones colectivas, etc.-. Finalmente, afirma que cabe la posibilidad que las dos explicaciones se superpongan –de hecho, muestra un grado de superposición entre el empleo en el sector informal y el empleo informal-, con lo cual los efectos se “sumarían”. Sin embargo, según la autora, cualquiera sea la explicación, un déficit en la creación de empleos formales (o en el sector formal) es lo que obligaría a los trabajadores a aceptar menores remuneraciones o condiciones de trabajo más precarias, en un contexto de la debilidad –o falta- de mecanismos de protección social.

2.2. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO LABORAL COMO EJE CENTRAL

A pesar de las diferencias en términos metodológicos, la mayoría de los trabajos presentados en esta subsección se enfrentan a la siguiente pregunta de investigación: ¿los empleos informales o del sector informal surgen como consecuencia de un mercado laboral competitivo –en otras palabras, los trabajadores elegirían libremente estos puestos, ya que serían aquellos que les reportarían el mayor beneficio neto (considerando tanto las ventajas pecuniarias y no pecuniarias) dados sus gustos, necesidades y aptitudes individuales- o segmentado –es decir, estos empleos serían la única opción posible para una porción de la población excluida de puestos formales o del sector moderno de la economía, debido a la existencia de rigideces-? Veamos qué dice cada autor.

Waisgrais (2005) define a la informalidad laboral a partir del enfoque productivo¹² y se propone estudiarla para el caso de los jóvenes entre 15 a 35 años y desde una perspectiva dinámica. Para ello, a partir de datos de la EPH, construye un *pool* de datos de panel para los 28 aglomerados durante el período 1997-2003. Más específicamente, estudia los patrones de movilidad entre las distintas categorías, sus causas y sus consecuencias. En primer lugar, presenta evidencia que indica que el movimiento desde el sector informal hacia el formal es muy reducido, siendo más factibles las tendencias inversas. En segundo lugar, estima modelos *logit* multinomiales en los cuales se observa que dentro de los

¹² Aunque a las categorías definidas anteriormente incorporan como parte del sector informal a los asalariados a los que no se les realiza el descuento jubilatorio en su ocupación principal, a los empleadores o trabajadores por cuenta propia con calificaciones no profesionales –definido a partir de la calificación requerida por el puesto- y a los que tienen ingresos ubicados en los cinco primeros deciles de la distribución correspondiente para su propio, y a los trabajadores que realizan changas.

determinantes principales de las transiciones del sector informal (formal) al formal (informal) se destacan el mayor (menor) nivel educativo y, en menor medida, las características personales -como ser casado (soltero o separado)- y poseer una mayor (menor) experiencia laboral previa¹³. Finalmente, muestra que quienes tienen por destino el sector formal (informal) experimentan cambios positivos (negativos) en el salario real. Por lo tanto, el autor concluye que la idea según la cual la informalidad es una elección deseable y atractiva para los trabajadores no parece ser apoyada por la evidencia presentada en el trabajo.

Pratap y Quintin (2005) identifican a los distintos segmentos a partir del enfoque legal¹⁴ y utilizan datos del GBA entre los años 1993 y 1995, provenientes de la EPH. Si bien a la luz de los *tests* paramétricos verifican la existencia de una brecha favorable a los formales, esta última se vuelve nula e insignificante, o negativa, al emplear el método *propensity score matching* para distintas submuestras y distintas técnicas de emparejamiento. En otras palabras, aquellas diferencias analizadas anteriormente parecieran estar explicadas por los atributos de las personas, lo cual no se condice con la hipótesis de segmentación. Además, a partir de este mismo método, proporcionan evidencia que sugiere que aquellos grupos que se suele creer que tienen menores posibilidades de acceder a puestos formales –como las mujeres, los jóvenes y los menos calificados- percibirían un salario menor si lo hicieran. Finalmente, muestran que al controlar por las características personales y del puesto, no hay diferencias en términos de la búsqueda de trabajo o el deseo de trabajar más horas entre los trabajadores formales e informales, por lo cual afirman que éstos últimos no presentan una mayor insatisfacción en su trabajo. En conjunto, la evidencia anterior los lleva a concluir que el mercado laboral no se encuentra segmentado. Además, en base a sus resultados, estos autores sostienen que el rol del tamaño del establecimiento es importante en la determinación de los ingresos y que parte de la brecha observada en algunos trabajos pareciera estar explicada por la correlación positiva entre el tamaño del establecimiento y la calidad de los puestos de empleo que generan.

Tornarolli y Conconi (2007) estudian lo ocurrido durante el período 1998-2006, el cual dividen en tres etapas 1998-1999, 2000-2001 y 2005-2006, empleando datos de la EPH e

¹³ Algunas variables de contexto, como ser el ámbito de residencia o el nivel de ingreso familiar, también incrementan la probabilidad de pasar de la formalidad a la informalidad.

¹⁴ Sin embargo, no sólo recurren al registro en la seguridad social como es habitual, sino también al otorgamiento de otros beneficios establecidos por ley.

identificando a los segmentos mediante el enfoque productivo de la informalidad¹⁵. Para ello caracterizan a los distintos universos a partir de la estadística descriptiva, estudian las migraciones entre las distintas categorías utilizando matrices de transición, y estiman un modelo *logit* para la búsqueda de otro empleo. Los autores concluyen que la categoría ocupacional más “deseada” parece ser la de asalariado formal, en particular luego de la crisis de 2001/2, basados en el mayor nivel de estabilidad que presentan estos empleos – cercano al 90%- y en el aumento de las transiciones desde las categorías informales en el período 2005-2006; en la menor participación de individuos que buscan otro empleo dentro de este universo; y en la menor probabilidad de buscar otro empleo que presentan a partir del modelo *logit*. Este resultado lo explican a partir de “la posibilidad de acceso a beneficios sociales y a un empleo más estable, en el contexto de un país con muchos vaivenes y escasas redes de contención para quienes no se encuentran en el sistema” (Tornarolli y Conconi, 2007: 27). Por otro lado, sostienen que la categoría de asalariado informal parece estar más claramente asociada a la idea de exclusión, ya que, aun controlando por otras características observables, es la que presenta la mayor probabilidad de buscar otro trabajo, mientras que la evidencia para el caso de los trabajadores por cuenta propia informales no es concluyente, en tanto en algunos casos resulta compatible con una elección óptima de los trabajadores -debido a que en el período anterior a la crisis estos puestos eran preferidos al trabajo asalariado informal-, pero también presenta rasgos propios de la exclusión –por ejemplo, la movilidad desde esta categoría al empleo asalariado formal (informal) es baja (alta)-.

Arias y Khamis (2008) usan métodos de tratamiento marginal para modelos de heterogeneidad esencial (*marginal treatment methods for models of essential heterogeneity*, en Inglés) a partir de los datos de la EPH y el “módulo de informalidad” aplicado durante el 2005 por el INDEC. Los autores sostienen que, a diferencia de la literatura previa, el método propuesto logra, por un lado, incorporar la heterogeneidad de

¹⁵ Respecto a esta cuestión, es importante realizar dos aclaraciones. Por un lado, que la decisión de adoptar este enfoque se fundamenta en el hecho de poder “estudiar la movilidad entre diversas categorías ocupacionales” (Tornarolli y Conconi, 2007: 5). Por otro lado, en primer lugar, introducen algunos cambios en la definición presentada anteriormente. En segundo lugar, los asalariados del sector formal son aquellos que poseen todos los beneficios sociales –estos son, indemnización por despido, aguinaldo, vacaciones pagas, jubilación y seguro de trabajo- y del sector informal, quienes no cuentan con ninguno de ellos. En las situaciones intermedias –es decir, los que poseen algunos de estos beneficios- recurren al criterio productivo –es decir, pertenecen al sector formal si están empleados en establecimientos de más de cinco trabajadores y al sector informal, en caso contrario-. Finalmente, la totalidad de los patrones son considerados parte del sector formal. Es a partir de estas dos aclaraciones que consideramos que si bien estos autores apelan al enfoque productivo, la concepción que se encuentra por detrás del mismo no juega un papel central, sino que recurren a él para suplir la falta de información en determinadas situaciones particulares.

resultados –que surge como consecuencia de las diferencias en las características observables y no observables de las personas- al pasar a ser formal y, por otro lado, evitar el sesgo de selección y el sesgo por el hecho de que la distribución entre tipos de ocupaciones depende del retorno esperado por el individuo. Los tres universos considerados para este estudio son: los trabajadores independientes¹⁶ y los asalariados divididos entre formales e informales según el criterio legal. A partir de la aplicación de este método sobre estos universos, los autores encuentran, por un lado, que no hay diferencia entre los ingresos de un asalariado formal y un cuentapropista, lo cual sugiere que “los trabajadores independientes eligen voluntariamente su situación e implícitamente asignan un elevado valor a los beneficios no pecuniarios del trabajo autónomo” (Arias y Khamis, 2008: 32, traducción propia). Por otro lado, al comparar entre los asalariados formales e informales observan una penalidad en términos de ingresos para estos últimos. Respecto a esta cuestión, afirman que “[e]ste hecho puede resultar de un mercado de trabajo que no es lo suficientemente flexible y competitivo para equiparar los ingresos a través del arbitraje. Esto puede reflejar numerosas fuentes de segmentación, incluyendo la evasión de impuestos y las fricciones del mercado de trabajo, que pueden ser enfrentados por medio de un control más estricto de las leyes laborales e impositivas, y de las negociaciones colectivas” (Arias y Khamis, 2008: 32, traducción propia).

Paz (2013) evalúa la existencia de: 1) brecha salarial entre los dos grupos definidos a partir del enfoque legal, 2) diferentes mecanismos de fijación de salarios entre ambos, y 3) barreras a la entrada que impidan a los trabajadores informales acceder a los puestos registrados en la seguridad social. Para ello, recurre a métodos ya utilizados con anterioridad en la literatura nacional, pero también a algunos que resultan novedosos. Más específicamente, emplea las ecuaciones tipo Mincer, las regresiones por percentiles, el método de Dubin y McFadden para la corrección del sesgo de selección endógena, la descomposición de Oaxaca Blinder y el *matching* exacto para el estudio de la brecha salarial y de los mecanismos de fijación de salarios, y matrices de transición y tendencia para el análisis dinámico. Éstos son aplicados tanto a la EPH para el período 2003-2012 como a la EAHU para los años 2010-2011. La evidencia presentada sugiere que el mercado laboral argentino se encuentra segmentado. En primer lugar, la brecha de remuneraciones es elevada, persistente en el tiempo y no desaparece en el análisis condicional. En segundo lugar, los retornos a las inversiones en capital humano (utilizados

¹⁶ Esta categoría engloba a los trabajadores por cuenta propia y los patrones en establecimientos con menos de cinco trabajadores.

para evaluar la existencia de mecanismos diferentes de fijación del salario) son favorables a la hipótesis de segmentación, pero también muy tenues. Finalmente, los tránsitos entre estados permiten presumir una preferencia de los individuos por los puestos registrados en la seguridad social –es decir, los formales-.

Bertranou *et al.* (2014: 26) se proponen “examinar el fenómeno de la calidad del empleo y la segmentación laboral en el mercado de trabajo argentino y su relación con los cambios ocurridos en el período 1990-2011”. Para ello, distinguen entre: asalariados formales –al interior: contratación típica y atípica-, asalariados informales –al interior: calificados y no calificados-, patronos y cuenta propia –al interior: profesionales, de oficio y de subsistencia-¹⁷, utilizando microdatos de la EPH para el período 1995-2011, el cual dividen en dos etapas: convertibilidad y posconvertibilidad. Por un lado, comparan ambos períodos a partir de la evolución de series temporales. Sostienen que durante la convertibilidad, la evolución del empleo presentó grandes fluctuaciones, en las cuales las modalidades contractuales atípicas jugaron un rol importante, aunque nunca alcanzaron una participación muy elevada. Durante los años 2000s, en el marco de un aumento del empleo en general, el universo asalariado formal también creció y el empleo independiente –en particular, el de subsistencia- cayó. Según los autores, la evidencia para ambos períodos “pone de manifiesto la importancia de la configuración macroeconómica y de otras políticas que fomentan la creación de trabajo decente” (Bertranou *et al.*, 2014: 52). Por otro lado, realizan el análisis de la hipótesis de segmentación propiamente dicha, a partir del estudio de los patrones de rotación y movilidad

-para lo cual recurren a una serie de indicadores (tasas de entrada, salida y rotación) y a las matrices de transición- y del cálculo de las brechas salariales –a partir de un modelo de panel con efectos fijos, el cual permite controlar por las características observables e inobservables-. A partir del análisis de las transiciones concluyen que la movilidad resulta elevada tanto para los segmentos informales como formales, aunque en este último caso las tasas de entrada y salida resultan más bajas. Este resultado se ve reforzado por aquellos obtenidos a partir de las brechas de ingreso. En relación con estas últimas sostienen que “el hallazgo más robusto [...] es la existencia de un premio salarial asociado con los puestos asalariados formales en comparación con los informales” (Bertranou *et al.*, 2014: 54).

¹⁷ Consideran típicos a los contratos a plazo indefinido y atípicos a los que son por plazo definido o a tiempo parcial en forma involuntaria; son calificados los que se desempeñan en tareas que requieren calificación profesional, técnica u operativa, y no calificados quienes ocupan puestos que no demandan calificación; y denominan profesionales, de oficio y de subsistencia a los que se emplean en trabajos para los cuales se necesita calificación profesional, técnica u operativa, y no la requieren, respectivamente.

A diferencia de todos los trabajos reseñados anteriormente, Alzúa (2009) propone probar la existencia de dualismo en el mercado laboral del GBA entre 1975 y 2001 –identificando dos períodos: los setenta y ochenta, y los noventa-, pero sin definir *a priori* a qué segmento pertenece cada trabajador. Para ello utiliza modelos de cambio de régimen endógeno (*endogenous switching model with unknown regime*, en Inglés), los cuales llevan a rechazar la hipótesis de que existe un único mecanismo de determinación del salario en ambos períodos. A su vez, dan cuenta de la existencia de una brecha salarial favorable a los trabajadores primarios, aunque, en el segundo período, es negativa para estos últimos cuando sólo se consideran los menores niveles de educación. Ahora bien, esta evidencia podría significar que “los trabajadores con menor nivel educativo son racionados o que los trabajadores con mayor nivel educativo son más aversos a los empleos secundarios” (Alzúa, 2009: 104). Es por ello que realiza un *test* de racionamiento a partir de los coeficientes asociados a la educación de la ecuación de cambio de régimen y de las ecuaciones salariales para cada uno de los sectores, el cual lleva a rechazar la hipótesis de libre elección del sector –en otras palabras, el mercado de trabajo se encontraría segmentado-. Sin embargo, aclara que aquel resultado observado para los individuos con educación primaria incompleta debilita el argumento del racionamiento, al menos para esos niveles de educación. Finalmente, sostiene que no todos los trabajadores identificados como informales a partir del enfoque legal son secundarios, a pesar de que existe una elevada correlación entre ambos universos. Este hecho lleva a la autora a concluir que no es correcto definir *ex ante* los segmentos del mercado de trabajo.

2.3. ALGUNAS CONCLUSIONES SOBRE LA LITERATURA RECIENTE PARA ARGENTINA

A partir de la revisión realizada previamente, extraemos una serie de conclusiones sobre el estudio del fenómeno de la segmentación del mercado de trabajo en nuestro país. En este sentido es importante aclarar que esto no significa que todos los autores estén completamente de acuerdo con las afirmaciones realizadas a continuación –lo cual se puede contrastar fácilmente a partir de la lectura de la sección anterior o de los artículos referidos en la misma-, sino que intentamos destacar los aspectos salientes de esta literatura.

Lo primero que se pone de manifiesto es que los trabajos revisados son eminentemente empíricos, es decir que su principal objetivo es probar si el mercado laboral en Argentina se encuentra segmentado o no, a partir de alguna o las tres condiciones enumeradas en la Sección 1 –es decir, la versión “adaptada” del EMTS-. Varios autores justifican la

importancia del estudio de este fenómeno argumentando que el mismo podría explicar la persistencia de determinadas dificultades en el mercado de trabajo –como ser, elevados niveles de empleo precario y de desigualdad en las remuneraciones- o asociadas a su funcionamiento –por ejemplo, los altos índices de pobreza por ingresos- en un contexto en el cual el volumen de ocupación se encuentra en sus máximos históricos y en el cual las instituciones laborales y la política social han tenido un rol mucho más importante que en décadas anteriores (ver Capítulo III). A su vez, sostienen que los resultados de estas investigaciones tendrían consecuencias no triviales sobre el tipo de políticas que deberían implementarse frente a aquella porción que se encuentra en una posición “desventajosa”. En este marco, las mayores diferencias se concentran en los aspectos metodológicos, principalmente, en los métodos econométricos/cuantitativos, asignando un espacio menor al debate respecto a la forma de definir a los distintos segmentos. Estos últimos, usualmente, son definidos *a priori* y, por lo general, apelando al enfoque legal de la informalidad¹⁸. Aunque los motivos de esta preferencia no son explicitados, una mayor correspondencia con las características que presentan el segmento primario y secundario según la versión presentada en la Sección 1 pareciera ser lo que explica esta elección. La forma más común de operacionalizar este criterio es considerar (in)formales a los asalariados (no) registrados en la seguridad social, aunque no todos utilizan estrictamente esta definición. En este sentido, a los fines de extender la clasificación al resto de las categorías ocupacionales, algunos recurren al enfoque “productivo” de la informalidad –de esta forma, también serían informales los trabajadores en unidades familiares, los patrones en establecimientos de cinco personas o menos, y los cuenta propia no profesionales-, habida cuenta de la elevada, aunque no perfecta¹⁹, correlación entre los dos criterios para el

¹⁸ Es importante aclarar que el hecho de que los autores coincidan en recurrir al enfoque legal como criterio operativo para aproximarse empíricamente al fenómeno que quieren estudiar no implica, necesariamente, que su interpretación de dicho fenómeno sea la misma. En este sentido, en el marco de la discusión de la informalidad, si bien De Soto (1987) y Castells y Portes (1989) entienden a la informalidad como el conjunto de actividades que operan por fuera de los límites legales, ambos la explican de formas diferentes. El primero sostiene que el otro factor relevante es el exceso de regulación, en un contexto de aumento de la oferta de trabajo como consecuencia de los procesos migratorios del campo a la ciudad, mientras que los segundos mencionan una serie de causas como la reacción al trabajo organizado y contra la regulación estatal por parte de las firmas e individuos, la reducción de costos con la incorporación del Tercer Mundo, y el aumento de la pobreza luego de la crisis de mediados de la década de los setenta. Lógicamente, las recomendaciones de política que se derivan de ambas interpretaciones difieren completamente.

¹⁹ En el marco de la discusión sobre la informalidad, Portes y Schauffler (1993: 46, traducción propia) realizan una observación similar: “la asimilación implícita de las pequeñas empresas con la informalidad no cuadra con los hechos empíricos, en la medida en que grandes firmas privadas también contratan trabajadores ‘no registrados’ y subcontratados. [...] los salarios y las condiciones laborales de estos trabajadores supuestamente ‘formales’ pueden ser más precarios que aquellas de la categoría ‘informal’ de PREALC [es decir, el enfoque productivo, AA]”.

caso de los asalariados. Por lo tanto, el enfoque “productivo” ocupa un lugar menor en esta literatura, ya que no es utilizado o aparece como un complemento del criterio “legal” frente a la falta de información específica en el caso de las categorías ocupacionales distintas del asalariado.

Llegado este punto es importante aclarar que esto no significa que no se hayan realizado estudios a partir del enfoque “productivo” sobre el pasado reciente en nuestro país, a modo de ejemplo podemos mencionar los trabajos de Lavopa (2007), Coatz *et al.* (2010) y Salvia *et al.* (2015). Sin embargo, en el primer caso, el objetivo es estudiar cuáles son los sectores que han motorizado el crecimiento en Argentina y sus consecuencias en términos laborales; en el segundo, indagar respecto a la relación entre la estructura productiva y la estructura ocupacional; y en el tercero, analizar los cambios en las formas de inserción laboral y sus efectos en términos distributivos. Por lo tanto, estos estudios no buscan evaluar o no la existencia o no segmentación en el mercado laboral.

Finalmente, a pesar de las diferencias metodológicas que presentan los trabajos considerados, hay un acuerdo relativamente amplio en que la hipótesis de segmentación del mercado laboral para el caso argentino no puede ser rechazada cuando se utiliza el enfoque legal de la informalidad. Sin embargo, algunos de los estudios presentan elementos que sugieren que esta forma de entender el fenómeno no sería suficiente por sí sola para comprender el funcionamiento del mercado laboral en nuestro país. Así, por ejemplo, vimos que existe la posibilidad de que haya distintas formas de segmentación que se superpongan (Maurizio, 2012), que el tamaño de los establecimientos pareciera jugar un rol importante en la explicación de las diferencias salariales (Pratap y Quintin, 2005), y que el criterio legal no abarcaría a todos los trabajadores del sector secundario (Alzúa, 2009). En este mismo sentido, creemos que el análisis desde una perspectiva estructuralista podría contribuir a comprender la forma en la que opera el mercado de trabajo en Argentina, en la próxima sección fundamentamos esta afirmación.

3. UN CAMBIO DE PERSPECTIVA

Por lo dicho anteriormente, dentro de la literatura reciente pareciera que el enfoque productivo poco puede aportar al estudio del mercado de trabajo en Argentina. Sin embargo, los artículos revisados parten de una versión adaptada del EMTS, la cual no contempla algunos aspectos de las explicaciones originales, dentro de los cuales, desde nuestro punto de vista, se destaca el vínculo con las características estructurales de la economía. Así, por un lado, aunque Doeringer y Piore suelen ser citados por haber acuñado

el concepto del mercado de trabajo interno, un punto que usualmente es pasado por alto es ¿en qué establecimientos es posible generar esta estructura? Explícitamente, al referirse a los que fueron objeto de su estudio, afirman que “una variedad de industrias y mercados de trabajo fueron representados, pero la mayoría de los establecimientos fueron de tamaño medio o grande” (Doeringer y Piore, 1971: 9, traducción propia). Por otro lado, Gordon, Edwards y Reich sostienen que uno de los factores fundamentales que han permitido la segmentación del mercado laboral ha sido la diferenciación de las firmas entre centrales y periféricas: “las corporaciones monopólicas, con producción y ventas más estables, desarrollaron estructuras laborales y relaciones internas que reflejan esa estabilidad. [...]. En las firmas periféricas, donde la demanda de productos era inestable, los trabajos y los trabajadores tendían a estar signados también por esa inestabilidad. El resultado fue una dicotomización del mercado de trabajo urbano en el sector ‘primario’ y ‘secundario’” (Reich *et al.*, 1973: 363, traducción propia).

A su vez, creemos que la concepción detrás del criterio “productivo” cobra mayor relevancia para el análisis del caso argentino, debido a una característica que este comparte con el resto de las economías latinoamericanas: las importantes disparidades en términos de productividad al interior de su estructura productiva –la denominada “heterogeneidad estructural”-. A continuación presentaremos los principales argumentos teóricos para entender este fenómeno desde esta perspectiva.

3.1. DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA...

Según la tradición estructuralista latinoamericana, los países de la región, en comparación con los más desarrollados, presentan importantes diferenciales de productividad entre sectores y al interior de los mismos –es decir, su estructura productiva es heterogénea²⁰. Esta idea encuentra sus orígenes en la obra de Prebisch (1973, 1986), según la cual esta característica sería el resultado de la forma en la que se generó y difundió el progreso técnico entre los países. Así, aquellos en los que se originó y tomó mayor impulso se constituyeron en el centro del sistema mundial, y el resto de los países conformaron una periferia parcialmente vinculada y subordinada a ellos. Este vínculo entre ambos llevó a que el progreso técnico se difundiera en forma parcial e irregular en los países periféricos. En particular, penetró de forma más intensa en aquellas actividades del sector primario que tenían por objetivo satisfacer la demanda de los países desarrollados, incrementando su

²⁰ Esto no implica que en los países más desarrollados no haya diferencias de productividad, sino que en los países de América Latina estas diferencias resultan más marcadas y los sectores de menor productividad, sea en términos de su participación en el producto o en el empleo, son más importantes en la región.

productividad y dando lugar a una estructura productiva heterogénea. A su vez, esto llevó a un aumento de la oferta de trabajo, que, sumado al menor poder que detentan las organizaciones sindicales en la periferia respecto a las del centro y al papel que los centros desempeñan en el proceso productivo, permitió que estos últimos transfirieran la presión cíclica a la periferia, obligándola a comprimir más sus precios en la menguante del ciclo – lo cual se observa en la tendencia secular a la caída de los términos del intercambio- y, por ende, a compartir los beneficios del progreso técnico. En consecuencia, los países de la periferia enfrentaban serias dificultades para reducir la brecha que los separaba de los centros industriales. En este marco, Prebisch veía en el desarrollo del resto de las actividades –en particular, la industria manufacturera- un rol fundamental en la apropiación del fruto del progreso técnico y, por ende, el aumento de los ingresos de estos países²¹. Concretamente, sostenía que “pues los precios no siguen a la productividad, la industrialización es el único medio de que disponen los países de América Latina para aprovechar ampliamente las ventajas del progreso técnico” (Prebisch, 1986: 485). El modelo de la ISI dio origen a un sector industrial que se transformó en el motor de la economía, pero que, a diferencia de lo que ocurrió en los países más desarrollados, resultó incapaz de impulsar la modernización del resto de la estructura productiva. En palabras de Pinto (1970: 89, énfasis en el original): “La capacidad de irradiación del ‘sector moderno’ ha resultado mucho menor que la esperada. De este modo, *más que un progreso hacia la ‘homogenización’ de la estructura global se perfila un ahondamiento de la heterogeneidad de la misma*”.

Esta incapacidad estaba explicada por las características de la industria latinoamericana. Por un lado, la gran mayoría de las empresas orientaron su producción, principalmente, hacia el mercado interno, de tamaño mucho más reducido que en otros países. En consecuencia, la posibilidad de incrementar su productividad se encontraba limitada por esa escala –situación que se exacerbó en la segunda etapa del modelo de la ISI, en tanto la

²¹ Más específicamente, afirmaba que “[c]uanto más se esfuerce la periferia en aumentar su productividad, agrandando así el sobrante de su población activa, tanto mayor será esa transferencia [de los frutos del progreso técnico, AA], en igualdad de las demás condiciones. No podría afirmarse, en consecuencia, que para elevar el nivel de ingresos, en la producción primaria de la América Latina, baste meramente incrementar la productividad. Es preciso también absorber el sobrante de población activa, mediante el desarrollo de la industria y actividades parejas” (Prebisch, 1973: 59) y que “[s]i no hay movilidad absoluta de los factores productivos de país a país, el desarrollo de la industria puede contribuir a nivelar los ingresos de los países de producción primaria con los que obtienen los países industriales. [...] al emplear el sobrante de población activa desalojado de la producción primaria por el progreso técnico, suman un incremento neto a los ingresos antes obtenidos; este incremento será tanto mayor, cuanto más se acerque la productividad de las nuevas industrias a aquélla que poseen esas actividades en los países técnicamente desarrollados; representa, sin embargo, ese incremento una ganancia neta, aunque dicha productividad sea inferior” (Prebisch, 1973: 60).

producción industrial estuvo dirigida en mayor medida hacia personas con mayor poder adquisitivo, en una economía con bajos ingresos²²-, lo que fijaba límites claros a su inserción en el mercado mundial, dificultando las posibilidades de aumentar su productividad (Graña, 2013). Por otro lado, gran parte de los bienes de capital y los insumos que las empresas requerían para producir provenían del exterior lo que limitaba los encadenamientos con el resto de la economía (Lavopa, 2008). Esta característica era particularmente relevante en aquellas empresas más dinámicas y más productivas, en tanto este hecho estaba ligado, en parte, a la utilización de tecnología proveniente del exterior para producir –nuevamente, este fenómeno se profundizó en la segunda etapa de la ISI, con la aparición de la industria pesada-.

Como resultado de este desarrollo, Pinto (1970) sostiene que es posible identificar tres grandes estratos en función de su productividad: el “primitivo”, con niveles de productividad similares a los de la economía colonial; el “polo moderno”, que involucra actividades industriales y de servicios, cuya productividad se asemeja al promedio de las economías desarrolladas; y el “intermedio”, que presenta una productividad próxima al promedio nacional. Es importante notar que estas diferencias entre estratos se dan en países que, en su conjunto, presentan una productividad promedio menor a la de los países desarrollados (CEPAL, 2012; Graña, 2013; Bernat, 2015), lo cual lleva a que una elevada proporción de sus empresas –todas aquellas que no conforman el “polo moderno”- se encuentren alejadas de la frontera productiva a escala internacional. En otras palabras, existen dos brechas de productividad distintas: 1) la interna –es decir, aquella que divide los distintos estratos dentro del entramado productivo nacional- y 2) la externa –o sea, la que separa a los distintos sectores respecto a su respectivo estado del arte a escala internacional-.

Ahora bien, el planteo anterior fue presentado en términos de los productores de bienes transables de la economía, pero ¿qué ocurre con los prestadores de servicios, los cuales conforman en gran medida el sector informal? En este caso se trata, principalmente, de servicios más tradicionales, cuyas posibilidades de crecimiento y de aumento de su productividad se encuentran limitadas por el tamaño del mercado interno en tanto este último constituye la totalidad de su demanda. En este sentido, si el sector transable opera,

²² En este sentido, Pinto (1970: 94) sostenía que “se estaría pugnando por reproducir la estructura de oferta de la llamada ‘sociedad opulenta de consumo’ –hecha posible por una base amplia y diversificada de producción y por niveles de renta entre 2000 y 400 dólares por persona- en países que obviamente no cuentan con lo primero y que, por eso mismo, sólo tienen ingreso medios que fluctúan entre 500 y menos de 100 dólares por habitante”.

en general, con un nivel de productividad inferior que en los países desarrollados, es esperable que el sector no transable presente esa misma característica.

3.2. ... AL MERCADO DE TRABAJO²³

A partir del reconocimiento de las brechas de productividad mencionadas anteriormente, el PREALC (1978) se abocó a estudiar la relación de esta característica con el funcionamiento del mercado laboral, concluyendo que “la heterogeneidad de la estructura económica se traduce en una situación de heterogeneidad en el empleo” (PREALC, 1978: 9). Según este planteo, en estas economías pueden identificarse dos sectores: el formal y el informal. Mientras que el segundo involucra a las actividades de bajo nivel de productividad –es decir, aquellas realizadas por trabajadores independientes (con excepción de los profesionales) o por empresas muy pequeñas o no organizadas, empleando poco capital de bajo nivel tecnológico-, el primero incluye a empresas organizadas y en los servicios personales demandados por la población de mayores ingresos. A su vez, al interior de este último identifican dos estratos distintos: “existe un pequeño sector conformado por quienes laboran en los estratos más modernos, que registra alta productividad y elevados niveles de remuneración; y otro sector, de mayor dimensión, constituido por los ocupados en los estratos intermedios, con correspondientes niveles de ingreso y productividad” (PREALC, 1978: 9). De esta forma, esta caracterización presentaría una mayor correspondencia con aquella realizada por Pinto (1970), reseñada anteriormente²⁴. Sin embargo, a los fines de simplificar el análisis, el PREALC considera al sector formal en su conjunto, unificando el “polo moderno” con el estrato “intermedio”. Habiendo dicho esto, veamos por qué una porción de la población trabaja en el sector de baja productividad a la luz de este planteo, pero, a diferencia del PREALC, intentaremos explicitar las diferencias al interior del sector formal. Así, por un lado, las empresas correspondientes al “polo moderno” de la economía emplean “funciones de producción” que ahorran capital y, principalmente, mano de obra, dado que adoptan la tecnología diseñada para operar en economías más desarrolladas. A su vez, resulta muy difícil –o directamente imposible- ingresar libremente en los mercados en los que operan estas firmas, dada la estructura que éstos presentan –por lo general, con características

²³ En esta subsección hablaremos de “empresa” o “firma” sólo a los fines de simplificar el lenguaje, pero claramente la producción en los distintos sectores no necesariamente adopta esta forma de organización.

²⁴ Debe notarse que la referencia a la “brecha externa” no resulta tan explícitamente como en el desarrollo anterior. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, existe una correspondencia entre el estrato “más productivo” según PREALC (1978) y aquel denominado “moderno” por Pinto (1970).

oligopólicas-, los requerimientos tecnológicos y/o el nivel de calificación necesarios para poder competir en los mismos. Por otro lado, las empresas de estrato “intermedio”, debido a los diferenciales de productividad respecto a aquellas que utilizan la tecnología que constituye el estado del arte a nivel internacional, destinan su producción al mercado interno, pequeño y diversificado. Es por ello que, si bien el ingreso a estos mercados resulta más sencillo que en el caso anterior –aunque no por ello totalmente libre-, el volumen total de empleos que estas empresas generan será también acotado. De esta forma, aunque por caminos diferentes, el número de puestos de trabajo que generan las firmas del sector formal en su conjunto no resultan suficientes para absorber a la oferta²⁵. Por lo tanto, en un contexto caracterizado por la ausencia de un sistema de seguridad social efectivo, la desocupación –o la inactividad- no constituye una alternativa y, por ende, el excedente de mano de obra se ve obligado a emplearse en el denominado sector informal. En palabras de Tokman (1989: 41, traducción propia), “[...] en los países de América Latina [...] no existen garantías de un ingreso mínimo. [...]. La existencia o no de esa red de contención es muy importante, dado que su existencia crea un piso económico que podría desalentar a los trabajadores de embarcarse en actividades informales; sin ella, ese piso no existe”.

Ahora bien, dadas las características de la función de producción de las empresas del “polo moderno” y del estrato “intermedio”, el vector de características de sus trabajadores tenderá a ser “mejor” que el de aquellas personas empleadas en el sector informal –es decir, tendrán mayor experiencia, más años de educación, etc.-. A su vez, como la oferta de trabajo sobrepasa a la demanda en el sector formal en su conjunto, las empresas que pertenecen a este último pueden elegir trabajadores con mejores atributos productivos, aunque éstos no resulten indispensables para desempeñarse en el mismo²⁶.

Esta heterogeneidad estructural tiene consecuencias en términos de las condiciones de empleo –lo que abarca desde los salarios pagados hasta las contribuciones a la seguridad

²⁵ Si bien, en general, en las economías latinoamericanas la presión sobre el sector formal estuvo dada por la migración del campo a la ciudad, ese proceso no fue tan importante en Argentina (Portes y Schauffler, 1993; Tokman, 1996). Para este último caso, Tokman (1996) explica el crecimiento de la informalidad a partir del débil crecimiento de la demanda del empleo por parte del sector formal en un contexto de estancamiento e inestabilidad macroeconómica, en el cual no se realizaron los ajustes necesarios.

²⁶ Aunque en el marco del análisis de un proceso particular –en particular, el mayor aumento de la desocupación entre los menos calificados durante la convertibilidad-, Beccaria y Maurizio (2008: 86) sostienen que: “los contextos de elevado excedente de mano de obra favorecen la aceptación de condiciones más flexibles de trabajo por parte de los trabajadores y generan una ‘competencia por puestos de trabajo’ que se traduce en credencialismo, en donde los más educados terminan desplazando de sus puestos a los de menor calificación. Ello, a su vez, genera un incremento adicional en la oferta para ciertas ocupaciones que antes realizaban sólo individuos de menor nivel educativo con el consecuente impacto sobre los salarios”.

social, pero que también incluye el pago de horas extra, las condiciones de higiene y seguridad en el empleo, etc.-, en tanto estas últimas también dependen de las características productivas de las empresas. En este sentido, Tokman (1989) sostiene que las que presentan las firmas del sector informal –en particular, el hecho de operar en mercados altamente competitivos- llevan a que éstas últimas obtengan magros superávits, por lo cual las condiciones de empleo se ven deterioradas. Esto no implica que las empresas del sector formal no precaricen a sus trabajadores²⁷, ni que la situación de los trabajadores del sector informal se encuentren siempre en condiciones de precarización²⁸, sino que esta primera forma de segmentación establece ciertos límites dentro de los cuales opera la segmentación en su forma tradicional. Y es así que en las empresas del sector formal predominan los trabajos primarios y en las informales, los secundarios. Sin embargo, es importante tener en cuenta que, desde nuestro punto de vista, a pesar de que todos los empleos de peor calidad sean identificados como “secundarios”, existen diferencias entre los que se encuentran en el sector formal o en el informal, sea en términos de sus consecuencias –por ejemplo, en relación a la remuneración percibida en cada caso- o en las políticas para hacer frente a estas situaciones.

Finalmente, es importante notar que esta forma de entender el funcionamiento del mercado de trabajo cumple con aquellas características principales del EMTS: la coexistencia de distintos segmentos, el racionamiento por parte de uno de ellos y una diferencia de ingresos que favorece a un segmento en particular. No obstante, a diferencia de lo dicho en la Sección 1, la identificación de los segmentos ya no viene dada por las características de los puestos de trabajo, sino más bien por la productividad de los sectores que los generan.

3.3. LA VIGENCIA DEL PLANTEO ESTRUCTURALISTA EN LA ARGENTINA ACTUAL

A partir de su diagnóstico, Pinto (1970) identificó una serie de cambios que deberían introducirse en las economías latinoamericanas a los fines de modificar el modelo de crecimiento que las caracterizaba, entre los que destacaba “la traslación rotunda de acento desde un crecimiento precariamente asentado en las bases anteriores hacia uno cuyo pivote y objetivos centrales sean la diseminación del progreso técnico, la *ampliación* del mercado interno, la ‘*homogenización*’ del sistema y *el logro de un mayor grado de autosustentación del proceso respecto a influencias exteriores*” (Pinto, 1970: 97, énfasis en el original). ¿En qué medida ha logrado avanzarse en este sentido desde aquel momento? O, puesto en otros

²⁷ Esta situación queda ilustrada claramente en el trabajo de Doeringer y Piore (1971).

²⁸ Ver nota al pie 19.

términos, ¿en qué medida aquellos rasgos estructurales que caracterizaron a la economía argentina se han encontrado presentes durante el período bajo estudio?

La literatura especializada coincide en que, a pesar del importante crecimiento económico y, en particular, de la industria manufacturera durante la posconvertibilidad, no se ha producido un cambio estructural. Más específicamente, no se han modificado la conducta innovadora ni las funciones de producción de las firmas, no se observaron cambios significativos en la composición del entramado productivo ni a nivel intrasectorial y, por ende, el perfil de la inserción internacional del país se mantuvo inalterado, tampoco se ha logrado recomponer los encadenamientos productivos internos, y, por lo tanto, la industria nacional continúa dependiendo en gran medida del componente importado y, finalmente, no se ha logrado cerrar la brecha de productividad respecto a las economías más desarrolladas (Lavopa, 2007; Fernández Bugna y Porta, 2008; CENDA, 2010; Coatz *et al.*, 2010; Herrera y Tavošnanska, 2011; Graña, 2013; Bernat, 2015). En otras palabras, los rasgos característicos que identificó el Estructuralismo Latinoamericano siguen plenamente vigentes²⁹.

Habiendo puesto de manifiesto la persistencia de ciertos rasgos particulares de la estructura productiva argentina, queda por analizar si aquella ha tenido un correlato en lo que respecta al funcionamiento del mercado laboral. Ese será el objetivo del Capítulo III, pero antes, a continuación, presentaremos la metodología utilizada para ello.

²⁹ En este sentido, un estudio reciente realizado por la CEPAL (2012) muestra que la heterogeneidad estructural continúa siendo un rasgo característico de los países latinoamericanos.

CAPÍTULO II – METODOLOGÍA

Dados los objetivos propuestos en la presente Tesis, aplicamos una amplia variedad de metodologías³⁰ y es por ello que destinamos este capítulo a la presentación de las mismas. A los fines de organizar la exposición dividimos el capítulo en cuatro secciones. En la primera presentamos el criterio utilizado para identificar a los trabajadores del sector formal e informal. La segunda sección tendrá por objetivo explicar el procedimiento de empalme para la construcción de las series de mediano plazo. En la tercera realizamos una breve presentación de la metodología utilizada para el análisis de los patrones de movilidad laboral. Finalmente, la última sección estará destinada a introducir los distintos métodos econométricos empleados para el cálculo de las brechas de ingresos.

1. SOBRE EL CRITERIO DE PREALC Y SUS LÍMITES

Teniendo en cuenta que en la presente Tesis buscamos vincular las características particulares de la estructura productiva en Argentina –más específicamente, de las empresas que operan en su interior- y el funcionamiento del mercado laboral, lo ideal sería contar con una fuente de información que incluya un conjunto de variables relevantes para el estudio de estos dos aspectos de la economía³¹. Sin embargo, en nuestro país, la información referida a las características de los sectores, en general, y de las firmas, en particular, es escasa. Es por ello que usualmente se utiliza la definición de “sector informal” propuesta por PREALC (1978), según la cual éste estaría integrado por los patrones y asalariados en establecimientos privados con cinco personas o menos, y los cuenta propia no profesionales –en este trabajo, aquellos que realizan un trabajo que requiere un nivel de calificación técnico, operativo o no requiere calificación-, trabajadores del servicio doméstico y los TFSS. En otras palabras, este criterio permite identificar indirectamente distintos segmentos según su productividad, utilizando datos referidos a los puestos de empleo, al tamaño del establecimiento y la rama de actividad.

A pesar de que permite resolver el problema de la fuente de información, la variable utilizada para dar cuenta de la productividad en el caso de los patrones y los asalariados –

³⁰ Este hecho responde a distintos motivos, entre los que podemos destacar: la necesidad de contextualizar el estudio en términos históricos, las distintas preguntas que buscamos responder y la búsqueda de garantizar que los resultados obtenidos sean robustos.

³¹ También podrían ser dos fuentes de información distintas, pero que proporcionen información que sea complementaria –en otras palabras, que ofrezcan la posibilidad de compatibilizarlas-.

es decir, el tamaño del establecimiento- resulta imprecisa, debido a que sólo observa uno de los factores asociados con la productividad y que está definida al nivel de establecimiento, aunque en la teoría corresponde a las empresas³². Sin embargo, como fuera dicho anteriormente, no contamos con una alternativa mejor.

Además, aún cuando se tratara de la variable correcta, el umbral considerado tampoco estaría exento de problemas. Por un lado, el mismo es homogéneo para todas las ramas productivas, pero es plausible suponer que el número de trabajadores para considerar que la productividad es baja o no, depende de aspectos vinculados al proceso productivo mismo –por ejemplo, la escala mínima de producción para que sea rentable o la posibilidad de poder apropiarse de renta de los recursos naturales- y, por lo tanto, varía entre ramas³³. Por otro lado, si bien un conjunto muy diverso de autores sostiene que aquella heterogeneidad propia de la estructura productiva argentina ha persistido en el tiempo (ver Capítulo I), es probable que las transformaciones productivas y tecnológicas ocurridas desde la década de los setenta hayan afectado a ese umbral en forma diferencial en las distintas ramas. Entonces, no sólo sería necesario buscar un umbral que varíe entre ramas, sino que también se debería actualizar atendiendo a las particularidades de cada una de ellas, de manera de asegurar la mayor precisión posible de este *proxy*.

Es por estos motivos que consideramos que el criterio productivo en su forma “tradicional” –es decir, el que considera como parte del sector informal a los establecimientos con cinco empleados o menos- sólo identificaría a aquellos trabajadores que producen con un nivel de productividad demasiado bajo. Por esta misma razón, dentro del denominado sector formal coexisten, de manera contradictoria con el objetivo que se proponía este criterio, establecimientos que: 1. operan en el estado del arte a nivel mundial, 2. presentan un nivel de productividad media a escala nacional –y, por lo tanto, rezagada respecto a los países más desarrollados-, y 3. se parecen más a los del sector informal que al resto de los mencionados anteriormente. Frente a este escenario, en este trabajo proponemos una modificación del criterio de PREALC que, por un lado, reconozca las diferencias entre ramas y que, por otro lado, permita identificar de manera más correcta los umbrales que separan a los distintos estratos. Sin embargo, dados los inconvenientes que enfrentamos para poder establecer cuál es el nivel de productividad que constituye el estado del arte a

³² En este mismo sentido, se podría preguntar si la productividad es un atributo de las empresas, de los establecimientos, de los puestos de trabajo o de los trabajadores. Esta es una cuestión que no será abordada en la presente Tesis.

³³ Nótese que la definición conceptual de Pinto (1970) también presentaría una falencia, en tanto establece como umbral para separar a los distintos segmentos la productividad media de la economía.

nivel internacional para las distintas ramas de actividad y cuál es tamaño de establecimiento asociado a él³⁴, nos limitaremos a determinar los umbrales a partir de la información disponible para nuestro país. En otras palabras, sólo podremos distinguir estratos a partir de la denominada brecha “interna” (ver subsección 3.1).

A estos fines, a partir de la información del CNE 2004/5, identificamos el nivel de productividad por trabajador –medida como el cociente entre el valor agregado a precios básicos y el total de trabajadores- media de la rama y de los distintos estratos definidos para cada una de ellas a partir del tamaño del establecimiento. Posteriormente, identificamos el estrato con un nivel de productividad por trabajador similar al promedio de la rama. En aquellas ramas en las que no presenta una relación directa con el tamaño del establecimiento –como por ejemplo, Educación; Electricidad, gas y agua; Intermediación financiera; Salud; y Transporte- seleccionamos el estrato más pequeño que tuviera un nivel de productividad similar al promedio de la rama. A su vez, para las ramas que no disponemos de información –por ejemplo, las Actividades primarias y la Construcción- utilizamos el criterio “tradicional” dada la imposibilidad de definir uno diferente. En el cuadro que se encuentra a continuación presentamos los umbrales establecidos para cada caso.

Cuadro 1. Nuevos umbrales definidos para cada rama³⁵. Sector privado. Año 2003/4.

Rama	Cantidad de trabajadores por establecimiento	Rama	Cantidad de trabajadores por establecimiento
Actividades primarias	5	Comunicaciones	50
Industria manufacturera	100	Intermediación financiera	10
EGA	5	Serv. inmobiliarios y empresariales	5
Construcción	5	Hoteles y restaurantes	10
Comercio	5	Enseñanza	5
Transporte	5	Servicios de salud	10

Fuente: elaboración propia en base a datos del CNE 2004/5.

³⁴ Entre los distintos inconvenientes se destacan la necesidad de identificar para rama en qué país las empresas operan en el estado del arte y las diferencias en términos de los estratos definidos para dar cuenta del tamaño del establecimiento.

³⁵ Las ramas utilizadas son aquellas identificadas por el CNE 2004/5.

Por lo tanto, consideramos que están ocupados en el sector formal los trabajadores en establecimientos públicos³⁶, los cuentapropistas profesionales³⁷, y los patronos y asalariados de establecimientos privados con un número de trabajadores igual o superior a los definidos en el cuadro anterior para cada rama^{38,39}.

Se deriva de lo dicho anteriormente que, a partir de la aplicación de este criterio, dentro de la categoría de “sector formal” estamos incluyendo a establecimientos que presentan un tamaño mayor al que se corresponde con el nivel de productividad por trabajador media de la rama a escala nacional, pero no distinguimos a aquellos pertenecientes al “polo moderno”. Es por ello que, a los fines de obtener resultados más robustos, utilizamos el criterio tradicional, según el cual, por lo dicho anteriormente, identifica como parte del sector informal a aquellos establecimientos con un nivel de productividad por trabajador extremadamente bajo⁴⁰. Habiendo hecho estas aclaraciones, a continuación presentaremos cada uno de los tres grupos de metodologías utilizadas en la Tesis.

2. LA CONSTRUCCIÓN DE LAS SERIES DE MEDIANO PLAZO

Antes de comenzar con la presentación de la metodología es importante tener en cuenta que su objetivo es contextualizar el estudio y es por este motivo que su alcance temporal

³⁶ Sólo distinguimos entre establecimientos públicos y privados en las ramas Administración pública y defensa, Enseñanza, Servicios sociales y de salud, y Otros servicios sociales y comunitarios, en tanto entendemos que es en estos casos que los primeros operan con una lógica distinta que los segundos. A los fines de dar cuenta de estos empleos, utilizamos la variable que identifica si el establecimiento productivo en el que trabaja cada persona es público, privado o de otro tipo.

³⁷ A diferencia de otros trabajos, que consideran profesionales a los trabajadores por cuenta propia que han culminado sus estudios universitarios, nosotros utilizamos el nivel de calificación requerida por el puesto para poder identificar este tipo de empleos.

³⁸ Es importante mencionar que si bien la EPH dispone de una variable que da cuenta de la cantidad de personas que trabajan en el mismo establecimiento, a los fines recuperar los casos que no responden esta pregunta, en algunos cuestionarios existe una pregunta adicional cuya respuesta está definida por intervalos, los cuales han variado en el tiempo. Esta última ha sido utilizada en la medida que permite identificar a qué sector pertenece el trabajador. Así, por ejemplo, si el umbral para formar parte del sector formal es de más de 50 personas, pero los intervalos definidos son menos de 40 y más de 40, sólo podríamos afirmar que en el primer caso se encuentran en el sector informal.

³⁹ Este intento de actualización del criterio de PREALC (1978) constituye otra diferencia –además de aquella mencionada en la sección 2.3 del capítulo anterior- con algunos los trabajos que han adoptado este enfoque previamente (Lavopa, 2008; Salvia *et al.*, 2015), ya que los mismos utilizan en forma estricta la definición propuesta por dicha institución. Sin embargo, no ocurre lo mismo en el caso de (Coatz *et al.*, 2010), quienes sí proponen una reformulación del criterio de PREALC, pero en ese caso los nuevos umbrales parecieran haber sido definidos *ad hoc*.

⁴⁰ Es importante tener en cuenta que en Estados Unidos, que puede ser considerada una economía homogénea y moderna, un establecimiento industrial de entre 250 y 499 trabajadores tiene una productividad por trabajador similar a la media de la rama en ese país, mientras que en el Comercio un establecimiento que emplea entre 50 y 99 empleados cumple con esta característica.

excede al período de análisis. En otras palabras, mientras que este último comprende los años entre 2003 y 2013, las series de mediano plazo comienzan en 1991.

2.1. LA EPH Y SUS CAMBIOS METODOLÓGICOS

La EPH releva información sociodemográfica y laboral en los aglomerados urbanos más importantes del país desde mediados de la década de los setenta. Sin embargo, la construcción de series de mediano plazo a partir de estos datos presenta, principalmente, dos inconvenientes. Por un lado, el alcance geográfico del relevamiento ha sido ampliado con el transcurso del tiempo. A su vez, aún en los casos de los aglomerados que fueron incluidos en la muestra por varios años, los datos disponibles también han variado por el rediseño de los cuestionarios, entre otras causas. En este marco, contamos con las principales variables de interés desde principios de los noventa para el GBA⁴¹, y recién a partir de octubre de 1995 para un conjunto de 28 aglomerados urbanos⁴².

Por otro lado, durante este período, la encuesta ha sufrido distintos cambios metodológicos, dentro de los que se destacan los de 2003, 2009 y 2013⁴³. De esta forma, podemos distinguir tres versiones de la EPH: la Puntual –el relevamiento vigente hasta mayo de 2003-, la Continua –la encuesta realizada a partir del primer trimestre del año 2003 hasta el mismo trimestre de 2007-, y la “Nueva”⁴⁴ –cuyas bases fueron publicadas en el año 2009, pero refieren al período comprendido entre el tercer trimestre del año 2003 y 2013-. En consecuencia, para cada una de las distintas variables podemos construir tres series homogéneas en sí mismas, pero no entre ellas.

2.2. EMPALME DE LAS SERIES

Por todo lo dicho anteriormente, para la obtención de series estadísticas para el período 1991-2013 debemos compatibilizar la información elaborada a partir de las distintas

⁴¹ En particular, es a partir de ese momento que las bases incluyen la variable que permite distinguir entre trabajadores de establecimientos privados y públicos.

⁴² Si bien muchos de ellos ya pertenecían a la muestra de la EPH, el cuestionario se homogenizó respecto al del GBA hacia mediados de los noventa. Posteriormente, en el año 2002 fueron incorporados tres aglomerados (San Nicolás-Villa Constitución, Viedma-Carmen de Patagones, y Rawson-Trelew), los cuales continuaron utilizando la metodología Puntual hasta 2005 y recién al año siguiente implementaron la metodología Continua. Es debido a estas particularidades en su incorporación, sumadas a la baja incidencia que tienen dentro de la muestra, que decidimos no considerarlos.

⁴³ Un análisis detallado de los cambios introducidos pueden encontrarse en INDEC (2003), y Graña y Lavopa (2009); en INDEC (2009), y Pacífico *et al.* (2011); y en INDEC (2014), Arakaki y Pacífico (2015), y Pacífico y Arakaki (2015), respectivamente.

⁴⁴ Es importante aclarar que el INDEC llama “EPH Continua” a las dos versiones publicadas para el período 2003-2007. Sin embargo, dadas las diferencias que éstas presentan –ver Pacífico *et al.* (2011)- y la necesidad de recurrir a ambas para la construcción de las series –ver más adelante-, decidimos distinguir las y denominar “EPH Nueva” a aquellas bases publicadas en 2009.

versiones de la EPH. Para ello, lo ideal sería extrapolar los datos que surgen de la “Nueva” con los de la Puntual porque así obtendríamos el mayor alcance temporal realizando la menor cantidad de empalmes. No obstante, esto resulta imposible por la inexistencia de un pivote entre ambas. Por eso, recurrimos a la Continua para que operaran como “puente” entre las otras dos. Ahora bien, la Continua y la Nueva se superponen a lo largo de quince trimestres, ¿cuál de ellos deberíamos elegir? Dado que consideramos preferible utilizar las series homogéneas más extensas, optamos por empalmar la Continua con la Nueva en el tercer trimestre del 2003 y la resultante con la Puntual en el segundo trimestre de 2003-mayo del mismo año.

Aún cuando a través de este camino logramos obtener series homogéneas para los 28 aglomerados, éstas se inician en octubre de 1995. Es por ello que, teniendo en cuenta que los datos macro en este trabajo tienen por objeto contextualizar el estudio que pretendemos desarrollar y que las variables para los 28 aglomerados y el GBA⁴⁵ presentan un comportamiento similar, utilizamos las series referidas a este último aglomerado para extender la cobertura temporal hasta principios de la última década del siglo pasado. En todos los casos realizamos un empalme hacia atrás y “por estructuras”. A los fines de obtener datos anuales, promediamos los valores correspondientes a las ondas y/o los trimestres de cada año. A continuación presentaremos con un nivel mayor de detalle el procedimiento para las variables de cantidades y de ingresos.

2.2.1. El volumen del empleo

En primer lugar, para cada onda o trimestre calculamos las participaciones de cada desagregación sobre el agregado anterior omitiendo los *missing values*⁴⁶ y considerando como desocupadas a aquellas personas cuya ocupación principal sea un plan de empleo⁴⁷. Así, para el caso de la condición de actividad calculamos la participación de los ocupados, desocupados e inactivos⁴⁸ sobre la población total y, luego, construimos la estructura según las categorías que integran el sector formal y el informal en referencia al total de ocupados.

⁴⁵ Distintos autores explican que esto se debe a la importancia del GBA en la economía argentina y, más específicamente, al peso del GBA en la muestra de la EPH (Neffa *et al.*, 2010).

⁴⁶ Esta forma de proceder supone que aquellos valores desconocidos se distribuyen entre las distintas categorías de la misma manera que los casos conocidos.

⁴⁷ En este sentido, el tratamiento de los beneficiarios de los planes de empleo resulta similar a la denominada “hipótesis B” propuesta por el INDEC para el caso de las personas cuya ocupación principal es el PJJHD.

⁴⁸ En las versiones Continua y “Nueva”, esta categoría incluye a los menores de 10 años.

En segundo lugar, extrapolamos las series de participaciones para los 28 aglomerados de la EPH “Nueva” con las de la Continua, y las obtenidas a partir de este procedimiento con aquellas calculadas mediante el procesamiento de las bases de la EPH Puntual. Sin embargo, luego de cada empalme la suma de las participaciones resultantes difería del cien por ciento para algunas ondas, motivo por el cual recalculamos estos porcentajes en forma proporcional. Posteriormente, estas series para los 28 aglomerados fueron extendidas con la evolución de las participaciones en el GBA hasta principios de los noventa, recalculando nuevamente los porcentajes para que su suma fuera igual al cien por ciento.

Por último, a los fines de recuperar los valores absolutos por nivel de agregación, estas estructuras –empalmadas y corregidas- fueron aplicadas a los universos correspondientes. Más específicamente, para cada onda o trimestre, a una población obtenida exógenamente –es decir, que no surge de las bases de la EPH, sino de estimaciones realizadas por nosotros en base a la información censal provista por el INDEC- le aplicamos la estructura según condición de actividad, y al universo de ocupados resultante lo multiplicamos por las participaciones según las categorías ocupacionales definidas para este trabajo.

2.2.2. Los ingresos

De las distintas variantes que proporciona la EPH, utilizamos el IOP (horario⁴⁹) debido a que, si bien no incluye la totalidad de los ingresos laborales, la gran mayoría de las variables del mercado de trabajo están referidas a esa misma ocupación –algunas de las cuales cobran particular relevancia en el marco de esta Tesis, como ser la categoría ocupacional, si el establecimiento es público o privado, y el tamaño del mismo-. A su vez, sólo consideramos aquellos casos en los que la persona haya respondido –o se le haya podido imputar, en el caso de la versión “Nueva” de la EPH- el IOP, para lo cual recurrimos a la variable de los deciles de ingreso para el total de aglomerados urbanos –o el GBA, en el caso de las bases previas a octubre de 1995-. Teniendo en cuenta estas aclaraciones, para cada onda o trimestre de la EPH estimamos el ingreso (horario) medio para cada categoría del sector formal e informal. Luego, a partir de estas series de ingresos realizamos el empalme hacia atrás en nivel, utilizando los mismos pivotes que en el caso del volumen de empleo.

⁴⁹ Utilizamos tanto el ingreso mensual como el horario para contar resultados más robustos. Para obtener la expresión en términos horarios dividimos el IOP, el cual corresponde al mes de referencia –es decir, el mes previo a la realización de la encuesta-, por el total de horas trabajadas al mes en la ocupación principal. Sin embargo, el dato de horas trabajadas incluido en las bases de datos de la EPH informa sobre lo ocurrido en la semana de referencia –es decir, la semana previa a la realización de la encuesta-. Es por ello que multiplicamos la cantidad de horas por 4,33, considerando como límite superior 160 horas.

Para calcular el ingreso (horario) medio de los dos sectores identificados, promediamos las remuneraciones (horarias) medias de las distintas categorías, empleando como ponderación la participación de cada una de ellas en el sector al que pertenecen. Siguiendo la misma lógica, calculamos la media de los ingresos de estos dos grupos ponderada por la participación de cada uno en el total, para obtener el ingreso medio de los ocupados⁵⁰. Finalmente, estimamos los ingresos reales deflactando estas series con un índice de precios que hasta diciembre de 2006 es igual al IPC-GBA y a partir de ese momento lo extrapolamos con el IPC-9 publicado por CIFRA-CTA⁵¹, dadas las sospechas existentes sobre la veracidad de los datos oficiales.

2.3. MÉTODOS PARA EL ESTUDIO DE LOS PATRONES DE MOVILIDAD LABORAL

La muestra de la EPH tiene un esquema de rotación denominado “2-2-2”, según el cual una determinada proporción de los hogares ingresa a la muestra para ser encuestada durante dos trimestres consecutivos, se retira por otros dos trimestres, y regresa por un par de trimestres más. A su vez, esta rotación se da por cuartos, de forma tal que entre un trimestre y el siguiente (o el mismo del año posterior) existe un 50% de la muestra en común (INDEC, 2003). Por lo tanto, utilizando la EPH es posible obtener bases de panel que permiten realizar un seguimiento de la situación ocupacional de las personas entre un trimestre y el siguiente, el mismo del año posterior, o el de un año y un trimestre después⁵². A continuación presentaremos los pasos que seguimos para su construcción y los indicadores que utilizamos para su análisis.

2.3.1. La construcción de los paneles

Una base de panel es aquella que contiene datos correspondientes a sucesivas observaciones. En el caso de la EPH, está conformada por aquellos individuos que sobreviven dentro de la muestra. Dadas las características del fenómeno que nos proponemos estudiar, lo ideal sería construir paneles de la mayor longitud posible. Sin embargo, esto podría introducir efectos estacionales, debido a que si, por ejemplo, la primera observación fuera del primer trimestre de un año, la segunda correspondería al

⁵⁰ Tanto para el ingreso del sector informal como para el del total de los ocupados, los TFSS no fueron considerados, en tanto tienen ingreso cero por definición.

⁵¹ Este se calcula como el promedio de los índices de precios al consumidor de nueve provincias –Chubut (Rawson-Trelew), Jujuy, La Pampa (Santa Rosa), Misiones (Posadas), Neuquén, Salta, San Luis, Santa Fe y Tierra del Fuego (Ushuaia)-, ponderado por el peso del gasto de cada una de ellas en el total (CIFRA-CTA, 2012).

⁵² Para la construcción de los paneles restringimos la población a aquellas personas entre 18 y 64 años.

segundo del año siguiente. Es por ello que optamos por construir paneles anuales, es decir entre un trimestre y el mismo del año siguiente.

Por lo dicho anteriormente, en teoría, un 50% del total de la muestra de un trimestre sobrevive a la rotación. Sin embargo, en la práctica, la pérdida de observaciones es mayor por el desgranamiento o atrición, el cual responde a diversos motivos (porque los hogares se mudaron, porque se niegan a responder la encuesta nuevamente, etc.), y, además, por el hecho de que la EPH no sigue individuos sino a hogares, pudiendo ocurrir cambios en su composición (Fraguglia y Persia, 2005; Benítez *et al.*, 2011; Paz, 2013).

Concretamente, en los 36 paneles anuales que construimos para el período considerado, en promedio, el 39,9% de la muestra continúa siendo parte de la misma un año más tarde.

Sobre este total, descartamos, en promedio, un 16,6% por no haber respondido en alguna de las dos oportunidades, un 10,5% por los controles que aplicamos para verificar si se trataba de la misma persona –las variables que utilizamos fueron el sexo y la edad- y un 2,9% por la imposibilidad de incluirlos en alguno de las categorías utilizadas en la presente Tesis. Así, en promedio, entre un trimestre y el mismo del año siguiente sobrevivieron 27,9% de las observaciones. Ahora bien, los individuos que abandonan la muestra sin que les corresponda la rotación podrían presentar características diferentes de quienes no lo hacen, introduciendo sesgos en el análisis. Sin embargo, a partir de una serie de procedimientos, Paz (2013) concluye que dicho sesgo es prácticamente inexistente.

Finalmente, para mejorar la representatividad estadística de la muestra, no trabajamos con los paneles en forma separada, sino que los agregamos obteniendo una base única para todo el período 2003-2013, y para los sub períodos 2003-2007 y 2008-2013.

Antes de pasar a la presentación de los indicadores es importante mencionar que los paneles utilizados en este trabajo enfrentan algunas limitaciones. Por un lado, no nos permiten captar la repetición de ciertos episodios ni la persistencia de determinados estados más allá de ese año a lo largo del cual se realiza el seguimiento de los hogares (Waisgrais, 2005; Paz, 2013). Por otro lado, podemos estar subestimando las transiciones, debido a que construimos los paneles a partir de dos observaciones puntuales –es decir, entre un trimestre y el mismo trimestre del año siguiente- y a que no estaríamos dando cuenta de los desplazamientos entre dos empleos distintos pero dentro de una misma categoría, ya que sólo observamos las categorías construidas para determinar si un empleo es formal o informal (Tornarolli y Conconi, 2007).

2.3.2. Indicadores

A partir de las bases de panel, la movilidad de las distintas categorías identificadas será estudiada a partir de un conjunto de indicadores, definidos a continuación:

- Tasa de entrada: es el cociente entre el número de personas que ingresaron a una determinada categoría en un período respecto al total de personas que se encontraban en dicha categoría en el período anterior.
- Tasa de salida: es el cociente entre el número de personas que abandonaron una determinada categoría en un período respecto al total de personas que se encontraban en dicha categoría en el período anterior.
- Tasa neta: se define como la diferencia entre la tasa de entrada y la de salida. Por lo tanto, si para una determinada categoría arroja un valor positivo (negativo), el número de personas en ella ha crecido (decrecido).
- Tasa de rotación: surge de promediar las primeras dos tasas. Entonces, si para una categoría dada presenta un valor alto (bajo), esto significa que, entre un período y el siguiente, la composición de esa categoría ha cambiado, sea por el ingreso de nuevos trabajadores, por la salida de los que ya estaban en esa categoría o por una combinación de ambos.

2.3.3. Matrices de transición

A su vez, con el objetivo de profundizar el estudio de los movimientos entre categorías que se encuentran por detrás de estos indicadores, utilizamos las denominadas matrices de transición, cuyas celdas “contienen la probabilidad condicional (P_{ij}) de que un trabajador se encuentre en la categoría ocupacional j al final de un período de tiempo dado ($t+1$), dado que al inicio de dicho período (t) se encontraba en la categoría ocupacional i ” (Tornarolli y Conconi, 2007: 16).

Para ello, en primer lugar, construimos una matriz cuyos casilleros a_{ij} indican el número de personas que, habiendo pertenecido a la categoría “ i ” en un determinado trimestre – representado en las filas-, se encontraba en el estado “ j ” un año más tarde –representado en las columnas- y, luego, a los fines de que las matrices representen únicamente transiciones entre distintas categorías, eliminamos los valores de la diagonal principal, ya que en estos casos la categoría de origen y de destino son equivalentes. Finalmente, construimos las matrices de entrada y de salida, calculando la proporción que cada casillero representa del respectivo total por columnas y por fila. Los casilleros de las primeras (segundas) indican,

del total de casos que entraron a la categoría “j” (salieron de la categoría “i”), qué proporción tiene como origen cada categoría “i” (destino cada categoría “j”).

2.3.4. Descomposición de la tasa neta

Los coeficientes en las matrices anteriores están calculados en relación al total de cada fila. Entonces, si, por ejemplo, observáramos importantes transiciones de una categoría del sector formal a otra del sector informal y no en el sentido inverso, eso no necesariamente implicaría que el saldo sea favorable para la última. Es por ello que también construimos unas matrices en las cuales cada casillero muestra la contribución de la categoría “j” a la tasa neta de la categoría “i” y, por lo tanto, la suma por fila da por resultado la tasa neta correspondiente “i”. Si en un determinado casillero observáramos un número positivo (negativo), esto significaría que las transiciones netas entre la categoría de la fila y la de la columna son favorables a la primera (segunda). Lógicamente, el valor indicará la magnitud en la que contribuyen dichos movimientos a la creación neta de empleo. Respecto a esta última cuestión, es importante tener en cuenta que el aporte de las transiciones de una categoría “a” a otra “b” y la contribución de los movimientos en el sentido contrario tendrán signos opuestos, pero la magnitud no necesariamente coincidirá, dado que los valores están calculados en relación a la tasa de neta de cada caso.

2.4. MÉTODOS ECONÓMICOS PARA EL CÁLCULO DE LAS BRECHAS DE INGRESOS

Una primera forma de estimar la brecha de ingresos entre dos universos es a partir de sus ingresos medios⁵³. Sin embargo, las discrepancias estos últimos podrían estar explicadas por diferencias en las características de ambos grupos –como ser, el nivel educativo–; las remuneraciones aún cuando presentaran los mismos atributos; o una combinación de ambos fenómenos. Para poder discernir entre estos componentes –en particular, para poder identificar aquella porción de la diferencia asociada al hecho de trabajar en el sector informal– recurrimos a diversos métodos econométricos⁵⁴. Antes de pasar al desarrollo de estos últimos, presentaremos dos cuestiones comunes a todos ellos: las variables utilizadas y la especificación de las técnicas empleadas.

▪ Las variables

La variable dependiente será el IOP (horario) expresado en logaritmo natural como es usual en la literatura, mientras que las explicativas estarán divididas en cuatro grupos:

⁵³ La categoría de referencia en todas las metodologías serán los ocupados en el sector formal.

⁵⁴ Al igual que en los paneles, restringimos el universo de análisis a las personas entre 18 y 64 años.

Atributos personales: dentro de este conjunto podemos encontrar al género, característica que tuvimos en cuenta debido a la extensa literatura que muestra la existencia de diferencias de remuneración entre hombres y mujeres; la relación de parentesco, incluida para distinguir entre trabajadores principales y secundarios de forma aproximada; la edad como variable *proxy* de la experiencia laboral, debido a que la EPH no proporciona datos asociados a este aspecto de la vida laboral de las personas⁵⁵; y, finalmente, para dar cuenta del nivel educativo de las personas incorporamos un conjunto de variables dicotómicas que indican el máximo nivel alcanzado.

Asociadas al puesto de trabajo: estas incluyen la categoría ocupacional, introducida como variable *dummy* para diferenciar aquellas personas que son asalariadas de quienes no lo son; y la cantidad de horas trabajadas, la cual consideramos aún cuando trabajamos con el ingreso en términos horarios porque la relación entre el retorno horario y la cantidad de horas suele ser creciente.

Asociadas al sector/establecimiento productivo: en este caso utilizamos un conjunto de variables dicotómicas para controlar por la rama productiva en la que se insertan que los trabajadores, dadas las diferencias que registran distintos aspectos que influyen sobre el ingreso en cada rama.

Asociadas a ubicación geográfica: debido a las diferencias en el costo de vida entre regiones –explicadas por la composición de la canasta de bienes y servicios y/o por los precios a los cuales esas canastas se adquieren-, utilizamos variables dicotómicas para distinguir entre regiones.

Las variables descritas previamente se encuentran resumidas en el cuadro siguiente:

Cuadro 2. Variables utilizadas para el cálculo de las brechas de ingresos.

Rótulo	Definición conceptual	Tipo	Definición operativa
ling(hor)	Logaritmo del IOP (en términos horarios)	Escala	$\ln \text{IOP}$ ó $\ln[\text{IOP}/(\text{horas trabajadas} \times 4,33)]$
hombre	Sexo [Referencia]	<i>Dummy</i>	hombre = 1 [mujer]
jefe	Relación de parentesco [Referencia]	<i>Dummy</i>	jefe/a de hogar = 1 [resto]
edad	Experiencia	Escala	edad
edadsq	Experiencia al cuadrado	Escala	edad x edad
pinc	Educación, nivel máximo	<i>Dummy</i>	primaria incompleta = 1

⁵⁵ A su vez, la literatura especializada suele argumentar que la relación entre el ingreso y la experiencia no es lineal, sino que es creciente hasta determinado punto y posteriormente, decreciente. Es por ello que también incluimos la edad al cuadrado.

sinc	Educación, nivel máximo	<i>Dummy</i>	secundaria incompleta = 1
scom	Educación, nivel máximo	<i>Dummy</i>	secundaria completa = 1
uinc	Educación, nivel máximo	<i>Dummy</i>	universitaria incompleta = 1
ucom	Educación, nivel máximo [Referencia]	<i>Dummy</i>	universitaria completa = 1 [primaria completa]
patron	Categoría ocupacional	<i>Dummy</i>	patrón = 1
ctappia	Categoría ocupacional [Referencia]	<i>Dummy</i>	cuenta propia = 1 [asalariado]
hrsmes	Horas trabajadas en el último mes en la ocupación principal	Escala	número de horas
constru	Rama de actividad	<i>Dummy</i>	construcción = 1
comer	Rama de actividad	<i>Dummy</i>	comercio = 1
servfin	Rama de actividad	<i>Dummy</i>	servicios financieros = 1
transp	Rama de actividad	<i>Dummy</i>	transporte = 1
admpub	Rama de actividad	<i>Dummy</i>	administración pública = 1
servdom	Rama de actividad	<i>Dummy</i>	servicio doméstico = 1
otro	Rama de actividad [Referencia]	<i>Dummy</i>	otras ramas = 1 [industria manufacturera]
noa	Región	<i>Dummy</i>	NOA = 1
nea	Región	<i>Dummy</i>	NEA = 1
cuyo	Región	<i>Dummy</i>	Cuyo = 1
pamp	Región	<i>Dummy</i>	Pampeana = 1
patag	Región [Referencia]	<i>Dummy</i>	Patagónica = 1 [Gran Buenos Aires]

Fuente: elaboración propia.

▪ Especificación de las metodologías

Usualmente, en la literatura se utiliza el modelo log-lineal con una variable dicotómica que permita captar el efecto de una característica particular, sea de la persona o de un puesto, sobre el nivel de ingreso⁵⁶. Dados los objetivos propuestos en este trabajo, este modelo adoptaría la siguiente especificación:

$$\ln y_i = x'_{ij} \cdot \beta_j + u_i \quad [1]$$

donde

y_i es el IOP (horario) de cada individuo i ,

x'_{ij} es un vector que contiene las j variables explicativas, las cuales incluyen la *dummy* que permite identificar el sector en el que desarrolla su actividad –formal o informal–,

β_j es un vector de coeficientes asociadas a esas variables explicativas y el intercepto, y

u_i es el término de error.

⁵⁶ Aunque ello no significa, como viéramos en el Capítulo I, que sea el único método utilizado.

Sin embargo, en este tipo de especificación supone que las variables explicativas son independientes las unas de las otras, lo que, en este caso, implicaría que el hecho de estar empleado en el sector formal o en el informal no depende del resto de las variables consideradas, lo cual no sería del todo correcto por lo dicho en el capítulo anterior. A su vez, empíricamente observamos, a partir de un *test* de Chow, que aquella *dummy* que permite identificar el sector de pertenencia interactúa con el resto de las variables de la función de regresión [1] (ver Anexo Estadístico). En consecuencia, consideramos que resulta más adecuado utilizar una ecuación de ingresos para cada sector, lo cual supone que la determinación del ingreso es diferente para los trabajadores de cada uno de los sectores, y es por ello que optamos por recurrir a aquellas técnicas que estén basadas en funciones de regresión diferentes, una para cada sector.

2.4.1. La descomposición de Oaxaca Blinder

La descomposición propuesta por Oaxaca (1973) y Blinder (1973), en su versión original, tiene por objetivo explicar qué proporción de la diferencia en el logaritmo del ingreso se debe a las características propias de cada grupo y a los coeficientes asociados a las mismas, pero posteriormente se ha tendido a incorporar un tercer término que representa la parte de la diferencia que viene dada por la interacción entre las características y los coeficientes. Nosotros utilizamos esta última especificación. Para ello partimos de la diferencia entre la esperanza del logaritmo natural del ingreso (horario) de los trabajadores del sector formal y la del sector informal, que se puede expresar de la siguiente manera⁵⁷:

$$R = E(\ln y_{SI}) - E(\ln y_{SF}) \quad [2]$$

donde

y es el ingreso de la ocupación principal (horario),

SI y SF nos indican que se trata de una variable propia de los trabajadores del sector informal y formal, respectivamente.

Por lo tanto, R muestra, en forma aproximada, la brecha de ingresos de los trabajadores del sector informal respecto al formal.

Luego, reemplazamos la esperanza del logaritmo natural del ingreso (horario) por una función de regresión de características similares a la expresión [1], aunque excluimos la variable dicotómica asociada al sector informal debido a que dicha variable es utilizada para poder identificar a los dos grupos con los que estamos trabajando. En otras palabras,

⁵⁷ Un desarrollo más detallado de esta descomposición puede encontrarse en Jann (2008).

teniendo como referencia a la expresión [1], podemos reescribir la [2] de la siguiente manera:

$$R = E(\ln y_{SI}) - E(\ln y_{SF}) = E(x_{SI})'\beta_{SI} - E(x_{SF})'\beta_{SF} \quad [3]$$

Realizando una serie de pasos algebraicos, descomponemos esta expresión en tres términos:

$$R = \underbrace{[E(x_{SI}) - E(x_{SF})]'\beta_{SF}}_E + \underbrace{E(x_{SF})'(\beta_{SI} - \beta_{SF})}_C + \underbrace{[E(x_{SI}) - E(x_{SF})]'(\beta_{SI} - \beta_{SF})}_I \quad [4]$$

El primero (E) expresa la contribución, en puntos porcentuales, de las características de los trabajadores del sector informal a la brecha porcentual expresada en R –de ahí que usualmente sea denominado “efecto dotación”-. El segundo (C) constituye aquella porción de esa brecha porcentual explicada por las diferencias en los coeficientes, incluyendo los interceptos, entre ambos universos. Finalmente, el último (I) es un término de interacción entre las características y las remuneraciones, y lo incluimos por el hecho de que las diferencias en las dotaciones y los coeficientes de ambos grupos pueden presentarse en forma simultánea. Es importante mencionar que, aún en caso que no fuera relevante, este componente también permite controlar la interacción entre los otros dos efectos, de forma tal de que los valores asociados a estos últimos estén expresados en su forma más pura. Las estimaciones fueron realizadas con el comando “oaxaca” programado para el paquete estadístico Stata (Jann, 2008), el cual estima las ecuaciones de ingresos por el método de MCO y permite corregir por el sesgo de selección muestral mediante el procedimiento de Heckman en dos etapas.

2.4.2. Brecha individual

Esta metodología fue originalmente presentada por Jenkins (1994) y, luego, extendida por del Río *et al.* (2006). A diferencia del método de Oaxaca-Blinder, que analiza el diferencial salarial en promedio, esta propuesta está “basada en la distribución *completa* de la discriminación experimentada”, debido a que “confiar en la media estaría justificado si la discriminación fuera siempre homogénea, pero la poca evidencia disponible sugiere que lo contrario es verdad” (Jenkins, 1994: 82). En nuestro caso, dado que dentro del universo de trabajadores del sector formal e informal estamos incluyendo distintas categorías ocupacionales, las cuales registran ingresos medios diferentes es probable que esta forma de dar cuenta de este fenómeno aporte información adicional. Veamos, entonces, en qué consiste.

A partir de los coeficientes de las dos funciones de regresión especificadas anteriormente, es posible estimar el logaritmo natural del ingreso (horario) que cada trabajador del sector

informal percibiría en dos escenarios diferentes: si sus características fueran remuneradas según los retornos del sector informal y si se les aplicaran los del sector formal. En términos matemáticos:

$$\hat{r}_j^i = Z_j^i \hat{\beta}^{SF} \quad [5.1]$$

$$\hat{y}_j^i = Z_j^i \hat{\beta}^{SI} \quad [5.2]$$

donde

\hat{r}_j^i e \hat{y}_j^i son el logaritmo natural del ingreso (horario) estimado si el j-ésimo trabajador perteneciera al sector formal o al informal, respectivamente;

Z_j^i es el vector de características personales del individuo j que trabaja en el sector informal;

$\hat{\beta}^{SP}$ es el vector de retornos estimados para las características correspondientes al sector p (con p=I,F).

Con esta información, la brecha de ingresos (horarios) para los trabajadores del sector informal se puede definir de la siguiente manera:

$$b_j^i \begin{cases} \hat{y}_j^i - \hat{r}_j^i, & \text{si } \hat{r}_j^i > \hat{y}_j^i \\ 0, & \text{si } \hat{r}_j^i \leq \hat{y}_j^i \end{cases} \quad [6]$$

donde

b_j^i es la brecha individual de j-ésimo asalariado informal.

Nótese que para el cálculo de la brecha consideramos sólo aquellos casos en los que el ingreso contrafáctico –es decir, el que obtendría un trabajador del sector informal si estuviera empleada en el sector formal- es mayor al estimado para el trabajador del sector informal con los retornos propios del universo al que pertenece, para resaltar que la incidencia de trabajar en el sector informal sobre el salario es negativa.

A partir de la brecha para cada individuo es posible calcular indicadores de la familia

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

donde

n es el total de los ocupados informales;

k es el número de casos con brechas negativas ($b_j^i < 0$); y

α es un parámetro que indica la aversión a la discriminación.

No obstante, en este trabajo utilizamos sólo el indicador para $\alpha = 1$, que se interpreta como el promedio de las brechas positivas.

2.4.3. Regresión por cuantiles no condicionados

Los modelos de regresión por cuantiles condicionados fueron presentados originalmente por Koenker y Bassett (1978). Aquellos “intentan modelar el efecto que x tiene sobre *toda* la distribución condicional de y , a diferencia de los modelos de regresión estándar que [...] se concentran sólo en la esperanza condicional” (Sosa Escudero, 2005: 106, énfasis en el original). A pesar de esta ventaja respecto a los modelos lineales estándar, y a diferencia de ellos, en la regresión por cuantiles condicionados no es posible generalizar los resultados obtenidos mediante la aplicación de la esperanza. En otras palabras, la esperanza del cuantil condicionado no es igual al valor del cuantil de la distribución no condicionada (Fabris, 2013), lo cual se puede expresar formalmente de la siguiente manera:

$$Q_{\tau}(\ln y) \neq E_x[Q_{\tau}(\ln y | x)]$$

donde

$Q_{\tau}(\ln y)$ es el cuantil τ -ésimo de la distribución no condicionada de $\ln y$;

E es el operador esperanza; y

$Q_{\tau}(\ln y | x)$ es el cuantil τ -ésimo de la distribución condicionada de $\ln y$.

A los fines de superar estas dificultades, Fortin *et al.* (2011) introdujeron una metodología que permite estimar los efectos de los cambios en las variables independientes –en nuestro caso, el conjunto presentado previamente- sobre diferentes cuantiles de la distribución de la variable dependiente –es decir, el logaritmo natural del ingreso (horario)-.

Para ello, en primer lugar, debemos calcular la variable dependiente, la denominada “función de influencia recentrada” –RIF, por sus siglas en Inglés-. Esta última resulta de una transformación de la “función de influencia” –IF, por sus siglas en Inglés-, la cual “es una medida del cambio en un estimador evaluado sobre una distribución caracterizada por su función de distribución acumulada F cuando la misma es contaminada” (Fabris, 2013: 17). En el caso de los cuantiles puede definirse de la siguiente manera:

$$IF \begin{cases} \frac{(\tau - 1)}{f_{\ln y} Q_{\tau}(\ln y)} & \text{si } \ln y \leq Q_{\tau}(\ln y) \\ \frac{\tau}{f_{\ln y} Q_{\tau}(\ln y)} & \text{si } \ln y > Q_{\tau}(\ln y) \end{cases}$$

donde

$Q_{\tau}(\ln y)$ es el cuantil τ -ésimo del logaritmo natural de y

$f_{\ln y} Q_{\tau}(\ln y)$ es el valor de la función densidad de la distribución del logaritmo natural del ingreso horario evaluada en Q_{τ}

La función de influencia de un determinado estimador posee la propiedad de que su esperanza es igual a cero. Teniendo en cuenta esto, Fortin *et al.* (2011) proponen adicionarle el estimador correspondiente, obteniendo así la RIF, cuya esperanza será, lógicamente, el mismo estimador. Entonces, la RIF en el caso de los cuantiles adopta:

$$RIF \begin{cases} Q_{\tau}(\ln y) + \frac{(\tau - 1)}{f_{\ln y} Q_{\tau}(\ln y)} \text{ si } \ln y \leq Q_{\tau}(\ln y) \\ Q_{\tau}(\ln y) + \frac{\tau}{f_{\ln y} Q_{\tau}(\ln y)} \text{ si } \ln y > Q_{\tau}(\ln y) \end{cases}$$

donde

$Q_{\tau}(\ln y)$ es el cuantil τ -ésimo del logaritmo natural de y

$f_{\ln y} Q_{\tau}(\ln y)$ es el valor de la función densidad de la distribución del logaritmo natural del ingreso horario evaluada en Q_{τ}

Teniendo la RIF es posible realizar una regresión lineal mediante el procedimiento de MCO como en el caso de las ecuaciones de ingresos de la forma [1], pero reemplazando al logaritmo natural del ingreso (horario) de cada individuo por su RIF. Esta similitud con la regresión lineal permite la aplicación de la descomposición de Oaxaca Blinder explicada previamente, lo cual es bastante útil debido a que los resultados obtenidos a partir de la descomposición en su versión tradicional sólo permite saber lo que ocurre con la esperanza del logaritmo natural del salario (horario), es decir acarrea problemas similares a las regresiones lineales estándar.

Dado que, como fuera dicho anteriormente, este método termina recurriendo a la descomposición de Oaxaca Blinder, aplican las mismas explicaciones realizadas oportunamente en relación a las variables y el *software* utilizados.

Habiendo hecho la presentación de la metodología a continuación analizaremos la información construida, a la luz del marco teórico desarrollado en el primer capítulo.

CAPÍTULO III – ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Este capítulo fue dividido en tres secciones. En la primera realizamos una breve caracterización del régimen macroeconómico y del mercado laboral en Argentina durante el período 1991-2013⁵⁸. Las dos secciones siguientes estarán destinadas al análisis del volumen de trabajadores del sector formal e informal, y de sus ingresos, respectivamente. Para ello, cada una estará dividida, a su vez, en dos. En ambos casos, la primera subsección estará destinada al estudio desde una perspectiva “macro” y de mediano plazo⁵⁹, mientras que la segunda tendrá por objetivo analizar los patrones de movilidad entre las distintas categorías y las brechas de ingresos a partir de los distintos métodos econométricos, respectivamente.

1. RÉGIMEN MACROECONÓMICO Y MERCADO DE TRABAJO EN ARGENTINA

Tras cuatro años de recesión y en el marco de la peor crisis económica y política de su historia, nuestro país devaluó su moneda en los primeros días de 2002, abandonando el régimen de convertibilidad instaurado diez años antes. Este hecho, inicialmente, profundizó la caída del producto –la contracción en 2002 fue de 10,9% respecto al año anterior-, incrementó el desempleo –el cual llegó a afectar a casi un cuarto de la PEA- y produjo un fuerte aumento de los precios internos –de alrededor de un 25% entre 2001 y 2002- (ver Gráfico 1), deteriorando aún más la situación económica y social. Sin embargo, la inflación fue de una magnitud inferior a la devaluación⁶⁰, razón por la cual el TCR aumentó a más del doble. Durante los primeros cinco años del período de análisis, producto de la política de tipo de cambio administrado⁶¹ y los bajos niveles de inflación –aunque crecientes desde 2005⁶²-, el

⁵⁸ Es importante aclarar que, en tanto no se trata del objetivo principal de la Tesis, este análisis no será pormenorizado, en particular en lo que respecta al comportamiento de la macroeconomía argentina.

⁵⁹ Aquellos valores por fuera del período de análisis no serán estudiados concretamente, aunque fueron incluidos a los fines de proporcionar una referencia histórica.

⁶⁰ La literatura especializada sostiene que, a diferencia de otras experiencias, la devaluación no tuvo efectos inflacionarios persistentes debido a distintos factores, entre los que se destacan la debilidad de la demanda, la inexistencia de mecanismos de indexación salarial, la “desdolarización” de precios y tarifas, la instauración de impuestos a las exportaciones, y la escasez de liquidez como consecuencia de las restricciones al uso de los depósitos bancarios (CENDA, 2010; Damill y Frenkel, 2013).

⁶¹ El BCRA y el Tesoro adquirían los dólares que ingresaban por el saldo comercial positivo. Posteriormente, el BCRA esterilizaba parcialmente la emisión monetaria mediante la venta de letras a corto plazo. Esto permitió el crecimiento de las reservas internacionales (Damill y Frenkel, 2013).

⁶² Esta tendencia fue consecuencia de la presión inflacionaria producida por el esquema de TCR competitivo y el aumento de los precios de los *commodities* (Damill y Frenkel, 2009).

TCR se mantuvo en niveles muy superiores a los registrados durante la década de los noventa –el índice promedio entre 2002-2006 fue de 185,6, mientras que en el período 1991-2001 había sido de 82,9-, a pesar de la tendencia hacia la apreciación (ver Gráfico 1). De esta forma se dio lugar a una nueva configuración de precios relativos favorable a la producción de bienes transables –principalmente, por la recomposición de la rentabilidad dada por la caída de los salarios reales y por la protección producida por el encarecimiento de las importaciones-, alentando el crecimiento de la industria manufacturera.

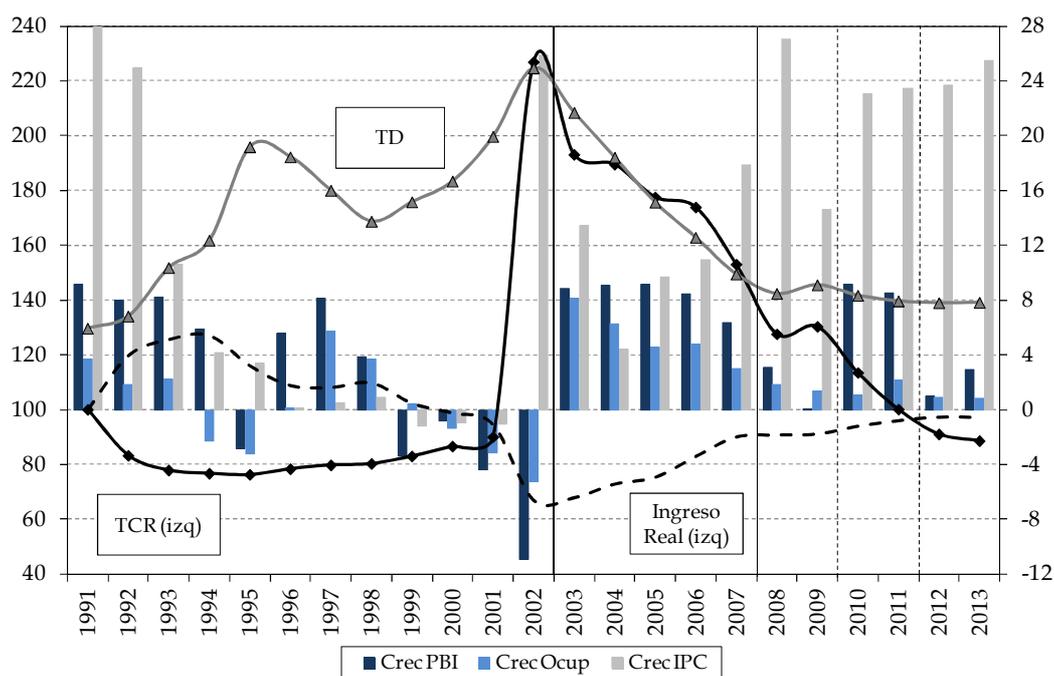
Así, hacia el segundo trimestre de 2002 se detuvo la caída del producto y a partir del trimestre siguiente la economía comenzó a recuperarse. En los cinco años siguientes, el crecimiento económico se afianzó y se mantuvo por encima del 8% anual, para lo cual no sólo contribuyó el sostenimiento del TCR, sino también el aumento del consumo, como consecuencia de la mejora del mercado laboral y la recuperación de las instituciones laboral y sociales que había sido desarticuladas durante la década anterior –la implementación de planes sociales (en particular, la expansión del número de beneficiarios del PJJHD), el otorgamiento de subas de suma fija entre 2002 y 2004, y el aumento del SMVM y la reinstauración de los convenios colectivos después-; de la inversión, producto de la recomposición de la rentabilidad; y de las exportaciones, derivado del aumento de la demanda y los precios internacionales.

En contraste con lo observado en la década de los noventa, este proceso de crecimiento económico fue acompañado por un fuerte aumento del empleo, aunque a un ritmo decreciente. Este desempeño fue posible gracias a la capacidad ociosa registrada al inicio del período de análisis, la nueva configuración de precios relativos favorable a la generación de empleo y los ingresos laborales reales bajos (Beccaria *et al.*, 2005; Arceo *et al.*, 2006; CENDA, 2010).

Como consecuencia de este importante aumento de la TE y una TA relativamente constante, la TD se redujo considerablemente –pasado del 21,7% en 2003 a 7,4% en 2007- y alcanzó niveles similares a los de principios de la convertibilidad (ver Gráfico 1). A su vez, a diferencia de lo que ocurría en la década anterior, este crecimiento del empleo estuvo acompañado por una mejora en la calidad del empleo en la economía –la participación de los asalariados no registrados en el sector privado se redujo de 45% a 38% entre 2003 y 2007- (Schleser, 2007; Maurizio, 2014; Arakaki, 2015b). Por otra parte, esta recuperación del mercado laboral, en conjunción con las políticas mencionadas previamente, contribuyó en forma significativa a la mejora en los ingresos reales (Beccaria y Maurizio, 2012), pero también a la reducción de la desigualdad y de la pobreza por ingresos (Maurizio y Villafañe, 2007; Gasparini y Lustig, 2011; Maurizio, 2012).

Si bien lo incluimos dentro de esta primera etapa, el 2007 puede considerarse un año de transición debido a que persistieron algunas de las tendencias positivas de los primeros años del período de análisis, pero también comenzaron a observarse algunas dificultades que, como veremos más adelante, caracterizaron a la segunda etapa: 1) el producto y el empleo continuaron creciendo, pero a un ritmo menor; 2) a pesar de la pérdida de dinamismo de la ocupación, la tasa de desempleo continuó descendiendo; y 3) al compás de los precios internacionales de los *commodities*, la inflación registró un salto importante en el 2007 –el IPC aumentó un 17,8% anual, cuando la tasa de crecimiento promedio de los años anteriores había sido de 9,6%- (CENDA, 2010). A su vez, según Pastrana *et al.* (2012) es a partir de este año que la economía vuelve a operar a niveles normales de utilización de la capacidad instalada.

Gráfico 1. Índice de tipo de cambio real y de ingreso real (1991=100, eje izquierdo), tasa de crecimiento del PBI, del empleo y del IPC, y tasa de desempleo (en porcentaje, eje derecho). 1991-2013.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Secretaría de Política Económica – MECON, EPH-INDEC y CIFRA.

Frente a este escenario, en 2008, el gobierno intentó aplicar un esquema de retenciones móviles para desdoblar los precios internos de los internacionales, pero el fracaso de la medida condujo a una reorientación de la política cambiaria: para intentar contener la inflación se buscó que el tipo de cambio funcionara como ancla nominal. Sin embargo, el efecto no fue el esperado y, por ende, el IPC registró una tasa de crecimiento anual de 22,9%

en promedio durante estos últimos seis años. De esta forma, el TCR empezó a apreciarse a una velocidad mayor, a tal punto que en los últimos años de la serie se ubicó en valores similares a los de principios de la década de los noventa.

Por su parte, el PBI creció menos en promedio $-4,1\%$ *versus* $8,4\%$ - y presentó una mayor inestabilidad que en la etapa anterior (ver Gráfico 1). Debido a esta inestabilidad es posible identificar tres subperíodos: desaceleración (2008-2009), fuerte recuperación (2010-2011) y estancamiento (2012-2013)⁶³. En los primeros dos años el crecimiento fue sumamente bajo –prácticamente nulo-, debido a los efectos negativos que tuvieron el conflicto entre el gobierno y los productores agropecuarios y la crisis internacional (CENDA, 2010). Sin embargo, en este último caso el efecto no fue mayor debido a que la economía argentina presentaba ciertas fortalezas para enfrentar los efectos de la crisis internacional, derivadas del esquema macroeconómico de los primeros años de la posconvertibilidad y algunas características particulares –como el asilamiento financiero y la escasa intermediación financiera doméstica- que cortaron algunos de los canales de transmisión (Damill y Frenkel, 2013), y a la aplicación de distintos instrumentos para amortiguar el efecto de la crisis sobre el mercado de trabajo (Pastrana *et al.*, 2012). Posteriormente, el PBI volvió a crecer a tasas similares a las de los primeros años del período de análisis, impulsado por la recuperación del comercio internacional, la expansión del gasto público y la implementación de medidas tendientes a sostener la demanda doméstica (Damill y Frenkel, 2013). Finalmente, el desempeño del producto en los últimos dos años se vio afectado –creció en promedio $1,9\%$ anual- por un contexto macroeconómico mucho más complejo. En este sentido, se fueron perdiendo los pilares sobre los cuales se sustentó el modelo en los primeros años: el TCR competitivo – como consecuencia de la utilización del TC como ancla nominal-, el superávit externo – producto de la caída de los precios internacionales, el aumento de las importaciones debido a la reducción del TCR, y el aumento de demanda de dólares en un contexto de mayor incertidumbre y de apreciación cambiaria- y el superávit fiscal –debido al aumento del gasto público-.

⁶³ Luego de la intervención del INDEC no sólo ha sido cuestionado el IPC (ver subsección 2.2.2 del capítulo anterior), sino también la estimación oficial del producto. En consecuencia, también en este caso han surgido estimaciones alternativas, una de ellas realizada por Coremberg (2014). Mientras que en los años de crecimiento posteriores a dicha intervención, los cálculos de este autor coinciden con las estadísticas oficiales en términos cualitativos –aunque con la intensidad del movimiento sería menor-, en los años 2009 y 2012, sus estimaciones presentan una caída del $3,1\%$ y del $0,4\%$, respectivamente. De esta forma, si en lugar de considerar las estadísticas oficiales, utilizáramos las de Coremberg (2014), el escenario contrastaría aún más con lo observado en la primera etapa.

En lo que respecta al mercado de trabajo, el dinamismo observado en los primeros años prácticamente se desvaneció a partir del 2008 (ver Gráfico 1). Por un lado, el empleo creció a un ritmo considerablemente menor –la tasa de crecimiento anual promedio fue 1,3% entre 2008 y 2013, contra 5,4% en los primeros años- (CENDA, 2010; Beccaria y Maurizio, 2012). En esta etapa, la intervención estatal sea a través de la contratación de trabajadores o de la implementación de políticas como el programa REPRO jugó un papel importante para sostener el crecimiento o, en algunos casos, evitar la caída del empleo. Esta menor creación de empleo, en conjunto con una TA sin grandes cambios, se tradujo en un estancamiento del desempleo en valores levemente superiores a los principios de la última década del siglo pasado –alrededor del 8% de la PEA-. Por otro lado, la recuperación de los ingresos laborales también fue significativamente menor que en la primera etapa -9,1% *versus* 30,3%, entre puntas- y, por ende, hacia el final del período todavía no habían alcanzado los mejores registros de los años noventa. En consecuencia, la reducción de la pobreza comenzó a desacelerarse hasta estancarse por completo (González y Fernández, 2011; Arakaki, 2015a). Así, el escenario hacia fines del 2013 es dispar. El volumen de ocupación presenta valores históricamente elevados y, como contracara, la desocupación es relativamente baja. Sin embargo, el ingreso real de los ocupados aún se encuentra lejos de los máximos de la convertibilidad. A su vez, los niveles de precariedad laboral, de concentración de los ingresos laborales y de pobreza continúan siendo elevados (Beccaria y Maurizio, 2012; Arakaki, 2015a, 2015b).

Frente a este escenario, y teniendo en cuenta el acuerdo relativamente amplio dentro de la literatura respecto a la falta de un cambio estructural, el enfoque productivo de la informalidad laboral resulta relevante para entender la evidencia a nivel agregado. Las próximas dos secciones estarán abocadas a analizar la evolución reciente del mercado de trabajo en Argentina desde esta perspectiva.

2. EVOLUCIÓN DE LOS DISTINTOS SEGMENTOS

En la sección anterior vimos que en el período reciente podemos identificar dos etapas, una de fuerte crecimiento del empleo y, en menor medida, de los ingresos reales, y otra con un escaso dinamismo en ambas variables. Ahora bien, en esta Tesis, apelando a una versión modificada del criterio propuesto por PREALC (1978), identificamos dos conjuntos de trabajadores en función de la productividad del sector en el que se insertan, el sector formal y el informal.

Veamos, entonces, qué ocurrió con cada uno de ellos.

2.1. EL VOLUMEN DE OCUPACIÓN

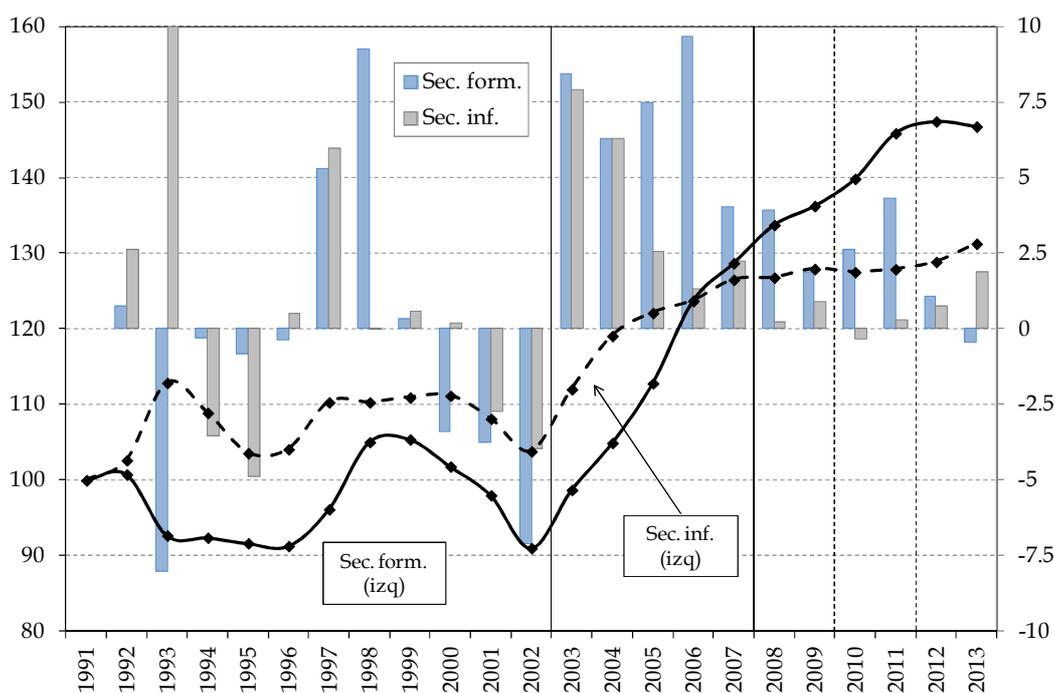
La devaluación del peso y el posterior sostenimiento del TCR competitivo durante los primeros años del período de análisis significaron un cambio en los precios relativos que favoreció a las empresas del sector formal de la economía. Sin embargo, dada la brecha de productividad que registran respecto a aquellas que operan en el estado del arte global, este cambio en el TCR no les permitió modificar su inserción internacional –excepto unos contados casos-, sino más bien subsistir o expandirse en el mercado interno⁶⁴. En consecuencia, el desempeño observado por estas firmas estuvo más asociado a lo que ocurrió en este último, el cual creció durante estos años debido a la recuperación de la ocupación y los ingresos, proceso en el que las políticas del gobierno jugaron un papel muy importante. A su vez, dadas las características de este sector y al hecho de que este mismo fue el que se habría encontrado en mejores condiciones para la incorporación de bienes capital durante los noventa, es probable que el rol de la capacidad ociosa mencionado previamente haya sido importante en este caso, al menos durante los primeros años. Así, en esta primera etapa, el empleo en el sector formal aumentó a una tasa promedio de 7,2% anual, aunque la tasa fue de alrededor del 4% en 2007 (ver Gráfico 2). El componente más dinámico fue el de los asalariados –contribuyó con aproximadamente 5,6 p.p. en la etapa, y 2,8 p.p. en 2007-, seguido por el empleo público aunque con un aporte mucho menor al del caso anterior –explicó alrededor de 1,3 p.p. en la etapa, y 0,5 p.p. en 2007- (ver Gráfico 3).

A pesar del fuerte crecimiento registrado en estos años, el sector formal no logró absorber a la totalidad de la oferta de trabajo. En consecuencia, la ocupación en el sector informal aumentó a lo largo de esta etapa, superando el máximo del año 1993. Sin embargo, el desempeño de este sector presenta diferencias respecto a lo ocurrido en el formal, sea en términos de su intensidad –a una tasa promedio del 4,1% anual- y la forma en la que se dio –fue particularmente fuerte en los primeros dos años (7,9% y 6,3%) y se redujo rápidamente (2%, en promedio, el resto de los años)- (ver Gráfico 2). Al analizar los distintos componentes, observamos que el empleo asalariado explicó esta dinámica, aunque las categorías de cuenta propia y patrón contribuyeron en una proporción similar durante el primer año (ver Gráfico

⁶⁴ Es importante recordar la mención que hicieramos anteriormente respecto a la composición del sector formal, es decir que serían en su mayoría empresas que tienen un nivel de productividad mayor al promedio de la economía, pero baja en términos internacionales. En este sentido, Bernat (2015: 42) sostiene que “el reducido grupo de firmas (potencialmente) exportadoras presenta niveles comparativamente elevados de productividad, de escala y/o diseño (especialmente en los tres países del MERCOSUR), lo que determina que sus ventas externas puedan expandirse ante cambios en los factores ‘precio’ como el tipo de cambio real. Por el contrario, el universo de firmas afectadas por las importaciones cuenta con numerosas empresas alejadas del estado del arte global, para las cuales un tipo de cambio elevado puede significar la principal herramienta para subsistir o expandirse en el mercado interno”.

4). Ahora bien, esta evidencia sugiere que el comportamiento de los primeros dos años estuvo asociado a las condiciones particulares vigentes en aquel momento –esto es, la importante recuperación económica y un tipo de cambio fuertemente devaluado, en conjunción con un elevado desempleo e ingresos históricamente bajos-. A su vez, dada la reformulación del criterio para identificar a los sectores dentro de la economía, es probable que el segmento informal incluya firmas que utilizan capital y que, por lo tanto, la existencia de capacidad ociosa también haya jugado un rol en este caso, aunque menos relevante dadas las características del sector. Una vez que esos elementos fueron desapareciendo y en un escenario en el que el sector formal continuaba absorbiendo empleo, el crecimiento del número de asalariados en el sector informal se desaceleró y de allí el menor dinamismo del empleo en el sector.

Gráfico 2. Índice (1991=100, eje izquierdo) y tasa de crecimiento (en porcentaje, eje derecho) del empleo en el sector formal e informal. 1991-2013.

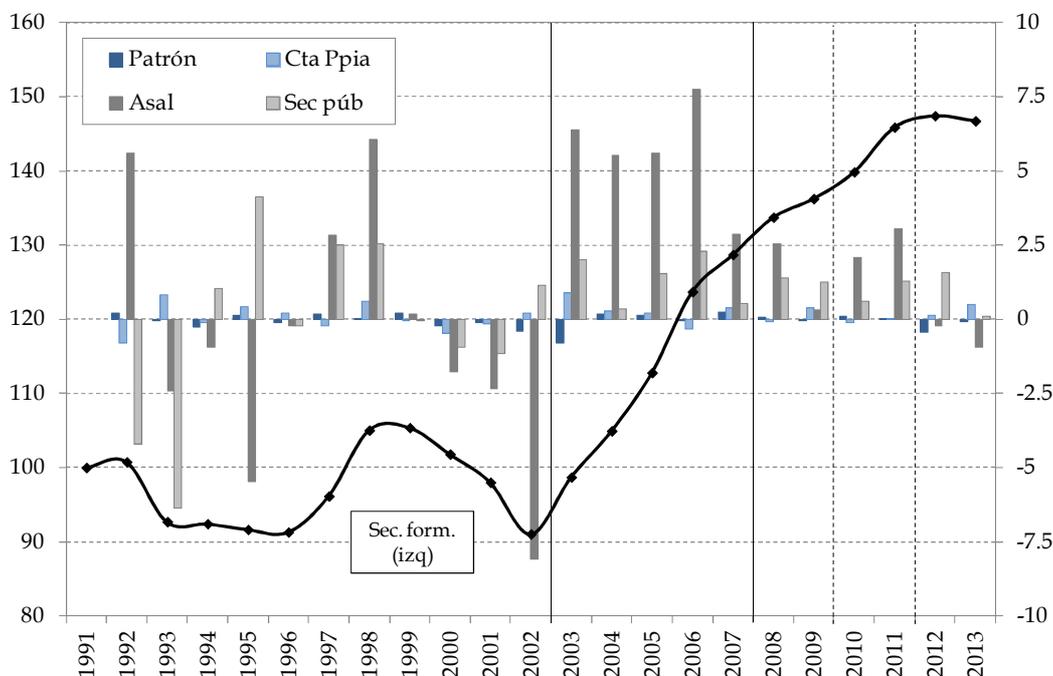


Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Como resultado de la evolución de ambos universos, la participación de los trabajadores del sector informal en el total se redujo 3,6 puntos porcentuales (p.p.) entre 2002 y 2007, pasando de 59,5% a 55,9%, y fue de una magnitud levemente mayor -es decir, 5,5 p.p.- si

consideramos sólo los establecimientos privados, aunque también en niveles superiores: reduciéndose de 66,9% a 61,4% (ver Gráfico 5)⁶⁵.

Gráfico 3. Índice de empleo en el sector formal (1991=100, eje izquierdo), y contribución al crecimiento de sus componentes (en porcentaje, eje derecho). 1991-2013.



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

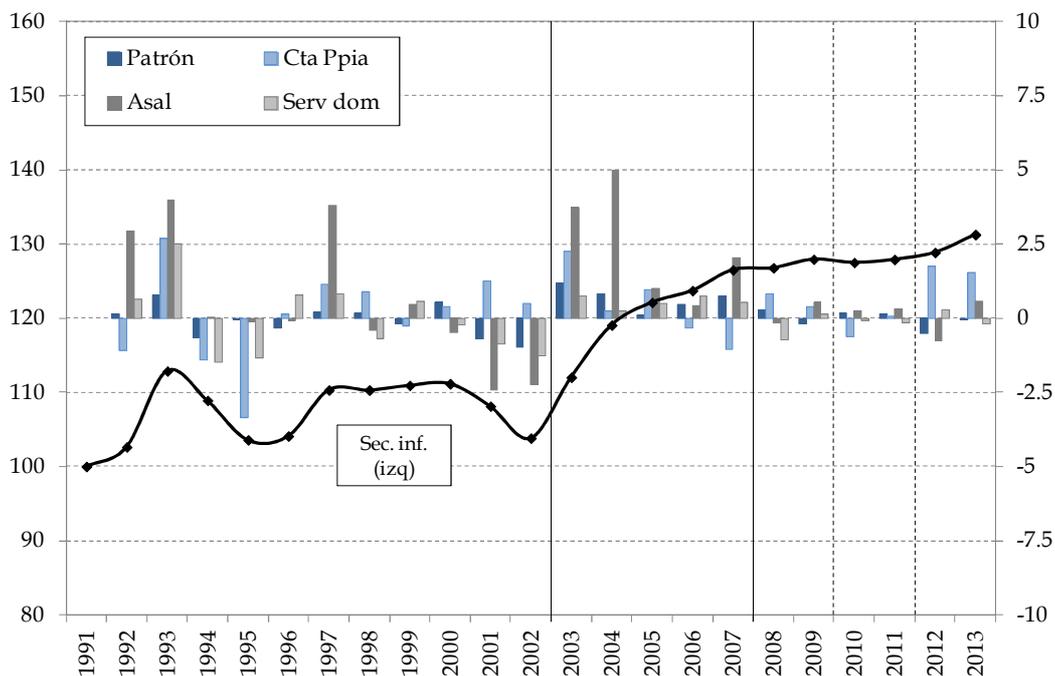
En la segunda etapa, la inestabilidad macroeconómica habría afectado el desempeño del sector formal y, por ende, la creación de empleo por parte del mismo, llegando incluso a destruir –aunque levemente- puestos de trabajo en establecimientos privados en los últimos años. Sin embargo, aún cuando hubo crecimiento económico, este sector presentó un dinamismo menor que en los primeros años del período de análisis. En este hecho se conjugan la apreciación cambiaria⁶⁶ y la recuperación de los ingresos –éstas afectan, en particular, a aquella porción más alejada de la frontera internacional, que no logró reducir en forma significativa dicha brecha-, y la pérdida de la capacidad ociosa de los primeros años luego del abandono de la paridad cambiaria con el dólar. Por lo tanto, considerando la etapa en su conjunto, el crecimiento del empleo resultó ser sensiblemente menor que en la etapa anterior – la tasa de crecimiento anual promedio fue de 2,2%-. A su vez, durante estos años, el empleo

⁶⁵ Si consideramos el criterio original establecido por PREALC (1978), la participación de los trabajadores del sector informal habría descendido de 51,8% a 45,9% -es decir, 5,9 p.p.- tomando la totalidad de los establecimientos y de 57,9% a 49,3% -o sea, 8,5 p.p.- considerando sólo a los privados (ver Gráfico A.2)

⁶⁶ El índice de TCR promedio se ubicó un 38,8% por debajo del promedio de la etapa anterior, y en los últimos tres años llegó a estar en niveles similares a los de la convertibilidad.

en establecimientos públicos jugó un rol más importante⁶⁷, habida cuenta de la desaceleración del empleo asalariado en establecimientos privados –en el período 2008-2013 creció, en promedio, al 1,1% anual-. Así, si no tuviéramos en cuenta el empleo público, la ocupación en el sector formal habría crecido menos, al punto tal de haberse estancado en 2009 y 2012 (ver Gráfico 3). Más allá del desempeño de los últimos años, al concluir la serie, el volumen de empleo se encontraba en los niveles más elevados registrados en el pasado reciente.

Gráfico 4. Índice de empleo en el sector informal (1991=100, eje izquierdo), y contribución al crecimiento de sus componentes⁶⁸ (en porcentaje, eje derecho). 1991-2013.



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

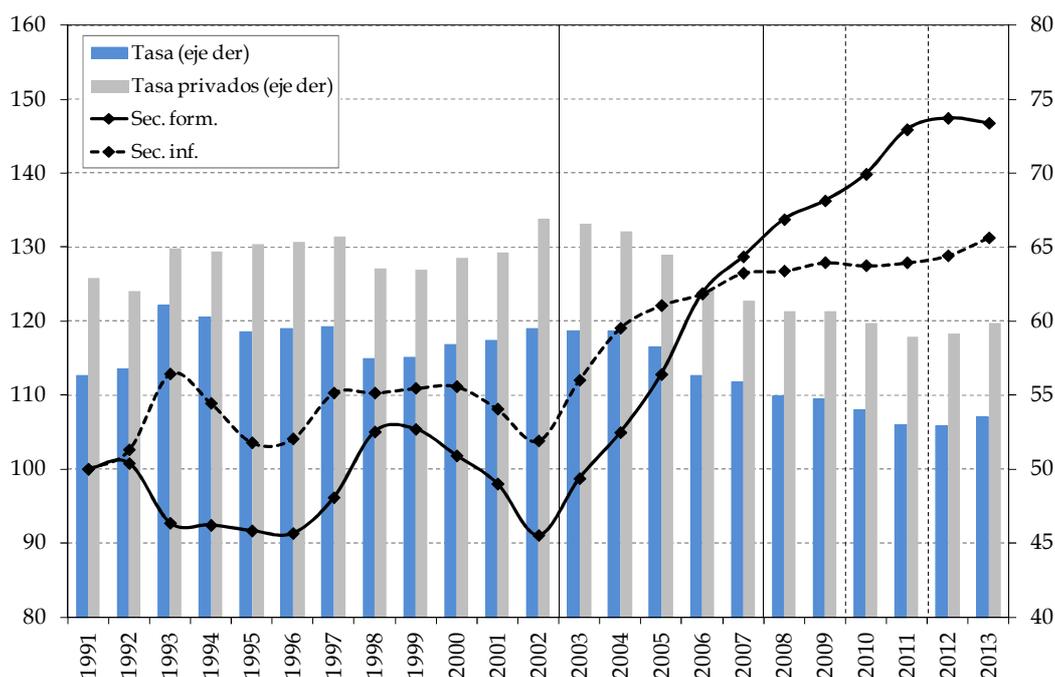
A pesar del menor dinamismo del sector formal, éste continuó creciendo y ante una TA prácticamente constante, la ocupación en el sector informal permaneció estancada durante los primeros cuatro años de esta segunda etapa –su crecimiento fue de 0,3% anual, en promedio-. En otras palabras, a pesar de haber sido menor, el crecimiento del empleo en el sector formal pareciera haber sido suficiente para absorber a los nuevos trabajadores. Sin embargo, en 2012, se estancó y, en 2013, se contrajo levemente. En consecuencia, la ocupación en el sector informal presentó un pequeño incremento –0,7% y 1,9%, respectivamente-, que fue

⁶⁷ Esto no significa que el empleo en establecimientos públicos no fuera importante en la etapa anterior, ya que, como se puede observar en el Gráfico 3, en algunos años –por ejemplo, 2003, 2005 y 2006- llegó a contribuir con alrededor de 2 p.p. al crecimiento de la ocupación total en el sector formal.

⁶⁸ Si bien en el gráfico no aparece explicitado, bajo el rótulo “Serv dom” consideramos no sólo a los trabajadores del servicio doméstico, sino también a los TFSS por cuestiones de simplicidad.

impulsado por los trabajadores por cuenta propia. Es en estos años que el sector informal pareciera operar como refugio frente a la falta de dinamismo de su contraparte formal, al punto tal de haber impulsado el escaso crecimiento del empleo. Al igual que en el sector formal, la ocupación en este caso se encontraba en su nivel máximo al concluir el período de análisis.

Gráfico 5. Índice de empleo en el sector formal y en el sector informal (1991=100, eje izquierdo), y tasa de trabajadores en el sector informal total y privado⁶⁹ (en porcentaje, eje derecho). 1991-2013.



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

Como resultado de este comportamiento, la participación de los trabajadores en el sector informal presentó una caída y una posterior recuperación que no logró compensar ese descenso inicial, ubicándose alrededor del 54% del empleo total y del 60% en el caso de los establecimientos privados (ver Gráfico 5). Así, al final del período considerado, la participación de los trabajadores del sector informal se encontraba por debajo de los mejores registros de la etapa anterior, pero aún siendo elevados⁷⁰.

⁶⁹ La tasa de trabajadores en el sector informal (privado) está definida como el cociente entre trabajadores del sector informal (en establecimientos privados –es decir, excluyendo al servicio doméstico y a los TFSS-) y el total de trabajadores (en establecimientos privados –o sea, excluyendo, además, a los trabajadores del sector público-).

⁷⁰ Con la definición tradicional, observamos un comportamiento similar en el caso del total de establecimientos, que da por resultado una caída de -0,7 p.p. –la tasa de trabajadores en el sector informal fue del 44,4%-, pero si consideramos sólo a los establecimientos privados, el crecimiento posterior más que compensó la caída inicial, produciendo un aumento de la tasa de 0,2 p.p. –la participación llegó al 48,7%– (ver Gráfico A.2).

A los fines de complementar este estudio, a continuación analizamos los patrones de movilidad que se encuentran por detrás del comportamiento observado en las series estadísticas.

2.2. PATRONES DE MOVILIDAD ENTRE LOS DISTINTOS SEGMENTOS

En este caso, presentamos en forma agregada a patrones y trabajadores por cuenta propia tanto en el sector formal como en el informal, habida cuenta de la relevancia menor que presentaron en la evidencia analizada en la subsección anterior. A su vez, nuevamente, agregamos al servicio doméstico y a los TFSS en una misma categoría, y nos referiremos a este conjunto como “trabajadores del servicio doméstico”, a los fines de simplificar las explicaciones aunque éste incluya también a los TFSS.

2.2.1. Tasas

En el Cuadro 3 presentamos las tasas de entrada, de salida, neta, y de rotación para las distintas categorías a lo largo de las dos etapas consideradas.

La tasa neta –es decir, la diferencia entre la tasa de entrada y de salida- nos muestra los cambios registrados en la generación de empleo a lo largo de estos años. Por un lado, durante la primera etapa observamos aquel proceso de fuerte generación de empleo, ya que fue positiva en los seis grupos pertenecientes al universo de ocupados y negativa en el de desocupados e inactivos. No obstante, la intensidad con la que se crearon los puestos de trabajo no fue similar en las distintas categorías, sino que fue mayor en el caso de aquellas que pertenecen al sector formal. Por otro lado, durante la segunda etapa, a pesar de que la tasa neta pasó a ser negativa en el caso de los Otros trabajadores del sector formal y en el Servicio doméstico, podemos afirmar que el empleo en la economía continuó creciendo, ya que los desocupados e inactivos presentaron tasas netas con signo negativo. Sin embargo, las categorías pertenecientes al universo de ocupados con una tasa neta, registraron una desaceleración en su crecimiento, excepto en el Sector público.

A diferencia de lo que ocurre con la tasa neta, no es posible identificar un patrón claro entre las dos etapas en la tasa de rotación, ya que se movió en distintos sentidos y con diferentes intensidades en las distintas categorías. Sin embargo, podemos observar que la movilidad de cada una de ellas no ha registrado grandes cambios, excepto en el caso de los asalariados en el sector formal y del Servicio doméstico donde se redujo considerablemente. A su vez, los valores que registró este indicador son los esperables en el caso de los asalariados en el sector formal y trabajadores del sector público (con baja movilidad), y de los asalariados en el sector informal y trabajadores del Servicio doméstico (con alta movilidad). No ocurrió lo mismo en

el caso de Otros trabajadores del sector formal e informal. Mientras que los primeros presentaron una movilidad similar al sector informal, los segundos se asemejaron más al sector formal. Más adelante retomaremos esta cuestión (ver subsección 2.2.2).

Cuadro 3. Tasa de entrada, salida, neta y de rotación. En porcentaje. 2003-2013.

	2003-2007				2008-2013			
	E	S	N	R	E	S	N	R
Asal _{SF}	40.6	31.7	8.9	36.1	33.8	32.6	1.3	33.2
Otros _{SF}	45.5	42.0	3.5	43.7	42.1	46.4	-4.2	44.3
SPúb	18.8	16.0	2.8	17.4	19.2	16.6	2.6	17.9
Asal _{SI}	46.9	44.3	2.5	45.6	47.1	46.8	0.3	47.0
Otros _{SI}	39.2	36.2	3.1	37.7	36.5	35.1	1.4	35.8
SDom	47.6	42.7	4.9	45.2	40.2	40.4	-0.1	40.3
Desoc	43.8	63.3	-19.5	53.5	67.1	74.3	-7.2	70.7
Inact	25.6	26.4	-0.8	26.0	24.1	24.7	-0.6	24.4

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

Ahora bien, habiendo visto lo ocurrido en términos generales con la tasa neta y la de rotación, a continuación analizaremos cuál fue la dinámica que estuvo por detrás de estos indicadores en cada uno de los grupos, a partir del estudio de sus tasas de entrada y salida. Antes de ello, es importante tener en cuenta que estas tasas se calculan en relación al tamaño de cada segmento, por lo que si dos categorías tuvieran una tasa con un valor similar, no se debe derivar de ello que el movimiento absoluto también habría sido similar, ya que dependerán del volumen de cada una de ellas en el momento inicial. Así, por ejemplo, frente a una misma tasa neta, la contribución al crecimiento absoluto del empleo total será superior en aquella categoría que posea una cantidad mayor de trabajadores.

En primer lugar, tenemos el caso de los asalariados del sector formal. Durante la primera etapa fue el que más creció debido a una combinación de una tasa de entrada moderada – similar a la de algunas categorías del sector informal- y una de salida baja –menor a casi todas las categorías pertenecientes al universo de ocupados, excepto el empleo público-. Si bien que esta última haya sido baja –es decir, que haya tratado de puestos más estables- es esperable, resulta llamativo, e incluso contradictorio con el desarrollo realizado en el Capítulo I, que aquella haya sido tan elevada –o sea, que el ingreso a estos puestos haya resultado tan “fácil”-. Sin embargo, la evidencia presentada para la segunda etapa parece indicar que este hecho estuvo asociado al contexto económico sumamente positivo para la creación de este tipo de empleos. A su vez, nótese que el cambio de contexto tuvo un efecto mucho menor sobre la

tasa de salida, lo cual sugiere que el comportamiento de la tasa de entrada respondía más a una coyuntura favorable y no a una característica estructural del sector.

El resto de los ocupados del sector formal, a pesar de haber sido el tercer grupo que más creció durante los primeros años, también fue el que más se contrajo en la segunda etapa. Este cambio estuvo explicado por una caída en la tasa de entrada y un aumento de la tasa de salida. El movimiento de la primera habría estado dado por el mismo hecho que en el caso anterior – el contexto sumamente favorable de los primeros años habría alentado el ingreso en esta categoría-, pero el de la segunda presentaría mayores dificultades para pensarse dentro del esquema propuesto en la presente Tesis. Más allá de su movimiento entre etapas, debe notarse que las tasas de entrada y salida alcanzaron niveles más parecidos a los registrados por las categorías del sector informal que a los propios del resto de los componentes del sector formal. Esta evidencia podría llevar a pensar que, por un lado, el acceso a estos puestos no presentó grandes diferencias con el ingreso al sector informal y que, por otro, resultaron tan inestables o indeseables como los empleos del sector informal. Toda esta evidencia es contradictoria con lo planteado teóricamente. Más adelante volveremos sobre esta cuestión (ver subsección 2.2.2 del presente capítulo).

El empleo del Sector público registró menores variaciones en su tasa neta entre las dos etapas. A su vez, es importante notar que las tasas de entrada y salida fueron significativamente menores que en el resto de las categorías, y los cambios entre etapas fueron de menor magnitud. A la luz de estos resultados, este universo pareciera operar con una lógica distinta a las categorías del sector privado (Lavopa, 2008), lo cual resulta esperable en tanto no se encuentra tan expuesto a los vaivenes de la economía como los componentes privados.

El crecimiento del número de asalariados en el sector informal fue significativamente menor que el de su contraparte formal en la primera etapa y prácticamente nulo en la segunda. La caída de la tasa neta está relacionada a un aumento de la tasa de salida durante la segunda etapa, lo cual podría estar asociado a una mayor inestabilidad de estas firmas en estos años, más que a una caída de la tasa de entrada –que prácticamente se mantuvo constante, independientemente del contexto-. Pese a las diferencias en el resultado neto entre estas etapas, las tasas de entrada y salida a lo largo de todo el período se correspondieron con el comportamiento esperado a la luz de la teoría: el ingreso a esta categoría pareciera ser más sencillo que al resto –incluso aquellas pertenecientes al mismo sector-, y la salida también sería mayor, lo cual estaría asociado, por un lado, a una menor estabilidad del sector en general y, por otro lado, a las peores condiciones de empleo que ofrecerían este tipo de

establecimientos, dadas los restringidos márgenes de ganancia que presentan y la elevada oferta de trabajo en el mismo segmento.

Aunque el conjunto de patrones y cuenta propia del sector informal presentó una tasa neta positiva en las dos etapas, pero registró una caída entre ambas debido a que el descenso en la tasa de entrada fue mayor al que se produjo en la de salida. Podemos observar que ambas tasas se encontraron en niveles más parecidos a las de los asalariados del sector formal, aunque levemente superiores. Nuevamente, los resultados no parecen acordes con el planteo teórico. Al igual que en el caso de los Otros trabajadores del sector formal, más adelante abordaremos esta cuestión (ver subsección 2.2.2 del presente capítulo).

Finalmente, el Servicio doméstico fue una de las categorías que más creció en la primera etapa, pero también de las que dos que decrecieron en la segunda. Este resultado se explicó por el hecho de que la tasa de entrada cayó más que la tasa de salida, un comportamiento asociado al cambio en el contexto económico. Por un lado, la tasa de salida habría sido más elevada durante la primera etapa debido a que el importante dinamismo del mercado laboral durante los primeros años habría incrementado las posibilidades de encontrar mejores empleos, lo cual ya no fue posible en la segunda etapa en la cual se generó mucho menos empleo. Por otro lado, la tasa de entrada se habría ubicado en un nivel mayor durante la primera etapa, ya que es probable que la recuperación económica luego de la crisis haya alentado la demanda de estos servicios, al tiempo que el crecimiento del empleo en los primeros años del período de análisis no habría eliminado la necesidad de aceptar este tipo de trabajos para un sector de la población, dados los elevados niveles de desempleo y pobreza que se registraban⁷¹. Más allá de estos cambios, el Servicio doméstico presentó como características “estructurales” una tasa de entrada y de salida con valores elevados. La última se explicaría por el hecho de que se trata de empleos de bajos salarios, de menor calidad, etc. y la primera, por la inexistencia de barreras a la entrada.

2.2.2. Movilidad entre categorías

A partir del estudio de las tasas sólo pudimos dar cuenta de las transiciones desde y hacia cada una de las categorías, pero sin tener mayor información respecto al origen o destino de estas transiciones. Es por ello que en el Cuadro 4 incluimos la participación de cada categoría de destino en el total de salidas para cada caso. Antes de comenzar con el análisis de las transiciones entre las distintas categorías es importante aclarar que el objetivo del mismo no

⁷¹ En promedio, durante aquellos años, la TD fue del 15,5% y la pobreza por ingresos del 35%. Si bien es cierto que estos promedios pueden estar sesgados por los elevados valores que presentaban ambas variables en los primeros años, el valor mínimo de la TD fue 9,9% y de la pobreza por ingresos, 24%.

es estudiarlas en forma pormenorizada, sino más bien poder identificar aquellos movimientos que sean más importantes.

Cuadro 4. Matrices de entrada y de salida. En porcentaje. 2003-2007

Entrada								
	Asal _{SF}	Otro _{SF}	SPub	Asal _{SI}	Otro _{SI}	SD	Desoc	Inact
Asal _{SF}		13.5	40.0	28.9	11.2	3.3	10.4	7.6
Otro _{SF}	1.6		3.3	1.3	7.2	0.2	0.6	0.7
SPub	13.5	6.9		2.3	2.2	0.9	2.4	3.7
Asal _{SI}	39.0	13.8	10.7		25.2	11.7	18.7	13.5
Otro _{SI}	11.0	50.1	8.8	20.9		13.7	15.0	18.4
SDom	2.4	0.7	2.2	4.3	7.6		7.6	14.2
Desoc	19.0	5.6	18.9	21.9	23.1	26.9		41.9
Inact	13.5	9.4	16.3	20.4	23.7	43.2	45.3	

Salida								
	Asal _{SF}	Otro _{SF}	SPub	Asal _{SI}	Otro _{SI}	SD	Desoc	Inact
Asal _{SF}		2.3	15.8	42.0	13.5	1.9	12.5	12.0
Otro _{SF}	13.2		8.2	11.7	54.3	0.9	4.5	7.2
SPub	51.4	3.5		9.8	7.7	1.6	8.5	17.5
Asal _{SI}	36.4	1.7	3.1		22.1	4.8	16.4	15.5
Otro _{SI}	12.7	7.8	3.1	27.3		7.0	16.2	26.0
SDom	6.0	0.2	1.7	12.3	17.9		17.9	43.9
Desoc	14.0	0.6	4.3	18.3	16.0	8.8		38.0
Inact	10.6	1.0	4.0	18.3	17.6	15.1	33.5	

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

Una primera diferencia que podemos observar entre el comportamiento del sector formal y del informal radica en la relación que cada uno de ellos tuvo con la desocupación y la inactividad. La participación de las transiciones desde y hacia estas dos últimas categorías fue mayor en los casos de los universos pertenecientes al sector informal, independientemente de la etapa considerada. Por un lado, menos del 35,1% de las entradas a puestos del sector formal y más del 35,9% de quienes se incorporaron a alguna categoría del sector informal provenían de la desocupación o la inactividad⁷². Por otro lado, menos del 27% de quienes abandonaron un puesto de trabajo en el sector formal y más del 31% de los trabajadores que dejaron el sector

⁷² A su vez, nótese que el techo en el caso del sector formal y el piso en el del informal provienen de la primera y la segunda etapa, respectivamente. Si tuviéramos en cuenta el mismo período, las diferencias serían mayores. En este sentido, no más del 35,1% (27,8%) de los ingresos a las categorías del sector formal y no menos del 42,3% (35,9%) de las entradas a puestos del sector informal fueron desde la desocupación o la inactividad en la primera (segunda) etapa.

informal se dirigieron a alguna de estas dos categorías⁷³. Por lo tanto, a pesar de que el ingreso al sector informal pareciera haber sido más sencillo, quienes abandonaron un empleo en el mismo encontraron mayores dificultades para insertarse en otro. A la luz de esta evidencia, y a diferencia de lo que ocurría en el caso de las tasas analizadas previamente (ver subsección 2.2.1 del presente capítulo), los Otros trabajadores del sector informal (formal) presentaron un comportamiento más parecido al resto de las categorías del mismo sector. Más allá de esta caracterización del período en su conjunto, entre las dos etapas se produjo, en todos los casos, un aumento de las transiciones hacia la inactividad en detrimento de aquellas que tuvieron por destino la desocupación. Estos resultados no deberían sorprender, en tanto es probable que las personas que dejaron de estar ocupadas buscaran otro trabajo en un contexto de fuerte crecimiento del empleo, y pasaran a la inactividad en una situación de menor dinamismo en el mercado laboral. A su vez, este cambio fue más importante en las categorías del sector informal, lo cual se refleja en una mayor caída de las transiciones hacia la desocupación –en promedio, en el sector formal fue de -1,3 p.p. y en el informal, de -5,1 p.p.- y un aumento más importante de los movimientos que tuvieron por destino la inactividad -en promedio, fue de 1,6 p.p. en el sector formal *versus* 7,0 p.p. en el informal-⁷⁴. Por otro lado, también cayeron las entradas desde la desocupación en todos los casos, aumentando –aunque no con la misma intensidad- aquellas provenientes desde la inactividad. La caída de la participación de la desocupación estaría explicada, principalmente, por la reducción del volumen de desocupados, habida cuenta del crecimiento del empleo observado en la primera etapa. A pesar de este desempeño, la importancia de la desocupación continuó siendo mayor en el caso del sector informal.

Habiendo analizado las relaciones entre los dos sectores con la desocupación y la inactividad, a continuación estudiaremos la movilidad al interior del universo de ocupados. Al igual que en el caso anterior, nos interesará identificar las transiciones más importantes. En primer lugar, se destaca el comportamiento, totalmente opuesto, de los trabajadores del Sector público y del Servicio doméstico. Los primeros presentaron un vínculo mayor con la categoría de asalariados y, en particular, del sector formal –más de la mitad de quienes abandonaron un empleo público se dirigieron a este tipo de empleos y, a su vez, estos últimos son los que

⁷³ En este caso, al considerar el mismo período no se observan grandes diferencias. Así, en el primero, menos del 26% (27,1%) de quienes abandonaron un puesto en alguna de las categorías del sector formal y más del 31,9% (31,8%) que lo hicieron desde el sector informal tuvieron por destino la desocupación o la informalidad durante la primera (segunda) etapa.

⁷⁴ Este hecho es el que explicaría que el volumen de transiciones hacia la desocupación desde el sector formal e informal fueran más parecidos durante la segunda etapa. En otras palabras, las diferencias entre los dos sectores son más claras cuando tenemos en cuenta lo ocurrido con la inactividad.

presentaron una participación mayor de transiciones hacia el Sector público (40% en la primera etapa y 46,6% en la segunda)-, mientras que los segundos tuvieron un mayor número de transiciones desde y hacia el sector informal –entre un 25% y un 30%, respectivamente-, en particular la categoría de Otros trabajadores.

Cuadro 5. Matrices de entrada y de salida. En porcentaje. 2008-2013.

Entrada								
	Asal _{SF}	Otro _{SF}	SPub	Asal _{SI}	Otro _{SI}	SD	Desoc	Inact
Asal _{SF}		13.8	46.6	35.4	13.9	5.0	14.7	10.1
Otro _{SF}	2.3		3.3	1.7	8.2	0.5	0.6	1.1
SPub	15.5	7.7		2.8	2.2	1.2	2.9	5.1
Asal _{SI}	42.9	12.1	11.8		28.0	12.2	18.9	18.5
Otro _{SI}	10.4	51.0	7.6	20.0		12.9	13.2	22.5
SDom	2.1	1.5	1.9	4.1	5.9		5.8	17.0
Desoc	12.3	4.5	9.8	14.5	13.6	15.5		25.8
Inact	14.6	9.6	18.9	21.4	28.2	52.7	43.9	
Salida								
	Asal _{SF}	Otro _{SF}	SPub	Asal _{SI}	Otro _{SI}	SD	Desoc	Inact
Asal _{SF}		1.9	17.1	42.4	12.7	2.0	11.3	12.7
Otro _{SF}	15.5		8.1	13.5	49.6	1.2	3.2	8.8
SPub	51.0	3.3		10.8	6.3	1.5	7.0	20.1
Asal _{SI}	37.5	1.4	3.7		21.6	4.0	12.3	19.6
Otro _{SI}	12.2	7.9	3.2	27.1		5.8	11.5	32.2
SDom	5.5	0.5	1.8	12.6	13.8		11.3	54.5
Desoc	15.0	0.7	4.2	20.3	14.6	7.1		38.0
Inact	11.7	1.0	5.4	19.8	19.9	16.0	26.1	

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

Además, es posible identificar una circulación fluida entre asalariados del sector formal y del sector informal en ambos sentidos –alrededor de un 40% de quienes abandonaron (ingresaron a) la primera categoría se dirigieron (provenían de) a la segunda, mientras que aproximadamente un 37% (entre un 29% y un 35%) de quienes salieron de (entraron a) la segunda tuvieron por destino (origen) la primera-, aunque es importante tener presente que para pasar de uno a otro en muchos casos basta con que un establecimiento de menos (más) de cinco personas contrate (eche) a unos pocos trabajadores entre un año y el siguiente⁷⁵. Es

⁷⁵ En este sentido, a pesar de que las estadísticas mostraran una transición de un sector de baja (alta) productividad a uno de mayor (menor) productividad, es poco probable que la productividad de un

importante destacar que los asalariados del sector informal también presentaron un porcentaje elevado de transiciones –alrededor del 20%- hacia y desde el universo de Otros trabajadores del mismo sector.

En el caso de los Otros trabajadores del sector formal, las transiciones más importantes fueron con la misma categoría del sector informal –la participación de estos movimientos se ubicó entre 49% y 55% de las salidas, y alrededor del 50% de las entradas-. Es importante aclarar que, en este caso, no toda transición hacia el sector informal implica una reducción de la productividad, por ejemplo: si un patrón con despedir a unos pocos trabajadores pasara del sector formal al informal, difícilmente pueda asegurarse que la productividad del sector se ha visto reducida, incluso más, si va de la mano de la incorporación de maquinarias, ese cambio podría estar evidenciando el proceso contrario. Además, las transiciones con el universo de asalariados de los dos sectores fueron relevantes en este caso –aproximadamente, un cuarto de los movimientos en uno y otro sentido-. Sin embargo, para los Otros trabajadores del sector informal, el vínculo fue mayor con la categoría de asalariados de ambos sectores–alrededor de un 40% de las salidas y entre 36-41% las entradas fueron hacia o desde el universo de asalariados, principalmente, del mismo sector-. A su vez, vale destacar que es la categoría que presenta las mayores participaciones de salidas y entradas hacia el Servicio doméstico. Por lo tanto, nuevamente, vemos que los Otros trabajadores del sector informal parecieran tener un comportamiento más asociado al sector informal que al formal.

Ahora bien, en las matrices anteriores, los coeficientes fueron calculados en referencia al total de entradas y de salidas de cada universo y, por lo tanto, no es posible determinar el saldo de las transiciones. Es por ello que a continuación presentamos la descomposición de la tasa neta de cada categoría⁷⁶.

En el Cuadro 6 observamos que, durante la primera etapa, el aumento del empleo fue posible en detrimento, principalmente, de la desocupación y la inactividad. De hecho, en el sector informal la contribución de estas dos categorías supera a la tasa neta –en el caso de los asalariados explica 5,7 p.p. de 2,5%; en el de los Otros trabajadores, 3,1 p.p. de 3,1% y en el caso de los trabajadores del Servicio doméstico, 7,0 p.p. de 4,9%.-, y en las del sector formal aportan más del 50% de la creación de empleo -en el caso de los asalariados explica 5,4 p.p.

establecimiento pueda registrar importantes cambios a lo largo de un año o que unos pocos trabajadores más (menos) modifiquen drásticamente sus características productivas.

⁷⁶ Es importante tener en cuenta que, al igual que en el caso de la tasa neta agregada, estamos analizando saldos y que, por ende, estos resultados son producto de la interacción entre la tasa de entrada y la tasa de salida entre las distintas categorías. Así, una tasa neta “baja” podría ser el resultado de un volumen de creación y de destrucción de empleo, bajo en ambos casos o alto en ambos casos.

de 8,9%; en el de los Otros trabajadores, 1,9 p.p. de 3,5%; y en el de los trabajadores del Sector público, 2,5 p.p. de 2,8%-. Esta diferencia entre la tasa neta y la contribución de la desocupación y la inactividad –el caso del sector informal (formal) la primera es menor (mayor) a la segunda- estuvo dada por la absorción neta de empleo del sector informal por parte del sector formal. En este sentido, nótese que en la submatriz en la que podemos ver la contribución del sector informal a la tasa neta de su contraparte formal todos los valores, excepto el correspondiente al aporte del Servicio doméstico a los Otros trabajadores del sector formal, fueron positivos.

Cuadro 6. Descomposición de la tasa neta por categoría. En porcentaje. 2003-2013.

2003-2007									
	Asal _{SF}	Otro _{SF}	SPub	Asal _{SI}	Otro _{SI}	SD	Desoc	Inact	Neta
Asal _{SF}		-0.1	0.5	2.5	0.2	0.4	3.7	1.7	8.9
Otro _{SF}	0.6		-0.3	1.4	0.0	-0.1	0.7	1.2	3.5
SPub	-0.7	0.1		0.4	0.4	0.2	2.2	0.3	2.8
Asal _{SI}	-2.6	-0.2	-0.3		0.0	-0.1	3.0	2.7	2.5
Otro _{SI}	-0.2	0.0	-0.3	0.0		0.4	3.2	-0.1	3.1
SDom	-1.0	0.0	-0.3	0.3	-1.1		5.2	1.8	4.9
Desoc	-4.3	-0.1	-1.7	-3.4	-3.6	-2.2		-4.2	-19.5
Inact	-0.9	-0.1	-0.1	-1.4	0.1	-0.4	1.9		-0.8
2008-2013									
	Asal _{SF}	Otro _{SF}	SPub	Asal _{SI}	Otro _{SI}	SD	Desoc	Inact	Neta
Asal _{SF}		0.1	-0.3	0.7	-0.6	0.1	0.5	0.8	1.3
Otro _{SF}	-1.4		-0.5	-1.2	-1.5	0.1	0.4	-0.1	-4.2
SPub	0.5	0.1		0.5	0.4	0.1	0.7	0.3	2.6
Asal _{SI}	-0.9	0.2	-0.4		-0.7	0.1	1.1	0.9	0.3
Otro _{SI}	0.8	0.2	-0.3	0.7		0.1	0.9	-1.0	1.4
SDom	-0.2	0.0	-0.2	-0.2	-0.4		1.7	-0.8	-0.1
Desoc	-1.3	-0.1	-1.2	-2.4	-2.0	-1.4		1.2	-7.2
Inact	-0.5	0.0	-0.1	-0.4	0.5	0.1	-0.3		-0.6

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

Sin embargo, en la segunda etapa, la contribución de la desocupación y la inactividad se redujo considerablemente para todas las categorías –la caída fue de aproximadamente 3 p.p., en promedio-, en parte porque el volumen, principalmente, de desocupados fue menor luego del importante crecimiento del empleo en la primera etapa, pero también porque el contexto económico no resultó tan favorable para la creación de empleo. En relación con esta última

cuestión, debe notarse que los mayores cambios en términos de la contribución de la desocupación y la inactividad se registraron en el caso de trabajadores del Servicio doméstico –cayó 6,1 p.p.- y de los asalariados del sector formal –la reducción fue de 4,1 p.p.-. A pesar de ello, las categorías del sector informal tuvieron una contribución mayor a la caída neta de la desocupación que las del sector formal –de la tasa neta de -7,2%, las primeras explican -5,8 p.p. y las segundas, -2,6 p.p.-.

Por otra parte, la submatriz que muestra el aporte de las categorías del sector informal a la tasa neta de las del sector formal redujo el valor de sus coeficientes –tal es el caso del Servicio doméstico- e, incluso, no presentó un signo claro como en la etapa anterior –como sucedió con los asalariados del sector y los otros trabajadores del sector informal-. Por lo tanto, en un contexto macroeconómico menos favorable a la creación de empleo, no sólo resulta más difícil para los individuos salir de la desocupación, sino también que el sector formal absorba en forma neta empleo del sector informal. Lo que es más, en algunos casos se da el proceso contrario.

2.3. ALGUNAS CONCLUSIONES A PARTIR DEL COMPORTAMIENTO DE LAS CANTIDADES

Durante la primera etapa, el empleo en el sector formal presentó un gran dinamismo a lo largo de casi todos los años –en gran medida debido al desempeño de la categoría de asalariados-, mientras que la ocupación en el sector informal creció a un ritmo considerablemente menor y sólo en los primeros años comparable con lo ocurrido en el sector formal. En la segunda etapa, la creación de empleo del sector formal fue menor –sostenido por el empleo asalariado tanto en el sector privado como en el público- y, en los últimos años, se estancó y registró una pequeña caída, mientras que el volumen de ocupación en el sector informal se mantuvo prácticamente estancado hasta que, como respuesta a la caída del sector formal, creció levemente en los últimos años –impulsado por los trabajadores por cuenta propia-. Más allá de las diferencias entre etapas, observamos que, pese al espectacular desempeño del sector formal en términos de empleo, la ocupación en el sector informal nunca presentó un signo negativo, evidenciando que aquel no ha sido capaz de absorberlo –o al menos no en gran medida-. En este mismo sentido, el crecimiento del empleo en el sector formal habría contribuido a que la ocupación en el sector informal no se expandiera, pero una vez que ese comportamiento se detuvo por completo y hasta cambió de signo, el empleo en el sector informal comenzó a expandirse, aunque muy lentamente.

Luego, a partir del estudio de los paneles observamos que el empleo asalariado formal y el público presentaron tasas de entrada y salida menores que las del sector informal, lo que

estaría indicando que el acceso fue limitado y que tendieron a ser más estables, respectivamente. Lógicamente, el ingreso al sector formal no estuvo totalmente restringido, sino que las barreras a la entrada operarían en términos relativos, no absolutos. A su vez, si bien, como hemos visto, la flexibilidad de dichas barreras varió con la coyuntura, esas variaciones estuvieron acotadas por las características de cada sector. Por su parte, el comportamiento de los Otros puestos del sector formal e informal no pareció responder a lo predicho por la teoría. Más específicamente, las tasas de entrada y de salida presentaron valores más parecidos a las categorías del otro sector. Es por ello que analizamos las relaciones entre las distintas categorías. Así, observamos que las transiciones desde y hacia los Otros trabajadores del sector formal tuvieron por destino y origen otra ocupación, a diferencia de lo que ocurrió con los Otros trabajadores del sector informal, que presentaron un porcentaje mayor de transiciones desde y hacia el desempleo o la inactividad. A su vez, si acotamos el análisis a las transiciones entre ocupaciones, los Otros trabajadores del sector informal mostraron una relación mayor con otras categorías del mismo sector, mientras que los Otros trabajadores del sector formal presentaron mayores transiciones con la misma categoría pero del otro sector. Un comportamiento similar observamos en el caso de los asalariados, aunque en el caso de quienes trabajaban en el sector formal (informal) también se registraron mayores transiciones con el Sector público (Otros trabajadores del sector informal). Finalmente, los trabajadores del Sector público y el Servicio doméstico se presentaron como casos con comportamientos opuestos en términos de entradas –menores en el primer caso-, estabilidad –mayor en el primer caso-, y de las relaciones con las otras categorías –más estrechas con el mismo sector-, y claramente diferenciados del resto. Por lo tanto, observamos una importante estabilidad en términos de sectores –es decir, muchos movimientos entre categorías, pero siempre dentro del mismo sector-, también existieron importantes transiciones entre sectores.

Por último, dado que los coeficientes de las matrices son calculados en relación al total de movimientos desde y hacia cada una de las categorías, no es posible dar cuenta del saldo neto de dichos movimientos y es por ello que descompusimos la tasa neta. A la luz de este ejercicio, observamos que si bien en la primera etapa el crecimiento del empleo en el sector formal implicó la absorción neta de empleo del sector informal, en todo el período de análisis la mayor contribución neta provino del desempleo y la inactividad. Esta diferencia está dada, principalmente, por las menores transiciones desde los puestos de empleo formales hacia estas dos categorías.

3. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DE LOS DISTINTOS UNIVERSOS

Anteriormente vimos las diferencias en términos de la evolución de los distintos universos y de los patrones de movilidad de cada uno de ellos. Sin embargo, también hay que considerar lo que ocurrió con los ingresos de los trabajadores del sector formal e informal. La presente sección estará destinada al análisis de la brecha existente entre ambos. En este sentido, a diferencia de las secciones anteriores, la comparación se realizará entre las personas ocupadas en uno y otro sector, en tanto los métodos econométricos fueron pensados para trabajar con dos universos⁷⁷.

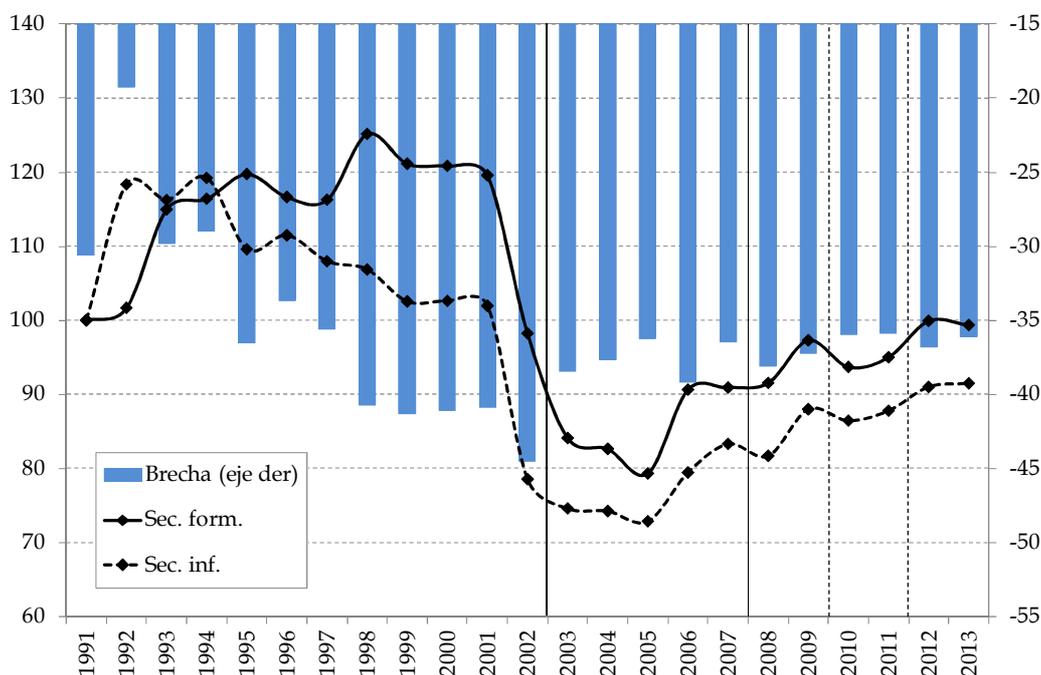
3.1. INGRESO MEDIO POR SECTOR Y BRECHA BRUTA

Al comienzo del período de análisis, el ingreso horario tanto de los trabajadores del sector formal como del informal presentaba una tendencia decreciente –un proceso que se había iniciado en 2002 en el primer caso y hacia mediados de los noventa en el segundo-, que continuaría unos años más, a pesar de que la economía empezó a crecer nuevamente hacia fines de 2002, con los efectos positivos sobre el empleo analizados previamente. El deterioro del ingreso horario durante los primeros años del período de análisis fue más importante para el universo de trabajadores del sector formal que del sector informal –una contracción del 5,7% frente a otra del 2,3%-, razón por la cual la brecha redujo levemente, pasando de -38,5% a -36,3%.

En 2006 se produjo una recuperación del ingreso horario real de ambos universos, pero mayor en el caso de los trabajadores del sector formal –14,3% *versus* 9,0%-, incrementado la diferencia entre los ingresos de uno y otro sector. Sin embargo, al año siguiente, mientras que el ingreso horario real de los trabajadores del sector formal se mantuvo prácticamente constante –aumentó un 0,3%-, el del sector informal continuó creciendo, aunque a una velocidad menor que en el año anterior –creció al 4,9%-. En consecuencia, la brecha entre ambos se redujo alcanzando niveles similares a los observados en 2005. Como resultado de esta evolución, la brecha disminuyó alrededor de 8,1 p.p. respecto al valor de 2002, ubicándose en el -36,4%.

⁷⁷ Como fuera indicado en el capítulo anterior, en el caso de la descomposición de Oaxaca-Blinder incluimos variables que nos permiten dar cuenta del impacto que tendría la comparación si la realizáramos al interior de una categoría ocupacional distinta de la de asalariado, pero en cualquier caso la comparación continuaría siendo entre patrones o trabajadores por cuenta propia de uno u otro sector.

Gráfico 6. Índices de ingreso horario real de los trabajadores en el sector formal y en el sector informal (1991=100, eje izquierdo), y la brecha de ingresos (eje derecho, en porcentaje). 1991-2013.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC, INDEC y CIFRA.

A lo largo de la segunda etapa, y a pesar de las dificultades en la creación de empleo, ambos universos vieron crecer sus ingresos por encima de la inflación⁷⁸, aunque a diferente ritmo sin un patrón claro. Sin embargo, al considerar la evolución entre 2007 y 2013, observamos que el ingreso horario real de ambos aumentó a un ritmo similar –mientras que el del sector formal lo hizo en un 9,3% y el del informal creció 9,8%-. En consecuencia, durante estos años, la brecha de ingresos osciló alrededor de un valor similar al de finales de la primera etapa (esto es, -36,9%).

Ahora bien, la brecha de ingresos calculada de esta manera podría estar explicada por las características de uno y otro universo, por las remuneraciones aún cuando esas características fueran similares, o a una combinación de ambos factores. Para poder distinguir entre estos componentes recurrimos a una serie de métodos econométricos, cuyos resultados presentamos a continuación.

⁷⁸ Es importante tener en cuenta que el aumento de precios evidenciado en esta etapa corresponde a aquel que muestra el IPC-9 Provincias elaborado por el CIFRA-CTA (2012).

3.2. BRECHAS DE INGRESOS CALCULADAS A PARTIR DE MÉTODOS ECONÓMICOS⁷⁹

En primer lugar, en el Cuadro 7 presentamos los resultados de la descomposición del ingreso horario a partir de la metodología propuesta por Oaxaca y Blinder. En él podemos observar que a lo largo de todo el período de análisis se registró una diferencia estadística y empíricamente significativa entre los trabajadores del sector formal e informal, negativa para estos últimos, y que se ha mantenido prácticamente invariable. A su vez, los distintos componentes considerados por este método tuvieron una contribución en el mismo sentido. En otras palabras, esa diferencia no sólo estuvo explicada por el hecho de que los trabajadores del sector informal presentaron un vector de características “peor” que quienes se emplearon en el sector formal –es decir, el componente “dotación”-⁸⁰, sino también se registró una diferencia desfavorable para los trabajadores del sector informal en términos de la remuneración horaria, aún cuando presentaran características similares –o sea, el término “coeficientes”-. Siguiendo estrictamente a la versión actual del EMTS, este último componente –es decir, aquella porción atribuible a la discriminación en términos de ingresos– es la más importante, en tanto se trata de la parte de la diferencia de ingresos que no es posible explicar por los atributos observables de las personas de uno y otro universo, lo cual, en otras palabras, plantea que el mercado laboral no opera de forma tal de que personas de similares características perciban la misma remuneración. Desde nuestro punto de vista, habida cuenta de que los resultados presentados se corresponden con aquellos que se esperarían en un mercado de trabajo segmentado, las diferencias observadas en términos de las características de los trabajadores podrían ser una consecuencia, al menos en parte, de la forma en la que operan los mercados laborales en economías con importantes diferenciales de productividad al interior de su estructura productiva, según lo argumentado en el capítulo teórico de la presente Tesis.

⁷⁹ Por cuestiones de espacio en el análisis de la información sólo presentaremos los resultados correspondientes al tercer trimestre de 2003, 2010 y 2013, y el cuarto trimestre de 2007. En este último caso, utilizamos un trimestre diferente debido a que el relevamiento del tercero afrontó serias dificultades para llevarse a cabo.

⁸⁰ Es importante aclarar que si bien, por cuestiones de simplicidad, nos referimos a los atributos productivos de las personas, en realidad, este término también incluye aspectos relacionados con las características de los puestos en cada sector, el establecimiento productivo y la ubicación geográfica, tal como fuera detallado en el capítulo metodológico de la presente Tesis.

Cuadro 7. Resultados de la descomposición de Oaxaca Blinder en base al ingreso horario. Trimestres seleccionados. 2003-2013.

	3° 2003	4° 2007	3° 2010	3° 2013
Dif.	-0.575*** [0.104]	-0.604*** [0.0280]	-0.586*** [0.0275]	-0.597*** [0.0259]
Dot.	-0.276*** [0.0305]	-0.211*** [0.0194]	-0.254*** [0.0211]	-0.178*** [0.0204]
Coef.	-0.157* [0.0933]	-0.263*** [0.0259]	-0.263*** [0.0250]	-0.266*** [0.0240]
Interac.	-0.142*** [0.0370]	-0.129*** [0.0228]	-0.0689*** [0.0240]	-0.153*** [0.0234]
Observ.	12,549	19,119	19,117	17,823

Error estándar robusto entre corchetes

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

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

Un segundo método utilizado es la brecha de ingresos calculada en forma individual. Los resultados de la aplicación de esta metodología se encuentran en el Cuadro 8. Como podemos observar, nuevamente, la diferencia de ingresos resultó negativa para aquellos trabajadores en el sector informal. Esto significa que si, para los trabajadores del sector informal, comparamos la remuneración estimada utilizando los retornos de su propio sector con aquella obtenida con los retornos de sector formal, esta última presenta, en promedio, un valor mayor. En otras palabras, si estos trabajadores del sector informal pasaran a trabajar en el sector formal, la remuneración que percibirían sería, en promedio, menor. A su vez, podemos observar que esta diferencia ha registrado algunas oscilaciones, aunque en todos los casos presentó valores muy próximos.

Cuadro 8. Brecha de ingresos calculada en forma individual en base al ingreso horario. Trimestres seleccionados. 2003-2013.

	3° 2003	4° 2007	3° 2010	3° 2013
Brecha	-0.33	-0.43	-0.34	-0.38

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

Cuadro 9. Resultados de la descomposición de Oaxaca Blinder aplicada a los cuantiles no condicionales. Trimestres seleccionados. 2003-2013.

	3° 2003	4° 2007	3° 2010	3° 2013
q10				
Dif.	-0.429* [0.242]	-0.668*** [0.0624]	-0.749*** [0.0595]	-0.800*** [0.0609]
Dot.	-0.308*** [0.0507]	-0.196*** [0.0319]	-0.238*** [0.0354]	-0.198*** [0.0365]
Coef.	0.0532 [0.216]	-0.364*** [0.0549]	-0.428*** [0.0528]	-0.456*** [0.0539]
Interac.	-0.175** [0.0699]	-0.107*** [0.0399]	-0.0833** [0.0419]	-0.147*** [0.0442]
q50				
Dif.	-0.751*** [0.120]	-0.544*** [0.0350]	-0.579*** [0.0329]	-0.554*** [0.0311]
Dot.	-0.299*** [0.0284]	-0.277*** [0.0227]	-0.240*** [0.0207]	-0.185*** [0.0209]
Coef.	-0.383*** [0.107]	-0.240*** [0.0321]	-0.287*** [0.0297]	-0.255*** [0.0285]
Interac.	-0.0684* [0.0365]	-0.0272 [0.0264]	-0.0522** [0.0248]	-0.114*** [0.0245]
q90				
Dif.	-0.501** [0.208]	-0.502*** [0.0532]	-0.461*** [0.0478]	-0.451*** [0.0476]
Dot.	-0.164** [0.0698]	-0.141*** [0.0424]	-0.255*** [0.0382]	-0.0936** [0.0412]
Coef.	0.0277 [0.191]	-0.132** [0.0572]	-0.0745 [0.0504]	-0.0355 [0.0510]
Interac.	-0.365*** [0.0874]	-0.228*** [0.0537]	-0.131*** [0.0483]	-0.322*** [0.0507]
Observ.	12,549	19,119	19,117	17,823

Error estándar robusto entre corchetes

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

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

Finalmente, realizamos la descomposición de Oaxaca Blinder (ver Cuadro 9), pero aplicada a los cuantiles no condicionales. Según este método, existe una diferencia de ingresos, estadística y empíricamente significativa, y negativa para los trabajadores del sector informal en distintos “lugares” de la distribución. Sin embargo, la magnitud de esa diferencia, por lo general, se redujo a medida que nos desplazamos de los menores a los mayores niveles de ingresos. A su vez, esa brecha tendió a aumentar en el caso del cuantil 10, mientras que para los otros dos tuvo una trayectoria opuesta. Por su parte, la relevancia de los distintos

componentes identificados por esta metodología también dependió del cuantil considerado. En los primeros dos –es decir, el 10 y el 50-, los tres componentes contribuyeron con el mismo signo y fueron estadísticamente significativos⁸¹. A su vez, el más importante de estos tres fue, por lo general, aquel asociado a los coeficientes. En relación a la magnitud de estas brechas, vemos que, aunque con oscilaciones, en el cuantil 50 su importancia se redujo y en el cuantil 10, aumentó. No obstante, en el cuantil 90, el término asociado a los coeficientes, si bien presentó el signo correcto –excepto en el tercer trimestre de 2003-, no fue significativo en la mayoría de los trimestres considerados. Respecto a esta evidencia es importante realizar dos comentarios. Por un lado, es probable que estas diferencias en los resultados obtenidos para los distintos cuantiles estén explicadas, al menos en parte, por el rol que las instituciones del mercado de trabajo tuvieron durante estos años: su incidencia sería más elevada en los estratos más bajos de la distribución del ingreso y, dada la correlación que existe entre las características productivas de los establecimientos y la calidad del empleo, también tendrían un efecto mayor en el caso de los trabajadores del sector formal. Por otro lado, aún cuando en términos estrictos esta evidencia no implicaría segmentación para el cuantil más alto –ya que el término asociado a los coeficientes no fue estadísticamente significativo-, debe notarse que el componente “interacción” sí fue estadísticamente significativo y presentó el signo predicho por la teoría. En otras palabras, los trabajadores del sector formal no sólo tuvieron “mejores” atributos productivos, sino que además estos habrían sido remunerados de mejor manera que si hubieran estado ocupados en el sector informal.

De esta forma, incluso cuando analizamos lo ocurrido en diferentes “lugares” de la distribución del ingreso –o, al menos, para niveles de ingresos medios y bajos-, encontramos evidencia que se corresponde con un mercado de trabajo que funciona en forma segmentada, reforzando la conclusión a la que habíamos llegado a partir de las metodologías anteriores.

§

Adicionalmente, a los fines de evaluar la robustez de los resultados, aplicamos los mismos métodos econométricos identificando a los trabajadores del sector formal e informal a partir del criterio tradicional (ver Anexo Estadístico). Los resultados fueron cualitativamente similares a los que obtuvimos con el criterio propuesto por nosotros. En otras palabras, muestran la existencia de una brecha de ingresos horarios no explicada por las características de las personas que perjudica a las personas ocupadas en el sector informal. Sin embargo, por

⁸¹ Existen algunas pocas excepciones, como el componente “coeficientes” del cuantil 10 en el tercer trimestre de 2003 –presentó el signo opuesto al esperado, pero no resultó estadísticamente significativo- y el término “interacción” del cuantil 50 en el cuarto trimestre de 2007 –no fue estadísticamente significativo-.

lo general, los valores resultan mayores. Desde nuestro punto de vista, estos resultados son esperables, debido a que, como dijéramos anteriormente, los establecimientos productivos que forman parte del sector informal según el criterio tradicional poseen un nivel de productividad por trabajador muy bajo, operan en mercado altamente competitivos y la oferta de trabajo que enfrentan sería mayor.

3.3. ALGUNAS CONCLUSIONES A PARTIR DEL ESTUDIO DE LOS INGRESOS

En conclusión, si bien durante los primeros años el ingreso horario real de ambos universos continuó decreciendo, la tendencia se revirtió a partir de 2006, presentando un comportamiento que no se registraba desde principios/mediados de la década anterior. Sin embargo, la caída en los últimos años de la convertibilidad y los primeros luego de la devaluación fue de tal magnitud que, a pesar de este aumento, en 2013, los trabajadores del sector formal tenían remuneraciones reales similares a las de principios de los noventa y los del sector informal aproximadamente un 10% por debajo de dicho valor de referencia. En términos de la brecha de ingresos, también observamos una tendencia opuesta a la registrada durante la convertibilidad, ya que mientras que en aquellos años aumentaba por la caída de los ingresos de los trabajadores del sector informal, en el período de análisis se redujo por una caída mayor de los ingresos de los trabajadores del sector formal y luego se estabilizó por un crecimiento similar de ambos⁸². A pesar de ello, hacia el final del período, la distancia entre un universo y el otro en términos de ingreso todavía se ubicaba en valores mayores a principios de los noventa.

A los fines de poder identificar aquella porción de esta diferencia explicada únicamente por las remuneraciones, utilizamos distintos métodos econométricos, según los cuales existen diferencias de ingresos importantes y significativas entre los trabajadores del sector formal e informal –negativas para estos últimos-, las cuales persisten aun controlando por las características observables de las personas. Si bien esta brecha

Finalmente, si consideramos estos resultados en conjunción con la persistencia de un número importante de trabajadores en el estrato de menor productividad, se pone de manifiesto la necesidad de realizar políticas que apunten a que la absorción del empleo por parte del sector

⁸² Se podría argumentar que este hecho está asociado al tipo de ingresos o al universo analizado. Sin embargo, si consideramos el ingreso total, la brecha se redujo 8,2 p.p. entre 2002 y 2007 y osciló en torno al -40%, en la segunda etapa (ver Gráfico A.3). Por otra parte, si sólo consideramos a los trabajadores de establecimientos privados, la caída de la brecha fue mayor en los primeros años –12,8 p.p.-, pero culminó el período en valores alrededor del -29,2% (ver Gráfico A.4). En definitiva, se observan diferencias en la magnitud, pero no en la tendencia. A su vez, en todos los casos los trabajadores del sector informal percibieron ingresos inferiores que aquellos que obtenidos por los del sector formal.

formal sea mayor y/o que contribuyan a incrementar la productividad del sector informal de la economía, de forma tal de eliminar la brecha existente con su contraparte.

CAPÍTULO IV – CONCLUSIONES

Luego del abandono de la convertibilidad se inició un período de importante crecimiento, por su duración e intensidad, que en sus primeros años estuvo acompañado por un aumento significativo del empleo y una sustancial recomposición de los ingresos reales, aunque a un ritmo decreciente en ambos casos. La desaceleración del ritmo de crecimiento en conjunto con el deterioro del contexto internacional y de algunos indicadores macroeconómicos durante la segunda mitad del período analizado, lógicamente, no contribuyeron a evitar el estancamiento de las distintas variables laborales y sociales, aunque tampoco revirtieron las tendencias observadas hasta ese momento. Como resultado de este proceso, hacia 2013, a pesar de la importante mejora respecto a la situación registrada durante la crisis de 2001/2, continuaban observándose algunas dificultades en el mercado de trabajo o asociadas a su funcionamiento, por ejemplo en términos de precariedad laboral, desigualdad en la distribución del ingreso o niveles de pobreza.

Frente a este escenario, dentro de la economía laboral aumentó el interés por el EMTS, cuyo estudio fue abordado, principalmente, a partir del enfoque “legal” de la informalidad. Sin embargo, un aspecto considerado por los autores originales del EMTS, pero no por los trabajos que se abocaron recientemente al estudio de la segmentación del mercado de trabajo en nuestro país, está dado por la heterogeneidad de la estructura productiva. Desde nuestro punto de vista, este aspecto cobra mayor relevancia al estudiar el funcionamiento del mercado laboral en un país como la Argentina, ya que los elevados diferenciales de productividad inter e intrasectoriales que lo han caracterizado, situación que no se ha modificado a pesar del crecimiento observado en el período reciente.

En este marco, nos propusimos analizar la existencia de segmentación del mercado de trabajo durante el pasado reciente –más específicamente, en el período 2003-2013-, retomando el planteo estructuralista latinoamericano. Según los desarrollos teóricos de esta corriente del pensamiento económico, al interior de la estructura productiva de las economías latinoamericanas coexisten estratos con distintos niveles de productividad, producto de la inserción de estas economías en el mercado mundial y a la forma en que el conocimiento se difundió a nivel internacional. Estas diferencias en términos de productividad tienen dos consecuencias en términos del mercado laboral. Por un lado, el estrato con mayor productividad no es capaz de generar la cantidad de empleos suficiente para emplear a la totalidad de la fuerza de trabajo disponible en la economía, lo cual, en

una economía en la que no existe un sistema de seguridad social ampliamente difundido, obliga a una porción no menor de la población a emplearse en el sector menos dinámico de la economía. Por otro lado, las posibilidades que los distintos segmentos poseen para generar empleos de mejor calidad o pagar salarios más elevados se encuentran condicionados por sus niveles de productividad. En consecuencia, los empleos en el denominado sector informal, por lo general, resultan ser de peor calidad y ofrecen menores remuneraciones. Sobre la base de estos argumentos teóricos, distintos autores han abordado el estudio del mercado laboral, sosteniendo que el mismo se encuentra segmentado por la existencia de trabajadores en el sector formal e informal, y por las diferencias observadas en sus remuneraciones medias. No obstante, la identificación de diferentes grupos al interior del universo de ocupados –e, incluso, la disparidad entre sus remuneraciones- no constituye evidencia suficiente para sostener que ese mercado laboral se encuentra segmentado. Este constituyó el principal objetivo de la presente Tesis.

A los fines de poder dar cuenta de este fenómeno en el caso argentino, dadas las limitaciones de la información disponible, recurrimos a la definición de sector informal propuesta por el PREALC. Sin embargo, con el objetivo de, por un lado, actualizar los umbrales establecidos hace casi 40 años y de, por otro lado, dar cuenta de las diferencias que pueden existir entre ramas de actividad en términos de la cantidad de trabajadores para operar con un nivel de productividad medio, introdujimos algunas modificaciones al criterio “productivo”. Para ello, a partir de la información proporcionada por el CNE de 2004/5 determinamos cuál es el tamaño del establecimiento que se corresponde con un nivel de productividad medio por rama. Utilizando estos nuevos umbrales, distinguimos entre trabajadores del sector formal e informal en el caso de los patrones y los asalariados, mientras que en resto de las categorías consideradas –esto es, trabajadores por cuenta propia, TFSS, trabajadores del sector público, y el servicio doméstico- los criterios aplicados fueron los tradicionales.

Antes de comenzar con el estudio del mercado de trabajo –y, en particular, de sus distintos segmentos- analizamos la evolución de algunas de las principales variables macroeconómicas, a los fines de identificar las características salientes del régimen macroeconómico durante el período bajo estudio, lo que nos permitió distinguir claramente dos etapas. La primera (2003-2007) estuvo signada por un fuerte crecimiento, baja inflación, un tipo de cambio real competitivo que permitió una protección efectiva del mercado interno, y una importante expansión del empleo. Durante la segunda (2008-2013), observamos una economía menos dinámica y con un comportamiento más volátil, un

crecimiento de precios a un ritmo elevado, un tipo de cambio real más apreciado que en la primera etapa, y con un aumento del empleo a un ritmo significativamente menor.

Teniendo en cuenta estas diferencias comenzamos estudiando la evolución del volumen de empleo en los dos sectores identificados a partir del criterio propuesto. Entre 2003 y 2007, el empleo en el sector formal creció a un ritmo elevado en forma sostenida -excepto en el último año-, mientras que el empleo en el sector informal aumentó a una velocidad similar en los primeros años perdiendo rápidamente su dinamismo. Durante los años comprendidos entre 2008 y 2013, el aumento del empleo del sector formal fue menos importante y el del sector informal prácticamente estuvo estancado. Como consecuencia de este desempeño, a lo largo del período considerado observamos una reducción de la participación de trabajadores del sector informal en el total. Sin embargo, hacia el final del período considerado, esta última todavía se encontraba en niveles elevados. En otras palabras, una porción no menor de los trabajadores de la economía argentina continuaban empleándose en sectores de baja productividad.

A continuación, con el objetivo de profundizar el análisis de estas dinámicas realizamos un estudio con los paneles construidos a partir de la información de la EPH. Mediante su utilización vimos que el sector formal generó mucho empleo durante la primera etapa, producto de un aumento de la absorción de trabajadores. Sin embargo, una vez diluido ese contexto, la dinámica de generación de empleo desapareció. Las diferencias entre las dos etapas no se agotan allí. En la primera las categorías pertenecientes a los sectores de mayor productividad registraron una tasa neta claramente positiva respecto a los de menor productividad, pero en la segunda etapa el signo de las categorías en su conjunto no fue tan claro y en aquellos casos que se sostuvo en valores positivos, registró un valor menor.

En relación a las diferencias de remuneración entre los sectores, los distintos métodos utilizados arrojaron resultados en el mismo sentido: existe una brecha de ingresos estadísticamente significativa y negativa para los trabajadores del sector informal, que se sostuvo a lo largo del período considerado. A su vez, esta diferencia en términos de ingresos horarios no sólo estuvo explicada por las características de las personas, sino que aún cuando estas fueran similares, también observamos una distancia importante. Estas diferencias de ingreso no explicadas por las características observables de las personas se corresponden con un mercado de trabajo que opera en forma segmentada.

Finalmente, es importante destacar dos cuestiones. Por un lado, la evidencia presentada para el caso argentino sugiere que la política macroeconómica en conjunción con la política laboral y social ha sido importante durante la década estudiada, pero no

suficientes. En este sentido, creemos que las políticas industriales y de desarrollo deben jugar un papel más importante. La persistencia de una importante proporción de trabajadores que no logran insertarse en el segmento de mayor productividad, en conjunto con el diferencial salarial, plantea la necesidad de afrontar cambios en la estructura productiva que permitan que trabajadores transiten del sector informal al formal o de incrementar la productividad del sector informal. No obstante, a la luz de los resultados presentados respecto a los patrones de movilidad de los trabajadores, pareciera claro que el proceso de absorción de ocupados desde el sector formal como único proceso presenta una potencialidad menor.

Por otro lado, persisten algunas cuestiones no abordadas en la presente Tesis, pero que consideramos relevantes a los fines de profundizar el estudio realizado. En primer lugar, resta por hacer mayor hincapié en la interrelación entre el sector de mayor productividad y el de menor productividad. Este vínculo no sólo es relevante para entender el funcionamiento de la economía, sino también para el diseño de las políticas. En otras palabras, anteriormente sostuvimos que era relevante incrementar la productividad del sector informal, pero para ello es importante saber si el sector formal es capaz de traccionarlo o si la política debe implementarse teniendo como beneficiario principal el sector informal. En segundo lugar, la escuela estructuralista latinoamericana plantea la existencia de una brecha entre la productividad promedio de las economías desarrolladas y Argentina, la cual no fue contemplada en el análisis, sino que el criterio utilizado nos llevó a identificar a los distintos segmentos a partir de la productividad promedio de cada sector dentro de nuestra economía, sin considerar lo que ocurre en términos internacionales. En tercer lugar, y relacionado con lo anterior, en esta aproximación, nos limitamos a considerar sólo dos universos en función de la disponibilidad de información. En consecuencia, dentro del sector formal coexisten empresas que si bien resultan muy productivas a escala local, no operan en el estado del arte mundial. En este sentido, si bien presentan diferencias claras respecto al resto de las empresas de la economía, se trata de situaciones distintas. Finalmente, queda pendiente el análisis del efecto que tiene esta forma de segmentación sobre aquella abordada en forma predominante en la literatura para nuestro país –es decir, aquella que se identifica entre trabajadores registrados y no registrados-. En otras palabras, habiendo visto que la aplicación de ambos criterios proporciona evidencia que sugiere que el mercado de trabajo opera en forma segmentada, la pregunta que persiste en qué medida estos resultados no están influenciados por la elevada correlación entre ambos y, si ese no fuera el caso, qué efectos tendría incorporar

esta segmentación que nosotros consideramos sobre los resultados existentes previamente para nuestro país. Sin embargo, como fuera aclarado anteriormente, esta cuestión excede a los alcances de la presente Tesis.

BIBLIOGRAFÍA CITADA Y CONSULTADA

- Alzúa, M. L. (2009). Are secondary workers informal workers? Evidence for Argentina. *Desarrollo y Sociedad*, 63, 81-114.
- Arakaki, A. (2015a). La pobreza por ingresos en Argentina en el largo plazo. *Realidad Económica*(289), 85-107.
- Arakaki, A. (2015b). Trabajadores precarios del sector privado. Una evaluación de su volumen, composición y remuneración en la experiencia argentina reciente. En J. Lindenboim y A. Salvia (Eds.), *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014*. Buenos Aires: Eudeba.
- Arakaki, A., y Pacífico, L. (2015). *La EPH en su laberinto. Viejos y nuevos desafíos*. Trabajo presentado en 12º Congreso de Nacional de Estudios del Trabajo “El trabajo en su laberinto. Viejos y nuevos desafíos”.
- Arceo, N., Monsalvo, A. P., y Wainer, A. (2006). Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: la Argentina en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*(226), 25-57.
- Arias, O., y Khamis, M. (2008). Comparative advantage, segmentation and Informal earnings: A marginal treatment effects approach. *Discussion Paper*(3916).
- Beccaria, L., Esquivel, V., y Maurizio, R. (2005). Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 45(178), 235-262.
- Beccaria, L., y Groisman, F. (2008). Informalidad y pobreza en Argentina. *Investigación Económica*, LXVII(266), 135-169.
- Beccaria, L., y Maurizio, R. (2008). Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso. En J. Lindenboim (Ed.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI* (pp. 71-113). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Eudeba.
- Beccaria, L., y Maurizio, R. (2012). Reversión y continuidades bajo dos regímenes macroeconómicos diferentes. Mercado de trabajo e ingresos en Argentina 1990-2010. *Desarrollo Económico*, 52(206), 205-228.
- Benítez, N., Cortantese, D., Mazorra, X., Schachtel, L., y Schlessler, D. (2011). La inserción laboral de la población desde una perspectiva dinámica. En MTESS (Ed.), *La complejidad del empleo, la protección social y las relaciones laborales* (Vol. 10, pp. 123-143). Buenos Aires: MTESS.
- Bernat, G. (2015). Tipo de cambio real y diversificación productiva en América del Sur. *Serie Estudios y Perspectivas*, 43.
- Betranou, F., Casanova, L., Jiménez, M., y Jiménez, M. (2014). Empleo, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina. *Revista de Economía Laboral*(11), 24-64.
- Blinder, A. (1973). Wage discrimination: reduced form and structural estimates. *The Journal of Human Resources*, VIII(4), 436-455.
- Cain, G. (1976). The challenge of segmented labor market theories to orthodox theory: a survey. *Journal of Economic Literature*, 14(4), 1215-1257.
- Castells, M., y Portes, A. (1989). World underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy. En A. Portes (Ed.), *The informal economy: Studies in advanced and less developed countries* (pp. 11-37). Baltimore: John Hopkins University Press.
- CENDA. (2010). Las transformaciones en el patrón de crecimiento y en el mercado de trabajo. En CENDA (Ed.), *La economía argentina en la post-Convertibilidad (2002-2010). La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual*. Buenos Aires: Cara o ceca.

- CEPAL. (2012). Heterogeneidad estructural, segmentación laboral y desigualdad social. En CEPAL (Ed.), *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*. Santiago de Chile.
- CIFRA-CTA. (2012). *Propuesta de un indicador alternativo de inflación*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Centro de Investigación y Formación de la República Argentina - Central de Trabajadores de la Argentina.
- Coatz, D., García Díaz, F., y Woyecheszen, S. (2010). Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina. *Boletín informativo Techint*, 332, 1-31.
- Coremberg, A. (2014). Measuring Argentina's GDP growth. Myths and facts. *World Economics*, 15(1), 1-31.
- Damill, M., y Frenkel, R. (2009). Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina. *Nuevos documentos CEDES*(65), 89.
- Damill, M., y Frenkel, R. (2013). La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros. En E. Peruzzotti y C. Gervasoni (Eds.), *La Década Kirchnerista*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero. La revolución informal*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- del Río, C., Gradín, C., y Cantó, O. (2006). The measurement of gender wage discrimination: The distributional approach revisited. *Working Paper*, 25.
- Doeringer, P., y Piore, M. (1971). *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington: Lexington Books y D.C. Heath.
- Fabris, J. (2013). *Educación y desigualdad. Nueva mirada sobre los cambios en la distribución del ingreso en la década del 90 en Argentina*. Trabajo presentado en XLVIII Reunión Anual.
- Fernández-Huerga, E. (2010). La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro. *Investigación Económica*, LXIX(273), 115-150.
- Fernández Bugna, C., y Porta, F. (2008). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. *Realidad Económica*(233), 17-48.
- Fortin, N., Lemieux, T., y Firpo, S. (2011). Decomposition methods in economics. En D. Card y O. Ashenfelter (Eds.), *Handbook of Labor Economics* (4ta ed., Vol. 4a, pp. 1-102). Amsterdam: Elsevier North Holland.
- Fraguglia, L., y Persia, J. (2005). *Una década de análisis de la dinámica laboral en el aglomerado urbano del Gran Buenos Aires (1993-2003)*. Trabajo presentado en Foro "Trayectorias y territorios del desempleo. Sus efectos sobre los espacios regionales y locales".
- Gasparini, L., y Lustig, N. (2011). The rise and fall of income inequality in Latin America. En J. A. Ocampo y J. Ros (Eds.), *Oxford handbook of Latin American Economics* (pp. 691-714). Oxford: Oxford University Press.
- González, M., y Fernández, A. L. (2011). *Los cambios en el mercado de trabajo y los límites a la reducción de la incidencia de la pobreza en Argentina*. Trabajo presentado en IV Jornadas de Economía Crítica.
- Graña, J. M. (2013). *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX*. Universidad de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Graña, J. M., y Lavopa, A. (2009). 15 años de EPH, una serie. Empalme entre sus versiones Puntual y Continua, 1992-2006. *Documento de trabajo*(11).

- Herrera, G., y Tavosnanska, A. (2011). La industria argentina a comienzos del siglo XXI. *Revista de la CEPAL*(104), 103-122.
- INDEC. (2003). *La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina. 2003*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2009). *Ponderación de la muestra y tratamiento de valores faltantes en las variables de ingreso en la EPH* (Vol. 15). Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2014). *Mercado de trabajo, principales indicadores. Resultados del cuarto trimestre de 2013*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: INDEC.
- Jann, B. (2008). The Blinder-Oaxaca decomposition for linear regression models. *The Stata Journal*, 8(4), 453-479.
- Jenkins, S. (1994). Earnings discrimination measurement. A distributional approach. *Journal of Econometrics*, 61, 81-102.
- Koenker, R., y Bassett, G. (1978). Regression Quantiles. *Econometrica*, 46(1), 33-50.
- Lavopa, A. (2007). La Argentina posdevaluación ¿un nuevo modelo económico? *Realidad Económica*(231), 48-73.
- Lavopa, A. (2008). Crecimiento económico y desarrollo en el marco de estructuras productivas heterogéneas. El caso argentino durante el período 1991-2006. En J. Lindenboim (Ed.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI* (pp. 161-206). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Eudeba.
- Maurizio, R. (2012). *Labor market and income distribution in Latin America in times of the economic growth: advances and shortcomings*. Trabajo presentado en Conferencia internacional en honor a Roberto Frenkel.
- Maurizio, R. (2014). Labour formalization and declining inequality in Argentina and Brazil. A dynamic approach. *ILO Research Paper*(9), 24.
- Maurizio, R., y Villafañe, S. (2007). Dinámica de la pobreza y mercado de trabajo en la Argentina post-convertibilidad. En MTESS (Ed.), *Dimensiones del trabajo en el nuevo modelo económico y social* (Vol. 6, pp. 131-158). Buenos Aires: MTESS.
- Neffa, J. C., Oliveri, M. L., y Persia, J. (2010). Transformaciones del mercado de trabajo en Argentina: 1974-2009. *Atlántida. Revista Canaria de Ciencias Sociales*(2), 19-48.
- Oaxaca, R. (1973). Male-female wage differentials in urban labor markets. *International Economic Review*, 14(3), 693-709.
- Pacífico, L., y Arakaki, A. (2015). *Los resultados censales y su impacto en la EPH*. Trabajo presentado en XII Jornadas Argentinas de Estudios de Población.
- Pacífico, L., Jaccoud, F., Monteforte, E., y Arakaki, A. (2011). *La Encuesta Permanente de Hogares, 2003 – 2010. Un análisis de los efectos de los cambios metodológicos sobre los principales indicadores sociales*. Trabajo presentado en 10° Congreso de Nacional de Estudios del Trabajo “Pensar un mejor trabajo. Acuerdos, controversias y propuestas”.
- Pastrana, F., Toledo, F., y Villafañe, S. (2012). El modelo económico ante la crisis internacional: sostenimiento de las condiciones laborales y sociales en Argentina. En E. y S. S. Ministerio de Trabajo, y Oficina de País de la OIT para la Argentina (Ed.), *Macroeconomía, empleo e ingresos: debates y políticas en Argentina frente a la crisis internacional 2008-2009* (pp. 63-108). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Oficina de País de la OIT para la Argentina.
- Paz, J. (2013). Segmentación del mercado de trabajo en la Argentina. *Desarrollo y Sociedad*(72), 105-156.
- Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la ‘Heterogeneidad estructural’ de la América Latina. *El Trimestre Económico*, 37(145), 83-100.

- Portes, A., y Schauffler, R. (1993). Competing perspectives on the Latin American informal sector. *Population and Development Review*, 19(1), 33-60.
- Pratap, S., y Quintin, E. (2005). Are labor markets segmented in developing countries? A semiparametric approach. *European Economic Review*, 50(7), 1817-1841.
- PREALC. (1978). *Sector informal. Funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile: Organización Internacional del Trabajo.
- Prebisch, R. (1973). *Interpretación del proceso de desarrollo latinoamericano en 1949* (2da ed.). Santiago de Chile: CEPAL-ONU.
- Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, 26(103), 479-502.
- Reich, M., Gordon, D., y Edwards, R. (1973). A theory of labor market segmentation. *The American Economic Review*, 63(2), 359-365.
- Salvia, A., Vera, J., y Poy, S. (2015). Cambios y continuidades en la estructura ocupacional urbana argentina. En J. Lindenboim y A. Salvia (Eds.), *Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014* (pp. 133-172). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Eudeba.
- Schleser, D. (2007). El trabajo no registrado en el largo plazo. En MTESS (Ed.), *Los retos laborales en un proceso de crecimiento sostenido* (Vol. 7, pp. 67-76). Buenos Aires: MTESS.
- Sosa Escudero, W. (2005). Perspectivas y avances recientes en regresión por cuantiles. En M. Marchionni (Ed.), *Progresos en Econometría*. Buenos Aires: Asociación Argentina de Economía Política.
- Tokman, V. (1989). Economic development and labor markets segmentation in the Latin American periphery. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 31(1/2), 23-47.
- Tokman, V. (1996). La especificidad y generalidad del problema del empleo en el contexto de América Latina. En L. Beccaria y N. López (Eds.), *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*. Buenos Aires: UNICEF / Losada.
- Tornarolli, L., y Conconi, A. (2007). Informalidad y movilidad laboral: un análisis empírico para Argentina. *Documento de Trabajo*(59).
- Wachter, M. (1974). Primary and secondary labor markets: a critique of the dual approach. *Brookings Papers on Economic Activity*, 5(3), 637-694.
- Waisgrais, S. (2005). *Segmentación del mercado de trabajo en Argentina. Una aproximación a través de la economía informal*. Trabajo presentado en 7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo.

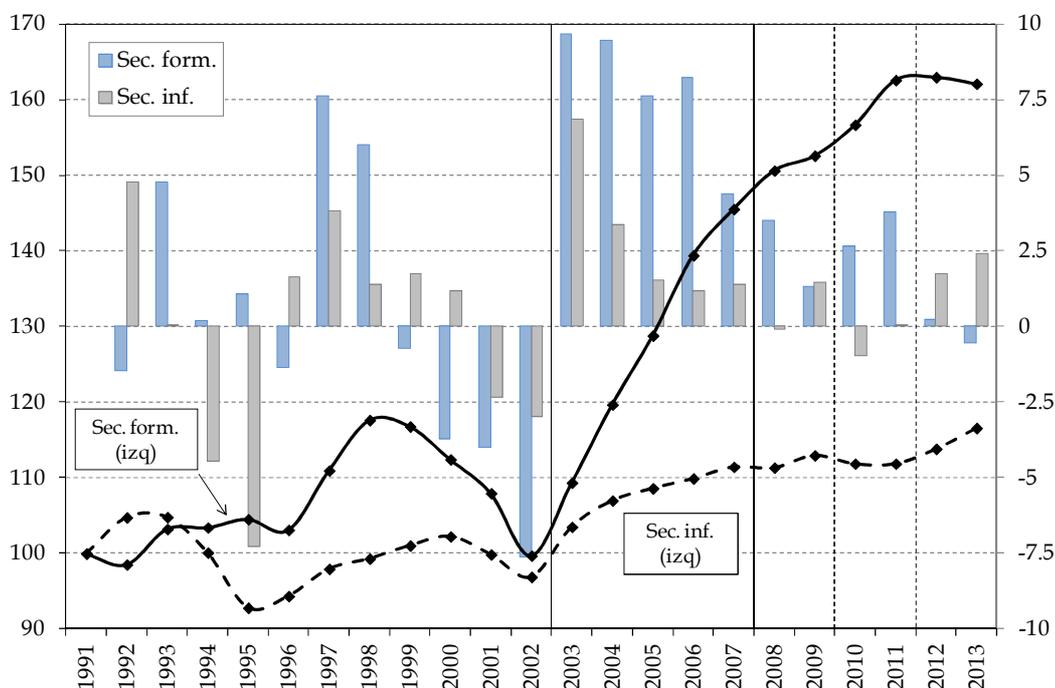
ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro A.1. Resultados del test de Chow. Trimestres seleccionados. 2003-2013.

<p style="text-align: center;">3° 2003</p> <p style="text-align: center;">Pendientes</p> <p>F(26,12495) = 6.88 Prob > F = 0.0000</p>	<p style="text-align: center;">Intercepto y pendientes</p> <p>F(27,12495) = 17.36 Prob > F = 0.0000</p>
<p style="text-align: center;">4° 2007</p> <p style="text-align: center;">Pendientes</p> <p>F(26, 19065) = 16.41 Prob > F = 0.0000</p>	<p style="text-align: center;">Intercepto y pendientes</p> <p>F(26, 19065) = 16.41 Prob > F = 0.0000</p>
<p style="text-align: center;">3° 2010</p> <p style="text-align: center;">Pendientes</p> <p>F(26, 19063) = 9.27 Prob > F = 0.0000</p>	<p style="text-align: center;">Intercepto y pendientes</p> <p>F(27, 19063) = 32.09 Prob > F = 0.0000</p>
<p style="text-align: center;">3° 2013</p> <p style="text-align: center;">Pendientes</p> <p>F(26, 17769) = 13.35 Prob > F = 0.0000</p>	<p style="text-align: center;">Intercepto y pendientes</p> <p>F(27, 17769) = 36.32 Prob > F = 0.0000</p>

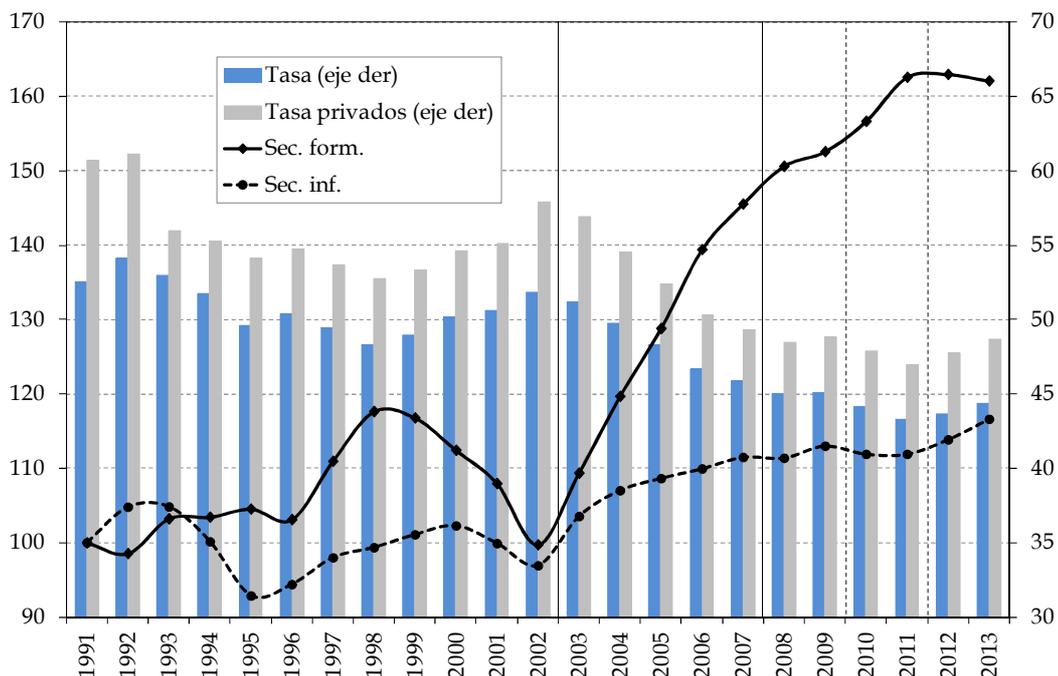
Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Gráfico A.1. Índice (1991=100, eje izquierdo) y tasa de crecimiento (en porcentaje, eje derecho) del empleo en el sector formal e informal, según la definición tradicional. 1991-2013.



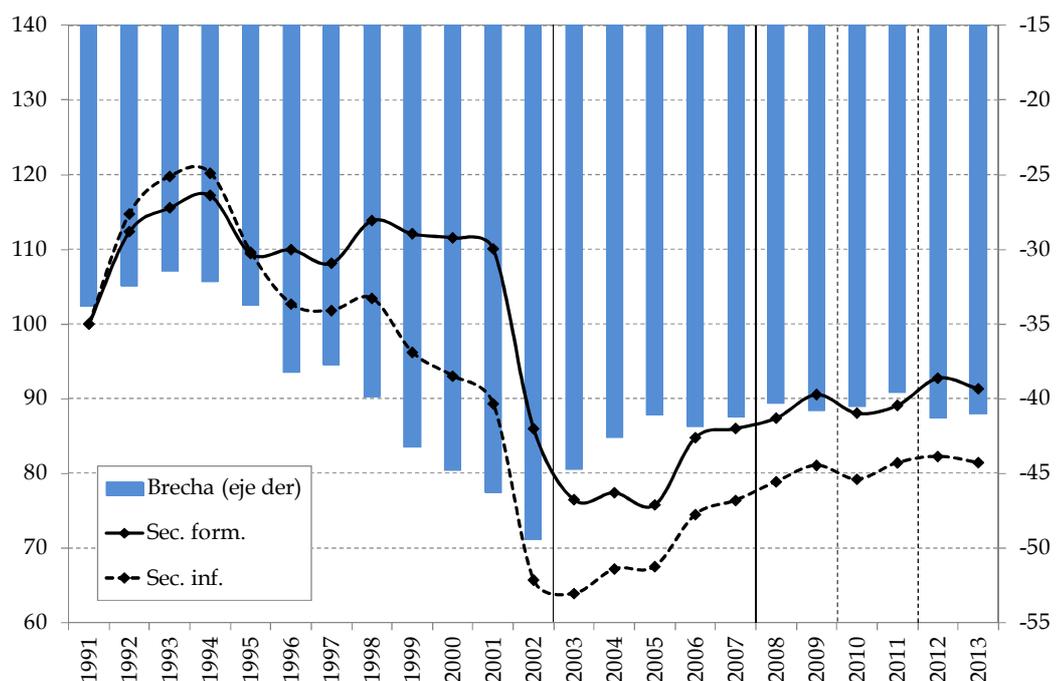
Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Gráfico A.2. Índice de empleo en el sector formal e informal según la definición tradicional (1991=100, eje izquierdo), y tasa de trabajadores en el sector informal total y privado (en porcentaje, eje derecho). 1991-2013.



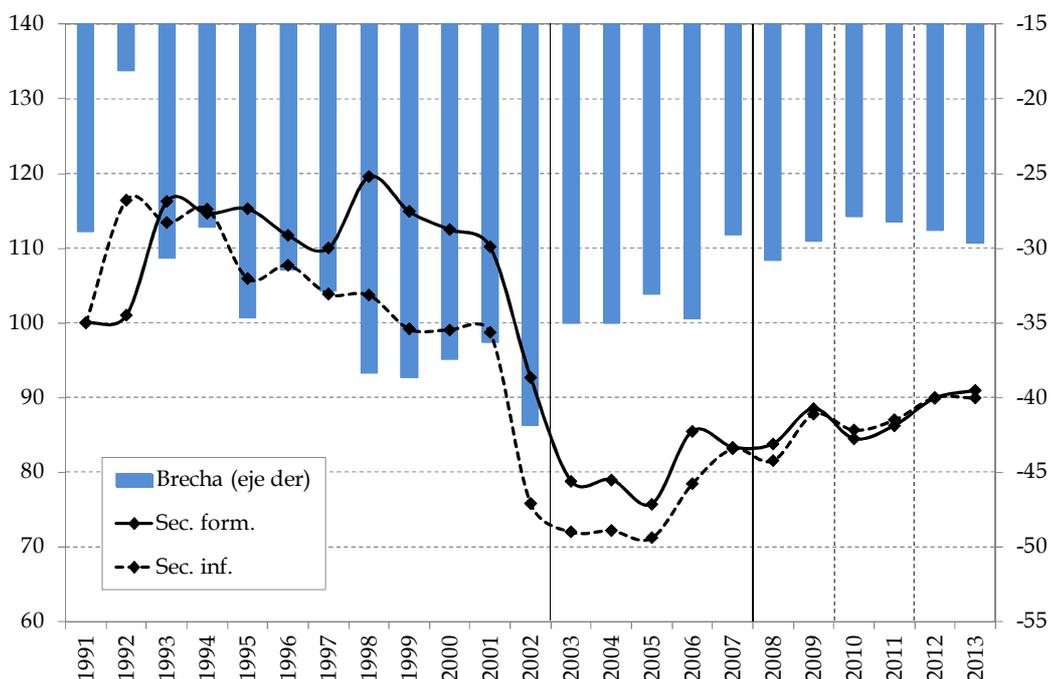
Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Gráfico A.3. Índices del ingreso total real de los trabajadores en el sector formal y en el sector informal (1991=100, eje izquierdo), y la brecha de ingresos (en porcentaje, eje derecho). 1991-2013.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC, INDEC y CIFRA-CTA.

Gráfico A.4. Índices del ingreso horario real de los trabajadores en el sector formal y en el sector informal (1991=100, eje izquierdo), y la brecha de ingresos (en porcentaje, eje derecho). Establecimientos privados. 1991-2013.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC, INDEC y CIFRA-CTA.

Cuadro A.2. Resultados de la descomposición de Oaxaca Blinder en base al ingreso horario. Definición tradicional. Trimestres seleccionados. 2003-2013.

	3° 2003	4° 2007	3° 2010	3° 2013
Dif.	-0.661*** [0.109]	-0.639*** [0.0296]	-0.624*** [0.0293]	-0.599*** [0.0273]
Dot.	-0.297*** [0.0322]	-0.254*** [0.0210]	-0.294*** [0.0216]	-0.232*** [0.0216]
Coef.	-0.292*** [0.0971]	-0.338*** [0.0281]	-0.333*** [0.0275]	-0.307*** [0.0261]
Interac.	-0.0721* [0.0411]	-0.0474* [0.0260]	0.00369 [0.0262]	-0.0597** [0.0260]
Observ.	12,636	19,285	19,350	18,023

Error estándar robusto entre corchetes

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

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

Cuadro A.3. Brecha de ingresos calculada en forma individual en base al ingreso horario. Definición tradicional. Trimestres seleccionados. 2003-2013.

	3° 2003	4° 2007	3° 2010	3° 2013
Brecha	-0.30	-0.41	-0.33	-0.35

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

Cuadro A.4. Resultados de la descomposición de Oaxaca Blinder aplicada a los cuantiles no condicionales. Definición tradicional. Trimestres seleccionados. 2003-2013.

	3° 2003	4° 2007	3° 2010	3° 2013
q10				
Dif.	-0.680*** [0.259]	-0.728*** [0.0650]	-0.786*** [0.0647]	-0.804*** [0.0609]
Dot.	-0.312*** [0.0540]	-0.251*** [0.0313]	-0.303*** [0.0363]	-0.235*** [0.0360]
Coef.	-0.217 [0.229]	-0.431*** [0.0573]	-0.467*** [0.0579]	-0.528*** [0.0559]
Interac.	-0.151* [0.0783]	-0.0454 [0.0422]	-0.0167 [0.0456]	-0.0418 [0.0463]
q50				
Dif.	-0.707*** [0.127]	-0.561*** [0.0379]	-0.557*** [0.0354]	-0.585*** [0.0330]
Dot.	-0.338*** [0.0295]	-0.317*** [0.0220]	-0.290*** [0.0207]	-0.229*** [0.0203]
Coef.	-0.369*** [0.113]	-0.305*** [0.0353]	-0.317*** [0.0326]	-0.317*** [0.0312]
Interac.	-0.000453 [0.0396]	0.0604** [0.0281]	0.0509* [0.0271]	-0.0389 [0.0262]
q90				
Dif.	-0.589*** [0.220]	-0.472*** [0.0561]	-0.513*** [0.0510]	-0.440*** [0.0526]
Dot.	-0.199*** [0.0753]	-0.160*** [0.0452]	-0.291*** [0.0404]	-0.181*** [0.0429]
Coef.	-0.158 [0.200]	-0.135** [0.0636]	-0.190*** [0.0557]	-0.0551 [0.0588]
Interac.	-0.232** [0.0993]	-0.176*** [0.0615]	-0.0322 [0.0547]	-0.204*** [0.0572]
Observ.	12,636	19,285	19,350	18,023

Error estándar robusto entre corchetes

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

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