



## **Grupo Temático N° 1: Dinámica del mercado de trabajo y evolución salarial**

**Coordinadores: Adriana Marshall y Rosalía Cortés**

---

### **Segmentación del mercado de trabajo en Argentina. 2003-2013**

**Autor/es: Agustín Arakaki**

**E – mails: [agustin.arakaki@gmail.com](mailto:agustin.arakaki@gmail.com)**

**Pertenencia institucional: Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo**

#### **INTRODUCCIÓN<sup>1</sup>**

Luego de la crisis que diera fin al régimen de paridad cambiaria con el dólar, la Argentina inició, hacia fines del año 2002, un período de crecimiento sostenido muy importante, tanto por su intensidad como por su duración. En los primeros años, este proceso fue acompañado por una elasticidad empleo-producto mayor que en la Convertibilidad, explicada por la elevada capacidad ociosa existente al comienzo del período, la reducción de los costos laborales y la recuperación del sector productivo –en particular, aquellos mano de obra intensivos- (Beccaria *et al*, 2005; Arceo *et al*, 2006). En consecuencia, se produjo un gran aumento del volumen de ocupados, en conjunción con una mejora en la calidad de los puestos de empleo existentes en la economía (Schleser, 2007) y una importante recuperación de los ingresos laborales reales (CENDA, 2010; Beccaria y Maurizio, 2012). A su vez, todos estos cambios en el mercado laboral contribuyeron en forma significativa a la reducción de la desigualdad (Gasparini y Lustig, 2011; Maurizio, 2012) y de la pobreza por ingresos (Maurizio y Villafañe, 2007).

A partir de 2008, si bien la recuperación del mercado de trabajo ya presentaba señales de agotamiento, el deterioro del contexto macroeconómico –en particular, la reducción del crecimiento y el aumento de su volatilidad, y la aceleración de la inflación- fue socavando el desempeño de las variables laborales y, en consecuencia, de las variables sociales, hasta estancarse por completo (CENDA, 2010; González y Fernández, 2011; Arakaki, 2015a).

Así, el escenario hacia fines del 2013 es dispar. Por un lado, el volumen de empleo presenta valores históricamente elevados y, como contracara, la desocupación se encuentra en niveles bajos. Por otro lado, si bien el salario real se asemeja a los mejores niveles de la Convertibilidad, aún se encuentra



lejos de los máximos históricos (Jaccoud *et al*, 2015). A su vez, los niveles de precariedad laboral, de concentración de los ingresos laborales y de pobreza continúan siendo elevados (Beccaria y Maurizio, 2012; Arakaki, 2015b).

Desde nuestro punto de vista, la persistencia de estos inconvenientes socio-laborales se encuentra asociada a la existencia de mercados laborales segmentados. En la última década se han multiplicado los trabajos que se abocan a estudiar este fenómeno, sea como hipótesis central a contrastar o como causa de otro. Estos estudios suelen recurrir a dos aproximaciones: la más frecuente es definir a priori los segmentos, bajo el enfoque “legal” de la informalidad, según el cual serían informales aquellos trabajadores que no están cubiertos por la legislación laboral. Mientras que el otro camino implica que la identificación de los mismos surja de la evidencia empírica (Alzúa, 2008). Sin embargo, dada la heterogeneidad que caracteriza a la estructura productiva de las economías latinoamericanas, entendemos que el enfoque “productivo” de la informalidad<sup>2</sup> permite dar cuenta de aspectos particulares de la forma en la que opera el mercado laboral en la región y, de esta forma, comprender en forma más acabada el comportamiento en el pasado reciente.

La hipótesis general que guía el proyecto de investigación del cual este trabajo constituye una primera aproximación, es que en nuestros países opera, en primer lugar, la segmentación entre trabajadores del sector formal e informal y luego, la segmentación en su forma más tradicional – esto es, entre puestos buenos y malos-. En este marco, esta ponencia tiene por objetivo presentar evidencia empírica que contribuya al estudio de la segmentación del mercado de trabajo desde una perspectiva estructuralista. Para ello, por un lado, buscaremos mostrar que los trabajadores del segmento de mayor productividad presentan ventajas respecto a hacerlo en aquel de menor productividad –más específicamente, perciben una remuneración mayor-, y que el primero resulta incapaz de generar la cantidad de puestos requeridos para absorber a la totalidad de personas que quieren trabajar en él.

Por otro lado, a partir de la información provista por la Encuesta Permanente de Hogares relevada por el INDEC, intentaremos aportar evidencia para el caso argentino durante el período 2003-2013<sup>3</sup>, utilizando como criterio para definir a los segmentos la caracterización propuesta por el Programa

---

<sup>1</sup> A pesar de que en este trabajo fue elaborado íntegramente a partir de información publicada por el INDEC, esto no implica desconocer la situación en el que se encuentra dicho instituto desde el 2007 –y sus efectos sobre las estadísticas públicas-, ni quitarle importancia a la necesidad de normalizar su funcionamiento.

<sup>2</sup> Este define como trabajadores del sector informal a quienes trabajan en actividades poco capitalizadas y estructuradas en base a unidades productivas pequeñas, de bajo nivel tecnológico y organización formal escasa o nula, en otras palabras las menos productivas



de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), en tanto esta permitiría dar cuenta, en forma indirecta, de las diferencias de productividad entre establecimientos productivos.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. En la primera sección presentamos una breve revisión de la literatura sobre el enfoque “tradicional” de los mercados de trabajo segmentados y su aplicación al caso argentino. En la segunda, realizaremos una breve revisión de la literatura estructuralista centrándonos en la relación entre la estructura productiva y el funcionamiento del mercado de trabajo. En tercer lugar, presentamos la evidencia para el caso argentino a partir de 2003. Finalmente, incluimos una sección en la que recopilamos el trabajo. Por cuestiones de espacio incluimos también un Anexo Estadístico en el cual se encuentran los resultados de los métodos econométricos utilizados en este trabajo.

## **1. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **1.1. EL ENFOQUE DE LOS MERCADOS DE TRABAJO SEGMENTADOS**

Hacia fines de la década de los sesenta y principios de la siguiente, frente a los serios inconvenientes que presentaba la escuela neoclásica para explicar diferentes fenómenos empíricos – tales como la persistencia del desempleo, la discriminación laboral, diferencias observadas en términos de las condiciones de trabajo y la dispersión de los salarios no asociada al nivel educativo de las personas-, surgió el denominado enfoque de los mercados de trabajo segmentados (EMTS) (Leontaridi, 1998; Huguet Roig, 1999). Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre con la escuela neoclásica, no se trata de un cuerpo teórico unificado, sino de un conjunto de explicaciones bastante diverso en cuanto a las disciplinas de origen y la orientación de sus autores (Fernández-Huerga, 2010). A pesar de las diferencias, distintos autores coinciden en identificar dos rasgos comunes (Dickens y Lang, 1985; Huguet Roig, 1999).

Por un lado, la mayoría supone una estructura dual, esto es, que el mercado laboral puede modelarse como teniendo dos segmentos: el primario y el secundario. El primero está conformado por los puestos con mejores condiciones laborales –más estables, registrados en la seguridad social, etc.-, con salarios más altos, que ofrecen oportunidades para progresar dentro de la firma, y recompensas considerables por adquirir más educación y entrenamiento; mientras que el segundo se define en contraposición a este. Por otro lado, el segmento primario no genera la cantidad de puestos necesarios para absorber al número de personas que quieren esos trabajos, es decir presenta un

---

<sup>3</sup> Aunque a los fines de contextualizar el estudio utilizaremos estadística descriptiva que trasciende estos años y aporta información referida a lo ocurrido durante el modelo de la Convertibilidad.

exceso de oferta. Esta última característica es la más importante porque implica que el mecanismo de mercado no opera como lo predice la teoría económica convencional. Según esta última, el exceso de oferta para los puestos primarios tendría que traducirse en una caída del salario y, en consecuencia, debería aumentar la ocupación. Sin embargo, por lo dicho anteriormente, esto no ocurre.

## 1.2. LA LITERATURA RECIENTE EN ARGENTINA

Como un hecho probablemente asociado a la caracterización del mercado laboral en Argentina durante el período de la posconvertibilidad, en el pasado reciente ha aumentado el interés por el EMTS. En consecuencia, el número de artículos que abordan el estudio de este fenómeno ha proliferado<sup>4</sup>. Estos *papers* se abocan, principalmente, a testear empíricamente la hipótesis de segmentación del mercado de trabajo y pareciera haber un acuerdo relativamente amplio en que no puede ser rechazada. Como criterio de identificación, los autores recurren a alguno de los dos enfoques sobre la informalidad: el legal y el productivo. Aunque, por lo general, apelan al primero de ellos, lo cual parecer estar fundamentado en una mejor correspondencia con el espíritu original del EMTS. Las mayores diferencias entre estos artículos se encuentran en los aspectos metodológicos, principalmente, en los métodos econométricos/cuantitativos.

Sin embargo, desde nuestro punto de vista, el marco teórico desde el cual se entiende el fenómeno de la segmentación del mercado laboral debe partir de reconocer las especificidades de la economía argentina y, en particular, la heterogeneidad existente al interior de la estructura productiva. A continuación presentaremos las principales líneas para el estudio de este fenómeno desde esta perspectiva.

## 2. EL PLANTEO ESTRUCTURALISTA

### 2.1. DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA...

Según la tradición estructuralista, los países latinoamericanos, en contraposición con lo que ocurre en los más desarrollados, presentan importantes diferenciales de productividad entre sectores y al interior de los mismos –es decir, la estructura productiva es heterogénea-. Esta idea encuentra sus orígenes en el trabajo de Prebisch (1949), según el cual esta característica sería el resultado de la

---

<sup>4</sup> Entre los trabajos más representativos podemos mencionar Waisgrais (2005), Pratap y Quintin (2005), Tornarolli y Conconi (2007), Arias y Khamis (2008), Beccaria y Groisman (2008), Bertranou *et al* (2012), Maurizio (2012), y Paz (2013).



forma en la que se generó y difundió el progreso técnico entre los países. Así, en aquellos países en los que se originó y tomó mayor impulso se constituyeron en el centro del sistema mundial, y el resto de los países conformaron una periferia parcialmente vinculada y subordinada a los países centrales. Este vínculo entre ambos llevó a que el progreso técnico se difundiera en forma parcial e irregular en los países periféricos –incluidos los latinoamericanos–, configurando estructuras productivas heterogéneas en dichos países.

Posteriormente, según Pinto (1970), el modelo de la industrialización por sustitución de importaciones introdujo grandes cambios sobre la estructura productiva dual que había caracterizado a las economías latinoamericanas, conformada por el denominado “complejo exportador” –es decir, el sector primario que destinaba su producción a las exportaciones– y el resto de los sectores, entre los cuales no había vínculos. Más específicamente, la ISI dio origen a un sector moderno que se transformó en el motor de la economía, pero que, a diferencia de lo que ocurrió en los países más desarrollados, resultó incapaz de impulsar la modernización del resto de la estructura productiva. En palabras de Pinto (1970: 89, énfasis en el original): “La capacidad de irradiación del ‘sector moderno’ ha resultado mucho menor que la esperada. De este modo, más que un progreso hacia la ‘homogenización’ de la estructura global se perfila un ahondamiento de la heterogeneidad de la misma”. En consecuencia, identifica tres grandes estratos en función de su productividad: el “primitivo”, con niveles similares a los de la economía colonial; el “polo moderno”, cuya productividad se asemeja al promedio de las economías desarrolladas; y el “intermedio”, que registraba una productividad próxima al promedio nacional.

## **2.2. ...AL MERCADO DE TRABAJO**

A los fines de analizar lo ocurrido en el mercado laboral, el planteo estructuralista identifica dos sectores: el formal y el informal. Las empresas correspondientes al primero, asimilable al segmento intermedio en la clasificación anterior<sup>5</sup>, emplean “funciones de producción” que ahorran capital y, principalmente, mano de obra. Este hecho, sumado a que la producción de estas firmas tiene como destino un mercado interno pequeño y diversificado, lleva a que no sean capaces de generar el número de puestos de trabajo requeridos. A su vez, la posibilidad de ingresar libremente a estos mercados está condicionada por los requerimientos tecnológicos. Por lo tanto, el excedente de mano de obra se ve obligado a emplearse en el denominado sector informal, al cual puede ingresar con

---

<sup>5</sup> También al “polo moderno”, aunque, como veremos más adelante, la literatura especializada afirma que la importancia de este último resulta menor dentro del entramado productivo nacional.



relativa libertad debido a que este último está integrado, principalmente, por las actividades poco capitalizadas y estructuradas en base a unidades productivas pequeñas, de bajo nivel tecnológico y organización formal escasa o nula (PREALC, 1978). Nótese que esta forma de entender el funcionamiento del mercado de trabajo cumple con una de las características principales del EMTS: el racionamiento. No obstante, a diferencia del EMTS, la identificación de los segmentos ya no viene dada por las características de los puestos de trabajo, sino más bien por la productividad de los sectores. En otras palabras, existe un racionamiento en los sectores de mayor productividad que obliga a una porción de la población a ubicarse en el estrato de menor productividad.

Ahora bien, la posibilidad concreta de generar empleo de calidad depende de las condiciones productivas de las empresas. Más específicamente, Tokman (1989) sostiene que las características del sector informal –en particular, el hecho de operar en mercados altamente competitivos- llevan a que se obtengan magros superávits, razón por lo cual las condiciones de empleo –lo que abarca desde los salarios pagados hasta las contribuciones a la seguridad social, pero que también incluye las condiciones de higiene y seguridad en el empleo, etc.- se vean deterioradas. Sin embargo, esto no implica que las empresas del sector formal no precaricen a sus trabajadores, ni que los trabajadores del sector informal se encuentren siempre en condiciones de precarización. Aunque, dados los límites que esta primera forma de segmentación establece a las características de los empleos generados por cada segmento, la necesidad de precarizar el trabajo aumenta en el sector informal. Así, en el sector formal predominan los trabajos primarios y en el informal, los secundarios.

### **3. METODOLOGÍA**

En nuestro país no existe una fuente de información que permita dar cuenta de la relación entre la estructura productiva y el mercado de trabajo, al tiempo que resultan escasas aquellas que permiten captar las características de los sectores o las firmas. Es por ello que recurrimos a la EPH, la cual releva información que permite caracterizar a los puestos de empleo e, indirectamente, a los establecimientos productivos. Para esto último utilizamos la categoría de “sector informal” propuesta por el PREALC (1978), la cual engloba a aquellos establecimientos productivos más pequeños, que utilizan una cantidad reducida de capital y tecnología en forma limitada, y al criterio operativo para identificar a las personas ocupadas en dicho sector. Pero este no es el único límite que impone la fuente de información seleccionada, sino que también restringe el período de análisis, el cual comienza en 2003, debido a que los cambios introducidos en la EPH en ese año dificultan





las comparaciones con períodos anteriores, y concluye en 2013, ya que a partir del tercer trimestre de ese año el INDEC introdujo cambios en la muestra y en los coeficientes de expansión de la EPH, a partir de los resultados del CNPHV de 2010, que afectan las comparaciones con períodos posteriores (INDEC, 2014).

A los fines de organizar la exposición, esta sección estará dividida en tres partes. Mientras que en la primera describimos el procedimiento de empalme para la construcción de las series de mediano plazo, las dos últimas estarán destinadas a presentar las distintas metodologías utilizadas para testear la hipótesis de segmentación en el período considerado. Para ello, en la subsección dos, introduciremos aquellos métodos econométricos utilizados para evaluar la existencia distintos segmentos que remuneren de manera diferente a personas con mismas características y, en la tercera, utilizaremos una serie de índices construidos a partir de matrices de transición para proporcionar evidencia respecto a la existencia de barreras a la entrada en aquel sector que pague los mayores salarios.

### **3.1. LA CONSTRUCCIÓN DE LAS SERIES DE MEDIANO Y LARGO PLAZO**

Antes de comenzar con la presentación de la metodología utilizada para la construcción de las series de mediano plazo es importante tener en cuenta que, dado que su objetivo es contextualizar el estudio, comienzan en el año 1991, excediendo el período de análisis, el cual comprende los años entre 2003 y 2013.

#### **3.1.1. La EPH y sus cambios metodológicos**

La EPH releva información sociodemográfica y laboral en los aglomerados urbanos más importantes del país desde mediados de la década de los setenta. Sin embargo, la construcción de series de mediano plazo a partir de estos datos presenta, principalmente, dos inconvenientes.

Por un lado, el alcance geográfico del relevamiento ha sido ampliado con el transcurso del tiempo. A su vez, aún en los casos de los aglomerados que fueron incluidos en la muestra por varios años, las variables disponibles también han variado por el rediseño de los cuestionarios, entre otras causas. En este marco, contamos con datos sobre las principales variables de interés desde principios de los noventa para el GBA, y recién a partir de octubre de 1995 para un conjunto de 28 aglomerados urbanos.

Por otro lado, durante este período, la encuesta ha sufrido distintos cambios metodológicos, dentro de los que se destacan los de 2003 y 2009<sup>6</sup>. De esta forma, podemos distinguir tres versiones de la EPH: la Puntual –el relevamiento vigente hasta mayo de 2003–, la Continua –la encuesta realizada a partir del primer trimestre del año 2003 hasta el mismo trimestre de 2007–, y la “Nueva”<sup>7</sup> –cuyas bases fueron publicadas en el año 2009, pero refieren al período comprendido entre el tercer trimestre del año 2003 y la actualidad–. En consecuencia, para cada una de las distintas variables podemos construir tres series homogéneas en sí mismas, pero no entre ellas.

### 3.1.2. Empalme de las series

Por todo lo dicho anteriormente, para la obtención de series estadísticas para el período 1991-2013 debemos compatibilizar la información elaborada a partir de las distintas versiones de la EPH. Dada la inexistencia de un punto de empalme o pivote entre las versiones “Nueva” y Puntual, recurrimos a la Continua para que operaran como “puente” entre ambas. Más específicamente, optamos por empalmar la Continua con la Nueva en el tercer trimestre del año 2003 y la Puntual con la Continua en mayo de 2003-segundo trimestre del mismo año.

Aún cuando a través de este camino logramos obtener series homogéneas para los 28 aglomerados, éstas se inician en octubre de 1995. Es por ello que, teniendo en cuenta que los datos macro en este trabajo tienen por objeto contextualizar el estudio que pretendemos desarrollar y que las variables para los 28 aglomerados y el GBA presentan un comportamiento similar, utilizamos las series referidas a este último aglomerado para extender la cobertura temporal hasta principios de la última década del siglo pasado.

En el caso de las variables de cantidades realizamos un empalme hacia atrás y “por estructuras”, utilizando las participaciones de cada desagregación sobre el agregado anterior omitiendo los *missing values* y considerando como desocupadas a aquellas personas cuya ocupación principal sea un plan de empleo<sup>8</sup>. Así, para el caso de la condición de actividad calculamos la participación de los ocupados, desocupados e inactivos sobre la población total, y construimos la estructura según las

<sup>6</sup> Un análisis detallado de los cambios introducidos pueden encontrarse en INDEC (2003), y Graña y Lavopa (2009); y en INDEC (2009), y Pacífico et al (2011), respectivamente.

<sup>7</sup> Es importante aclarar que el INDEC llama “EPH Continua” a las dos versiones publicadas para el período 2003-2007. Sin embargo, dadas las diferencias que éstas presentan –ver Pacífico et al (2011)– y la necesidad de recurrir a ambas para la construcción de las series –ver más adelante–, decidimos distinguirlas y denominar “EPH Nueva” a aquellas bases publicadas en 2009.

<sup>8</sup> En este sentido, el tratamiento de los beneficiarios de los planes de empleo resulta similar a la denominada “hipótesis B” propuesta por el INDEC para el caso de las personas cuya ocupación principal es el PJJHD.





categorías que integran el sector formal y el informal en referencia al total de ocupados<sup>9</sup>. Finalmente, estas estructuras fueron empalmadas y corregidas para que la suma de sus componentes fuera igual al 100%. Para recuperar los absolutos aplicamos estas estructuras empalmadas y corregidas a una serie de población exógena correspondiente a los 28 aglomerados de la EPH. En el caso de los ingresos, utilizamos el IOP (horario<sup>10</sup>) debido a que, si bien no incluye la totalidad de los ingresos laborales, la gran mayoría de las variables del mercado de trabajo están referidas a esa misma ocupación –algunas de las cuales cobran particular relevancia en el marco de este trabajo, como ser la categoría ocupacional, si el establecimiento es público o privado, y el tamaño del mismo-. Así, para cada onda o trimestre de la EPH estimamos el ingreso (horario) medio para cada categoría del sector formal e informal. Luego, a partir de estas series de ingresos realizamos el empalme hacia atrás en nivel, utilizando los mismos pivotes que en los datos del volumen de empleo. Para calcular el ingreso (horario) medio de los dos sectores identificados promediamos las remuneraciones (horarias) medias de las distintas categorías, empleando como ponderación la participación de cada una de ellas en el sector al que pertenecen. Siguiendo la misma lógica, los ingresos de estos dos grupos fueron promediados, ponderados por la participación de cada sector en el total, para obtener el ingreso medio de los ocupados. Finalmente, para obtener los ingresos reales deflactamos estas series con un índice de precios que hasta diciembre de 2006 es igual al IPC-GBA y a partir de ese momento lo extrapolamos con el IPC-9<sup>11</sup> publicado por CIFRA, dadas las sospechas existentes sobre la veracidad de los datos oficiales.

### **3.2. MÉTODOS ECONOMÉTRICOS PARA EL ESTUDIO DE LAS BRECHAS DE INGRESOS**

Los métodos utilizados en este trabajo tienen al IOP horario expresado en logaritmo como variable dependiente, mientras que las explicativas estarán divididas en tres grupos:

---

<sup>9</sup> Estas son trabajadores en establecimientos públicos, patrones en establecimientos de más de cinco empleados, trabajadores por cuenta propia profesionales –son aquellos que realizan un trabajo se requiere un nivel de calificación profesional- y asalariados en establecimientos privados de más de cinco empleados para el caso de los formales; y patrones en establecimientos de hasta cinco personas, trabajadores por cuenta propia no profesionales –son aquellos que realizan un trabajo se requiere un nivel de calificación técnico, operativo o no requiere calificación-, asalariados en establecimientos privados de menos de cinco personas, trabajadores del servicio doméstico y trabajadores familiares sin salario para el caso de los informales.

<sup>10</sup> En este caso utilizamos el ingreso mensual y horario. Sin embargo, el ingreso declarado en la EPH corresponde al mes de referencia –es decir, el mes previo a la realización de la encuesta-. Para obtener la expresión en términos horarios dividimos el IOP por el total de horas trabajadas al mes en la ocupación principal. Como el dato de horas trabajadas que provee la EPH refiere a la semana de referencia –es decir, la semana previa a la realización de la encuesta-, multiplicamos esa cantidad por 4,33, considerando como límite superior 160 horas.

- Características del puesto de trabajo: estas incluyen la categoría ocupacional, introducida como variable *dummy* para diferenciar aquellas personas que son asalariadas de quienes no lo son; la cantidad de horas trabajadas, debido a la incidencia de las horas trabajadas sobre la remuneración; y la calificación requerida por el puesto, debido a que si bien tuvimos en cuenta el máximo nivel educativo, este no necesariamente se corresponde con la remuneración –como ocurre en los casos de sobrecalificación-.
- Atributos personales: dentro de este conjunto se encuentran el sexo, característica que tuvimos en cuenta debido a que existe una extensa literatura que muestra la existencia de diferencias de remuneración por género; la relación de parentesco, incluida para distinguir entre trabajadores principales y secundarios de forma aproximada; la experiencia laboral que, debido a que la EPH no proporciona datos asociados a este aspecto de la vida laboral de las personas, la estimamos en base a la edad como variable *proxy*<sup>12</sup>; y finalmente, para dar cuenta del nivel educativo de las personas, incorporamos un conjunto de variables dicotómicas que indican el máximo nivel alcanzado.
- Características asociadas al establecimiento productivo distintas a la distinción entre sector formal e informal: resulta extensa la literatura que identifica diferencias de remuneraciones según la rama productiva en la que se insertan, es por ello que construimos una variable dicotómica para controlar por estas características. A su vez, debido a las diferencias en el costo de vida entre regiones –explicadas por la composición de la canasta de bienes y servicios y/o por los precios a los cuales esas canastas se adquieren-, utilizamos algunas variables que permiten distinguir entre regiones.

### 3.2.1. Ecuaciones de ingresos

Las ecuaciones de ingresos están basadas en el modelo log-lineal, el cual podemos expresar de la siguiente manera:

$$\ln y = x'\beta + u \quad [1]$$

donde

y es el IOP en términos horarios,

<sup>11</sup> Este se calcula como el promedio de los índices de precios al consumidor de nueve provincias –Chubut (Rawson-Trelew), Jujuy, La Pampa (Santa Rosa), Misiones (Posadas), Neuquén, Salta, San Luis, Santa Fe y Tierra del Fuego (Ushuaia)-, ponderado por el peso del gasto de cada una de ellas en el total (CIFRA, 2012).

$x$  es un vector que contiene las variables explicativas presentadas previamente y una constante,

$\beta$  es un vector de coeficientes asociadas a esas variables explicativas y el intercepto, y

$u$  es un término de error.

Si aplicamos la esperanza condicional en  $x$  a la expresión [1] y suponiendo que  $E(\beta|x)=\beta$  y que  $E(u|x)=0$ , obtenemos:

$$E(\ln y | x) = x'\beta \quad [2]$$

Ahora bien, los coeficientes  $\beta$  no son observables, sino que es necesario realizar una estimación de los mismos. Para ello, siguiendo la práctica usual dentro de la literatura especializada, utilizamos el método de Heckman en dos etapas.

### 3.2.2. La descomposición de Oaxaca Blinder

A partir de la utilización de regresiones lineales es posible aplicar la descomposición propuesta por Oaxaca (1973) y Blinder (1973). Esta busca explicar qué proporción de la diferencia en la media de la variable explicada de dos grupos se debe a las características propias de cada grupo, a los coeficientes asociados a las mismas y a la interacción entre las características y los coeficientes.

Dado el objetivo propuesto, los dos grupos son los ocupados en el sector formal e informal. La diferencia de la variable explicada de ambos puede expresarse como:

$$R = E(\ln y_A) - E(\ln y_B) \quad [3]$$

donde

y es el ingreso horario,

A y B indican que se trata de una variable propia de los trabajadores del sector formal e informal, respectivamente.

Por lo tanto, R muestra la diferencia en la media del logaritmo natural del IOP horario entre formales e informales. Así, un signo negativo significará que los últimos presentan, en promedio, un salario mayor que los primeros. No obstante, el aporte de esta metodología viene dado por la posibilidad de dividir esta diferencia en los tres términos. Para ello, reemplazamos la esperanza del logaritmo natural del IOP horario por una función de regresión de características similares a [2],

<sup>12</sup> A su vez, la literatura especializada suele argumentar que la relación entre el ingreso y la experiencia no es lineal, sino que es creciente hasta determinado punto y posteriormente, decreciente. Es por ello que también incluimos la edad al cuadrado.

aunque el vector de variables explicativas presenta algunas diferencias. De esta forma, [3] podemos reescribirla de la siguiente manera:

$$R = E(\ln y_A) - E(\ln y_B) = E(x_A)' \beta_A - E(x_B)' \beta_B \quad [4]$$

Realizando una serie de pasos algebraicos, es posible descomponer esta expresión en tres términos:

$$R = \underbrace{[E(x_A) - E(x_B)]}' \beta_B}_E + \underbrace{E(x_B)' (\beta_A - \beta_B)}_C + \underbrace{[E(x_A) - E(x_B)]}' (\beta_A - \beta_B)}_I \quad [5]$$

El primero (E) expresa el cambio en la esperanza del logaritmo natural del ingreso de los formales si estos últimos presentaran las características de los informales –de ahí que usualmente sea denominado “efecto dotación”-. El segundo (C) constituye aquella porción de la diferencia en la media del logaritmo natural del ingreso horario explicada por las diferencias en los coeficientes –incluyendo los interceptos- entre ambos universos. Finalmente, el último (I) es un término de interacción entre las características y las remuneraciones, y lo incluimos por el hecho de que las diferencias en las dotaciones y los coeficientes de ambos grupos pueden presentarse en forma simultánea.

En este caso las estimaciones fueron realizadas con el comando “oaxaca” programado para el paquete estadístico Stata (Jann, 2008), el cual estima las ecuaciones de ingresos por el método de MCO y permite corregir por el sesgo de selección muestral mediante el procedimiento de Heckman en dos etapas.

### 3.3. DATOS DE PANEL Y MATRICES DE TRANSICIÓN

A los fines de analizar si existe racionamiento en el sector formal recurriremos a bases de panel, las cuales contienen datos correspondientes a sucesivas observaciones de aquellos individuos que sobreviven dentro de la muestra de la EPH de un trimestre a otro. Dadas las características del fenómeno que nos proponemos estudiar y las limitaciones que impone la fuente de información, construimos paneles anuales, es decir entre un trimestre y el mismo del año siguiente.

A pesar de las ventajas que presentan los datos de panel es importante mencionar que, en este caso, subestiman las transiciones por dos motivos. Por un lado, debido a que los construimos a partir de dos observaciones puntuales, y que limitan seriamente la captación la repetición de ciertos episodios y la persistencia de determinados estados más allá de ese año a lo largo del cual realizamos el seguimiento de los hogares (Waisgrais, 2005; Paz, 2013). Por otro lado, porque sólo observamos las categorías construidas para determinar si un empleo es formal o informal, con lo cual podríamos

estar subestimando los movimientos que efectivamente ocurren, en tanto los desplazamientos entre dos empleos distintos, pero dentro de una misma categoría no serían captados (Tornarolli y Conconi, 2007).

Para mejorar la representatividad estadística de la muestra, agregamos los paneles anuales obteniendo una base única para todo el período 2003-2013<sup>13</sup>. A partir de ésta construimos una matriz de transición entre distintos estados y calculamos la tasa de entrada y de salida, que se definen como la cantidad de personas que ingresan y salen a un determinado estado sobre la cantidad inicial de personas en el mismo, respectivamente; la tasa neta, que es la diferencia entre las dos anteriores; y la tasa de rotación, es decir el promedio entre las dos primeras.

#### 4. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

En esta sección analizaremos la información construida a partir de la metodología presentada anteriormente, a la luz del marco teórico desarrollado previamente. El período bajo estudio fue dividido en dos etapas: 2003-2007 y 2008-2013, siguiendo la caracterización realizada por la literatura respecto al comportamiento de las principales variables macroeconomía (CENDA, 2010; Damill y Frenkel, 2013).

##### 4.1. RÉGIMEN MACROECONÓMICO Y MERCADO DE TRABAJO EN ARGENTINA<sup>14</sup>.

Tras cuatro años de recesión y en el marco de la peor crisis económica y política de su historia, nuestro país devaluó su moneda hacia fines del 2001, abandonando el régimen de Convertibilidad instaurado diez años antes. Este hecho, inicialmente, profundizó la caída del producto –la contracción en 2002 fue de 10,9% respecto al año anterior-, incrementó el desempleo –el cual llegó a afectar a casi un cuarto de la población económicamente activa (PEA)- y produjo un fuerte aumento de los precios internos –de alrededor de un 25% entre 2001 y 2002-, deteriorando aún más la situación económica y social. Sin embargo, el crecimiento de los precios fue de una magnitud inferior a la devaluación, razón por la cual el tipo de cambio real (TCR) aumentó a más del doble. Esta modificación del TCR dio lugar a una nueva configuración de precios relativos favorable a la producción de bienes transables –principalmente, por la recomposición de la rentabilidad dada por

---

<sup>13</sup> También construimos bases para los sub períodos 2003-2007, 2008-2010 y 2011-2013, pero debido a lo acotado del espacio disponible y el hecho de que las tendencias no registraran grandes cambios en los subperíodos considerados, omitimos la inclusión de los resultados alcanzados a partir de estas bases.



la caída de los salarios reales y por la protección producida por el encarecimiento de las importaciones-, alentando el crecimiento de la industria manufacturera.

Así, hacia el segundo trimestre de 2002 se detuvo la caída del producto y a partir del trimestre siguiente la economía comenzó a crecer. Durante los primeros cinco años del período de análisis, la política de tipo de cambio administrado y los bajos niveles de inflación permitieron mantener el TCR en niveles muy superiores a los registrados durante la década de los noventa. A su vez, en esta etapa, el proceso de crecimiento se afianzó y, en promedio, fue del 8,4% anual. Para lo cual no sólo contribuyó el sostenimiento del TCR, sino también el aumento del consumo, como consecuencia de la recuperación del mercado laboral y las políticas de ingresos aplicadas en este período; de la inversión, producto de la recomposición de la rentabilidad; y de las exportaciones, derivado del aumento de la demanda internacional.

Este proceso de crecimiento económico sostenido fue acompañado por un fuerte aumento del volumen de empleo durante estos años, aunque a un ritmo decreciente. Este desempeño fue posible gracias a la capacidad ociosa registrada al inicio del período de análisis, la nueva configuración de precios relativos que favoreció al sector productivo –en particular, aquellos mano de obra intensivos- y la reducción de los costos laborales (Beccaria et al, 2005; Arceo et al, 2006). Producto de este importante aumento de la tasa de empleo (TE) y una tasa de actividad (TA) relativamente constante, la tasa de desempleo (TD) se redujo considerablemente –pasado del 21,7% en 2003 a 7,4% en 2007-. Esta recuperación del mercado de trabajo, junto con los otorgamientos de aumentos de suma fija entre 2002 y 2004, el aumento del salario mínimo vital y móvil, y la reinstauración de los convenios colectivos de trabajo, produjeron una mejora en los ingresos nominales por encima del aumento de precios.

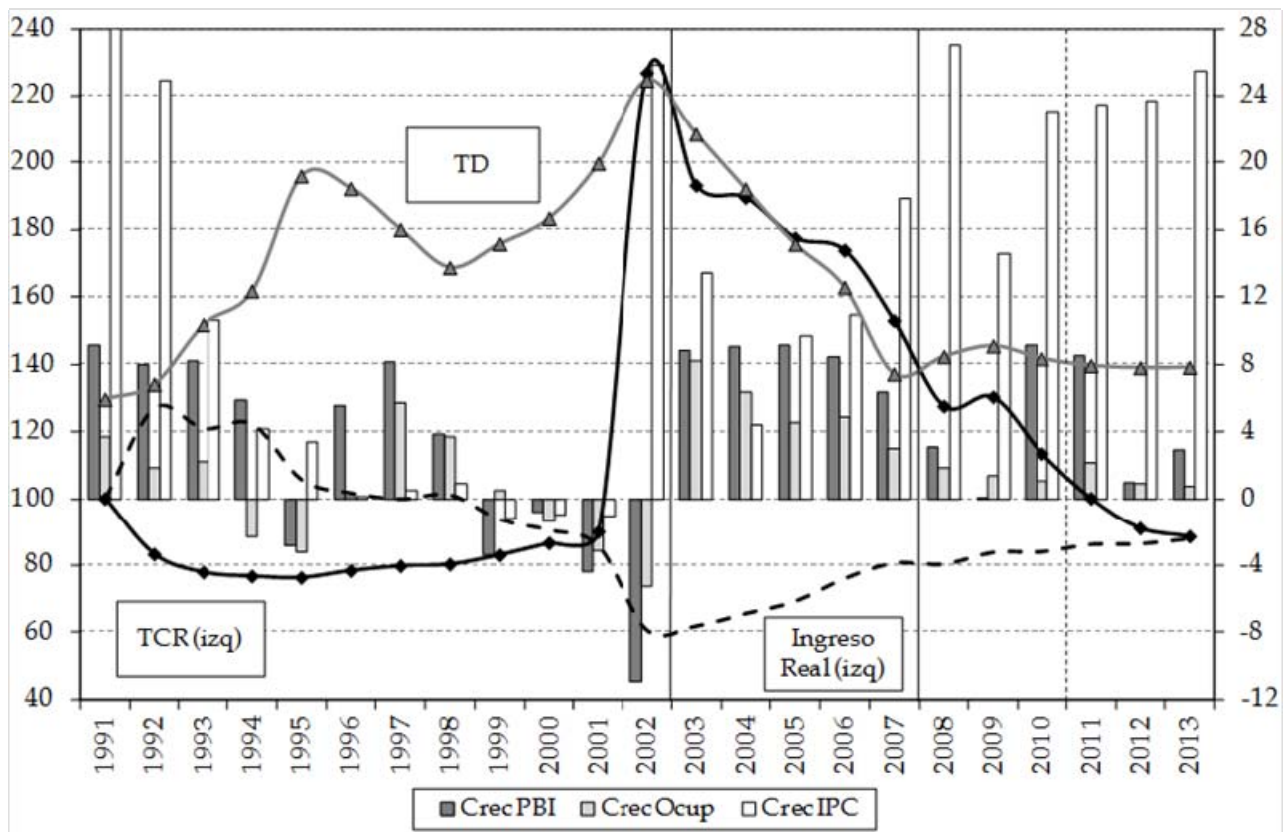
En este contexto, el 2007 puede considerarse un año de transición entre las dos etapas identificadas: persistieron algunas de las tendencias positivas de los primeros años del período de análisis, pero algunas variables comenzaron a perder dinamismo al tiempo que comienzan a observarse a algunas dificultades. Concretamente, el producto y el empleo continuaron creciendo, pero a un ritmo menor que en los primeros años; a pesar de la pérdida de dinamismo de la ocupación, la tasa de desempleo continuó descendiendo; y si bien la inflación ya presentaba una tendencia creciente desde el año 2005, registró un salto importante en el 2007.

---

<sup>14</sup> Podrá notarse que las series representadas en los gráficos de esta sub-sección exceden temporalmente a este último, pero estas no serán analizadas explícitamente, sino que los valores fueron incluidos a los fines de tener una referencia de mediano plazo.



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



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

A partir de allí, hubo una reorientación de la política cambiaria: en el año 2008, en el contexto del conflicto con los productores agropecuarios, estuvo orientada a la apreciación y en 2009, en el marco de la crisis internacional, a la depreciación. Posteriormente, para intentar contener la suba de los precios, se buscó que el tipo de cambio nominal funcionara como ancla nominal. De esta forma, el TCR comenzó a apreciarse considerablemente, a tal punto que en los últimos años de la serie se ubicó en valores similares a los de principios de la década de los noventa.

Por su parte, el PBI creció menos en promedio -4,1% versus 8,4%- y presentó una mayor inestabilidad que en la etapa anterior<sup>15</sup>. Así, el crecimiento económico, que ya venía desacelerándose, fue interrumpido en el 2009, producto del impacto de crisis internacional de fines del año anterior. Posteriormente, el crecimiento fue impulsado por la recuperación del comercio internacional y el aumento de los precios internacionales de los commodities, y por el crecimiento del gasto público. En los últimos años, la apreciación cambiaria y la consecuente pérdida del superávit comercial, las restricciones a la compra de divisas y el aumento de la demanda de dólares provocado por estas medidas, afectó seriamente al desempeño del producto. De hecho, el crecimiento de este último en 2012 y 2013 lejos estuvo de aquel observado en la primera etapa.

En lo que respecta al mercado de trabajo, el dinamismo de los primeros años prácticamente se desvaneció a partir del 2008. Más específicamente, el empleo creció al 1,3% anual en promedio – contra el 5,4% en la primera etapa- y, sin grandes cambios en la TA, esto se tradujo en un estancamiento del desempleo alrededor del 8% de la PEA. A su vez, es importante destacar que en la segunda etapa el sector público jugó un papel importante para evitar la caída del empleo. Por otra parte, la recuperación de los ingresos fue significativamente menor que en la primera etapa -9,5% versus 30,3%, entre puntas-.

## 4.2. EVOLUCIÓN DE LOS DISTINTOS SEGMENTOS

En la sub-sección anterior vimos que en la primera etapa fue caracterizada por un fuerte crecimiento del empleo y, en menor medida, de los ingresos reales; mientras que la segunda presentó un escaso dinamismo en ambas variables. Veamos, entonces, qué ocurrió con los formales e informales.

### 4.2.1. El volumen de ocupación

El régimen macroeconómico de los primeros años del período de análisis favoreció a la creación de empleo y, en particular, de empleo en el sector formal. Mientras que este último creció, en promedio, a una tasa del 3,9% anual, el del sector informal lo hizo a 1,5% anual. Si bien ambos registraron un crecimiento importante durante el primer año, el del empleo formal se sostuvo por unos años, mientras que el informal se fue diluyendo rápidamente. Sin embargo, ni aún en estos

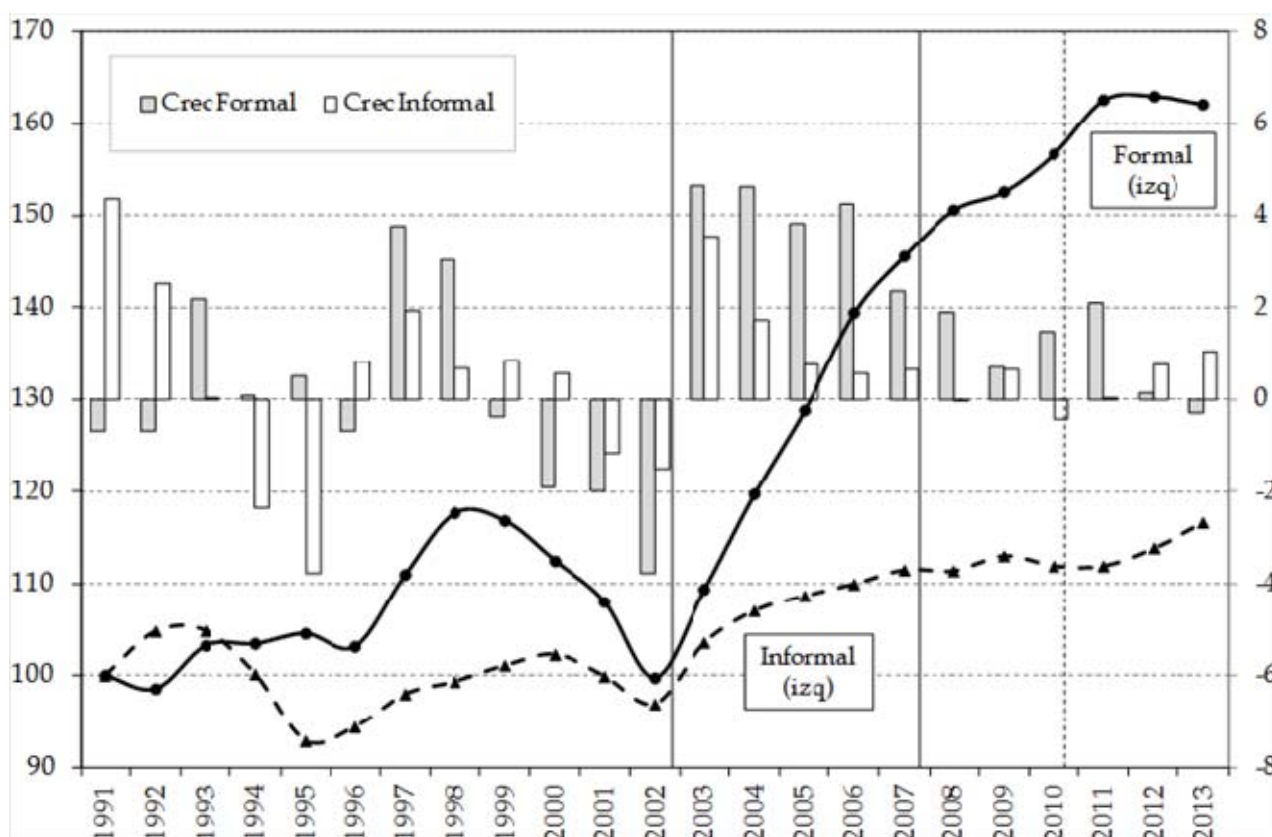
---

<sup>15</sup> Como consecuencia de la intervención del INDEC a partir del 2007, no sólo ha sido cuestionado el IPC, sino también la información oficial del producto. Una estimación alternativa es aquella realizada por Coremberg (2014). En los años de crecimiento, los cálculos de este autor coinciden con las estadísticas oficiales en términos cualitativos, pero la intensidad de ese crecimiento sería menor; mientras que en los años 2009 y 2012, sus estimaciones presentan

años de fuerte crecimiento de la economía, el sector formal absorbió a la totalidad de la “nueva” oferta de trabajo y, por ende, una porción de esta última se incorporó al sector informal.

En la segunda etapa, el contexto macroeconómico más inestable y el TCR apreciado no favorecieron la creación de empleo por parte del sector formal. En consecuencia, presentó un dinamismo sensiblemente menor que en la etapa anterior. Concretamente, el crecimiento del volumen de ocupación en estos años fue del 1% anual, en promedio. Lo que es más, fue nulo en los últimos dos años de la serie. Por otra parte, la ocupación en el sector informal se mantuvo prácticamente constante durante los primeros tres años de esta segunda etapa, pero en los últimos dos años –aquellos de decrecimiento del empleo en el sector formal- presentó un leve aumento.

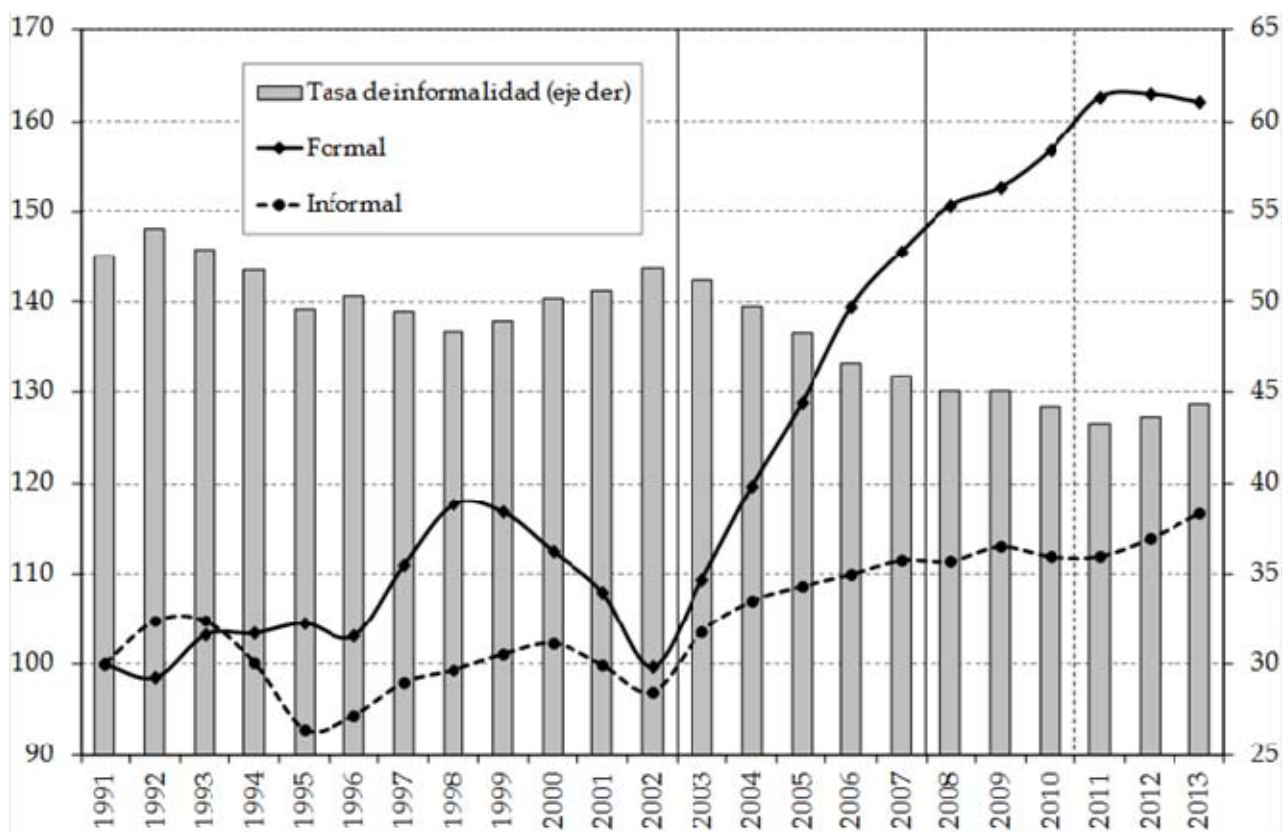
Gráfico 2. Índice de empleo en el sector formal e informal (1991=100, eje izquierdo), y su tasa de crecimiento del empleo formal e informal (eje derecho, en porcentaje). 1991-2013.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la DNCN, EPH-INDEC e TCR.

una caída del 3,1% y del 0,4%, respectivamente. De esta forma, si en lugar de considerar las estadísticas oficiales, utilizáramos las de Coremberg (2014), el escenario contrastaría aún más con lo observado en la primera etapa.

Gráfico 3. Índice de ocupación en el sector formal y en el sector informal (1991=100, eje izquierdo), y tasa de informalidad (eje derecho, en porcentaje). 1991-2013.



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

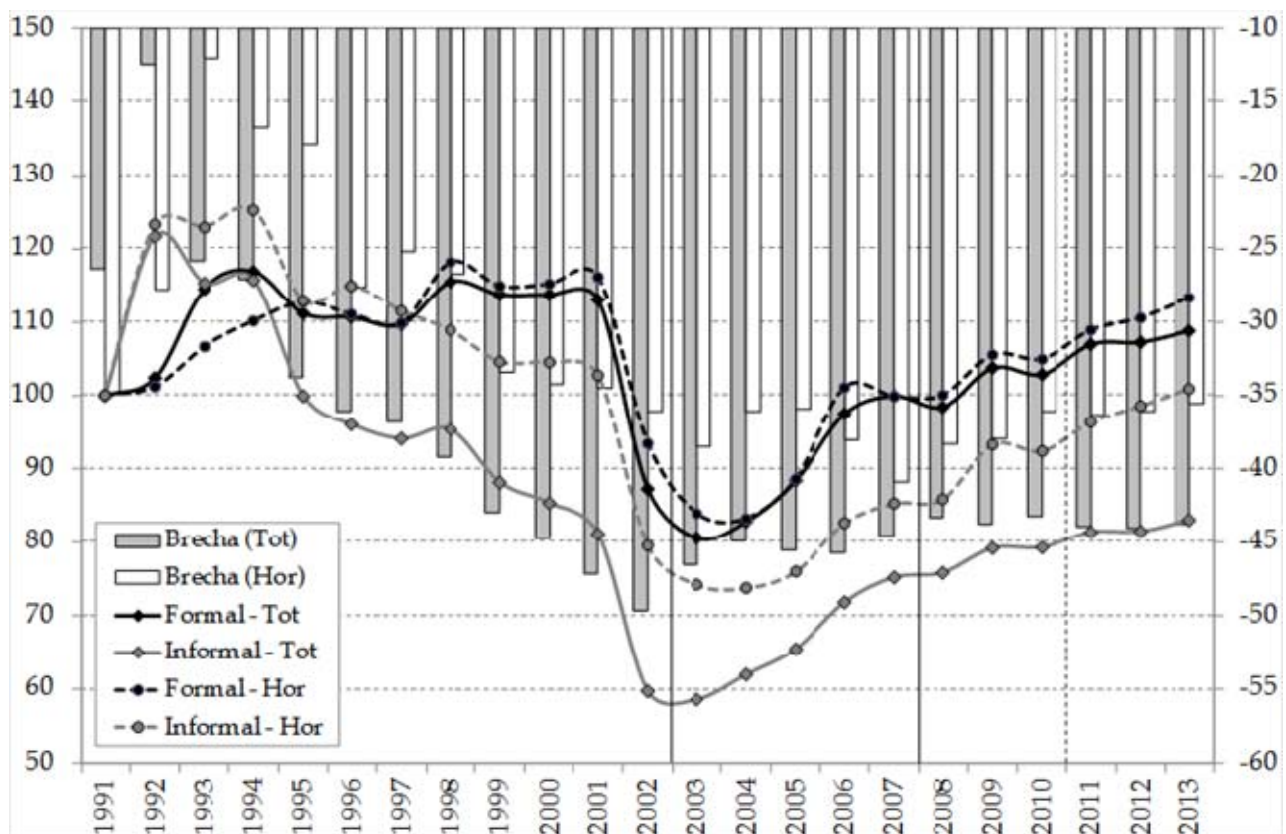
Como consecuencia de la evolución observada en la primera etapa, la participación del empleo en el sector informal en el total de la ocupación se redujo 5 puntos porcentuales, alcanzando al 45% del empleo total (Gráfico 3). No obstante, en la segunda etapa, este porcentaje osciló alrededor de ese valor. A su vez, en los últimos años, producto de la contracción del empleo formal y el crecimiento de su contraparte, presentó un leve crecimiento. De esta forma, se plantea como un interrogante la potencialidad de la economía argentina de absorber a esta porción de trabajadores del sector informal. A la luz del desarrollo teórico presentado anteriormente, este comportamiento estaría asociado a la falta de cambio estructural en el período de crecimiento reciente, lo cual implica, entre otras cosas, que no se registraron modificaciones significativas en la composición sectorial del aparato productivo, que la estructura productiva continúa siendo heterogénea, que no se ha

modificado la composición de la canasta exportadora y que tampoco se ha reducido la dependencia del componente importado por parte de la industria nacional (Lavopa, 2007; Fernández Bugna y Porta, 2008; CENDA, 2010; Herrera y Tavosnanska, 2011; CEPAL, 2012).

**4.2.2. Los ingresos reales**

A pesar de que en el primer año de la primera etapa, los ingresos reales totales continuaron cayendo para ambos grupos, posteriormente se recuperaron a una tasa similar. Como consecuencia de esta evolución, la brecha de ingresos se mantuvo a lo largo de la etapa alrededor del -45%, esto significa que, en promedio, los trabajadores del sector informal perciben un ingreso que es un 45% menor que el de los trabajadores del sector formal. Sin embargo, esta recuperación ubica a los informales lejos de los mejores registros de los años noventa y a los formales en niveles similares a los de principios de la convertibilidad, pero aún lejos de los máximos registrados en esos años.

Gráfico 4. Índice del ingreso total y horario real de trabajadores en el sector formal y en el sector informal (1991=100, eje izquierdo), y brecha de ingresos (eje derecho, en porcentaje). 1991-2013.



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



En la segunda etapa, el ingreso total real aumentó para ambos grupos, aunque ninguno de los dos universos ha alcanzado los mejores valores de la convertibilidad. De los dos grupos, el que se encuentra más próximo a estos últimos es el de trabajadores del sector formal. Por su parte, la brecha de ingresos se mantuvo en niveles similares –alrededor del -43,7%–, en tanto la evolución de los ingresos reales de ambos universos fue parecida.

Por lo tanto, a pesar de las diferencias en el comportamiento de las cantidades a lo largo del período considerado, no se produjeron grandes modificaciones en la brecha de ingresos<sup>16</sup>.

### 4.3. EVALUANDO LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

La evidencia empírica presentada anteriormente sugiere la existencia de dos segmentos de trabajadores claramente diferenciados. Sin embargo, para testear la hipótesis de segmentación del mercado de trabajo es necesario evaluar la existencia de brechas de ingresos, aún cuando se trate de trabajadores de similares características, y de racionamiento en aquel en el sector que paga mayores remuneraciones. Esta sección tendrá por objetivo analizar estas dos cuestiones.

#### 4.3.1. Brechas de ingresos calculadas con métodos econométricos

La brecha de ingresos analizada anteriormente puede estar explicada por las características de los trabajadores y/o de los puestos en los que se insertan de cada sector. Es por ello que recurrimos a estimaciones econométricas a los fines de aislar ambos efectos. Por cuestiones de espacio sólo consideramos una serie de años -2003, 2007, 2010 y 2013-<sup>17</sup> y los resultados fueron incluidos en el Anexo Estadístico.

##### ➤ Ecuaciones de ingresos

Aún cuando controlamos por distintas variables relevantes, persiste una brecha de ingresos entre los trabajadores del sector formal e informal, que perjudica a estos últimos. Sin embargo, esta brecha resulta menor que aquella estimada a partir del ingreso medio –en este caso, es de alrededor del -30%–, lo cual implica que parte de esa brecha estaría asociada a las características que fueron aisladas en este caso. A su vez, podemos observar que el desempeño sería similar al descrito anteriormente, esto es: se habría producido un aumento en la primera etapa y una caída en la

---

<sup>16</sup> Los ingresos horarios reales y su respectiva brecha fueron incluidos a los fines de mostrar que, aún considerando esta variable en lugar de los ingresos totales, las conclusiones son similares en términos cualitativos. En este sentido, si bien los ingresos horarios reales registrados diferencias en las tasas de crecimiento en lo largo de los años, observamos que la brecha se osciló alrededor del -37,3% a lo largo de todo el período considerado.





segunda. No obstante, al realizar la comparación entre puntas, el resultado de las ecuaciones de ingresos estaría dando cuenta de un aumento –pasa de -21,4% a -30,1% entre puntas-, lo cual no ocurría en el caso anterior –comenzaba el período en -38,5% y culminaba en -35,6%-.

➤ Descomposición de Oaxaca Blinder

En este caso, podemos observar que hay una diferencia en la remuneración entre los trabajadores del sector formal e informal, favorable a los primeros, y que tanto las dotaciones como los coeficientes contribuyen en el mismo sentido a dicha diferencia. En otras palabras, los trabajadores del sector informal presentan “peores” características –esto es, menores niveles de calificación, menos experiencia laboral, predominan los jóvenes, etc.- y aún cuando los trabajadores presentaran las mismas características a los del sector formal, percibirían un ingreso menor. Este último hecho es el que nos permite hablar de una diferencia de remuneración entre los dos sectores. Nótese que esta brecha resulta similar a la que se registraba con los ingresos medios de los trabajadores - -31,4% en promedio- y que su evolución también es parecida a la observada en ese caso. Sin embargo, al igual que en el caso de las ecuaciones de ingreso, el valor final resulta mayor que el inicial – -32,7% versus -19,1%, respectivamente-.

#### 4.3.2. Transiciones entre puestos

A los fines de tener una primera aproximación a la existencia de racionamiento, calculamos indicadores para distintas condiciones de ocupación –esto es ocupado, desocupado e inactivo- y al interior de los ocupados entre distintas categorías, teniendo en cuenta si se emplean en el sector formal o informal de la economía. Más específicamente, dada su importancia, desagregamos a los asalariados –divididos entre formales e informales-, a los trabajadores de establecimientos públicos, al servicio doméstico y a otros trabajadores –que en el caso de los formales son patronos y cuenta propia, mientras que en el caso de los informales se agrega también el caso de los trabajadores familiares sin remuneración-.

---

<sup>17</sup> Consideramos sólo el tercer trimestre de cada año, excepto en el caso de 2007, que utilizamos los datos referidos al cuarto.

Cuadro 1. Tasa de entrada, de salida, neta y de rotación. 2003-2013.

	Entrada	Salida	Neta	Rotación
Asalariado formal	30.5	27.3	3.2	28.9
Asalariado informal	55.8	55.1	0.7	55.4
Otros formales	41.6	43.1	-1.5	42.4
Otros informales	37.7	36.2	1.5	36.9
Sector público	19.5	16.7	2.8	18.1
Servicio doméstico	39.8	36.8	3.0	38.3
Desocupados	55.0	68.8	-13.8	61.9
Inactivos	24.7	25.5	-0.8	25.1

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

Tanto las categorías formales como las informales presentan valores positivos. Por ello no implica que no haya racionamiento en el sector formal, sino que este fenómeno es más bien “relativo”. Es decir, la entrada al sector formal es menor que al sector informal. En el único caso en el que no se cumple es el de “otros formales”, cuya la tasa de salida también resulta ser elevada. Este hecho puede estar explicado por una elevada interacción con el universo de “otros informales”, lo cual puede estar asociado a la forma en la que se construyen las categorías. Así, un patrón con cuatro trabajadores es considerado informal y si incorpora a uno más, es formal.

Por otro lado, las categorías pertenecientes al sector informal no sólo presentan tasas de entrada más elevadas, sino también tasas de salida más altas y que, como consecuencia de ello, la tasa de rotación es elevada. Desde nuestro punto de vista, esta evidencia apoya la idea de que se trata de empleos que, a diferencia de lo que plantea la teoría neoclásica, no son elegidos voluntariamente, sino que es la alternativa que las personas encuentran ante la insuficiencia de puestos de trabajo mejor remunerados.

## 5. CONCLUSIONES

En los últimos años, distintos trabajos han abordado el estudio del fenómeno de la segmentación del mercado de trabajo en Argentina, a partir del enfoque legal de la informalidad. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, antes de considerar la diferencia entre empleos, es importante considerar las diferencias entre sectores con mayor y menor productividad, ya que este tipo de segmentación opera en primer lugar y, de esta forma, condiciona la posibilidad del sector informal para generar puestos de trabajo de mejor calidad. En este sentido, el enfoque productivo cuenta con una ventaja, en tanto



permite dar cuenta de la heterogeneidad estructural que caracteriza a las economías latinoamericanas.

En este marco, el resto del trabajo busca aportar evidencia a partir de la experiencia argentina reciente. En primer lugar, a partir de series estadísticas, mostramos que a pesar del crecimiento del empleo en el sector formal durante los últimos años, todavía una elevada proporción de los ocupados trabaja en el sector informal de la economía. A su vez, mostramos que estos últimos perciben un ingreso total (horario) que es un 44,5% (37,3%) menor que el de los primeros. Sin embargo, esta información no nos puede llevar a concluir que el mercado de trabajo se encuentra segmentado. Para ello, las condiciones que deben evaluarse son si existen diferencias de remuneración, aún cuando se controla por las características de los trabajadores, los puestos y los establecimientos productivos, por un lado; y si existe racionamiento en el segmento que paga los mejores salarios, por el otro.

Es por ello que, en segundo lugar, aplicamos dos métodos econométricos –las ecuaciones de ingresos y la descomposición de Oaxaca Blinder- para controlar el resto de los factores, y encontramos que aún cuando tuvieran mismas características, los trabajadores de ambos sectores percibirían ingresos menores en el caso de ocuparse en el sector informal - -30% y 31,7% en promedio durante el período, respectivamente-.

Finalmente, aprovechando el esquema de rotación de la muestra de la EPH, construimos una base de panel a los fines de analizar las transiciones entre distintas categorías. Para ello calculamos diferentes indicadores, los cuales nos permitieron ver que el ingreso a las categorías del sector informal fue más elevado que a las del formal, lo que sugeriría la existencia de racionamiento en las primeras, y que la tasa de rotación de las categorías del sector informal también resulta más elevado, lo que sugeriría que se trata de empleos que encuentran las personas frente a la insuficiencia de empleos mejor remunerados en la economía.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Arakaki, A. (2015a), “Trabajadores precarios del sector privado. Una evaluación de su volumen, composición y remuneración en la experiencia argentina reciente”, en Lindenboim, J. y A. Salvia (comp.), Hora de balance: proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014, Eudeba, Buenos Aires. En prensa.
- Arakaki, A. (2015b), “La pobreza por ingresos en Argentina en el largo plazo”, Realidad Económica N° 289, IADE, 1° de enero – 15 de febrero, pp. 85-107.



- Arceo, N., A. P. Monsalvo y A. Wainer (2006), “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: la Argentina en la posconvertibilidad”, Realidad Económica N° 226, IADE, Buenos Aires, 16 de febrero-31 de marzo.
- Beccaria, L., V. Esquivel y R. Maurizio (2005), “Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina”, Desarrollo Económico, Vol. 45, N°178, jul-sept.
- Blinder, Alan (1973), «Wage discrimination: reduced form and structural estimates», The Journal of Human Resources, vol. VIII, No. 4.
- Beccaria, L. y R. Maurizio (2012), “Reversión y continuidades bajo dos regímenes macroeconómicos diferentes. Mercado de trabajo e ingresos en Argentina 1990-2010”, Desarrollo Económico N° 206, Vol. 52, IDES, Buenos Aires, julio-septiembre.
- CENDA (2010), “Las transformaciones en el patrón de crecimiento y en el mercado de trabajo”, en CENDA, La economía argentina en la post-Convertibilidad (2002-2010). La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual, Cara o ceca, Buenos Aires.
- CEPAL, (2012), La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir, CEPAL.
- Coremberg (2014), Measuring Argentina’s GDP growth. Myths and facts, World Economics, Vol. 15, N° 1, enero-marzo.
- Damill, M. y R. Frenkel (2013), La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros, en Peruzzotti E. y C. Gervasoni (eds.): La Década Kirchnerista, Buenos Aires, Editorial Sudamericana (por aparecer).
- Dickens, William y Kevin Lang (1985), A test of dual labor market theory, National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA.
- Fernández Bugna, Cecilia y Fernando Porta (2008), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, Revista Realidad Económica, No. 233, febrero.
- Fernández-Huerga, Eduardo (2010), “La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro”, Investigación económica, vol. LXIX, No. 273.
- Gasparini, L. y N. Lustig (2011), “The rise and fall of income inequality in Latin America”, en Ocampo. J. A y J. Ros (editores), Oxford handbook of Latina American Economics, Oxford University Press, July. Pp. 691-714



- González, M. y A. L. Fernández (2011), “Los cambios en el mercado de trabajo y los límites a la reducción de la incidencia de la pobreza en Argentina”, IV Jornadas de Economía Crítica, JEC, Córdoba, 25-27 de agosto.
- Herrera, G. y A. Tavosnanska (2011), “La industria argentina a comienzos del siglo XXI”, Revista CEPAL, N° 104, agosto.
- Huguet Roig, A. (1999) Segmentación en el mercado de trabajo español, Consejo Económico y Social, Colección Estudios.
- INDEC (2014), Mercado de trabajo, principales indicadores. Resultados del segundo trimestre de 2014, Buenos Aires: INDEC.
- Jaccoud, F., A. Arakaki, E. Monteforte, L. Pacífico, J. Graña y D. Kennedy (2015), “Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina”, Cuadernos de Economía Crítica, SEC.
- Jann, B. (2008), “A Stata implementation of the Blinder-Oaxaca decomposition”, ETH Zurich Sociology Working Paper No. 5, May.
- Lavopa, A. (2007), “La Argentina posdevaluación ¿un nuevo modelo económico?”, Realidad Económica N° 231, 1° de octubre – 15 de noviembre.
- Leontaridi, M. (1998), “Segmented labour markets: theory and evidence”, Journal of economic surveys, Vol .12, N°1.
- Maurizio, R. (2012). Labour informality in Latin America: the case of Argentina, Chile, Brazil and Peru. Brooks World Poverty Institute Working Paper, N° 165, Brooks World Poverty Institute. Maurizio y Villafañe, 2007
- Oaxaca, Ronald (1973), «Male-female wage differentials in urban labor markets», International Economic Review, vol. 14, No. 3.
- Paz, J. (2013), “Segmentación del mercado de trabajo en la Argentina”, Revista Desarrollo y Sociedad N° 72, Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de los Andes, Bogotá, segundo semestre, pp. 105-156.
- Pinto, A. (1970), “Naturaleza e implicaciones de la ‘Heterogeneidad estructural’ de la América Latina”, El Trimestre Económico N° 145, Vol. 37, Fondo de Cultura Económica, Enero-Marzo, pp. 83-100
- Pratap, S. y E., Quintin (2005), "Are labor markets segmented in developing countries? A semiparametric approach," European Economic Review, Elsevier, vol. 50, N° 7, octubre.



- PREALC (1978), “Sector Informal. Funcionamiento y políticas”, Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile.
- Prebisch, R. (1949), “Crecimiento, desequilibrio y disparidades,: interpretación del proceso de desarrollo económico”, E/CN 12/221, CEPAL, México D.F.
- Schleser, D. (2007), “El trabajo no registrado en el largo plazo”, Trabajo, Ocupación y Empleo N° 7, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires, noviembre, págs. 67 a 76.
- Tokman, V. (1989), “Economic development and labor markets segmentation in the Latin American periphery”, Journal of Interamerican Studies and World Affairs N° 1/2, Vol. 31, Center for Latin American Studies - University of Miami, Miami, primavera-verano, pp. 23-47
- Tokman, V. (1996), “La especificidad y generalidad del problema del empleo en el contexto de América Latina”, en Beccaria y López (compiladores), Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina, UNICEF / Losada, Buenos Aires, octubre.
- Tornarolli, L. y A. Conconi (2007), “Informalidad y movilidad laboral: un análisis empírico para Argentina”, Documento de trabajo N° 59, CEDLAS, octubre.
- Waisgrais, S. (2005), “Segmentación del mercado de trabajo en Argentina. Una aproximación a través de la economía informal”, 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, 17 al 19 de septiembre.