

EL EMPLEO INFORMAL Y LA ESTRUCTURA DEL MERCADO LABORAL EN LAS REGIONES ARGENTINAS

Mónica Jiménez

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 la Argentina, lo 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 económica.

Si bien el análisis de la informalidad laboral lleva ya varios años, la complejidad que caracteriza 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 analizan el fenómeno buscando caracterizarlo y revelar sus orígenes y determinantes. La gran labilidad del concepto de informalidad, sumada a la falta de consenso entre los autores en las formas de concebirla y de medirla, 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 resueltos– del mercado laboral más graves y complejos que afecta hoy a muchos trabajadores tanto en la Argentina como en Latinoamérica. En efecto, el incremento del empleo informal en las áreas urbanas de América Latina creció, aproximadamente, de un 50% en 1990 a un 58% en 1997 y estuvo acompañado de una correlativa caída del empleo formal urbano. Además, la evidencia de las dos últimas décadas sugiere que no existen en la región signos de un patrón consistente de reducción de la informalidad laboral (Gasparini y Tornarolli, 2007). En el caso de nuestro país, de mayo a octubre de 2002, se produjo una

caída de los puestos registrados, con el consecuente aumento de las ocupaciones precarias. Si bien desde octubre de 2002 hasta el último trimestre de 2004 los empleos formales e informales se expandieron, los últimos lo hicieron más aceleradamente que los primeros: 11,2% frente a 7% por año, respectivamente. Así, en el segundo trimestre de 2006, los puestos no registrados alcanzaron 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 así como una barrera de acceso a la protección legal y a 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 solo no contribuyen a disminuir la problemática de la informalidad, sino que pueden colaborar en su persistencia y crecimiento a lo largo del tiempo, convirtiéndola 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 la configuración de una sociedad integrada.

Por otra parte, una comprensión adecuada de la informalidad requiere de una perspectiva complementaria que no solamente 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 este último sector coexistan trabajadores que desarrollan actividades en puestos formales e informales. En la Argentina, de 1980 a 2003 la tasa de informalidad en las grandes firmas se duplicó, y aunque, actualmente, el empleo informal en esas firmas disminuyó, aún resulta llamativa su existencia en firmas que se suponen más visibles y controlables por el gobierno. Por eso, se comprende que el conjunto de asalariados en unidades productivas formales sea el objetivo más inmediato de programas de inspección laboral (Perry, Maloney, Arias, Fajnzylber, Mason y Saavedra, 2007)

Este artículo está organizado de la siguiente manera: en primer término, se enuncian las principales teorías del mercado laboral referidas a la naturaleza del empleo informal y se realiza una breve revisión de la literatura relacionada con el tema; a continuación, se describen los datos utilizados en la investigación empírica así como algunas definiciones relevantes para este estudio; luego, se reportan algunas estadísticas descriptivas de los mercados laborales regionales;

en el siguiente apartado, 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.

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 segmentalistas 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 labor 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 submercado 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 en desventaja 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 y 2003; Bosch y Maloney, 2006; Patrap y Quintín, 2006a y 2006b). 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, en su opinión, no sugieren que el mercado laboral de México sea rígido o esté segmentado de acuerdo 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 ubicación 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 ponen el acento 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 (2006a) evalúan la hipótesis de 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 la Argentina no puede ser rechazada cuando se considera que los trabajadores informales se encuentran típicamente mejor fuera de ocupaciones formales y se utilizan

proxies, como la búsqueda de otro empleo adicional al existente y la disposición a trabajar más horas, para comparar las dimensiones no pecuniarias asociadas con las condiciones de trabajo.

Desde una perspectiva opuesta a la anterior, Beccaria, Groisman y Monsalvo (2006) 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 de 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 la 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 de modos diferentes a lo largo del período 1975-2001 en el GBA: fue 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 se rechaza la hipótesis de libre elección del sector deseado por parte del trabajador.

Finalmente, Arias y Khamis (2008) examinan el modo en que un mercado laboral competitivo y segmentado afecta 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 ente los empleados formales y los trabajadores independientes– como con las consideraciones de segmentación –cuando se considera a los asalariados informales.

Las teorías y estudios empíricos previamente enunciados consideran que el sector formal es homogéneo. Sin embargo, indagar la existencia de una estructura segmentada en los mercados laborales regionales, específicamente en el sector formal, tiene particular importancia para una comprensión adecuada de la naturaleza de la informalidad y, por lo tanto, para la formulación de políticas públicas. Otro aspecto novedoso de esta investigación es la perspectiva regional en el estudio de la estructura del sector formal.

DATOS Y DEFINICIONES

Datos

El análisis empírico de esta investigación se basa en microdatos 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 año 2003, el INDEC encaró un proceso de reformulación integral de la EPH que incluyó el 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. Con este nuevo esquema, un hogar puede ser observado a lo largo de un año y medio, como en el caso de la EPH puntual. Por lo tanto, teniendo en cuenta estas características y a los fines del presente estudio, se construyeron paneles rotativos anuales para obtener el mayor número de observaciones posibles de las unidades de análisis del estudio, utilizando los datos obtenidos del primer trimestre de la EPH continua para el período 2004-2007. El período elegido para el análisis permite explorar 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 de 2001-2002.

La construcción de cada panel requirió un ordenamiento de variables conforme al 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.

Un problema común en todo panel es el sesgo potencial por desgranamiento o *attrition*, que produce que la proporción efectiva de hogares y personas que se reentrevista sea menor al porcentaje teórico que se espera encontrar luego de realizar el *matching* de datos -50%- . Sin embargo, la *attrition* no supera los 13 puntos porcentuales en cada panel, y la cantidad de observaciones disponibles en la muestra -sin ponderar- de individuos de 15 y más años asciende a 12.991 en el primer panel (2004-2005) y a 12.779 en el segundo (2006-2007). Además, las

unidades de análisis de esta investigación –los asalariados del sector formal– 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 de los resultados obtenidos incumben a la mayor parte de los asalariados de la Argentina durante todo el período bajo análisis. El Cuadro A.1 del Apéndice presenta los valores medios de las principales variables utilizadas en esta investigación.

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, empleada 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 perspectiva está relacionada con la falta de protección laboral y de los 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 de 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 la 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 utilizó 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 mencionado 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 que un asalariado no está registrado cuando no tiene descuentos jubilatorios. En relación con el 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 sociocupacionales tan dis-

pares como las profesionales, los 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–, esta información está solo 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 de difícil definición. 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 autoempleados 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 con el 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, inactivos, 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 solo se concentre en el trabajador, sino también en la unidad productiva. En línea con la definición productiva de informalidad y siguiendo una práctica estándar,¹ las nociones de empresas formales (EF) e informales

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

(E1) se construyeron teniendo en cuenta el tamaño del establecimiento definido a partir del número de empleados² 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. Asimismo, 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 su funcionamiento al margen de la ley y el constituirse como informales. Por estas razones, es lógico esperar una alta correlación entre informalidad de la unidad productiva definida en términos legales e informalidad desde el punto de vista productivo. Los datos del Módulo de Informalidad relevados conjuntamente con la EPH en el año 2005 en el GBA permiten evaluar, empíricamente, esta correlación. En efecto, de acuerdo 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*³ permiten rechazar la hipótesis nula de independencia de la definición legal en relación con 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 tales normas y exigencias 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 análisis 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 los 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

2 Cabe aclarar que, cuando las empresas se definen como informales basándose únicamente en el criterio del tamaño, pueden aparecer categorías ocupacionales como la de los empleados que trabajan en empresas informales pero ocupan puestos formales. Para más detalles, véase OIT, 2002. Por otro lado, como la (in)formalidad de la empresa depende del tamaño del establecimiento, el número de EF podría estar sobrestimado si algunas de ellas, aunque visibles por su gran tamaño, logran eludir los controles del Estado, y subestimado si algunas empresas pequeñas realizan actividades formales.

3 La estadística del test de *Pearson* es 267,9.

a compañías que carecen de documentación incluyendo la relacionada con la registración, la licencia, los certificados de impuestos y auditorías financieras (MTEySS-BM-INDEC, 2007).

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

Unidades de producción por tipo	Cuentas propias		Patrones	Trab. fam. sin remuneración	Asalariados	
	Informal	Formal	Formal	Informal	Informal	Formal
Empresas del sector formal			4	1	2	
Empresas del sector informal	3			5	6	7
Hogares	8				9	

Nota: Las casillas gris oscuro del cuadro hacen referencia a los puestos de trabajo que, por definición, no existen en el tipo de unidad de producción de que se trate, mientras que las de gris claro son los puestos de trabajo que existen en el tipo de unidad de producción de que se trate pero que 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 las celdas 1 a 6 y 8 a 9; el empleo en el sector informal (definido según la CIET de 1993) 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 sobre la base de 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.

ANÁLISIS DESCRIPTIVO

En 2004-2007, el sector formal en cada región representa una parte importante del mercado laboral, concentrando entre un 41% y un 64,4% de la fuerza de trabajo, aproximadamente. A su vez, los ANR en el total de asalariados de EF representan, en promedio, 29% en Cuyo, 15% en la Patagonia, 24% en la Pampa, 27% en el 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 solo 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 las mejoras observadas en la calidad del empleo, la proporción de puestos pre-

carios 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.⁴

En el Gráfico 1 del Apéndice de Cuadros y Gráficos se aprecia la penalización salarial relativa asociada a 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 entre AR y ANR 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, mientras que en 2004-2005 las más perjudicadas en términos salariales son las mujeres, en 2006-2007, los más afectados son 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 nivel educativo alto respecto de aquellos de nivel educativo bajo. Este resultado podría estar relacionado con el tipo de tarea realizada y con las mejores condiciones laborales que, generalmente, se vinculan con un título universitario, independientemente de la condición de informalidad. Otro resultado importante es el elevado diferencial salarial obtenido 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 durante 2004 y en las actividades primarias en el año 2007.

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 si se tiene 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 controla por algunas características personales y ocupacionales de los trabajadores.

METODOLOGÍA

Matrices de transición

La construcción de matrices de transición permitirá analizar los movimientos entre categorías ocupacionales definidas a partir de la condición de informalidad del trabajador y del sector en el que se desempeña, principalmente

4 La diferencia porcentual entre un tipo de empleo y otro, en algunos años, asciende a más del doble en el NOA y NEA.

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. La información obtenida de las matrices de transición es meramente descriptiva y se la emplea para una primera exploración de la hipótesis central del estudio.

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:

$$\ln W_{R_i} = X'_{R_i} \beta_R + \lambda'_{R_i} \theta_R + u_{R_i} \quad (1)$$

$$\ln W_{NR_i} = X'_{NR_i} \beta_{NRI} + \lambda'_{NR_i} \theta_{NRI} + u_{NR_i} \quad (2)$$

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 de acuerdo con la metodología que se describe en la siguiente subsección.

El segundo paso consiste en obtener el ingreso que cada ANR recibiría como registrado en el mismo sector. Este ingreso contrafáctico (\hat{t}_{NR_i}) 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:

$$\hat{t}_{NR_i} = \exp(X'_{NRI_i} \hat{\beta}_R + \hat{\sigma}_{NR}^2 / 2) \quad (3)$$

Por otra parte, se obtiene el ingreso mensual estimado de cada ANR del sector formal (\hat{w}_{NR_i}) a partir de la función de ingreso computada entre ellos:

$$\hat{w}_{NR_i} = \exp(X'_{NR_i} \hat{\beta}_{NR} + \hat{\sigma}_{NR}^2 / 2) \quad (4)$$

donde X_{NRI} es el vector de características del i -ésimo ANR; $\hat{\beta}_R$ y $\hat{\beta}_{NR}$ es el vector de coeficientes estimados entre los AR y los ANR respectivamente; y $\hat{\sigma}_{NR}$ 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:

$$b_{NR_i} = \hat{t}_{NR_i} - \hat{w}_{NR_i} \quad (5)$$

Corrección por sesgo de selección

Las ecuaciones salariales (1) y (2) deben ser estimadas para grupos seleccionados endógenamente, por lo que es 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, Fournier y Gurgand (2004) presentan un conjunto de métodos disponibles en la literatura para la corrección del problema del sesgo de selección cuando esta 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, Fournier y Gurgand (2004), del método de Dubin-McFadden (1984). Las técnicas anteriores a esta, como la de Lee (1983), presentan restricciones sobre la estructura de los términos de error. En cambio, el método de Bourguignon, Fournier y Gurgand (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:

$$Y_j = Z' \gamma_j + \eta_j, \quad j = 1 \dots M \quad (6)$$

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 η_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 de que un individuo con las características X_1 elija la categoría ocupacional j -ésima. Bajo los supuestos de que todas las variables X_j y Z son exógenas y de que los disturbios η_j verifican que $E(\eta_j | X_j, Z) = 0$ y $V(\eta_j | X_j, Z) = \sigma^2$, 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 λ_1 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, Fournier y Gurgand (2004) a partir de una generalización del modelo de Heckman (1979), el vector λ_i puede estar basado en la esperanza condicional de u_i , es decir:

$$E(u_i / \varepsilon_i < 0, \Omega) = \lambda(P_1, \dots, P_M) \quad (7)$$

donde $\varepsilon_i = \max_{j \neq i} (Y_j - Y_i) = \max_{j \neq i} Z_j \gamma_j + \eta_j - Z_i \gamma_i - \eta_i$ y $\Omega = \{Z' \gamma_1, Z' \gamma_2, \dots, Z' \gamma_M\}$

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 de la siguiente ecuación:

$$\ln W_1 = X_1 \beta_1 + \sigma_1 \left[\tilde{\rho}_1 m(P_1) + \sum_{j>1} \tilde{\rho}_j \frac{P_j}{(P_j-1)} m(P_j) \right] + v_1 \quad (8)$$

donde $\tilde{\rho}_j$ es la correlación entre u_1 –que es el error de la ecuación salarial condicional a que la categoría 1 sea elegida– y $\eta_j^* = (\eta_j) = \Phi^{-1}(G(\eta_j))$, siendo Φ la distribución acumulada normal estándar, $G(\cdot)$ la distribución acumulada de η_j –que es el error de la ecuación de selección condicionado a que la categoría j sea la elegida–, $m(P_j) = \int \ln(v - \log P_j) g(v) dv$ siendo $v = \eta_j + \log P_j$, $g(v)$ la función de densidad de v y P_j la probabilidad que la categoría j sea elegida, que está dada por $P(z_j \gamma_j > \varepsilon_j) = \frac{\exp(z_j \gamma_j)}{\sum_i \exp(z_i \gamma_i)}$ y finalmente v_1 es un término de error ortogonal a

todos los otros términos en (8) y que tiene esperanza cero.

Cálculo de los índices de penalidad salarial

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, a partir de las brechas salariales individuales, una serie de índices de penalización salarial propuestos por Del Río, Gradín y Cantó (2006). Para obtener una medida de la penalización absoluta, se emplean los siguientes índices adaptados por Del Río, Gradín y Cantó (2006) a partir de la familia de índices propuestos por Foster, Greer y Thorbecke (1984) (FGT) dentro de la literatura sobre pobreza:

$$d_\alpha(b_{NR}) = \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^{k^*} (b_{NR_i})^\alpha \right)^\alpha, \quad \alpha \geq 0 \quad (9)$$

donde k^* denota el número de ANR penalizados –esto significa que solo 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 paráme-

tro 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, Gradín y Cantó (2006), tales como el axioma de continuidad, el axioma focal, el axioma de simetría, de invariancia por replicación, el de monotonicidad débil y el de transferencia débil.

Por otra parte, se calcularán un conjunto de índices para medir la penalización 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, $v_{NR_i} = D_{NR_i} / I_{NR_i}$:

$$d_{r\alpha}(v_{NR}) = \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^{k^*} (v_{NR_i})^\alpha \right), \alpha \geq 0 \quad (10)$$

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.

RESULTADOS

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 el sector formal y el sector informal y dentro de cada uno de ellos 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 el apartado Definiciones, se observan algunos hechos destacables (véanse los Cuadros A.2 a A.7).⁵

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 85,7% en el NOA, 83,4%, en la Pampa, 85% en el GBA y 81,5%, en el NEA, en Cuyo y en la Patagonia. Además, la probabilidad de que los AR transiten

5 Las matrices de transición correspondientes al período 2004-2007 no se reportan en el Apéndice por falta de espacio. Sin embargo, están disponibles para quien lo requiera.

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% de los que viven en el NEA, Cuyo, la Pampa y el GBA, transitaron hacia puestos no registrados dentro del mismo sector.⁶ Estos resultados podrían sugerir que los trabajadores en puestos registrados dentro del sector formal no solo 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.⁷ 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: en todas las matrices se observa que más de un 70% dejó esta categoría ocupacional pero, 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, en todas las regiones –salvo en el GBA– es de dos a seis veces menor que la correspondiente a los ANR en una EF. En cambio, como puede esperarse, para los AR de una EI, la probabilidad de acceder a un puesto registrado en el sector formal supera significativamente no solamente a 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).

6 Durante 2004-2005, menos del 4% de los empleados registrados en el sector formal que residen en el NOA y Cuyo y menos del 3,1% de los que viven en el NEA, la Pampa, la Patagonia y el GBA se desplazaron hacia puestos no registrados dentro del mismo sector.

7 En el primer período, 2004-2005, la mayor inmovilidad se observa entre los CPP y patrones que residen en el NEA, la Patagonia y el GBA así como en Cuyo y la Pampa, respectivamente.

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 –salvo en el NOA–⁸ la probabilidad de perder el empleo es mayor entre los asalariados de una EI en comparación con los de una EF. Considerando solo 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. En relación con 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 solo desde empleos provenientes de EI, sino incluso para trabajadores que se desempeñan en el mismo sector.⁹ 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 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, sorprendentes 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.¹⁰ 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 acordes a sus expectativas. Por último, los resultados están en línea con la hipótesis de segmentación del sector formal de cada región.

8 En esta región los CPP aparecen como la categoría ocupacional que transita con mayor probabilidad hacia el desempleo.

9 Este resultado se mantiene a lo largo de todo el período 2004-2007.

10 A partir del año 2003 se implementó el Plan Nacional de Regularización del Trabajo (PNRT), que tiene por objetivo alcanzar cada vez mayores niveles de registro laboral, apuntado a detectar el trabajo no registrado, el parcialmente registrado, las formas atípicas y encubiertas de relación laboral y la subcontratación “elusiva”. Para alcanzar tales metas, el PNRT aumentó la cantidad de inspectores (de 40 a 400) y se incrementó sustantivamente el presupuesto. Entre los años 2005 y 2007, se inspeccionaron a nivel nacional alrededor de 435 mil establecimientos, fiscalizando la situación registral de 1,3 millones de trabajadores (Banco Mundial y MTEySS, 2008).

Brechas individuales e índices de penalización salarial

En el Cuadro A.8 se reportan los índices de penalización salarial computados por región a partir de las brechas individuales estimadas. 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.¹¹ Asimismo, las brechas relativas muestran que gran parte de los ANR obtienen remuneraciones que, en comparación con lo que percibirían si fueran formales, son inferiores hasta en un 43% en Cuyo, la Pampa y el GBA, un 48% en el NOA y el NEA y un 63% en la Patagonia.

La evolución temporal de los índices de penalización presenta, 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 año 2007 supera significativamente la estimada en 2004 para la mayoría de los subgrupos considerados y en todas las regiones, con excepción de los trabajadores de 16 a más de 45 años en el NOA y el 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 el GBA.¹² Cuando se considera la posición de los trabajadores en el hogar, se observa que en el año 2007 los cónyuges es el grupo más afectado salarialmente por su condición de informalidad.

Como se esperaba, en cada región, la penalización tanto 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 afirman 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 diferencia de ingresos con la edad.

11 El incremento fue de 27% en el NOA y la Pampa, 32% en el NEA, 35% en Cuyo, 71% en la Patagonia y 26% en el GBA.

12 Este resultado es consistente con el estudio de Beccaria, Groisman y Monsalvo (2006), en donde se encuentra que en la Argentina la penalización salarial asociada con la condición de informalidad es mayor para las mujeres que para los varones.

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, conforme con la teoría del capital humano, típicamente los informales más educados deberían recibir una menor penalización. Aunque este resultado no se observa, es consistente con lo que encuentran Beccaria, Groisman y Monsalvo (2006) para aquellos con nivel educativo elevado, cuya brecha salarial también se incrementa desde el año 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,¹³ 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. Sin embargo, las ventajas no pecuniarias como la flexibilidad, la independencia, la posibilidad de adquirir experiencia laboral, etc., están, en general, más asociadas con trabajadores independientes que con empleados asalariados. Además, en países en desarrollo como la Argentina, con mayores niveles de desocupación, es poco probable que el trabajador, sobre todo el asalariado, tenga posibilidades de realizar la elección entre un puesto laboral formal e informal. Es decir, si bien pueden existir diversas modalidades en el empleo informal asociadas con ciertas características deseables para el trabajador, el empleo formal es un bien escaso, sobre todo en países en desarrollo (Fields, 2004). Por lo tanto, las brechas negativas de ingresos encontradas en este estudio, probablemente estén asociadas con barreras a la entrada a puestos registrados en el sector formal. 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, esas brechas podrían obedecer a ciertos atributos no observables de

13 Véase el apartado Matrices de transición en el Apéndice.

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. Por lo tanto, teniendo en cuenta estas limitaciones, los resultados obtenidos se consideran una estimación aproximada de la estructura del sector formal en cada región.

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 de la elevada permanencia de los AR en puestos registrados de EF y de 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 que 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. Tales estimaciones muestran que existen diferencias significativas entre los salarios que los ANR obtienen cuando están empleados en una EF y los que percibirían en un puesto registrado. La importancia de este hallazgo radica en sus implicaciones con 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 las distintas regiones 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.

BIBLIOGRAFÍA

ALZÚA, M. L. (2008), *Are informal workers secondary workers?: Evidence for Argentina*, La Plata, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS), Universidad Nacional de La Plata, Documento de Trabajo n° 73.

ARIAS, O. y M. KHAMIS (2008), *Comparative advantage, segmentation and informal Earnings: A marginal treatment effects approach*, Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Paper n° 3.916.

BANCO MUNDIAL y MTEYSS, (2008), *Aportes a una Nueva Visión de la Informalidad Laboral en la Argentina*, Buenos Aires, The World Bank-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

BECCARIA, L. (2001), "Movilidad Laboral e Inestabilidad de Ingresos en Argentina", en *Estudios del Trabajo N° 21*, Buenos Aires, Asociación Argentina de Especialista en Estudios del Trabajo (ASET).

----- (2007), "El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos", en B. KOSACOFF (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Buenos Aires, CEPAL, Colección de Documentos de Proyectos N° 20, pp. 357-394.

BECCARIA, L. y F. GROISMAN (2007), "Informalidad y pobreza en Argentina", en *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires. Disponible en: www.aaep.or.ar

BECCARIA, L., F. GROISMAN y P. MONSALVO (2006), "Segmentación del mercado de trabajo y pobreza en Argentina", en *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires. Disponible en: www.aaep.or.ar

BERTRANOU, F. y J. PAZ (2003), "Lo bueno, lo malo y lo feo. Empleo, desempleo y exclusión social en la Argentina", en *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires. Disponible en: www.aaep.or.ar

BOSCH, M. y W. F. MALONEY (2006), *Gross worker flows in the presence of informal labor markets. The mexican experience 1987-2002*, Londres, Centre for Economic Performance, Discussion Paper n° 753, octubre.

BOURGUIGNON, F., M. FOURNIER y M. GURGAND (2004), "Selection bias correction based on the multinomial logit model: Monte-Carlo comparisons", París (Mimeo Delta).

DEL RÍO, C., C. GRADÍN y O. CANTÓ (2006), *The measurement of gender wage discrimination: the distributional approach revisited*, Vigo, ECINEQ, Working Paper n° 25.

DOERINGER, P. B. y M. J. PIORE (1971), *Internal labor markets and manpower analysis*, Massachusetts, Heath Lexington Books.

DUBIN, J. A., y D. L. MCFADDEN (1984), "An econometric analysis of residential electric appliance holdings and consumption", en *Econometrica*, n° 2, Princeton, Wiley-Blackwell, marzo, pp. 345-362.

FIELDS, G. S. (1975), "Rural-urban migration, urban unemployment and underemployment, and job search activities in LDCs", en *Journal of Development Economics*, n° 2, Amsterdam, Elsevier, pp. 165-187.

----- (2004), *A guide to multisector labor market models*, Washington, Banco Mundial, noviembre.

FOSTER, J. E., E. GREER y E. THORBECKE (1984), "A class of decomposable poverty indices", en *Econometrica*, n° 52, Princeton, Wiley-Blackwell, pp. 761-766.

GASPARINI, L. y L. TORNAROLLI (2007), *Labor informality in latin american and The Caribbean: Patterns and trends from household surveys microdata*, La Plata, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS), Documento de Trabajo n° 46, febrero.

GÜNTHER, L. y A. LAUNOV (2007), *Competitive and segmented informal labor markets*, Bonn, The Institute for the Study of Labor (IZA), marzo.

HAIDER, S. y G. SOLON (2006), "Life-cycle variation in the association between current and lifetime earnings", en *American Economic Review*, 96(4), Pittsburgh, American Economic Association, pp. 1308-1320.

HARRIS, J. R. y M. P. TODARO (1970), "Migration, unemployment and development: a two-sector analysis", en *American Economic Review*, n° 60, Pittsburgh, American Economic Association, pp. 126-42.

HECKMAN, J. (1979), "Sample selection bias as a specification error," en *Econometrica*, n° 47, Princeton, Wiley-Blackwell, pp. 153-161.

HUSSMANS, R. (2004), *Defining and measuring informal employment*, Ginebra, OIT.

INDEC (2003), *La nueva encuesta permanente de hogares de Argentina*, Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos, Encuesta Permanente de Hogares (EPH), Ministerio de Economía y Producción Secretaría de Política Económica.

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 (inédito).

KERR, C. (1954), *The Balcanization of labour markets, in Labour Mobility and Economic Opportunity*, Cambridge Mass, MIT Press.

LEE, L. F. (1983), "Generalized econometric models with selectivity", en *Econometrica* n° 51, Princeton, Wiley-Blackwell, pp. 507-512.

LEWIS, W. (1954), "Economic development with unlimited supplies of labour", en *Economic and Social Review*, 22(2) Manchester, Economic and Social Studies, pp. 139-191.

MALONEY, W. F. (1999), "Does informality imply segmentation in urban labor markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico", en *The World Bank Economic Review*, n° 13, Oxford, The World Bank, pp. 275-302.

----- (2003), *Informality Revisited*, Washington, Banco Mundial, Policy Research Working Paper N° 2.965, enero.

MTEYSS-BM-INDEC (2007), "La informalidad laboral en el Gran Buenos Aires. Una nueva mirada, resultados del módulo de informalidad de la EPH", en *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, versión disponible on-line.

MTEYSS-OIT (2007), *Los trabajadores independientes y la Seguridad Social*, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Serie de publicaciones de la Secretaría de Seguridad Social, año IV, n° 4.

OIT (1991), "El dilema del sector no estructurado", memoria del Director General, en *78° Conferencia Internacional del Trabajo*, Ginebra, OIT.

----- "El Trabajo Decente y la Economía Informal", en *90° Conferencia Internacional del Trabajo*, Ginebra, OIT.

PAZ, A. J. (2004), "Argentina: Dinámica de la protección laboral social y el mercado laboral, 1995-2002", en F. BERTRANOU (ed.), *Protección social y mercado laboral*, Santiago de Chile, Oficina Internacional del Trabajo (OIT).

PERRY, G. E., W. MALONEY, O. ARIAS, P. FAJNZYLBER, A. MASON y J. SAAVEDRA (2007), "Informality: Exit and Exclusion", Washington, Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe. Disponible en: www.sitere-sources.worldbank.org/INTLAC/Resources.

PRATAP, S. y E. QUINTÍN (2001), "Formality or size premium: Some evidence from Argentinean wages", conferencia presentada en Latin American and Caribbean Economic Association (LACEA), Montevideo, Uruguay.

PATRAP, S. y E. QUINTÍN (2006a), "Are labor markets segmented in Argentina? A semiparametric approach", en *American Economic Review*, 50(7), Pittsburgh, American Economic Association, pp. 1817-1841.

----- (2006b), "Are labour markets segmented in developing countries? A semiparametric approach", en *European Economic Review*, n° 50, Cambridge, Elsevier, pp. 507-542.

ROY, A. D. (1951), *Some thoughts on the distribution of earnings*, Oxford, Oxford University, Oxford Economic Papers n° 3, pp. 135-146.

WAISGRAIS, S. (2001), "Segmentación del mercado de trabajo en Argentina: una aproximación a través de la economía informal", 7° Congreso de la Asociación Argentina de Especialista en Estudios del trabajo (ASET), Buenos Aires, ASET. Disponible en: www.aset.org.ar

APÉNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadro A.1. Valores promedios de las principales variables. Años 2004-2007

Variable	NOA			NEA			Cuyo			Patagonia			Pampa			GBA		
	Empresas formales		Todos	Empresas formales														
	Asal. formales	Asal. inform.		Asal. formales	Asal. inform.		Asal. formales	Asal. inform.		Asal. formales	Asal. inform.		Asal. formales	Asal. inform.		Asal. formales	Asal. inform.	
Ingreso	587,71	915,32	372,61	611,32	910,88	379,24	762,50	1024,30	507,60	663,75	678,08	682,00	599,00	785,13	689,10	743,21	792,38	594,89
Educación	7,79	12,42	9,63	7,50	12,36	9,24	8,39	12,59	9,80	9,87	9,91	10,13	9,07	10,29	10,57	9,60	11,01	9,59
Varón	0,47	0,54	0,55	0,47	0,58	0,45	0,48	0,59	0,56	0,51	0,52	0,54	0,52	0,53	0,52	0,52	0,54	0,53
Edad	30,76	41,62	33,94	29,43	43,04	34,45	33,20	41,35	35,96	35,52	35,67	36,72	33,69	37,65	37,11	35,86	37,99	35,11
Profesional	0,08	0,12	0,04	0,07	0,13	0,05	0,11	0,14	0,08	0,09	0,09	0,09	0,08	0,09	0,09	0,10	0,11	0,08
Técnica	0,16	0,30	0,08	0,16	0,30	0,08	0,20	0,32	0,12	0,12	0,19	0,19	0,15	0,23	0,20	0,21	0,23	0,15
Operativa	0,46	0,45	0,47	0,46	0,47	0,41	0,46	0,44	0,43	0,44	0,45	0,46	0,45	0,46	0,45	0,46	0,44	0,44
Sin calificación	0,30	0,12	0,41	0,31	0,11	0,45	0,24	0,11	0,37	0,29	0,27	0,25	0,32	0,20	0,28	0,23	0,23	0,32
Act. primarias	0,02	0,01	0,05	0,02	0,01	0,03	0,04	0,02	0,13	0,02	0,05	0,03	0,07	0,03	0,03	0,03	0,02	0,08
Industria	0,10	0,10	0,09	0,08	0,04	0,11	0,13	0,16	0,11	0,12	0,10	0,09	0,10	0,09	0,13	0,10	0,14	0,10
Elect., gas y agua	0,00	0,01	0,00	0,01	0,03	0,00	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00
Construcción	0,09	0,04	0,11	0,11	0,06	0,09	0,07	0,02	0,05	0,07	0,07	0,08	0,08	0,07	0,06	0,07	0,05	0,06
Comercio, restaurant y hoteles	0,25	0,11	0,16	0,25	0,10	0,14	0,24	0,12	0,15	0,17	0,17	0,17	0,19	0,17	0,14	0,19	0,15	0,17
Transporte y comunicaciones	0,07	0,03	0,04	0,04	0,02	0,03	0,07	0,07	0,03	0,06	0,03	0,04	0,03	0,04	0,05	0,05	0,06	0,03
Serv. financieros, inmobiliarios y empresariales	0,07	0,06	0,09	0,06	0,04	0,04	0,08	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,06	0,06	0,05	0,07	0,05	0,06
Serv. comunales, soc. y personales	0,41	0,64	0,46	0,44	0,71	0,55	0,37	0,54	0,47	0,50	0,52	0,51	0,47	0,53	0,53	0,47	0,52	0,49
De 1 a 5	0,49	0,01	0,03	0,53	0,02	0,06	0,44	0,01	0,03	0,19	0,19	0,16	0,25	0,21	0,08	0,27	0,09	0,16
6 a 100	0,28	0,42	0,75	0,30	0,49	0,80	0,28	0,42	0,56	0,50	0,43	0,51	0,43	0,43	0,57	0,40	0,50	0,47
101 y más	0,23	0,57	0,22	0,17	0,48	0,14	0,28	0,57	0,40	0,31	0,38	0,33	0,32	0,37	0,34	0,33	0,41	0,37
Hora	39,39	41,24	34,32	40,62	42,60	32,18	41,35	45,53	36,38	39,03	39,41	39,42	38,81	41,12	38,91	40,63	41,16	38,20
Jefe	0,25	0,53	0,36	0,26	0,64	0,44	0,28	0,52	0,42	0,40	0,40	0,43	0,36	0,45	0,45	0,38	0,46	0,39
Conyuge	0,15	0,23	0,15	0,16	0,23	0,26	0,18	0,23	0,19	0,22	0,19	0,19	0,18	0,20	0,24	0,19	0,23	0,19
Infor. en el hogar	0,52	0,31	0,59	0,49	0,25	0,48	0,47	0,33	0,51	0,44	0,44	0,44	0,48	0,39	0,42	0,43	0,39	0,47

Nota: se presentan los valores promedios para las variables continuas y la proporción muestral para las discretas. Los ingresos están expresados en pesos constantes de 2006.

*La variable Educación se obtuvo convirtiendo la variable ordinal reportada por la EPH en una numérica siguiendo la 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 sobre la base de EPH-INDEC.

Cuadro A.2. Matriz de transición. NOA. Años 2006-2007

	Inactivos	Desem- pleados	Empresas Formales				Empresas Informales			Hogares		Trabajadores sin remunera- ción	Total
			Asalariados formales	Asalariados informales	Patrones	Cuenta propias prof.	Asalariados formales	Asalariados informales	Cuenta propias no prof.	Asalariados formales	Asalariados informales		
Inactivos	87,74	3,35	0,79	1,51	0,08	0,10	1,78	2,18	1,66	0,66	100		
Desempleados	24,43	20,25	7,06	12,66	0,92	0,81	13,90	11,36	6,97	0,00	100		
Empresas Formales													
Asalariados formales	2,88	1,67	85,74	2,02	1,45	0,76	3,36	1,11	0,00	0,00	0,46	100	
Asalariados informales	16,34	6,94	11,13	34,83	1,86	0,00	1,49	14,39	6,61	5,63	0,81	100	
Patrones	3,55	4,59	7,81	2,07	47,67	9,21	0,00	2,62	17,05	0,00	5,41	100	
Cuenta propias prof.	10,96	3,75	1,69	0,00	13,21	60,40	0,00	6,26	3,75	0,00	0,00	100	
Empresas Informales													
Asalariados formales	2,58	0,00	40,10	1,96	0,00	0,00	45,69	0,00	5,30	4,37	0,00	100	
Asalariados informales	14,58	7,35	3,10	14,99	0,00	0,00	2,06	40,00	12,54	0,00	3,53	100	
Cuenta propias no prof.	17,51	3,75	3,12	6,86	4,95	1,71	0,00	8,09	50,77	0,00	1,63	100	
Hogares													
Asalariados formales	26,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7,47	36,05	30,42	100	
Asalariados informales	13,05	9,46	0,00	2,29	0,00	0,00	0,00	1,28	6,12	0,53	67,26	100	
Trabajadores sin remuneración	43,81	10,28	2,61	2,31	1,30	0,00	0,00	7,07	16,05	0,00	6,97	100	
Total	52,52	4,97	13,29	5,64	1,71	1,07	1,28	5,82	8,26	0,19	4,36	100	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

Cuadro A.3. Matriz de transición. NEA. Años 2006-2007

	Inactivos	Desempleados	Empresas Formales				Empresas Informales				Hogares		Trabaj. sin remun.	Total
			Asalariados formales	Asalariados Informales	Patrones	Cuenta propias prof.	Asalariados formales	Asalariados informales	Cuenta propias no prof.	Asalariados formales	Asalariados informales			
Inactivos	88,42	1,45	0,79	1,15	0,20	0,00	0,07	2,06	3,32	0,00	1,48	1,06	100	
Desempleados	48,57	21,77	5,46	4,87	1,75	0,00	3,45	4,15	9,98	0,00	0,00	0,00	100	
Empresas Formales														
Asalariados formales	6,80	1,40	81,51	3,35	0,43	0,00	3,66	0,88	1,45	0,00	0,00	0,51	100	
Asalariados informales	23,95	5,27	6,40	30,04	0,00	1,11	0,64	18,50	10,88	0,00	1,86	1,35	100	
Patrones	22,64	0,00	10,04	0,00	35,83	0,00	0,00	0,00	31,49	0,00	0,00	0,00	100	
Cuenta propias prof.	0,00	0,00	0,00	0,00	26,37	43,86	0,00	0,00	29,77	0,00	0,00	0,00	100	
Empresas Informales														
Asalariados formales	4,32	0,00	21,38	0,00	0,00	0,00	53,36	7,78	13,16	0,00	0,00	0,00	100	
Asalariados informales	21,38	9,75	1,06	13,16	2,63	2,15	5,77	25,87	13,28	0,00	2,61	2,34	100	
Cuenta propias no prof.	15,87	2,61	3,92	0,00	2,43	0,44	0,51	3,84	67,21	0,00	1,44	1,73	100	
Hogares														
Asalariados formales	28,79	1,99	0,00	4,04	0,00	0,00	0,00	1,70	7,93	6,60	48,95	0,00	100	
Asalariados informales														
Trabajadores sin remuneración	43,93	0,00	6,53	0,00	6,23	0,00	0,00	0,00	4,68	0,00	6,58	32,05	100	
Total	63,99	2,61	8,59	3,53	0,95	0,26	1,56	4,18	9,94	0,20	2,85	1,33	100	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

Cuadro A.4. Matriz de transición. Cuyo. Años 2006-2007

	Inactivos	Desempleados	Empresas Formales			Empresas Informales			Hogares		Trabaj. sin remun.	Total
			Asalariados formales	Asalariados informales	Patrones	Cuenta propias prof.	Asalariados formales	Asalariados informales	Cuenta propias prof.	Asalariados formales		
Inactivos	87,40	0,99	0,54	1,78	0,00	0,16	0,21	2,25	2,05	1,58	3,03	100
Desempleados	33,31	19,55	5,50	14,46	0,00	1,96	0,00	1,23	14,46	7,63	1,90	100
Empresas Formales												
Asalariados formales	4,62	0,61	81,55	5,23	1,06	0,49	4,33	0,86	1,25	0,00	0,00	100
Asalariados inf.	8,65	3,78	25,16	51,66	0,00	0,00	0,00	5,79	3,90	1,07	0,00	100
Patrones	8,64	0,00	0,89	0,00	47,07	6,42	0,00	3,97	26,86	0,00	6,15	100
Cuenta propias prof.	0,00	9,83	7,55	7,79	10,14	40,94	0,00	10,75	13,00	0,00	0,00	100
Empresas Informales												
Asalariados formales	5,58	0,00	40,49	5,08	0,00	0,00	40,49	8,36	0,00	0,00	0,00	100
Asalariados informales	23,85	3,66	8,48	9,77	4,11	0,00	8,85	24,01	9,45	4,81	3,02	100
Cuenta propias no prof.	20,85	2,54	0,00	2,43	5,67	1,66	0,00	11,23	51,93	1,05	1,84	100
Hogares												
Asalariados formales	0,00	0,00	21,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	61,78	0,00	100
Asalariados informales	25,03	4,21	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,33	7,56	2,88	2,57	100
Trabaj. sin remuner.	27,94	0,00	0,00	0,00	7,50	0,00	0,00	0,00	47,54	0,00	17,02	100
Total	50,72	2,22	16,19	5,80	2,48	0,91	2,03	4,70	9,50	0,41	2,34	100

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

Cuadro A.5. Matriz de transición. Patagonia. Años 2006-2007

	Inactivos	Desempleados	Empresas Formales			Empresas Informales			Hogares		Total	
			Asalariados formales	Asalariados informales	Patrones	Cuenta propias prof.	Asalariados formales	Asalariados informales	Cuenta propias no prof.	Asalariados formales		Asalariados informales
Inactivos	86,62	2,99	2,51	2,80	0,29	0,47	0,72	1,17	0,24	0,00	2,19	100
Desempleados	19,05	20,96	20,50	0,00	0,00	0,00	9,70	5,50	20,89	0,00	3,40	100
Empresas Formales												
Asalariados formales	5,71	1,85	85,09	0,85	0,66	0,00	4,09	0,00	1,75	0,00	0,00	100
Asalariados informales	33,55	0,00	12,05	35,27	7,08	0,00	0,00	8,87	3,18	0,00	0,00	100
Patrones	0,00	0,00	3,76	0,00	70,11	0,00	0,00	7,97	18,16	0,00	0,00	100
Cuenta propias prof.	0,00	0,00	0,00	18,55	0,00	52,88	0,00	0,00	28,57	0,00	0,00	100
Empresas Informales												
Asalariados formales	26,14	5,17	4,37	4,08	0,00	0,00	60,24	0,00	0,00	0,00	0,00	100
Asalariados informales	22,47	12,34	4,94	2,62	0,00	0,00	10,28	29,46	2,57	0,00	15,32	100
Cuenta propias no prof.	21,22	2,66	6,30	1,54	9,54	0,00	0,00	13,75	43,48	0,00	1,51	100
Hogares												
Asalariados formales	16,17	7,64	4,73	0,00	0,00	0,00	0,00	8,29	0,00	10,64	52,53	100
Asalariados informales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100
Total	54,09	3,77	21,15	2,96	2,68	0,71	2,92	3,26	4,44	0,35	3,66	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

Cuadro A.6. Matriz de transición. Pampa. Años 2006-2007

	Inactivos	Desempleados	Empresas Formales				Empresas Informales				Hogares		Trabaj. sin remun.	Total
			Asalariados formales	Asalariados informales	Patrones	Cuenta propias prof.	Asalariados formales	Asalariados informales	Cuenta propias no prof.	Asalariados formales	Asalariados informales			
Inactivos	86,55	4,18	0,94	1,63	0,20	0,02	0,15	2,14	2,09	0,00	1,73	0,37	100	
Desempleados	26,03	25,09	7,22	6,90	0,56	0,95	2,20	10,29	10,33	0,00	10,42	0,00	100	
Empresas Formales														
Asalariados form.	4,85	1,37	83,41	2,09	0,51	0,28	4,84	0,77	1,57	0,00	0,30	0,00	100	
Asalariados inform.	23,87	5,49	12,02	27,37	1,30	1,24	1,52	17,74	7,62	0,64	1,20	0,00	100	
Patrones	2,97	0,00	5,41	1,33	59,15	2,41	1,53	4,98	18,07	0,00	1,58	2,56	100	
Cuenta propias prof.	2,07	3,04	12,04	3,22	14,71	47,56	0,00	0,39	16,98	0,00	0,00	0,00	100	
Empresas inform.														
Asalariados form.	5,67	3,00	22,98	3,35	5,07	0,00	47,56	9,29	3,08	0,00	0,00	0,00	100	
Asalariados inform.	12,73	8,68	4,01	9,96	0,08	1,46	4,33	43,77	10,11	0,00	4,26	0,61	100	
Cuenta propias no prof.	13,71	3,70	3,30	2,46	6,99	1,20	0,86	6,16	59,85	0,00	0,84	0,94	100	
Hogares														
Asalariados form.	18,77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	78,76	2,47	0,00	100	
Asalariados informales	26,71	6,41	1,65	2,60	1,08	0,00	0,72	2,21	1,08	5,69	51,86	0,00	100	
Trabajadores sin remunera.	61,00	3,94	6,30	0,00	3,11	0,00	0,00	8,76	6,87	0,00	0,00	10,02	100	
Total	52,43	4,99	13,97	3,45	2,69	0,98	2,17	5,67	9,19	0,44	3,55	0,47	100	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

Cuadro A.7. Matriz de transición. GBA. Años 2006-2007

	Inactivos	Desempleados	Empresas Formales			Empresas Informales			Hogares		Trabaj. sin remun.	Total
			Asalariados formales	Asalariados informales	Patrones	Cuenta propias prof.	Asalariados formales	Asalariados informales	Cuenta propias no prof.	Asalariados formales		
Inactivos	85,74	5,29	0,57	1,60	0,26	0,07	0,22	1,58	1,73	0,19	2,21	100
Desempleados	28,05	27,35	8,78	8,50	0,00	0,00	0,95	6,08	11,71	0,64	7,14	100
Empresas Formales												
Asalariados form.	2,62	2,38	85,04	4,01	1,18	0,26	1,30	0,58	2,31	0,00	0,32	100
Asalariados inform.	18,89	13,13	14,33	30,18	0,72	0,74	2,43	8,56	8,50	0,00	2,52	100
Patrones	6,54	2,17	1,75	7,23	51,36	6,67	1,97	3,90	18,40	0,00	0,00	100
Cuenta propias prof.	6,87	7,18	0,00	4,39	8,28	66,82	0,00	0,00	6,47	0,00	0,00	100
Empresas inform.												
Asalariados form.	7,12	4,95	15,39	3,68	2,12	0,00	62,45	4,29	0,00	0,00	0,00	100
Asalariados inform.	10,74	11,40	9,00	13,18	1,14	0,00	4,69	33,76	10,86	0,00	3,53	100
Cuenta propias no prof.	15,89	6,45	2,46	4,06	4,50	0,40	0,37	4,78	59,19	0,00	1,91	100
Hogares												
Asalariados form.	0,00	0,00	23,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	63,99	12,81	100
Asalariados informales	12,36	8,37	1,04	5,58	0,00	0,00	1,36	6,56	3,24	5,21	56,26	100
Trabajadores sin remunera.	16,61	24,19	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,64	14,89	0,00	0,00	100
Total	48,33	7,48	15,07	4,98	1,88	0,95	2,07	4,45	9,35	0,51	4,56	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

Cuadro A.8. Brechas promedio individuales por informalidad estimadas para los asalariados en empresas formales, por región. Años 2004 y 2007

Regiones	NOA						NEA						Cuyo					
	$d_{(a=0)}$		$d_{r(a=1)}$		$d_{(a=1)}$		$d_{(a=0)}$		$d_{r(a=1)}$		$d_{(a=1)}$		$d_{(a=0)}$		$d_{r(a=1)}$		$d_{(a=1)}$	
Nivel de advertisión	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007
Variables/Periodos	0,95	0,99	0,45	0,48	258,89	354,51	0,97	0,93	0,43	0,43	221,11	322,91	0,89	0,98	0,34	0,47	292,79	448,18
Todos	(0,02)	(0,01)	(0,01)	(0,02)	(0,57)	(0,86)	(0,02)	(0,04)	(0,02)	(0,04)	(0,50)	(1,74)	(0,06)	(0,02)	(0,03)	(0,03)	(0,93)	(1,65)
Género																		
Mujer	0,94	0,99	0,47	0,58	213,97	391,06	0,97	0,97	0,48	0,56	223,77	348,61	0,87	0,96	0,38	0,53	234,98	445,97
	(0,03)	(0,01)	(0,02)	(0,02)	(0,66)	(1,03)	(0,02)	(0,03)	(0,02)	(0,04)	(1,39)	(1,69)	(0,09)	(0,04)	(0,05)	(0,05)	(1,09)	(2,67)
Varón	0,97	0,99	0,44	0,42	207,45	332,86	0,97	0,89	0,37	0,33	182,63	298,97	0,91	1,00	0,33	0,43	259,13	449,79
	(0,02)	(0,01)	(0,02)	(0,02)	(0,59)	(1,19)	(0,03)	(0,07)	(0,03)	(0,05)	(0,83)	(2,93)	(0,05)	(0,00)	(0,03)	(0,02)	(1,89)	(2,10)
Edad																		
16-29	0,95	0,99	0,41	0,42	548,36	293,37	0,98	0,88	0,38	0,30	459,73	212,30	0,84	0,96	0,27	0,40	295,20	339,42
	(0,03)	(0,01)	(0,02)	(0,03)	(2,78)	(1,12)	(0,02)	(0,08)	(0,03)	(0,06)	(1,72)	(2,11)	(0,08)	(0,04)	(0,03)	(0,04)	(0,64)	(2,02)
30-44	0,93	1,00	0,45	0,49	535,14	383,05	0,98	0,91	0,48	0,48	678,67	349,46	0,91	1,00	0,38	0,45	242,97	492,97
	(0,04)	(0,00)	(0,03)	(0,02)	(1,69)	(1,22)	(0,02)	(0,08)	(0,02)	(0,07)	(9,41)	(1,94)	(0,09)	(0,00)	(0,05)	(0,03)	(0,47)	(2,66)
45 y más	1,00	0,97	0,54	0,58	566,86	459,64	0,93	1,00	0,48	0,54	587,69	410,62	0,97	1,00	0,43	0,63	338,49	594,87
	(0,00)	(0,02)	(0,02)	(0,03)	(6,21)	(2,36)	(0,07)	(0,00)	(0,06)	(0,04)	(3,60)	(3,84)	(0,03)	(0,00)	(0,03)	(0,04)	(1,07)	(3,50)
Nivel educativo																		
Bajo	1,00	1,00	0,54	0,55	279,35	362,77	1,00	1,00	0,51	0,57	226,68	334,53	1,00	1,00	0,46	0,58	267,54	507,02
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,03)	(0,92)	(1,22)	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,04)	(0,78)	(1,74)	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,05)	(0,99)	(2,34)
Medio	1,00	1,00	0,48	0,46	256,50	323,93	1,00	0,87	0,43	0,41	212,69	328,13	1,00	1,00	0,42	0,42	248,91	395,77
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,03)	(0,85)	(1,04)	(0,00)	(0,12)	(0,02)	(0,08)	(1,10)	(2,07)	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,04)	(1,26)	(2,02)
Alto	0,77	0,82	0,24	0,31	211,17	418,63	0,78	0,69	0,20	0,24	160,09	291,05	0,62	0,88	0,09	0,24	123,19	444,94
	(0,08)	(0,11)	(0,03)	(0,07)	(1,21)	(2,60)	(0,11)	(0,24)	(0,05)	(0,11)	(2,39)	(6,34)	(0,17)	(0,11)	(0,03)	(0,07)	(1,09)	(4,07)
Posición en el hogar																		
Jefe	0,96	0,98	0,52	0,48	320,72	382,62	0,97	0,93	0,39	0,60	238,44	319,03	0,91	1,00	0,36	0,43	256,95	514,16
	(0,03)	(0,01)	(0,03)	(0,03)	(0,99)	(1,68)	(0,03)	(0,07)	(0,06)	(0,09)	(1,26)	(3,06)	(0,07)	(0,00)	(0,03)	(0,04)	(1,11)	(3,14)
Cónyuge	0,49	1,00	0,94	0,73	268,19	449,39	0,97	1,00	0,31	0,60	246,69	365,90	0,83	1,00	0,36	0,71	214,56	550,67
	(0,02)	(0,00)	(0,03)	(0,01)	(1,28)	(1,73)	(0,03)	(0,00)	(0,02)	(0,04)	(0,94)	(2,19)	(0,14)	(0,00)	(0,08)	(0,03)	(1,23)	(5,23)
Hijo	0,95	0,99	0,39	0,44	199,42	317,08	0,97	0,84	0,34	0,34	153,25	276,62	0,88	0,96	0,03	0,42	210,09	371,30
	(0,05)	(0,01)	(0,02)	(0,03)	(0,66)	(1,12)	(0,03)	(0,11)	(0,03)	(0,07)	(0,82)	(3,25)	(0,06)	(0,04)	(0,03)	(0,04)	(1,55)	(2,19)
Obs. pond.	45690	33452					26150	9672					39583	23677				
Obs. sin ponderar	196	170					108	56					129	90				

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

Cuadro A.8. Brechas promedio individuales por informalidad estimadas para los asalariados en empresas formales, por región. Años 2004 y 2007 (continuación)

Regiones	Pampa						Patagonia						GBA					
	d _(a=0)		dr _(a=1)		d _(a=1)		d _(a=0)		dr _(a=1)		d _(a=1)		d _(a=0)		dr _(a=1)			
Variables/ Períodos	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2007	
Todos	1,00	1,00	0,63	0,60	208,67	720,18	0,94	0,95	0,43	0,36	267,97	366,72	0,95	0,98	0,43	0,41	465,88	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,06)	(0,79)	(7,41)	(0,02)	(0,03)	(0,02)	(0,02)	(0,76)	(0,83)	(0,02)	(0,01)	(0,02)	(0,02)	(0,50)	
Género																		
Mujer	1,00	1,00	0,66	0,69	232,59	750,34	0,94	0,87	0,46	0,44	246,88	406,92	0,97	0,96	0,47	0,47	434,82	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,03)	(0,73)	(4,75)	(0,03)	(0,07)	(0,02)	(0,05)	(1,04)	(1,08)	(0,02)	(0,03)	(0,02)	(0,03)	(0,60)	
Varón	1,00	1,00	0,60	0,39	208,69	650,53	0,94	0,99	0,41	0,32	168,52	348,07	0,93	0,98	0,39	0,36	490,82	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,11)	(0,80)	(21,67)	(0,03)	(0,01)	(0,02)	(0,02)	(0,70)	(1,09)	(0,03)	(0,02)	(0,03)	(0,02)	(0,76)	
Edad																		
16-29	1,00	1,00	0,59	0,49	217,41	583,31	0,96	0,91	0,39	0,32	366,79	291,31	0,93	0,98	0,38	0,36	378,96	
	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,06)	(0,52)	(13,27)	(0,02)	(0,05)	(0,02)	(0,03)	(0,48)	(0,93)	(0,04)	(0,02)	(0,03)	(0,02)	(0,69)	
30-44	1,00	1,00	0,65	0,67	329,52	872,24	0,94	0,97	0,44	0,38	333,11	416,69	0,94	0,97	0,43	0,41	489,80	
	(0,00)	(0,00)	(0,03)	(0,04)	(1,41)	(8,67)	(0,04)	(0,03)	(0,03)	(0,03)	(0,39)	(1,47)	(0,03)	(0,03)	(0,03)	(0,03)	(0,82)	
45 y más	1,00	1,00	0,68	0,60	385,13	595,88	0,92	1,00	0,49	0,49	400,72	495,12	1,00	0,97	0,49	0,47	563,36	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,16)	(1,30)	(12,17)	(0,06)	(0,00)	(0,04)	(0,05)	(0,86)	(2,02)	(0,00)	(0,03)	(0,03)	(0,04)	(0,98)	
Nivel educativo																		
Bajo	1,00	1,00	0,66	0,70	552,11	859,34	1,00	1,00	0,54	0,48	308,09	379,09	1,00	1,00	0,53	0,50	457,33	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,07)	(2,22)	(16,03)	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,04)	(0,75)	(1,11)	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,04)	(0,94)	
Medio	1,00	1,00	0,63	0,58	571,27	683,42	1,00	1,00	0,46	0,03	334,60	354,01	1,00	1,00	0,46	0,42	440,04	
	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,14)	(6,47)	(5,42)	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,39)	(1,38)	(1,14)	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,03)	(0,64)	
Alto	1,00	1,00	0,47	0,47	387,58	681,55	0,76	0,51	0,20	0,04	195,03	375,44	0,78	0,81	0,17	0,24	512,87	
	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,01)	(3,24)	(22,19)	(0,08)	(0,16)	(0,02)	(0,11)	(1,07)	(2,10)	(0,08)	(0,10)	(0,04)	(0,05)	(1,10)	
Posición en el hogar																		
Jefe	1,00	1,00	0,64	0,60	586,18	615,74	0,93	0,94	0,49	0,30	359,51	355,70	0,96	0,98	0,48	0,37	491,27	
	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,09)	(6,93)	(6,74)	(0,04)	(0,04)	(0,03)	(0,03)	(1,25)	(1,43)	(0,03)	(0,02)	(0,03)	(0,02)	(0,79)	
Cónyuge	1,00	1,00	0,68	0,55	555,20	917,86	0,44	0,99	0,95	0,51	294,77	463,34	0,87	1,00	0,42	0,54	495,96	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,07)	(2,40)	(14,87)	(0,03)	(0,01)	(0,03)	(0,05)	(0,84)	(1,30)	(0,07)	(0,00)	(0,03)	(0,04)	(1,10)	
Hijo	1,00	1,00	0,58	0,60	504,63	783,22	0,94	0,91	0,37	0,34	203,79	322,44	1,00	0,95	0,38	0,38	417,53	
	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,04)	(2,47)	(20,88)	(0,05)	(0,06)	(0,02)	(0,03)	(0,44)	(1,50)	(0,00)	(0,04)	(0,04)	(0,03)	(0,82)	
Obs. pond.	8742	1800					80979	54420					228635	189628				
Obs. sin ponderar	42	20					212	143					132	130				

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

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

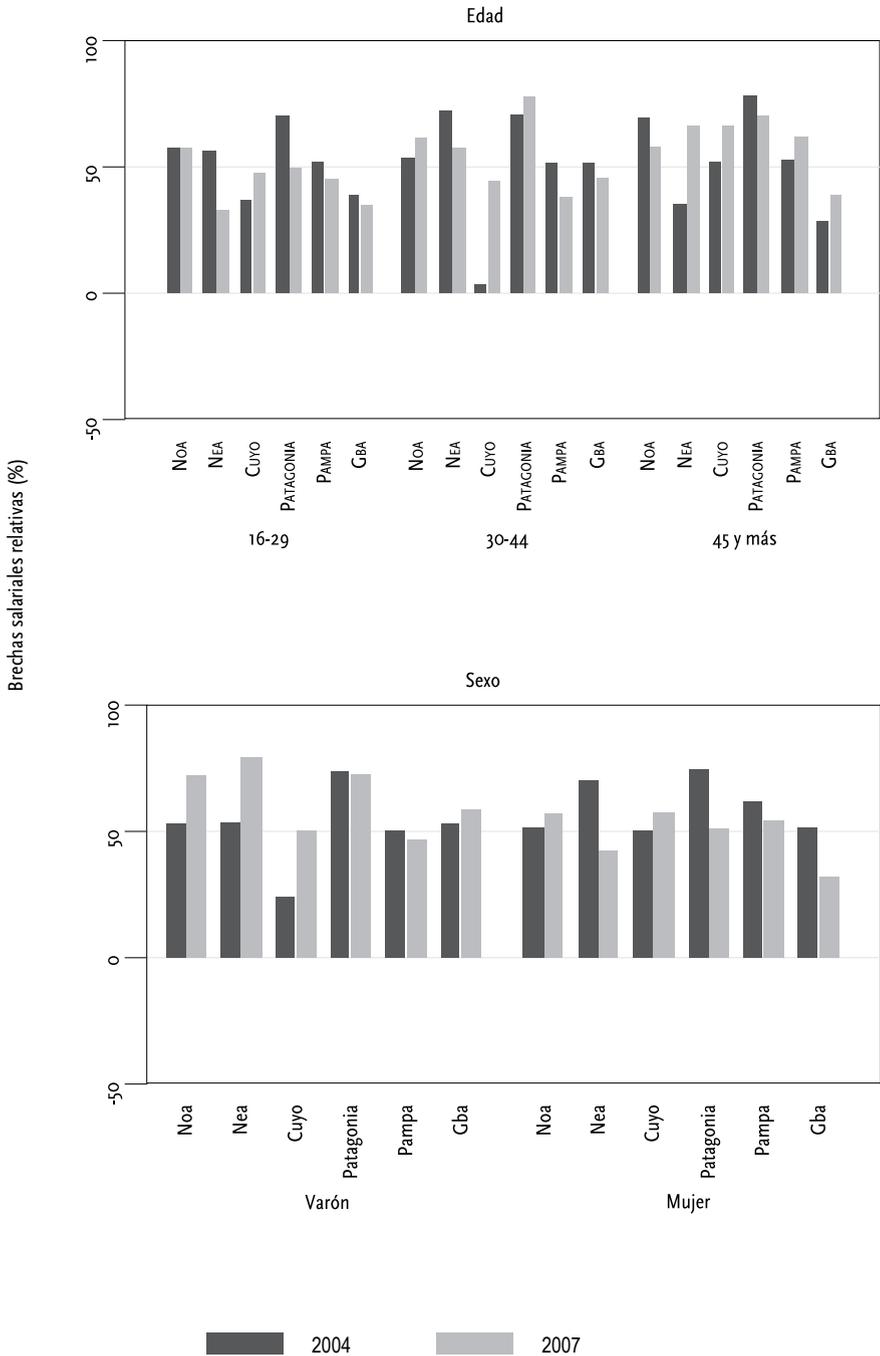


Gráfico 1. Brechas salariales relativas entre asalariados registrados y no registrados del sector formal, según variables por región. Años 2004-2007 (continuación)

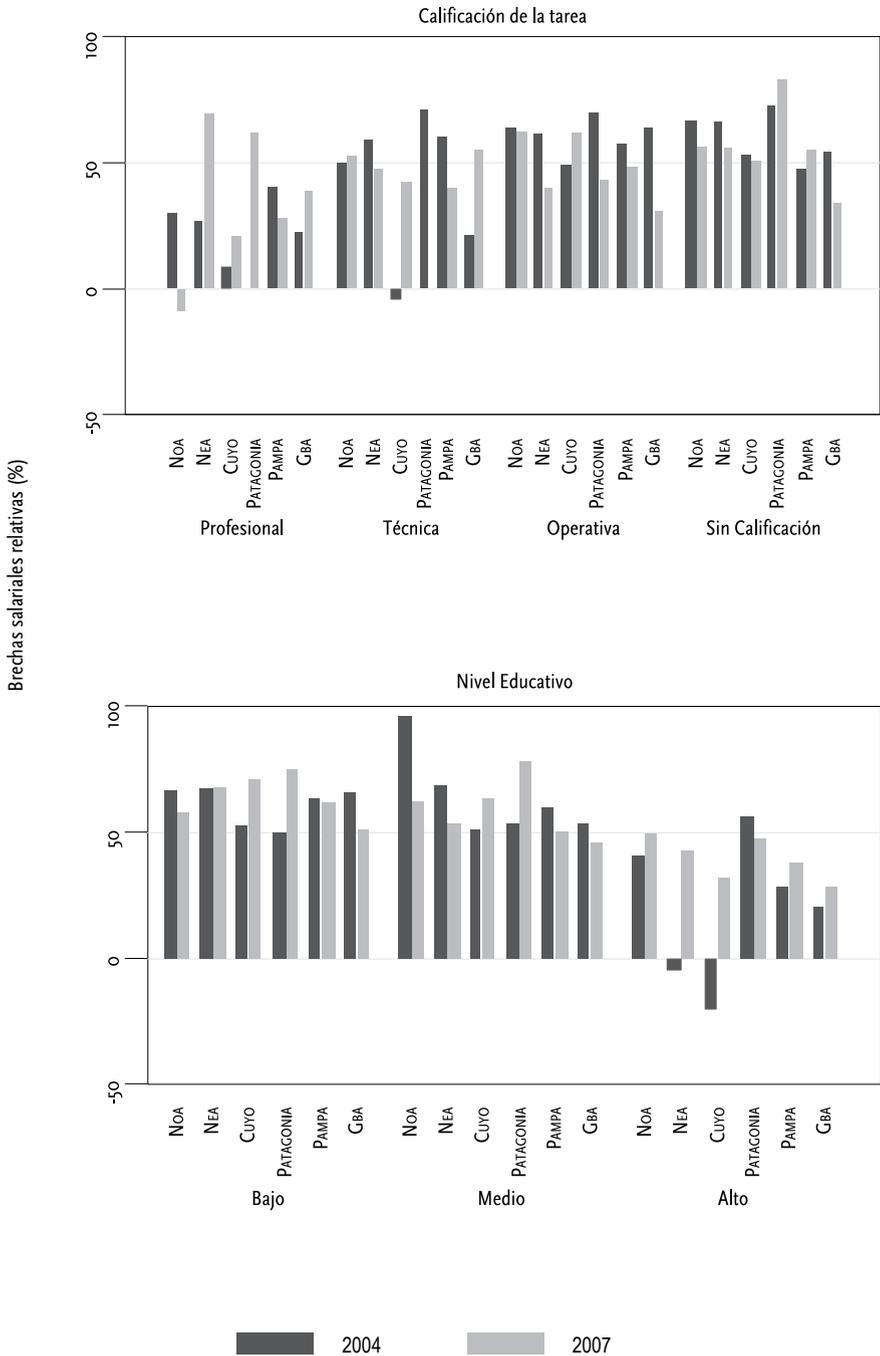
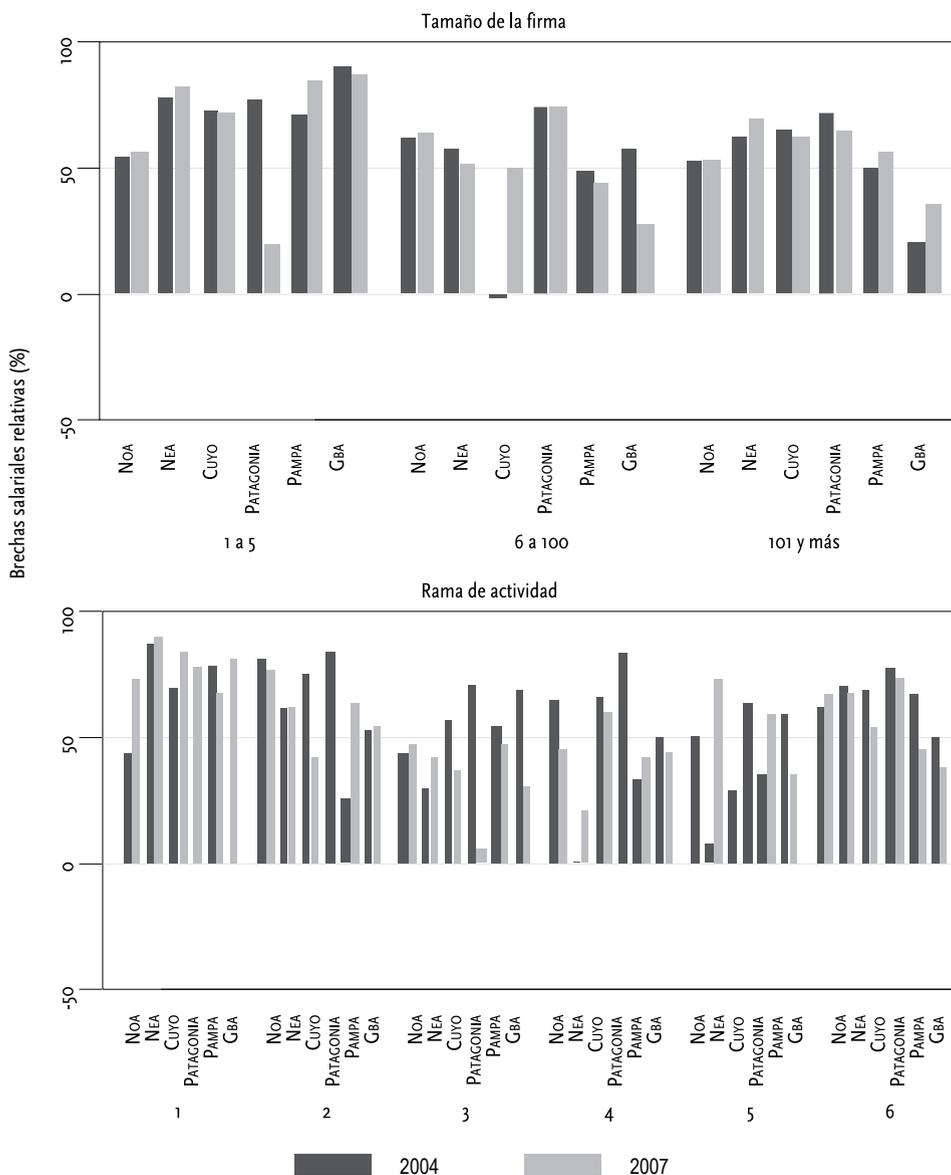


Gráfico 1. Brechas salariales relativas entre asalariados registrados y no registrados del sector formal, según variables por región. Años 2004-2007 (continuación)

Nota: en nivel educativo bajo se incluye a los asalariados que, al menos, completaron la primaria; en nivel educativo medio se incluye a los asalariados que, al menos, completaron la secundaria; y en nivel educativo alto se incluye a los asalariados que, al menos, completaron el universitario. La definición de las ramas de actividad se encuentra en el Cuadro A.1 del Apéndice. Los ingresos están expresados en pesos constantes de 2006.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

RESUMEN

El proceso de informalización del sector formal que se ha observado en América Latina durante 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 (EPH), 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 solo sufren una penalización en términos salariales sino que permanecen bajo condiciones laborales desfavorables asociadas con la informalidad.

PALABRAS CLAVE

EMPLEO INFORMAL
SEGMENTACIÓN
BRECHAS SALARIALES
MERCADO LABORAL REGIONAL

ABSTRACT

The informalization process of formal sector observed in Latin America during the last years involves the coexistence of formal and informal workers that develop their activities under different labor conditions in the same sector. However the economic literature, either empirical or theoretical, traditionally thought that sector as one with a homogeneous structure. But, the labour market segmentation, especially of the formal sector, has important consequences for earnings and occupational mobility. The aim of this study is explore, from a dynamic perspective, the impact of the informality on the argentinean labour market structure, investigating specially the hypothesis of formal sector segmentation in the different country's regions. With that goal, from micro data of the Encuesta Permanente de Hogares (EPH), we estimate individual wage gaps and transition matrices to analyze the movements between occupational categories defined from the informality condition of the worker and of the sector in which he works. The principal result is the evidence founded in favor of the formal sector segmentation. This finding is important because of its implications for the no registered salaried workers that not only suffer a wage penalization but also remain under unfavorable labour conditions associated with informality.

KEY WORDS

INFORMAL EMPLOYMENT
SEGMENTATION
WAGE GAP
REGIONAL LABOUR MARKET