

El empleo informal y la estructura del mercado laboral en las regiones argentinas

Mónica Jiménez *

* Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Instituto de Estudios Laborales y del Desarrollo Económico (IELDE)-Universidad Nacional de Salta y Universidad Nacional de La Plata. Email: monijimen@gmail.com.

Eje temático: Empleo informal y clandestino en las regiones argentinas

Resumen

El proceso de informalización del sector formal que se ha observado en América Latina en los últimos años implica la coexistencia de trabajadores formales e informales que desarrollan sus actividades bajo diferentes condiciones laborales en el mismo sector. Sin embargo, la literatura, tanto empírica como teórica, le asignó tradicionalmente una estructura homogénea. No obstante, la segmentación del mercado laboral, particularmente del sector formal, tiene importantes consecuencias para el ingreso de los trabajadores y la movilidad ocupacional.

El objetivo de este estudio es explorar, desde una perspectiva dinámica, el impacto de la informalidad en la estructura del mercado laboral argentino, investigando especialmente la hipótesis de segmentación del sector formal en las distintas regiones del país.

Con ese fin, a partir de microdatos obtenidos de la Encuesta Permanente de Hogares, se estiman brechas salariales individuales y matrices de transición que permiten analizar los movimientos entre categorías ocupacionales definidas a partir de la condición de informalidad del trabajador y del sector en el que se desempeña.

El resultado más relevante es la evidencia encontrada a favor de la segmentación del sector formal. La importancia de este hallazgo radica en sus implicaciones respecto de un grupo de trabajadores — los asalariados no registrados— que no sólo sufren una penalización en términos salariales sino que permanecen bajo condiciones laborales desfavorables asociadas con la informalidad.

1. Introducción

El principal objetivo de esta investigación es explorar, desde una perspectiva dinámica, la hipótesis de segmentación del sector formal en las distintas regiones de Argentina, que implica considerarlo como un sector no homogéneo constituido por más de un segmento y con una estructura compleja diferente a la que se le asignó tradicionalmente en la literatura.

Si bien, el análisis de la informalidad laboral lleva ya varios años, la heterogeneidad y complejidad que caracterizan este problema multidimensional junto con su crecimiento sostenido desde hace varias décadas en la Argentina, explican la existencia de un gran número de estudios que se ocupan de analizar el fenómeno buscando caracterizarlo y definirlo así como revelar sus orígenes y determinantes. La gran labilidad del concepto de informalidad y la falta de consenso entre los autores en las formas de concebir y de medir el fenómeno, se traduce en una variada y no siempre coherente gama de soluciones para remediar el problema. Su gravedad y extensión más que significativas en los últimos años, lo muestran como un fenómeno que no puede ser considerado como temporal o marginal. Por eso se comprende que, actualmente, el análisis de la informalidad continúe siendo un tema central para la competitividad de la economía argentina y uno de los problemas, aún no resuelto, más grave y complejo del mercado laboral que afecta hoy a muchos trabajadores tanto en Argentina como en América Latina. En efecto, el incremento del empleo informal en las áreas urbanas de América Latina fue desde un 50% en 1990 a un 58% en 1997, aproximadamente y estuvo acompañado de una respectiva caída del empleo formal urbano. Además, la evidencia de las dos últimas décadas sugiere que no existen signos de un patrón consistente de reducción de la informalidad laboral en Latinoamérica (Gasparini y Tornarolli, 2007). En el caso de nuestro país, los empleos formales e informales se expandieron desde octubre 2002 hasta el último trimestre de 2004 pero los últimos lo hicieron aún más aceleradamente que los primeros: 11,2% frente a 7% por año. Así, los puestos no registrados alcanzaron, en el segundo trimestre de 2006, niveles semejantes a los de mayo de 2002. Esto es, entre un 41 y 42% (Beccaria, 2007).

La economía informal modifica la estructura del mercado de trabajo presentando los denominados segmentos laborales. Un mercado laboral segmentado implica la existencia de distintos sectores con características y condiciones de trabajo diferentes, un factor estructural de sesgo en la distribución del ingreso y una barrera de acceso a la protección legal y la seguridad social. Por lo tanto, investigar la existencia de una estructura segmentada en el mercado de trabajo tiene particular importancia para la comprensión de la naturaleza de la informalidad así como para la formulación de políticas públicas. Una intervención política desacertada o la existencia de una legislación laboral inadecuada no sólo no contribuyen a disminuir la problemática de la informalidad, sino que puede colaborar en su persistencia y crecimiento a lo largo del tiempo, convirtiéndose en una característica estructural y común de las economías de los países en desarrollo con una marcada fragmentación económico-social. Todo esto, por supuesto, tiene implicaciones importantes para el ingreso de los trabajadores, pero también para la salud del tejido social puesto que un mercado laboral segmentado es un impedimento para una sociedad integrada.

Por otra parte, una comprensión adecuada de la informalidad requiere de una perspectiva complementaria que no sólo se concentre en el trabajador, sino también en la unidad productiva. Esto permite ampliar el ámbito de análisis desde el concepto de “sector informal” al de “empleo informal”. Además, el proceso de informalización del sector formal que se ha observado en América Latina en los últimos años implica que dentro de éste último sector coexistan trabajadores formales e informales desarrollando actividades que, tanto en la legislación como en la práctica, están contempladas total o insuficientemente por los sistemas formales o no lo están en absoluto. Por eso, se comprende que el conjunto de asalariados en unidades productivas formales sean el objetivo más inmediato de programas de inspección laboral (Perry *et al.*, 2007).

Esta investigación está organizada de la siguiente manera. En la próxima sección se enuncian las principales teorías del mercado laboral referidas a la naturaleza del empleo informal y se efectúa una breve revisión de la literatura relacionada al tema. A continuación, se describen los datos utilizados en esta investigación empírica así como algunas definiciones relevantes para este estudio. Luego, se presentan algunas estadísticas descriptivas de los mercados laborales regionales. Paso seguido, se describen los métodos implementados para cumplir con el objetivo propuesto y obtener los principales resultados que se presentan y analizan a continuación. Finalmente, se formulan las principales conclusiones del estudio.

2. Antecedentes y contribución

En la literatura existen varias teorías sobre el mercado laboral que explican la naturaleza del sector informal. Una de ellas es la teoría o hipótesis de la segmentación que concibe al mercado de trabajo como un conjunto de segmentos antes que como un agregado homogéneo. Los pilares teóricos que dieron origen a las corrientes de mercados laborales segmentados se sustentan en los estudios desarrollados por Kerr (1954) y Doeringer y Piore (1971) quienes presentaron el primer modelo de mercado de trabajo dual. Para sus proponentes iniciales, en la estructura dual de este mercado es posible identificar dos grandes sectores, el primario y el secundario, entre los cuales existen importantes diferencias estructurales que implican mecanismos de determinación salariales distintos. Esta propuesta dio lugar a las teorías segmentaristas que comparten un mismo supuesto: no existe un solo mercado sino varios. Según Doeringer y Piore (1971) la característica dual de los mercados de trabajo se origina por la existencia de dos segmentos, uno interno y otro externo. En los mercados laborales internos la asignación del trabajo y del salario junto con las rigideces y el racionamiento del empleo están gobernadas por un conjunto de reglas y procedimientos distintos a los de la teoría económica convencional. Estos mercados operan dentro de grandes firmas que se caracterizan por entrenar a su fuerza de trabajo, ofrecer mejores condiciones de empleo y protegerse del mercado laboral externo. Esto implica que los trabajadores empleados en este segmento no siempre tienen libre acceso a los mercados laborales internos debido a que en este primer sub-mercado se concentran grupos de trabajadores entrenados para una profesión específica.

En esta primera visión se ubican las teorías de mercado de trabajo dual que prevalecieron en la literatura del desarrollo económico desde el estudio seminal de Lewis (1954). Según estas teorías, el sector urbano industrializado coexiste con áreas rurales desventajadas en economías poco desarrolladas. Para muchos trabajadores provenientes de esas áreas, existe racionamiento de trabajo en el sector moderno de la economía pues los salarios están establecidos por encima de los precios que limpian el mercado a causa de razones institucionales o de salarios de eficiencia. Conforme con esta visión, el empleo formal urbano atrae a trabajadores que se desplazan desde el sector tradicional al sector moderno en búsqueda de mejores condiciones salariales (Harris y Todaro, 1970). Sin embargo, para aquellos que migraron pero no encontraron empleo en las áreas urbanas, el sector

informal urbano se presenta como una alternativa de último recurso, una opción de las estrategias de generación de ingreso de las que dispone el trabajador. Esto puede implicar que el trabajador termine aceptando condiciones inferiores a las predominantes en el sector formal (Fields, 1975).

Otra de las teorías que explican la naturaleza del sector informal es la denominada hipótesis de la ventaja comparativa que considera el empleo informal como resultado de una elección voluntaria de los trabajadores basada en la maximización del ingreso o la utilidad (Maloney, 1999, 2003; Bosch y Maloney, 2006; Patrap y Quintín, 2001, 2006). En línea con esta hipótesis se encuentra el estudio seminal de Roy (1951) que propone la existencia de múltiples sectores a los que los trabajadores se asignan acorde a sus ventajas comparativas. Por lo tanto, para esta segunda teoría el sector informal es elegido voluntariamente por los trabajadores al ponderar los costos privados y los beneficios de operar informalmente. Desde esta visión, Maloney (1999) desarrolla el primer estudio de transiciones entre sectores utilizando datos de panel para México. Uno de los resultados más importantes hallados por el autor es que los patrones de movilidad obtenidos señalan una pequeña evidencia a favor de la visión dualística pero, según el autor, no sugieren que el mercado laboral de México sea rígido o esté segmentado conforme con la división entre sector formal e informal. En un artículo más reciente, Bosch y Maloney (2006) estudian también la dinámica del mercado laboral mexicano, analizando la movilidad de los trabajadores entre el sector formal e informal. Los patrones de transición encontrados no se corresponden con la idea tradicional del sector informal como un sector inferior del mercado laboral segmentado. A partir del análisis de la relación entre la tasa de entrada a un trabajo en cualquier sector y los ciclos económicos, los autores concluyen que los trabajadores encuentran trabajo en el sector formal mexicano en épocas de expansión económica y entran al sector informal en períodos de depresión o crisis económica. Esto sugiere que el sector informal absorbe relativamente más trabajo durante las recesiones aunque las tasas de salida del empleo se incrementan por los movimientos hacia el desempleo.

Las teorías más recientes sobre mercados laborales urbanos en los países en desarrollo combinan los puntos de vista polares de los mercados laborales competitivos y segmentados. Estas teorías enfatizan en la existencia de dos segmentos en el sector informal, uno que representa la parte competitiva en la que los trabajadores se encuentran voluntariamente y otro que recibe a los individuos expulsados del sector formal (Fields, 2004; Günther y Launov, 2007, entre otros).

En la Argentina son varios los estudios que abordan el tema de la segmentación del mercado

laboral. En su artículo empírico, Patrap y Quintín (2003) evalúan la hipótesis que los trabajadores informales esperan altos salarios en el sector formal. Mediante la utilización de un test paramétrico encuentran que el *premium* salarial del sector formal permanece aun controlando por características individuales y del establecimiento, mientras que, los resultados obtenidos con métodos semiparamétricos sugieren que no existen diferencias significativas en las medidas de satisfacción laboral entre los dos sectores. Esto implicaría que la hipótesis de mercados laborales competitivos en Argentina no puede ser rechazada cuando se considera que los trabajadores informales se encuentran típicamente mejor fuera de ocupaciones formales y se utilizan *proxies*, como la búsqueda de otro empleo adicional al existente y la disposición a trabajar más horas, para comparar las dimensiones no pecuniarias asociadas con las condiciones de trabajo.

Desde una perspectiva opuesta a la anterior, Beccaria *et al.* (2006) analizan, durante 1993-2005, la existencia de un diferencial salarial asociado a la informalidad y su efecto sobre la pobreza en la Argentina. Para explorar la hipótesis de segmentación del mercado de trabajo, estiman brechas individuales de ingreso. Los resultados demuestran que la penalización promedio de la informalidad se ha incrementado desde 1993 y que, si se eliminan estas brechas, la incidencia de la pobreza se reduciría en un tercio en 2005. Además, la intensidad del diferencial de remuneraciones asociado a la informalidad, sugiere la presencia de segmentación en el mercado laboral argentino.

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

En su estudio empírico, Alzúa (2008) asume que el mercado laboral argentino se ha comportado diferente a lo largo del período 1975-2001 en el GBA, siendo competitivo durante 1975-1991 y dual a partir de 1992. Para probar la hipótesis de mercado dual estima junto con dos ecuaciones salariales: una para el sector primario y otra para el secundario, un *endogenous switching model* con régimen desconocido para los períodos 1970-1990 y 1991-2000. Además, para explorar si existen barreras a la

entrada a puestos de trabajo en el sector primario, realiza un test de racionamiento mediante una regla de asignación que indica que los trabajadores se emplean en el sector que maximiza su utilidad. Los resultados encontrados aportan evidencia de dualismo en el mercado laboral argentino para ambos períodos considerados y la hipótesis de libre elección al sector deseado por parte del trabajador es rechazada.

Finalmente, Arias y Khamis (2008) examinan cómo afecta un mercado laboral competitivo y segmentado la elección de participación y los ingresos de los trabajadores formales e informales. A partir de datos provenientes de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y del Módulo de informalidad diseñado en el cuarto trimestre de 2005 para el GBA, emplea algunos modelos econométricos de efectos tratamiento marginales y encuentra que los resultados son consistentes tanto con la hipótesis de ventaja comparativa, cuando se observan las diferencias de ingreso entre los empleados formales y los trabajadores independientes, como con las consideraciones de segmentación cuando se consideran a los asalariados informales.

Las teorías y estudios empíricos previamente enunciados no analizan la estructura del sector formal que tradicionalmente se consideró homogéneo. Sin embargo, la indagación de una estructura segmentada en los mercados laborales regionales, concretamente en el sector formal, tiene particular importancia para una comprensión adecuada de la naturaleza de la informalidad y de la formulación de políticas públicas.

3. Datos y definiciones

3.1 Datos

El análisis empírico de esta investigación se basa en micro datos para el área urbana de la Argentina provenientes de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) conducida por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) desde 1973. En su modalidad original, esta encuesta se realizaba dos veces al año (metodología puntual) en los meses de mayo y octubre. Pero, desde el 2003, el INDEC encaró un proceso de reformulación integral de la EPH que incluyó un cambio de una modalidad puntual a una continua. Bajo este nuevo esquema, los hogares ingresan en la muestra por dos trimestres consecutivos, se retiran durante el mismo tiempo y luego, vuelven a ser

entrevistados durante dos trimestres consecutivos. Por lo tanto, entre un trimestre y el siguiente existe un 50% de muestra común, al igual que entre un trimestre y el mismo del año siguiente, pero no, entre un trimestre y otro no consecutivo. Pese a los cambios metodológicos de la encuesta, este esquema permite observar a un hogar a lo largo de un año y medio, tal como sucedía en el caso de la EPH puntual. Teniendo en cuenta estas características y a los fines del presente estudio se utilizaron datos obtenidos del primer trimestre de la EPH continua para el período 2004-2007 para examinar el comportamiento relativamente reciente del mercado laboral y de la economía informal, particularmente del trabajo asalariado en el sector formal, durante los años posteriores a la crisis del 2001-2002.

Con el objetivo de realizar el análisis dinámico del mercado de trabajo se construyeron dos paneles rotativos, lo más extensos posibles dado el esquema de rotación de la encuesta. La construcción de cada panel requirió un ordenamiento de variables conforme con el código de *matching* necesario para identificar a un individuo. Asimismo, para asegurar que los datos enlazados se refieran a la misma persona, se verificó la consistencia en cada panel. Como resultado, se eliminaron las observaciones inconsistentes en variables relacionadas con el género y la edad o sin respuestas en las variables relevantes para el análisis econométrico. Otro problema común en todo panel es el sesgo potencial por desgranamiento o *attrition*. A pesar de estas limitaciones, la información utilizada permite obtener un panorama razonable de la dinámica del mercado laboral ya que la cantidad de observaciones disponibles en la muestra -sin ponderar- de individuos de 15 y más años ascienden a 12.991 en el primer panel (2004-2005) y a 12.779 en el segundo (2006-2007). Sin embargo, la proporción efectiva de hogares y personas que se reentrevista es menor al porcentaje teórico que se espera encontrar luego de realizar el *matching* de datos - 50% - por el desgranamiento muestral que en ningún caso supera los 13 puntos porcentuales. Finalmente, en esta investigación, las unidades de análisis son los asalariados del sector formal que representan a más del 50% del total de asalariados y al 75% del total de trabajadores en una unidad productiva. Por lo tanto, las conclusiones derivadas a partir de los resultados obtenidos incumben a la mayor parte de los asalariados de la Argentina durante todo el período bajo análisis. La Tabla A1 del Apéndice presenta los valores medios de las principales variables utilizadas en esta investigación.

3.2 Definiciones

En general, la informalidad laboral es definida desde dos perspectivas que consideran distintos aspectos de la situación laboral de los individuos pero que en parte son complementarias. Una de ellas es la definición “productiva” que califica como trabajadores informales al conjunto de ocupados pertenecientes a una clase desventajada y marginal, de baja productividad y calificación, empleados en firmas de pequeña escala o en actividades basadas en la familia con tecnologías poco productivas. Esta definición ha sido empleada tradicionalmente por la OIT. Por otra parte, la definición “legal” considera informales a los trabajadores que no disfrutan de los beneficios que otorga el cumplimiento de las reglas laborales. Esta definición está relacionada con la falta de protección laboral y beneficios de seguridad social y está más centrada en el bienestar del trabajador en sí mismo (o quizás en la calidad del trabajo) que en la naturaleza del su empleo. Además, la visión legal de la informalidad es consistente con el reporte más reciente de la OIT (2002) sobre Trabajo decente que asocia esta segunda definición con el incumplimiento por parte de los empresarios o de los trabajadores, de todas o algunas de las reglas o regulaciones del cuerpo de legislación nacional, local, comercial y/o de la legislación laboral. Esta nueva visión permite expandir la definición productiva e incluir arreglos contractuales informales en empresas formales. Teniendo en cuenta esto último junto a las limitaciones de la EPH y los objetivos del estudio, se utilizaron tanto la definición productiva como la legal para operacionalizar el concepto de trabajador y empresa informal. En lo que respecta al conjunto de trabajadores, se distingue, en primer lugar, a los asalariados informales en firmas de cualquier tamaño de los trabajadores independientes o autoempleados informales, a partir de distintos criterios que se describen a continuación, ya que según el reporte de la OIT (2002) esta división es central para el análisis. En cuanto al primero grupo de trabajadores, la noción de asalariado informal adoptada está en línea con la denominada definición legal de informalidad. Por lo tanto, se califica a un asalariado como informal si no está registrado. Dada la información disponible en la EPH, se considera un asalariado no está registrado cuando no tiene descuentos jubilatorios. Con relación al conjunto de trabajadores independientes, cabe destacar su alta heterogeneidad puesto que abarca desde patrones en grandes y pequeñas empresas hasta trabajadores por cuenta propia con inserciones socio-ocupacionales tan dispares como las profesionales junto con pequeños comerciantes, albañiles y vendedores ambulantes (MTEySS-OIT, 2007). Esta gran diversidad se traduce en una muy desigual distribución de ingresos, riesgos y vulnerabilidad que fundamenta la necesidad de un análisis que distinga dentro de este grupo a los cuenta propias de los patrones. Las limitaciones informativas de la

EPH no permiten operacionalizar la noción de informalidad aplicada al cuentapropismo desde el punto de vista legal. En particular, la encuesta no indaga sobre los aportes al sistema de seguridad y, aunque reporta algunos beneficios derivados de la relación laboral como jubilación, aguinaldo, indemnización y seguros de trabajo, ésta información está sólo disponible para los asalariados. Por lo tanto, en estos casos debe recurrirse a la denominada visión productiva que califica como informales a los trabajadores en puestos de baja productividad, que realizan actividades marginales de pequeña escala y generalmente basadas en la familia. Sin embargo, su implementación empírica es muy difícil puesto que, como señalan Gasparini y Tornarolli (2007), nociones como “productividad” son inobservables y otras como “actividades marginales” son difíciles de definir. Dada estas limitaciones y la información disponible, se utilizó la calificación de la tarea para distinguir a los cuentapropistas profesionales de aquellos que no lo son, considerando como informales solamente a estos últimos. Los auto-empleados profesionales son, en general, altamente productivos y están plenamente incorporados en la economía moderna. De hecho, los profesionales independientes poseen ingresos muy elevados en relación al resto de los trabajadores.

Por otra parte, conforme con la práctica usual, los patrones se incluyeron dentro del grupo de trabajadores formales mientras que los trabajadores sin remuneración fueron considerados como parte de la economía informal. Asimismo, las definiciones de inactividad y desocupación empleadas en este estudio corresponden a las adoptadas por la EPH, en su modalidad continua, que considera inactivos a los individuos que no trabajaron ni buscaron trabajo en el mes previo a la realización de la encuesta y desocupados a quienes no trabajaron pero estuvieron buscando trabajo en el mes de referencia (INDEC, 2003).

En síntesis, las categorías y estados ocupacionales que se consideran en el análisis empírico son: desocupados (Des.), inactivos (Inac.), asalariados no registrados (ANR) y registrados (AR), trabajadores cuentapropistas profesionales (CPP) y no profesionales (CPNP), patrones, asalariados registrados empleados en hogares (ARH), asalariados no registrados empleados en hogares (ANRH) y trabajadores familiares sin remuneración (TFSR).

Ahora bien, una comprensión adecuada de la informalidad requiere de un análisis que no sólo se concentre en el trabajador, sino también en la unidad productiva. En línea con la definición productiva de informalidad y siguiendo una práctica estándar, las nociones de empresas formales (EF) e informales (EI) se construyeron teniendo en cuenta el tamaño del establecimiento definido a partir del

número de empleados y el tipo de empresa (pública o privada). Específicamente, se consideraron como informales a las firmas no públicas con menos de 6 empleados. El supuesto implícito usado en esta definición es que la mayoría de los asalariados en dichas firmas operan utilizando poco capital, con tecnologías primitivas y baja productividad. Además, las unidades productivas de pequeño tamaño casi nunca están registradas ni figuran en las estadísticas oficiales; suelen tener poco o ningún acceso a los mercados organizados y a las instituciones de crédito, además de no ser reconocidas, ni reglamentadas por el estado. Circunstancias que favorecen a funcionar al margen de la ley y a constituirse como informales. Por estas razones, es lógico esperar una alta correlación entre informalidad de la unidad productiva definida en términos legales y la que surge del punto de vista productivo. Los datos del Módulo de Informalidad relevados conjuntamente con la EPH en el 2005 en el GBA, permiten evaluar, empíricamente, esta correlación. En efecto, conforme con los resultados obtenidos, de la totalidad de los trabajadores en empresas calificadas como formales desde el punto de vista productivo, el 97.46%, también resultaron empleados en empresas definidas como formales desde el punto de vista legal. Asimismo, del 100% de trabajadores que se desempeñan en empresas formales considerando la noción legal de informalidad, el 83.82% trabaja en firmas formales desde la visión productiva. Además, los resultados del test de *Pearson* permiten rechazar la hipótesis nula de independencia de la definición legal con relación a la noción productiva. Por lo tanto, no es sorprendente que, como señala el Informe de la OIT (2002) sobre Trabajo Decente, la actividad económica formal definida a partir de múltiples exigencias y normas legales también dependa, con frecuencia, del tamaño del establecimiento, pues una empresa puede estar exenta de ellas si queda por debajo de cierto umbral (normalmente de 5 a 10 trabajadores). Sin embargo, el relativamente alto porcentaje de empleo informal que existe en las grandes empresas (en este estudio, más del 50% de trabajadores no registrados se desempeñan en estas firmas) da cuenta de la necesidad de un estudio focalizado en ellas. Además, la presencia de situaciones de informalidad en establecimientos de gran tamaño podría indicar, sobre todo en países en desarrollo, que los empleadores utilizan el soborno a inspectores que se acercan a controlar su regularidad como un recurso para evitar multas. Esto, a su vez, puede incrementar su vulnerabilidad en las transacciones con otras partes privadas como así también con el gobierno ya que las instituciones financieras generalmente no otorgan créditos a compañías que carecen de documentación incluyendo la relacionada con la registración, la licencia, los certificados de impuestos y auditorías financieras (MTESS-BM-INDEC, 2007).

Cuadro 1. Matriz: un marco conceptual para la economía informal

Nota: Las casillas gris oscuro del cuadro hacen referencia a los puestos de trabajo que, por definición, no existen en el tipo de unidad productiva de que se trate mientras que las de gris claro son los puestos de trabajo que existen en la respectiva unidad productiva pero no son relevantes para el objetivo principal de este estudio. Por lo tanto, las casillas blancas restantes son las que conforman el punto central de esta investigación y se refieren a los tipos de puestos de trabajo en los que se desea estudiar si existe segmentación. El empleo informal está compuesto por celdas 1 a 6 y 8 a 9, el empleo en el sector informal abarcaría el total de las casillas 3 a 7 y el empleo informal fuera del sector informal el total de las casillas 1, 2, 8 y 9. Fuente: Elaboración propia en base a Hussmanns (2004) y OIT (2002).

Conforme con el Informe VI de la OIT (2002) y con Hussmanns (2004), la matriz del cuadro 1 resume gráficamente el marco conceptual para la economía informal implementado en este estudio.

4. Análisis descriptivo

En 2004-2007, el sector formal en cada región representa una parte importante del mercado laboral concentrando desde un 41% a un 64.4% de la fuerza de trabajo, aproximadamente. A su vez, los ANR en el total de asalariados de EF representan en promedio un 29% en Cuyo, 15% en Patagonia, 24% en la Pampa, 27% en GBA, 35% en el NOA y 38% en el NEA.

El crecimiento sostenido del empleo registrado y la disminución de los ANR en el sector formal, entre 2004 y 2007, son dos resultados consistentes con la consolidación del proceso de crecimiento que llevó a las empresas no sólo a cubrir los requerimientos adicionales de trabajo con puestos registrados, sino también a formalizar algunas relaciones laborales existentes que no se encontraban regularizadas. Es más, la totalidad del crecimiento del empleo registrado resultante del período de expansión económica fue producto de la formalización de relaciones no registradas con el mismo empleador. Sin embargo, a pesar de la mejora observada en la calidad del empleo, la proporción de puestos precarios continúa siendo elevada (Beccaria, 2007). Justamente, aunque el empleo informal presenta una tendencia relativamente decreciente durante 2004-2007, su porcentaje siempre supera al de los empleados formales en cada año y en todas las regiones, salvo en la Patagonia.

En el Gráfico A1 se aprecia la penalización salarial relativa asociada con la condición de informalidad según algunas características personales y del puesto de trabajo de los asalariados en una EF. Cuando se analiza el comportamiento de la brecha de ingresos por grupos etarios, se observa un ensanchamiento en las edades centrales que podría estar relacionado con las mayores posibilidades que tienen los trabajadores registrados jóvenes de acumular más capital humano general y específico, una vez que ingresan al mercado laboral. Por otra parte, en cada año y región, existe una penalidad salarial asociada a la condición de informalidad para ambos géneros. Pero, en 2004-2005 las más

perjudicadas son las mujeres y en 2006-2007, los varones, salvo en Cuyo y la Pampa.

En todos los años, se aprecia una caída significativa de la brecha de ingresos para los ANR con universitario completo en relación con aquellos que completaron el primario. Este resultado podría estar relacionado con el tipo de tarea realizada y con las mejores condiciones laborales que, generalmente, están asociadas a un título universitario, independientemente de la condición de informalidad. Otro aspecto importante es el elevado diferencial salarial entre ANR y AR que se desempeñan en unidades productivas pequeñas, en cada año y región. Cuando se considera la rama de actividad, la mayor penalización asociada a la condición de informalidad se observa en la industria y en los servicios comunales, sociales y personales durante 2004-2005, así como en las actividades primarias, en los dos últimos años analizados.

A modo de síntesis, el empleo informal en unidades productivas formales se presenta en proporciones elevadas en todas las regiones argentinas, salvo en la Pampa. Esto es llamativo, teniendo en cuenta el contexto favorable, a nivel macroeconómico, que existió en el país durante el período de análisis. A su vez, el trabajo no registrado parece estar asociado con peores condiciones salariales. Este resultado no cambia, en general, cuando se controlan por algunas características personales y ocupacionales de los trabajadores.

5. Metodología

5.1. Matrices de transición

La construcción de matrices de transición permitirá el análisis de los movimientos entre categorías ocupacionales definidas a partir de la condición de informalidad del trabajador y del sector en el que se desempeña, principalmente de los movimientos dentro del sector formal. Las matrices de transición resumen la información relativa al flujo de trabajadores entre las distintas categorías laborales consideradas. A partir de ellas es posible tabular la probabilidad condicional (P_{ij}) de encontrar a un trabajador en la categoría ocupacional j al final del período considerado, dado que el trabajador estuvo en la categoría i . Cada fila de la matriz de transición suma uno y los elementos de la diagonal principal reflejan la probabilidad de permanecer en la misma categoría ocupacional al final del período. Además, a partir de las matrices de transición es posible calcular algunos indicadores

importantes como las tasas de entrada a y las tasas de salida desde una categoría ocupacional determinada o desde el sector formal.

5.2. Estimación de las brechas individuales de ingreso

Para estudiar la existencia de un diferencial salarial asociado a la condición de informalidad en el sector formal se estimarán brechas individuales de ingreso en cada región. El primer paso consiste en estimar dos ecuaciones salariales para cada grupo de asalariados entre quienes se desea estimar la brecha de ingreso:

(1)

(2)

Donde R se refiere a los asalariados registrados y NR a los no registrados, ambos empleados en EF; W_i es el salario mensual del i-ésimo asalariado; X_i es el vector de características; u_i es el término de error correspondiente y λ_i es el vector de términos que corrigen por el sesgo de selección. Estos términos son estimados en una primera etapa conforme con la metodología que se describe en la siguiente sub-sección.

El segundo paso consiste en obtener el ingreso que cada ANR recibiría como registrado en el mismo sector. Este ingreso contrafáctico () se calcula a partir de los atributos de cada ANR, empleando los parámetros de la función de ingreso estimada entre los AR del sector formal:

(3)

Por otra parte se obtiene el ingreso mensual estimado de cada ANR del sector formal () a partir de la función de ingreso computada entre ellos:

(4)

Donde X_{NRi} es el vector de características del i-ésimo ANR, β es el vector de coeficientes estimados entre los AR y ANR respectivamente y σ^2 es la varianza estimada de los errores.

A continuación, se computan las brechas salariales individuales para cada ANR del sector formal de la siguiente manera: (5)

5.2.1 Corrección por sesgo de selección

Las ecuaciones salariales (1) y (2) deben ser estimadas para grupos seleccionados endógenamente

por lo que será necesario implementar algunos de los métodos para la corrección del sesgo de selección pues, de lo contrario, las inferencias a partir de los salarios observados estarán sesgadas. Al tomar en cuenta el sesgo de selección se supone que los individuos enfrentan un problema de elección multinomial. Bourguignon *et al.* (2004) presentan un conjunto de métodos disponibles en la literatura para la corrección del problema del sesgo de selección cuando la selección es especificada como un modelo *logit* multinomial. El método adoptado para la corrección del sesgo de selección en el presente trabajo es una variante, propuesta por Bourguignon *et al.* (2004), del método de Dubin-McFadden (1984). Las técnicas anteriores a ésta, como la de Lee (1983), presentan restricciones sobre la estructura de los términos de error. En cambio, el método de Bourguignon *et al.* (2004) emplea la metodología bietápica generalizada a modelos multivariados completos y examina el problema de heteroscedasticidad presente en la segunda etapa que Dubin y McFadden (1984) ignoraron. En la primera etapa se estima por Máxima verosimilitud (ML), la ecuación de selección en la que la variable dependiente es una variable categórica que describe la elección de un agente económico entre M alternativas posibles basada en la “utilidad” que obtendrá de cada una. Formalmente, la ecuación de selección a estimar es la siguiente:

(6)

Donde Y_j es la variable categórica que describe la elección de los agentes entre M alternativas posibles basada en las “utilidades” de cada una de las alternativas; Z es el vector que representa el conjunto de variables explicativas para todas las alternativas y ϵ_j es el término de perturbación que se supone independiente e idénticamente distribuido según una distribución Gumbel que implica un modelo *logit* multinomial. Este modelo, en general, expresa la probabilidad que un individuo con las características X_i elija la categoría ocupacional j-ésima. Bajo los supuestos que todas las variables X_j y Z son exógenas y que los disturbios ϵ_j verifican que $E(\epsilon_j|X_j, Z) = 0$ y $V(\epsilon_j|X_j, Z) = 1$, los estimadores ML de la ecuación (6) son consistentes.

En la segunda etapa del procedimiento se estima la ecuación de interés incluyendo entre las variables explicativas el vector $\hat{\epsilon}_j$ estimado en la primera etapa a partir de la ecuación de selección. En la presente investigación las ecuaciones de interés son las ecuaciones salariales (1) y (2). Como afirman Bourguignon *et al.* (2004) a partir de una generalización del modelo de Heckman (1979), el vector $\hat{\epsilon}_j$ puede estar basado en la esperanza condicional de u_i , es decir:

(7)

donde $y = \{Z_1, Z_2, \dots, Z_M\}$

Finalmente, sin pérdida de generalidad, se supone que el resultado observado pertenece a la categoría $j=1$ por lo que un estimador consistente de β_1 se obtendría a partir de la estimación por MCO de la ecuación: (8)

Donde ρ_{j1} es la correlación entre ϵ_j que es el error de la ecuación salarial condicional a que la categoría 1 sea elegida) y ϵ_1 , siendo $\Phi(\cdot)$ la distribución acumulada normal estándar, $G(\cdot)$ la distribución acumulada de ϵ_j que es el error de la ecuación de selección condicionado a que la categoría j sea la elegida, siendo $g(\cdot)$ la función de densidad de ϵ_j y P_j la probabilidad que la categoría j sea elegida que está dada por $P_j = \int_{-\infty}^{\infty} g(\epsilon_j) d\epsilon_j$ y finalmente v_1 es un término de error ortogonal a todos los otros términos en (8) y que tiene esperanza cero.

5.2.2 Cálculo de los índices de penalidad salarial

A partir de las brechas salariales individuales, con el objetivo de investigar la existencia y evolución del grado de segmentación del sector formal, a lo largo del período de análisis, en la Argentina se estimarán una serie de índices de penalización salarial propuestos por Del Río *et al.* (2006). Para obtener una medida de la penalización absoluta se emplean los siguientes índices adaptados por Del Río *et al.* (2006), a partir de la familia de índices propuestos por Foster, Greer y Thorbecke (1984) (FGT) dentro de la literatura sobre pobreza:

(9)

Donde k^* denota el número de ANR penalizados, esto significa que sólo se contabilizan las brechas de ingresos positivas, esto es, situaciones donde el ingreso laboral contrafáctico como empleado registrado del sector formal es mayor que el estimado como ANR en el mismo sector y n denota el total de ANR del sector formal. Por lo tanto, el indicador no trata todas las brechas simétricamente para resaltar el hecho de que la penalización salarial es un factor negativo. El parámetro α indica el nivel de aversión a la penalización salarial por la condición de informalidad de los asalariados. Si $\alpha=0$ entonces el índice es una tasa de recuento (*head-count ratio*) que mide la incidencia de la penalización salarial entre los ANR, para $\alpha=1$ el índice computa el nivel promedio de penalización por asalariado. Para valores de α estrictamente mayores que uno estos índices satisfacen todas las propiedades normativas enunciadas por Del Río *et al.* (2006) tales como el axioma de

continuidad, el axioma focal, el axioma de simetría, de invariancia por replicación, el de monotonidad débil y el de transferencia débil.

Por otra parte, se calcularán un conjunto de índices para medir la discriminación relativa que son una función del vector de brechas salariales normalizados individualmente con el ingreso mensual estimado que obtendría cada ANR sin penalización, es decir, empleado como formal en una EF,; (10)

Estos índices tienen como punto crítico no la brecha salarial promedio sino el nivel de penalización más alto que un ANR podría sufrir. En este indicador, cumple la misma función que la línea de pobreza en las medidas FGT.

6. Resultados

6.1 *Matrices de transición*

La segmentación implica una restricción no aleatoria al ingreso a puestos de trabajo registrados del mercado laboral, es decir, una movilidad laboral restringida. Por lo tanto, una forma de explorar la hipótesis central del trabajo es a través de matrices de transición. Esto permitirá analizar los desplazamientos de los trabajadores entre y dentro del sector formal e informal así como la existencia de barreras a la entrada a puestos de trabajo registrados, en cada región. Dado el objetivo principal de esta investigación, se pondrá énfasis en los movimientos de los AR y ANR en el sector formal.

A partir de las matrices computadas para el período 2006-2007 que resumen la información relativa al flujo de trabajadores entre las distintas categorías laborales descritas en la sección 3.2, se observan algunos hechos destacables (ver Tablas A.2.1 a A.2.6). En primer lugar, en todas las regiones, los AR en EF presentan, en comparación con los trabajadores de las restantes categorías ocupacionales, las mayores probabilidades de permanecer en el mismo empleo. Así, el porcentaje de estos trabajadores que continúan en la misma categoría laboral durante 2006-2007 es del 85.7% en el NOA, 83.4%, en la Pampa, 85% en GBA y 81.5%, en el NEA, en Cuyo y en la Patagonia. Además, la probabilidad de que los AR transiten al sector informal no supera en ninguna región el 5.6%, siendo aún menor la probabilidad de moverse a un empleo no registrado en una EF. En efecto, menos del 2% de los empleados registrados en el sector formal que residen en la región pampeana, patagónica y del NOA, así como menos del 5.2% que viven en el NEA, Cuyo, Pampa y GBA, transitaron hacia puestos

no registrados dentro del mismo sector. Estos resultados podrían sugerir que los trabajadores en puestos registrados dentro del sector formal, no sólo presentan una mayor estabilidad laboral sino que valoran mucho esos empleos a los que, posiblemente, prefieren frente a otro tipo de actividad y, en consecuencia, exhiben menores patrones de cambio o movilidad ocupacional.

En segundo lugar, los ANR presentan el menor porcentaje de inmovilidad en relación con el resto de las categorías ocupacionales correspondientes al sector formal, en todas las regiones. Si bien, a primera vista este resultado parece positivo, debe considerarse hacia dónde se dirigen los que se mueven (Bertranou y Paz, 2003). En efecto, del total de ANR que se desplazaron hacia otra categoría, la mayoría dejó el sector formal, trasladándose principalmente hacia un empleo en el sector informal o hacia la inactividad. Efectivamente, en todas las matrices se observa que más de un 70% dejó esta categoría ocupacional, sin embargo, el porcentaje de trabajadores que consiguió un puesto registrado en una EF no supera en ninguna región el 25%. Esto sugiere que, para ese grupo de trabajadores son más factibles los movimientos fuera del mercado laboral que hacia puestos registrados dentro del sector formal.

Por otra parte, en comparación con los ANR de una EF, aquellos empleados en una EI tienen una menor probabilidad de acceder a un puesto registrado si el sector de llegada es el formal. Esa tasa de transición no supera, en ninguna región, el 9% y es de dos a seis veces menor que la correspondiente a los ANR en una EF en todas las regiones, salvo en el GBA. En cambio, como puede esperarse, para los AR de una EI, la probabilidad de acceder a un puesto registrado en el sector formal no sólo supera significativamente la correspondiente a los ocupados no registrados en una EI, sino también a la observada entre los ANR de una EF. Esta probabilidad es mayor en Cuyo, en comparación con las otras regiones (40.5%). Esto podría implicar que la registración laboral, además de ofrecer una mejor calidad de empleo, otorga ventajas de movilidad ocupacional ascendente que no poseen los ANR a pesar de pertenecer al sector formal.

Aún menos alentadora es la probabilidad de los CPNP y de los ANR en un hogar de transitar a un puesto registrado en el sector formal (menos del 4.4% y del 3% respectivamente, en todas las regiones, con excepción de Cuyo). Asimismo, en términos de movilidad laboral, la situación más desventajosa se observa, en todas las regiones, entre los empleados de un hogar quienes, al tener escasa movilidad y competencia en otro tipo de actividades, parecen enfrentar como únicas opciones pasar a la inactividad o permanecer en el mismo trabajo.

Finalmente, otros movimientos interesantes son los que ocurren desde y hacia el desempleo. En cada región, la probabilidad de perder el empleo es mayor entre los asalariados de una EI en comparación con los de una EF, salvo en el NOA. Considerando sólo a los empleados en EF, los ANR presentan significativamente mayores probabilidades de transitar a la desocupación. Este resultado pone en evidencia la menor estabilidad laboral de estos trabajadores en comparación con los registrados del mismo sector. Con relación a los movimientos desde el desempleo hacia la ocupación, en todas las regiones, la mayoría de aquellos que buscan trabajo se insertan como CPNP, salvo en la Pampa donde gran parte de los desocupados consiguen un empleo no registrado en el hogar.

En conclusión, a partir de las matrices de transición regionales se observa un bajo grado de movilidad laboral hacia puestos registrados en el sector formal no sólo desde empleos provenientes de EI, sino incluso para trabajadores que se desempeñan en el mismo sector. Por lo tanto, la movilidad ocupacional observada refleja principalmente una transición “hacia abajo” antes que movimientos “hacia arriba” en la escalera ocupacional. Aunque la mayoría de los ANR de una EF no se permanece en su empleo durante un año, la existencia de transiciones mayoritariamente hacia la inactividad y al trabajo asalariado en el sector informal indica que sus movimientos no están, en general, asociados con una mejor calidad laboral. Por otra parte, estos hallazgos son en alguna medida sorprendente considerando que el período de análisis corresponde a una etapa de recuperación económica así como de implementación de programas públicos dirigidos a la regularización del empleo no registrado. En efecto, como afirma Paz (2004), durante una expansión económica, las firmas estarían más dispuestas a mejorar las condiciones laborales de sus empleados y los trabajadores estarían menos dispuestos a aceptar empleos malos y en su lugar, esperarían oportunidades laborales acorde a sus expectativas. Por último, los resultados están en línea con la hipótesis de segmentación del sector formal de cada región.

6.2 Brechas individuales e índices de penalización salarial

Los índices de penalización salarial computados por región, a partir de las brechas individuales estimadas, son reportados en la Tabla A3. En general, los resultados confirman la existencia de una penalidad salarial asociada con la condición de informalidad de los asalariados en EF. En efecto, los índices indican que existen brechas positivas de ingreso para la mayoría de los ANR con un valor promedio que creció entre 2004 y 2007, en todas regiones pero con mayor intensidad en la Patagonia.

Asimismo, las brechas relativas muestran que gran parte de los ANR obtienen remuneraciones inferiores con relación a lo que percibirían si fueran formales hasta en un 43% en Cuyo, Pampa y GBA, 48% en el NOA y NEA y 63% en la Patagonia.

La evolución temporal de los índices de penalización muestra, en todas las regiones, un incremento de la brecha salarial en la mayoría de los subgrupos considerados. Así, la penalización relativa asociada a la condición de informalidad creció entre las empleadas mujeres, los ANR con alto nivel educativo, los que son hijos y aquellos que tienen más de 45 años. También, cabe destacar que la brecha salarial absoluta en el 2007 supera significativamente la estimada en 2004, para la mayoría de los subgrupos considerados en todas las regiones, con excepción de los trabajadores de 16 a más de 45 años, en el NOA y NEA.

Por otra parte, el análisis de las diferencias entre los índices para cada subgrupo en un año determinado revela algunos resultados interesantes. Así, en comparación con los varones, la mayoría de las mujeres informales sufren una mayor penalización salarial en términos relativos, en cada región. En efecto, sus brechas relativas superan al de los varones hasta en 16 puntos porcentuales (pp) en el NOA, 23 pp en el NEA, 10 pp en Cuyo, 30 pp en la Patagonia y 11 pp en la Pampa y GBA. Cuando se considera la posición de los trabajadores en el hogar, se observa que en el 2007, los cónyuges es el grupo más afectado salarialmente por su condición de informalidad.

Como se esperaba, en cada región, la penalización absoluta como relativa asociada con la informalidad crece con la edad. Este resultado probablemente está relacionado con la heterogeneidad que se observa en el crecimiento de los ingresos a lo largo del ciclo de vida que, como afirma Haider y Solon (2006), es una consecuencia natural de la heterogeneidad de las inversiones en capital humano. Por lo tanto, es posible que las diferencias en capital humano entre AR y ANR sean un factor relevante en la explicación del incremento de la brecha de ingreso con la edad.

En todas las regiones, la brecha salarial relativa decrece con el nivel educativo de los empleados no registrados. Además, la proporción de ANR con brechas salariales positivas disminuye para los que tienen un nivel educativo alto, con excepción de la Patagonia. Un hallazgo llamativo ocurre cuando se analiza la penalización absoluta, pues típicamente los informales más educados deberían recibir una menor penalización conforme con la teoría del capital humano. Aunque este resultado no se observa, es consistente con lo que encuentran Beccaria, Grosiman y Monsalvo (2006) para aquellos con nivel educativo elevado, cuya brecha salarial también se incrementa desde el 2001. Según los autores, esta

situación podría indicar que subsiste una amplia desigualdad en la distribución de las remuneraciones.

A partir de los índices de penalización se pueden extraer algunas conclusiones interesantes. En primer lugar, los resultados señalan la existencia de un elevado porcentaje de ANR en cada región que sufre significativas penalizaciones salariales asociadas a la condición de informalidad. Por otra parte, los valores estimados para el índice que mide la intensidad de la penalización salarial implican que las barreras a la entrada a puestos de trabajo registrados que muy probablemente existen dentro de las EF conforme con los resultados de las matrices de transición, llevan a los ANR a permanecer con menores remuneraciones promedio que las que percibirían si estuvieran registrados. Finalmente, los resultados obtenidos respaldan la hipótesis de segmentación del sector formal en cada región durante el período estudiado. Sin embargo, es necesario tener presente las debilidades del método econométrico implementado y el bajo número de observaciones disponibles en cada región. Así, las estimaciones no contemplan ciertas posibles ventajas no pecuniarias asociadas con los puestos informales que son atractivas para algunos individuos y que podrían compensar, total o parcialmente, la penalización salarial estimada. En segundo lugar, en el cómputo de las brechas de ingresos individuales se mantienen constantes las características observables de los trabajadores y del puesto de trabajo. Sin embargo, las brechas de ingresos podrían obedecer a ciertos atributos no observables de los trabajadores y del puesto de trabajo asociados con su salario y con las variables explicativas incluidas en las ecuaciones salariales. En este último caso, los coeficientes estimados de las ecuaciones (3) y (4) estarían sesgados. Pero esto no representaría un problema si la magnitud del sesgo es similar para ambos grupos de trabajadores (ANR y AR). Por lo tanto, teniendo en cuenta todas estas limitaciones, los resultados obtenidos se consideran una estimación aproximada de la estructura del sector formal en cada región.

7. Conclusiones

El principal objetivo de este estudio fue explorar, desde una perspectiva dinámica, la hipótesis de segmentación del sector formal en las diferentes regiones de Argentina. La evidencia obtenida de las matrices de transición y de la aplicación del método econométrico empleado permitió analizar algunas características que asume la informalidad laboral dentro del sector formal de cada región del país.

Considerando los primeros estudios que asocian segmentación laboral con barreras a la entrada y

limitada movilidad laboral, se estimaron matrices de transición para 2006-2007, observando particularmente los movimientos de los trabajadores dentro y fuera del sector formal. Los resultados fueron concluyentes, en todos los años, respecto a la elevada permanencia de los AR en puestos registrados de EF y a los escasos movimientos de los ANR hacia empleos registrados dentro del mismo sector. Además, este grupo de trabajadores presenta, en cada región, mayores probabilidades de transitar hacia el desempleo en relación con los AR del sector formal, lo que sugiere menor estabilidad laboral entre los primeros. Este conjunto de empleados no registrados deberían ser el segmento más permeable a las políticas activas de fiscalización y regularización, por ser los más visibles.

Con el propósito de examinar la existencia de dos segmentos laborales diferentes con características salariales distintas, también se estimaron brechas individuales de ingreso e índices de penalización salarial para los ANR de EF. Los resultados obtenidos muestran que existen diferencias salariales significativas entre lo que los ANR obtienen empleados en un EF y lo que percibirían, ellos mismos, en un puesto registrado. La importancia de este hallazgo radica en sus implicaciones respecto a la estructura del sector formal en cada región del país.

Por lo tanto, a la luz de los resultados obtenidos, la hipótesis de segmentación del sector formal y, por ende, del mercado laboral en cada región del país parece ser plausible en nuestro país para el período 2004-2007. Estos hallazgos ponen de manifiesto la necesidad de implementar políticas integrales que apunten a la formalización de los trabajadores en unidades productivas altamente permeables a la supervisión por parte del gobierno, reconociendo especificidades sectoriales y atendiendo al desarrollo económico sostenible de las empresas.

Referencias bibliográficas

- Alzúa, M. L. (2008), "Are Informal Workers Secondary Workers?: Evidence for Argentina." Documento de trabajo N° 73. CEDLAS. Universidad Nacional de La Plata.
- Arias, O. y Khamis, M. (2008), "Comparative Advantage, Segmentation and Informal Earnings: A Marginal Treatment Effects Approach", Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Paper N°. 3916
- Beccaria, L. (2001), "Movilidad Laboral e Inestabilidad de Ingresos en Argentina", Asociación Argentina de Especialista en Estudios del Trabajo (ASET), Argentina.
- Beccaria, L, Groisman, F. y Monsalvo, P., (2006), "Segmentación del Mercado de Trabajo y Pobreza en Argentina", *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires. Disponible en: www.aaep.or.ar
- Beccaria, L. y Groisman, F. (2007), "Informalidad y pobreza en Argentina", *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires. Disponible en: www.aaep.or.ar.
- Bertranou, F. y Paz, J. (2003), "Lo Bueno, lo Malo y lo Feo. Empleo, desempleo y exclusión social en la Argentina, *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires. Disponible en: www.aaep.or.ar.

- Bosch, M. y Maloney, W. F. (2006), "Gross Worker Flows in the Presence of Informal Labor Markets. The Mexican Experience 1987-2002", *Centre for Economic Perfomance*, Discussion paper N° 753, Octubre.
- Bourguignon, F., Fournier, M. y Gurgand, M. (2004), "Selection Bias Correction Based on the Multinomial Logit Model: Monte-Carlo Comparisons", Mimeo Delta, Paris.
- Del Río, C., Gradín, C. y Cantó, O. (2006), "The Measurement of Gender Wage Discrimination: The Distributional Approach Revisited", ECINEQ, Working paper N° 25.
- Doeringer, P. B. y Piore, M. J., (1971), *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Heath Lexington Books.
- Dubin, J.A., y McFadden, D.L., (1984), "An Econometric Analysis of residential Electric Appliance Holdings and Consumption", *Econometrica*, 52, 345-362.
- Fields, G. S., (1975), "Rural-Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment, and Job Search Activities in LDCs, *Journal of Development Economics*, Vol. 2, pp. 165-187.
- Fields, G. S. (2004), "A Guide to Multisector Labor Market Models", Banco Mundial, Washington, Noviembre.
- Foster, J. E., Greer, E. y Thorbecke, E. (1984), "A Class of Decomposable Poverty Indices", *Econometrica* 52:761-766.
- Gasparini, L. y Tornarolli, L. (2007), "Labor Informality in Latin American and The Caribbean: Patterns and Trends from Household Surveys Microdata", *CEDLAS*, Documento de Trabajo N° 0, La Plata, Febrero.
- Günther, L. y Launov, A. (2007), "Competitive and Segmented Informal Labor Markets", The Institute for the Study of Labor (IZA), Marzo.
- Harris, J.R. y Todaro, M.P. (1970), "Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis", *American Economic Review* 60: 126-42.
- Heckman, J. (1979), "Sample Selection bias as a Specification Error," *Econometrica*, 47: 153-161.
- Hussmans, R. (2004), "Defining and Measuring Informal Employment", OIT, Ginebra.
- Jiménez, M. (2010), "Una nueva Mirada al Problema de la Informalidad. La Segmentación del Sector Formal en Argentina". Proyecto de Investigación. Consejo de Investigación de la Universidad Nacional de Salta. Sin publicar.
- Kerr, C. (1954), The Balcanization of Labour Markets, in Labour Mobility and Economic Opportunity, MIT Press, Cambridge Mass., pp.92-110.
- Lewis, W. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *Manchester School* 22: 139-191.
- Maloney, W. F. (1999), "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico", *The World Bank Economic Review* 13: 275-302.
- Maloney, W. F. (2003), "Informality Revisited", Banco Mundial, *Policy research working paper* N° 2965, Enero.
- Maloney, W.F. y Bosch, M. (2006), "Gross Worker Flows in the Presence of Informal Labor Markets. The Mexican Experience 1987-2002", *Centre for Economic Perfomance*, Discussion paper N° 753, Octubre.
- MTESS-BM-INDEC, (2007), "La Informalidad Laboral en el Gran Buenos Aires. Una nueva mirada", Buenos Aires.
- OIT (1991), "El Dilema del Sector No Estructurado", Memoria del Director General, 78ª Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT (2002), "El Trabajo Decente y la Economía Informal", 90ª Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Paz, A. J. (2004), "Argentina: Dinámica de la Protección Laboral Social y el Mercado Laboral, 1995-2002", en *Protección social y mercado laboral*, Bertranou, F. (ed.), Oficina Internacional del Trabajo (OIT), Santiago.
- Perry, G. E., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A. y Saavedra, J. (2007), "Informality: Exit and Exclusión", Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe, Washington. Disponible en: www.siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources.
- Pratap, S. y Quintín E. (2001), "Formality or Size Premium: Some Evidence from Argentinian Wages". LACEA 2001, Uruguay.
- Pratap, S. y Quintín E. (2006), "Are Labour Markets Segmented in Developing Countries? A Semiparametric Approach", *European Economic Review* 50: 507-542.
- Roy, A.D. (1951), "Some Thoughts on the Distribution of Earnings." *Oxford Economic Papers*, 3, pp. 135-146.
- Waisgrais, S. (2001), "Segmentación del Mercado de Trabajo en Argentina: una Aproximación a Través de la Economía Informal", *Asociación Argentina de Especialista en Estudios del trabajo*. Disponible en: www.aset.org.ar.g.

Apéndice 1: Tablas

Tabla A1. Valores promedios de las principales variables (2004-2007)

Nota: se presentan los valores promedios para las variables continuas y la proporción muestral para las discretas. Los ingresos están expresados en pesos constantes del 2006. *La variable Educación se obtuvo convirtiendo la variable ordinal reportada por la EPH en una numérica siguiendo la siguiente escala: 0 años = sin instrucción, 3 años = primaria incompleta, 7 años = primaria completa, 9 años = secundaria incompleta, 12 años = secundario completo, 13 años = universitario incompleto, 17 años = universitario completo. **Los años de experiencia potencial se calcularon como años de edad, menos años de educación, menos cinco. Este cálculo implica dos supuestos: 1) a los cinco años el individuo ingresa al sistema educativo formal y 2) el individuo no trabaja mientras estudia.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Tabla A.2.1 Matriz de transición, NOA, 2006-2007

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Tabla A.2.2 Matriz de transición, NEA, 2006-2007

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Tabla A.2.3 Matriz de transición, Cuyo, 2006-2007

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Tabla A.2.4 Matriz de transición, Patagonia 2006-2007

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Tabla A.2.5 Matriz de transición, Pampa, 2006-2007

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Tabla A.2.6 Matriz de transición de la región del GBA 2006-2007

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Tabla A.3 Brechas promedios individuales por informalidad estimadas para los asalariados en EF por región 2004 y 2007

Nota: los errores estándares figuran entre paréntesis. Los ingresos están expresados en pesos constantes del 2006.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Apéndice 2: Gráficos

Gráfico A.1 *Brechas salariales relativas entre asalariados registrados y no registrados del sector formal según variables por región 2004-2007*

Nota: PI significa primaria incompleta; PC, primaria completa; SI, secundaria incompleta; SC, secundaria completa; UI, universitaria incompleta; UC, universitaria completa. Los números del al 8 se refieren a las diferentes ramas de actividad. La definición de las ramas de actividad se encuentra en la Tabla A.1 del Apéndice. Los ingresos están expresados en pesos constantes de 2006.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.