

Grupo 1. Dinámica del mercado de trabajo

Coordinación: Diego Schleser - dschlese@trabajo.gov.ar

Daniel H. Contartese - dcontartese@trabajo.gov.ar

Factores asociados a la informalidad laboral.

Marianela Sarabia

Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social
msarabia@trabajo.gov.ar

Paula Vijoditz

Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social
pvijoditz@trabajo.gov.ar

Sergio A. Woyecheszen

Unión Industrial Argentina
sergiow@uia.gov.ar

I. INTRODUCCIÓN

La informalidad laboral resulta una categoría conceptual ampliamente utilizada a la hora de interpretar la dinámica laboral en los países en vías de desarrollo. En particular, existe una larga tradición que la asocia con la generación de empleos hacia el interior de establecimientos productivos poco estructurados, donde no existiría en general una clara distinción entre capital y trabajo, los procedimientos tecnológicos son sencillos y el objetivo parece estar asociado a la maximización de los ingresos totales antes que las utilidades (Tokman, 1987).

Bajo estas circunstancias, las capacidades de acumulación y las ganancias de productividad se ven altamente reducidas, lo que afecta la estabilidad del empleo y, consecuentemente, la generación de ingresos.

Dado que el atributo definitorio resultaba hasta aquí sobre las propias unidades productivas, esta idea resultó consistente con la interpretación que diera el estructuralismo latinoamericano acerca del impacto del capitalismo histórico sobre la realidad de América Latina, donde la propagación del progreso técnico resultaba insuficiente y dificultaba la diversidad y profundidad del aparato productivo. Como resultado de ello, aparecía un cuadro de marcada heterogeneidad estructural donde habría tomado importancia un estrato de empresas informales cuya lógica parecía responder a la subsistencia, ante la falta de oportunidades de empleo a niveles adecuados de productividad (Beccaria, 2008).

En este trabajo se indaga acerca de los factores asociados a la incidencia de la informalidad laboral en la economía argentina, atendiendo en particular a la configuración productiva local. Adicionalmente, se busca ampliar el análisis al prestar también atención a las relaciones laborales de los trabajadores, en línea con las últimas recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), según las cuales la *economía informal* abarcaría a toda ocupación informal, independientemente del sector donde se inserte (formal o informal).

Para ello, en la siguiente sección se presentan someramente los referentes conceptuales del fenómeno en estudio, con eje principal en la tesis de *heterogeneidad estructural* de la escuela estructuralista latinoamericana y la noción de *trabajo decente* de la OIT.

Por su parte, en la sección tercera se analiza el comportamiento del empleo y los ingresos hacia dentro de los distintos estratos de modernidad que componen el tejido productivo nacional, en los años que siguieron al quiebre de la convertibilidad. Con ello se pretende responder si, más allá de la fuerte recomposición de la producción y el empleo entre 2003 y 2006, se mantiene el carácter heterogéneo de la estructura económica, lo que podría dar luz sobre la persistencia e intensidad de la informalidad y precariedad laboral en nuestro país tomando la MIP-97 y la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) como fuentes de información.

De forma complementaria, el cuarto apartado de este trabajo explora en qué medida las características personales, ocupacionales y de la unidad productiva afectan la probabilidad de inserción a una ocupación informal, a partir de la información provista por el módulo de informalidad laboral del cuarto trimestre de 2005¹. Finalmente, en la quinta sección se presentan algunas reflexiones finales y se concluye.

II. HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y TRABAJO DECENTE²

II. 1. La heterogeneidad estructural

Los primeros acercamientos conceptuales a la informalidad se dieron en el marco del Programa Mundial de Empleo de la OIT de principios de los 70' (ver Hart, 1970 y 73 e Informe de Kenia de OIT, 1972), cuyas investigaciones, al indagar acerca del funcionamiento de los mercados

¹ En el marco de la Encuesta Permanente de Hogares, el INDEC, el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y el Banco Mundial diseñaron un módulo específico para ampliar las dimensiones que componen la informalidad laboral en el Área Metropolitana del Gran Buenos Aires único aglomerado para el cual se cuenta con la información desagregada que brinda el módulo.

² Para un tratamiento más general de los distintos acercamientos conceptuales a la informalidad ver Beccaria, L. (2008) y Pok, C. y Lorenzetti (2007), entre otros.

laborales urbanos en África, dieron cuenta de la existencia de un grupo de trabajadores en zonas urbanas que, aunque integrados al tejido productivo, contaban con bajos ingresos.

Los factores asociados a esto último, en el primero de estos estudios, giraban en torno a la inserción en empresas de índole familiar, poco estructuradas y con baja escala, generalmente sin protección jurídica ni laboral, características a las que el informe de Kenia agregó el uso de tecnología adaptativa e intensiva en mano de obra, capacidades adquiridas fuera del sistema educativo formal y ausencia de apoyo estatal, entre otros.

Esta noción sobre informalidad, adoptada luego por el Programa de Recuperación de Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC), quedó asociada a la idea de heterogeneidad estructural, de fuerte tradición en la región. En la concepción de la escuela estructuralista latinoamericana, esta realidad era resultado de la forma desigual en que el progreso técnico se había generado y difundido desde el centro hacia la periferia, quedando originariamente esta última rezagada desde el punto de vista técnico y organizativo.

En este marco, los métodos indirectos de producción se difunden más lentamente, afectando la productividad del trabajo y el proceso mismo de acumulación, reproduciendo en la estructura productiva 2 rasgos fundamentales: especialización en ciertos productos básicos y marcada heterogeneidad en el desempeño productivo entre sectores y zonas, más compleja a partir del desarrollo de la industrialización (Rodríguez, 2001).

En efecto; como el progreso técnico se propaga más rápidamente en actividades que simplemente no están disponibles en la periferia, dada la conformación estructural forjada en el modelo “hacia fuera”, los primeros intentos de industrialización suponen el desarrollo de actividades tecnológicamente sencillas, ampliando la heterogeneidad productiva a sectores no necesariamente exportadores, con niveles de productividad superiores al promedio, que conviven con otros de productividad media o baja, con carácter multisectorial hacia dentro de cada uno (Pinto, 1970 – 71).

De esta forma, se reproducen las trayectorias desiguales en la generación de empleo e ingresos, asociando a la heterogeneidad productiva una social que afecta el perfil de la demanda y supone una realidad de desempleo estructural que tiende a crear las condiciones para su propia conservación (Pastrana y Pedrazzoli, 2007).

En este sentido, los distintos estudios del PREALC fueron trabajando en la existencia de un sector moderno, con niveles de productividad por encima del promedio y mayores niveles de remuneración que convive con otro, de tamaño considerable, conformado por los ocupados en estratos medios y bajos que suponen menores niveles de ingreso.

II. 2. La noción de trabajo decente

A inicios de los 90', en el marco de la OIT, se definieron los atributos del “*sector informal*” y se dieron una serie de directrices para cuantificarlo. Previamente, también en ese ámbito, se había trabajado sobre aportes metodológicos y conceptuales.

El concepto general de *sector informal* al que se llegó incluía aquellas unidades de producción y distribución de bienes en zonas urbanas³ del mundo en desarrollo, cuyos propietarios son en general productores y trabajadores independientes que disponen de poco o ningún capital y emplean mano de obra escasamente calificada, principalmente familiares, asalariados o aprendices que operan técnicas de producción atrasadas, todo lo cual afecta la productividad, la estabilidad del empleo y la generación de ingresos (Cervantes Niño, Garza y Palacios, 2008).

Sobre esta base, en 1993, la OIT buscó convenir una metodología homogénea para cuantificar el *sector informal*, que incluía a los trabajadores por cuenta propia (salvo profesionales y técnicos), familiares no remunerados, empleadores y trabajadores en unidades pequeñas (menos de 5 o 10 empleados, dependiendo de la realidad de cada país), y definiendo además el empleo en el *sector informal* como aquel conformado por las personas ocupadas al menos en una empresa de este sector durante el período de referencia para la medición, independientemente de su situación en el empleo y de ser la ocupación principal o secundaria.

Durante 1999 en el marco de la OIT, en un contexto de fuertes cambios estructurales en el plano económico y laboral, se formuló la noción de *trabajo decente*, definida como “aquella ocupación productiva que es justamente remunerada y se ejerce en condiciones de libertad, equidad, seguridad y respeto a la dignidad humana” (CIT 87, 1999). La conceptualización giraba en torno a cuatro áreas prioritarias de los mercados de trabajo como los derechos del trabajador (definidos en los convenios principales de la propia OIT); la calidad del empleo (en términos de remuneración y condiciones de trabajo); la protección social y el diálogo social entre gobierno, empresarios y trabajadores.

En la Conferencia Internacional del Trabajo (2002) se reformuló el concepto de *sector informal* con vistas a incorporar nuevas modalidades de informalidad que aparecían en un contexto de mayor complejidad y cambios. Los distintos indicadores con los cuales medir el *trabajo decente* tendrían un papel destacado para cuantificar un fenómeno conceptualizado ahora como *economía informal*, “conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, se encuentran insuficientemente contemplados por sistemas formales” (CIT 90, 2002).

³ No se incluía a las regiones rurales dada la falta de información.

Bajo la nueva conceptualización, se busca ampliar la medición desde las relaciones de producción (empleo en el *sector informal*) a las propias relaciones laborales de los trabajadores (empleo informal), de modo de incluir tanto a los trabajadores en el *sector informal* como a los ocupados informales⁴. Con este marco, y considerando diversos estudios al respecto (BM y MTEySS, 2007), la *economía informal* queda conformada tanto por unidades productivas como por trabajadores al margen de las normas que regulan sus actividades, por lo que el análisis considera no sólo el empleo en el sector informal sino también a toda ocupación informal, independientemente del sector en donde se inserte (ver cuadro a continuación).

Ahora bien, aunque las ocupaciones informales comparten ciertos rasgos de importancia, en

Informalidad en unidades productivas y trabajadores

Definición	Actor	Acción que determina la informalidad	Características que asume la informalidad
Unidades productivas y trabajadores al margen de las normas legales que regulan sus respectivas actividades	Unidades productivas	Incumplimiento total de las normas tributarias, contables y laborales	Escala de negocios reducida a poco visible, escasa o nula vinculación con el sector formal
	Trabajadores	Actividades laborales al margen de la norma	Inserción laboral precaria y desprotección social

Fuente: MTEySS y Banco Mundial

particular su carácter de vulnerable dada su operación por fuera de los marcos legales, el trabajo asalariado y el independiente mantienen algunos aspectos distintivos, asociados al tipo de relación social de producción en que cada una de estas categorías se inserta.

En particular, el trabajador independiente desarrolla su actividad laboral para su propia unidad productiva, por lo que quedar fuera del marco regulatorio le confiere una vulnerabilidad que afecta la trayectoria de su negocio y por tanto la propia generación de ingresos, presentes y futuros. Esto se debe a que encuentra dificultad en el acceso a los mercados, al sistema financiero y a la protección jurídica y estatal, restringiendo así las posibilidades de inversión, avance tecnológico y desarrollo de ventajas competitivas dinámicas.

El trabajador asalariado, en cambio, pone a disposición de un patrón su fuerza de trabajo bajo una relación social que se regula por la normativa laboral, la cual incluye aspectos referidos a la jornada de trabajo, régimen de licencias, salario mínimo y remuneración, indemnización, riesgos de trabajo y seguridad social, de cuya ausencia parcial o total derivan los diferentes grados de

⁴ Incorporando además la perspectiva de una de las vertientes de mayor tradición respecto a la noción de precariedad laboral, como es el no registro a los sistemas de seguridad social, ver Pok y Lorenzetti (2007).

precariedad laboral. Dada la entidad que cada una de estas categorías representa, aquí se intentan presentar los resultados conforme esta distinción.

A partir de ambos referentes conceptuales, tanto el de *heterogeneidad estructural* como el de *trabajo decente*, las secciones que siguen buscan responder si más allá de la fuerte recomposición de la producción y el empleo entre 2003 y 2006, se mantiene el carácter heterogéneo de la estructura económica. Adicionalmente, se explora en qué medida las características personales, ocupacionales y de la unidad productiva afectan la probabilidad de inserción a una ocupación informal. El objetivo es contribuir al debate sobre la necesidad de conformar una agenda de política de largo plazo que incorpore mayor difusión del progreso técnico, crecimiento de la productividad laboral y mayor inclusión social.

III. LA HETEROGENEIDAD EN EL NUEVO PATRÓN DE CRECIMIENTO

En esta sección, se estudian las principales tendencias observadas en la configuración productiva y el mercado laboral durante el período 2003–2006, discriminando por nivel de productividad hacia dentro de los diferentes conjuntos de sectores que conforman el entramado productivo.

Este es el escenario general donde se registraron las dinámicas laborales luego de lo que fuera la fuerte recuperación tras el quiebre de la convertibilidad, donde la generación de empleo tuvo una marcada intensidad, bajo las señales de un nuevo patrón productivo, recuperación de la demanda y baja utilización⁵ previa de los factores de producción⁵.

En este sentido, la información estadística disponible (MIP-97) para el año 1997 da cuenta de una estructura productiva caracterizada por una amplia heterogeneidad entre las distintas ramas de actividad que la componen. Este fenómeno, especialmente intenso para el caso argentino, hace posible descubrir algunas ramas de actividad que poseen una productividad -en promedio- cercana a la de los países desarrollados, al mismo tiempo que otras permanecen con altos rezagos relativos.

De esta forma, y siguiendo la metodología propuesta en Lavopa (2008), se han identificado distintos estratos de modernidad dentro del entramado productivo nacional. En tal delimitación se diferenciaron tres estratos de modernidad, para cada uno de estos conjuntos: el estrato de productividad alta, el estrato de productividad media y el estrato de productividad baja. En el

⁵ Para mayor detalle sobre la dinámica del empleo a la salida de la convertibilidad puede consultarse por ejemplo Maurizio, R.; Perrot, B. y Villafañe, S. (2007) “*Dinámica de la pobreza y mercado de trabajo en la Argentina post-convertibilidad*”, Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS).

caso de los bienes transables, se utilizó como criterio para tal diferenciación la brecha de productividad respecto a Estados Unidos⁶, mientras que en el caso de los no transables, se utilizó como criterio la brecha respecto al promedio de la economía⁷. Entre estos últimos, se trató de forma separada a un subconjunto de sectores conformado por la administración pública, la educación y la salud, por cuanto se entendió que los mismos tienen una lógica de funcionamiento particular que difícilmente pueda asociarse con la lógica que guía al resto de las actividades productivas. De esta forma, el entramado productivo quedó dividido en siete estratos de modernidad, la agrupación sectorial se presenta en la siguiente tabla.

Para analizar las principales características del mercado de trabajo se recurrió a la información provista por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para los segundos semestres de los años 2003 y 2006^{8,9}. A partir de ella, se confeccionó la tipología de ocupaciones según estratos de productividad, distinguiendo varios subconjuntos dentro de las categorías ocupacionales tradicionales: patrón, cuenta propia, asalariado y trabajador sin remuneración. Adicionalmente, los asalariados fueron diferenciados según el tamaño del establecimiento en el cual trabajaban y según la calidad del vínculo que tenían. Respecto al tamaño del establecimiento, se consideraron tres grupos: de 1 a 5 trabajadores (micro-establecimientos); de 6 a 40 (PyMEs); y más de 40.

También se distinguieron los asalariados protegidos de los precarios según contaran o no con descuentos jubilatorios. En el caso de los patrones, se distinguió entre los de micro-establecimientos y el resto. Por último, entre los cuenta propias se diferenció a aquellos con una calificación operativa, técnica o profesional de aquellos con un puesto no calificado. De este procedimiento resultaron cinco grandes categorías que presentarían un ordenamiento declinante de la calidad del empleo: no asalariados formales¹⁰, asalariados registrados en establecimientos de más de 5 trabajadores, asalariados precarios en establecimientos de más de 5 trabajadores, asalariados en micro-establecimientos y no asalariados informales¹¹.

⁶ Siguiendo otros trabajos sobre la materia, se ha tomado la productividad sectorial de Estados Unidos como una referencia aproximada de cual sería la frontera tecnológica internacional. La distancia existente entre la productividad del sector nacional e igual sector norteamericano daría, por lo tanto, un buen indicio acerca de su nivel de modernidad.

⁷ Esta distinción de criterio entre las ramas transables y las no transables responde al hecho de que las comparaciones internacionales de productividad en el caso de la producción de bienes no transables es poco confiable.

⁸ El límite del estudio está impuesto por la no disponibilidad de las bases usuarias semestrales de EPH para los años posteriores.

⁹ Los datos correspondientes a diferenciales de productividad fueron expandidos al total urbano con el fin que reflejen de la manera más fiel posible la realidad tomando como referencia la información estadística proveniente de la Cuenta Generación del Ingreso para los años 2003 y 2006 y conservando las participaciones de los asalariados registrados, los no registrados y los no asalariados en los puestos de trabajo total.

¹⁰ Se incluyen aquí los patrones de establecimientos con más de 5 trabajadores y los cuenta propias que trabajan en tareas calificadas.

¹¹ Se incluyen aquí los patrones de micro-establecimientos, los cuenta propias que realizan tareas no calificadas y los trabajadores familiares sin salario.

Estratos de modernidad

Actividades Transables de Productividad Alta	<i>Explotación de minas y canteras; Edición, impresión y reproducción de grabaciones; Refinación de petróleo, combustible nuclear y productos de coque; Fabricación de metales comunes</i>
Actividades Transables de Productividad Media	<i>Silvicultura y pesca; Fabricación de alimentos, bebidas y tabaco; Fabricación de productos textiles; Fabricación de prendas de vestir, cuero, pieles y calzado; Fabricación de papel y productos del papel; Fabricación de sustancias y productos químicos; Fabricación de productos de caucho y plástico; Fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos; Fabricación de Instrumentos médicos, ópticos, de precisión y relojes; Fabricación de material de transporte.</i>
Actividades Transables de Productividad Baja	<i>Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos; Fabricación de madera y sus productos; Fabricación de productos minerales no metálicos (excepto caucho y plástico); Fabricación de muebles.</i>
Actividades No Transables de Productividad Alta	<i>Generación y distribución de energía eléctrica; Fabricación y distribución de gas; Hotelería; Transporte por vía acuática; Transporte por vía aérea; Comunicaciones; Intermediación financiera (excepto seguros); Actividades inmobiliarias</i>
Actividades No Transables de Productividad Media	<i>Captación, depuración y distribución de agua; Transporte por vía terrestre; Financiamiento de seguros; Servicios prestados a las empresas y servicios profesionales; Actividades de servicios sociales; Actividades de asociaciones.</i>
Actividades No Transables de Productividad Baja	<i>Construcción; Comercio mayorista y minorista; Restaurantes; Actividades de transporte complementarias y auxiliares y agencias de viajes; Servicios de saneamiento; Servicios personales, de reparación, actividades deportivas y culturales; Servicio doméstico.</i>
Sector Público y actividades afines	<i>Administración pública y defensa; Enseñanza pública y privada; Servicios relacionados con la salud pública y privada.</i>

De esta forma, el conjunto de no asalariados informales y asalariados de micro-establecimientos se constituirían en el más rezagado del mercado laboral. En este ordenamiento seguirían los asalariados precarios en establecimientos de mayor tamaño, mientras que los asalariados registrados en dichos establecimientos y el resto de los no asalariados aparecerían como los grupos con mejor calidad en el empleo. A continuación, se presenta la importancia relativa de cada uno de estos grupos en el periodo analizado.

Evolución del empleo por categoría ocupacional

Inserción en el empleo	Empleo II semestre 2003		Ingreso promedio	Empleo II semestre 2006		Ingreso promedio
	Ocupados	Particip.		Ocupados	Particip.	
<i>No Asalariados Formales</i>	2.620.815	20%	339,0	2.699.101	19%	740,9
<i>Asalariados Registrados en Estab de 6 o más</i>	3.283.367	25%	715,3	4.451.885	31%	1224,8
<i>Asalariados Precarios en Estab de 6 o más</i>	1.610.275	12%	289,4	1.411.570	10%	574,8
<i>Asalariados en Microestablecimientos**</i>	4.579.739	35%	297,6	5.054.232	35%	525,2
<i>No Asalariados Informales*</i>	832.945	6%	325,2	856.565	6%	769,6
Total	12.927.141		\$ 393,3	14.473.353		\$ 767,1

Fuente: elaboración propia en base a datos EPH

* Incluye a los patrones en establecimientos de tamaño desconocido

** Incluye a los asalariados en establecimientos de tamaño desconocido

Como puede apreciarse en el cuadro anterior, tanto para el II semestre de 2003 como para el II semestre de 2006, el conjunto de mayor importancia es el de los asalariados registrados y no registrados de micro-establecimientos, los cuales representan alrededor del 35% de los ocupados totales. Le siguen en importancia los trabajadores protegidos o registrados en la seguridad social, en establecimientos de 6 o más empleados. Estos últimos a la vez poseen, en promedio, ingresos laborales superiores a los del resto de las categorías ocupacionales, en un contexto de marcada desigualdad al interior del mercado laboral.

En cuanto a la dinámica laboral, el cuadro muestra las subas en el nivel de empleo en todas las categorías ocupacionales, excepto en la de los asalariados precarios en establecimientos de 6 o más trabajadores, el cual cayó un 12% en el periodo de referencia. Ello se vio compensado, sin embargo, por el aumento de los asalariados protegidos en estos mismos establecimientos (+36%), siendo este además el segmento de mayor aumento absoluto de asalariados (1.168.518).

La desagregación por estratos de modernidad, por su parte, permite arrojar luz sobre cuáles fueron los tipos de empleo de mayor contribución al comportamiento global. En este sentido, y considerando la participación en el total de empleo, se destacó el dinamismo de los estratos de productividad baja, que alcanzó un aumento de 17,5%. Siguió en importancia la suba en los tramos medios de modernidad (+15,3%).

Por su parte, el estrato de alta productividad tuvo el mayor crecimiento del período (+29%), aunque ello no significó una suba sustancial en la participación del empleo total, la cual pasó del 3 al 4% entre 2003 y 2006 (ver cuadro a continuación).

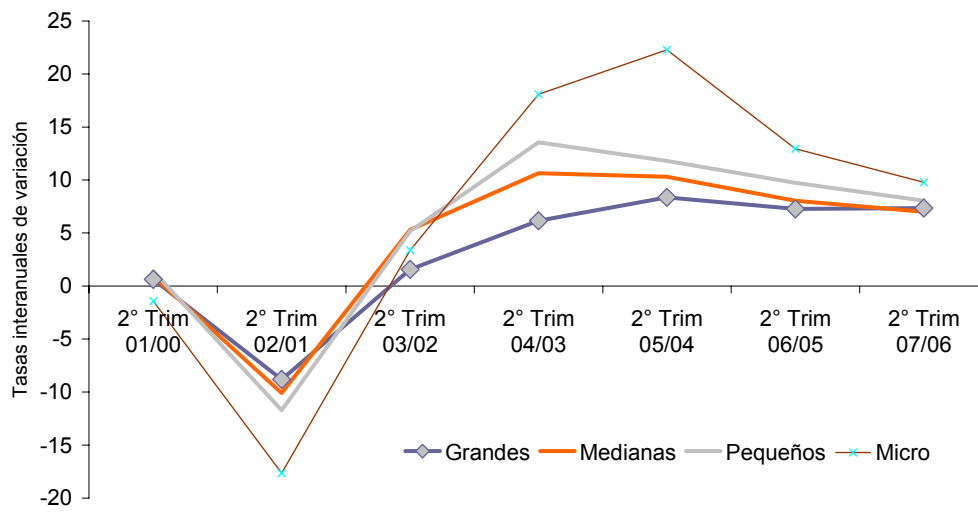
Crecimiento del empleo según estratos de modernidad para el total urbano

Estrato de modernidad	Nivel de empleo		Variación entre puntas (en %)	Participación del estrato en el empleo total	
	II 2003	II 2006		II 2003	II 2006
<i>Estrato de Pdad. Alta</i>	423.562	546.120	28,9	3%	4%
<i>Estrato de Pdad. Media</i>	3.397.661	3.916.569	15,3	26%	27%
<i>Estrato de Pdad. Baja</i>	5.726.363	6.729.538	17,5	45%	47%
<i>Sector público y afines</i>	3.320.557	3.252.629	-2,0	26%	23%

Fuente: elaboración propia en base a datos EPH

La concentración del empleo en los tramos medios y bajos de productividad, junto a la paulatina normalización en el uso de los factores productivos, se conjugaron con la desaceleración en la generación de empleo (2004-2005), fundamentalmente por el menor dinamismo mostrado por las PyMEs, luego de la fuerte recuperación a la salida de la crisis (ver gráfico a continuación).

Cambio neto en el empleo, tamaño de empresa



Fuente: Elaboración propia en base a datos de MTSS

En este contexto, sin que haya existido transferencia del factor trabajo desde las actividades menos productivas hacia las más productivas, la concentración del empleo en los sectores de menor productividad implica que buena parte de sus trabajadores tiene niveles de productividad muy alejados de los que caracterizan a las economías avanzadas o a las economías en desarrollo que se acercan a la frontera (Cimoli, Porcile, Primi y Vergara, 2005) y, en definitiva, el subsistencia de la heterogeneidad estructural en la economía argentina.

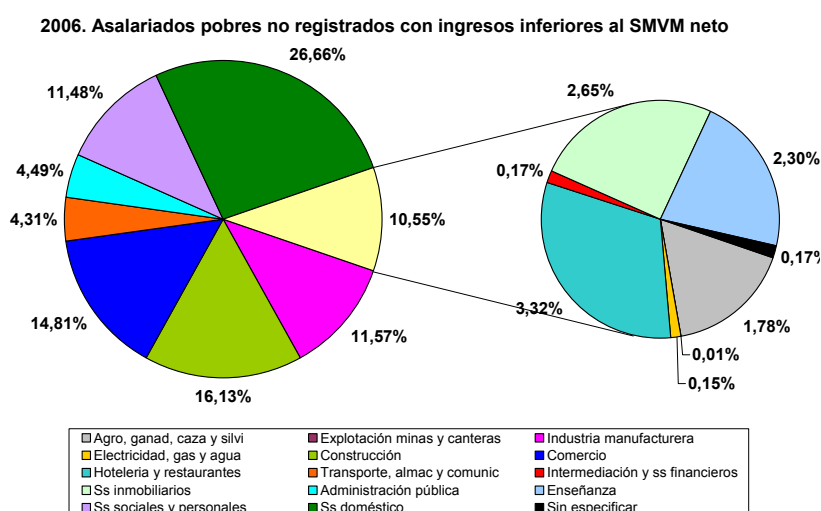
Complementando lo anterior, se considera la distribución de los trabajadores según rama de actividad, separando además el análisis según condición de pobreza y niveles de remuneración en torno al Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM). Esto es consistente con el desempeño inherente de cada sector, puesto que algunas actividades son intensivas en capital físico y otras en mano de obra. En este sentido, la tabla A del anexo permite observar que el comercio, la industria manufacturera y los servicios sociales y personales han sido las ramas con mayor proporción de ocupados, seguidas por construcción, servicio doméstico, enseñanza y administración pública con importancia variable según el período. Al replicar dicha distribución sólo para los ocupados que pertenecen a hogares pobres, se observa además que comercio, construcción y servicio doméstico son las ramas que más trabajadores abarcan. Para 2006, estas últimas son seguidas por la industria manufacturera y los servicios sociales y personales.

Al profundizar el análisis por rama de actividad, según la categoría ocupacional de los trabajadores, se observa que los patrones pobres no se desempeñan en la enseñanza ni en la administración pública. Ningún cuenta propia pertenece a la rama de explotación minas y

canteras. Los sectores que agrupan a la mayor proporción de patrones pobres son el comercio, la construcción y la industria manufacturera, en forma alternada; también transporte y hotelería y restaurantes fueron relevantes. Entre los cuenta propias pobres, el comercio abarcó más del 40%, seguido por la construcción y la industria. A medida que transcurrió el período aumentó la participación de los asalariados pobres en el servicio doméstico, la construcción y el comercio.

Por otro lado, y en lo que se refiere a la incidencia del SMVM vigente sobre la estructura ocupacional desagregada por rama de actividad y condición de pobreza, se estimó para tal fin el salario de bolsillo del trabajador tomando el SMVM bruto vigente al finalizar cada semestre y deduciendo un 13% en concepto de aportes jubilatorios (7% si hubiera optado por el sistema de capitalización vigente en el período), por cobertura de salud (3%) y aportes al Instituto Nacional de Servicios Sociales Para Jubilados y Pensionados (PAMI) (3%)¹². Esto se traduce en que si un trabajador estuviera registrado en el sistema de seguridad social debería cobrar al menos el SMVM vigente. Si bien realizaría los aportes jubilatorios, tendría acceso a la salud, el sueldo anual complementario y las asignaciones familiares entre otros, además de sumas fijas no remunerativas.

En este marco, los datos para el segundo semestre de 2006, tomando en cuenta la ocupación principal, muestran que el comercio es la rama que agrupaba el 22% de los trabajadores con un ingreso laboral inferior al SMVM neto vigente, seguido por servicio doméstico, construcción e industria. Estas proporciones aumentan si se considera a los ocupados pobres, dado que el comercio engloba el 2% de aquellos que perciben ingresos inferiores a ese SMVM. Construcción y servicio doméstico contaban con poco más del 17% e industria los sigue con el 12%. Si dentro de este grupo, se considera sólo a los asalariados pobres no registrados dichas participaciones se distribuyen de la siguiente forma: servicio doméstico con 27%,



¹² Para dicho período, los aportes al sistema público de reparto eran del 11% y se podría realizar un aporte voluntario al sindicato del 3% del salario. Sin embargo, para simplificar y considerando que los asalariados pobres preferirían aumentar su ingreso disponible, se optó por no considerar estos valores. Así, dicho ingreso podría proveer mayor bienestar a los trabajadores en lugar de ser considerado como un costo laboral.

construcción con 16%, comercio 15% (ver gráfico).

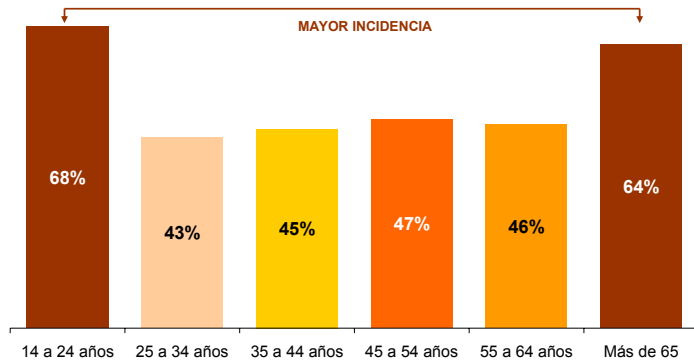
IV. ECONOMIA INFORMAL, UN ESTUDIO DE PROBABILIDADES

IV. 1. Caracterización de la informalidad laboral a partir del módulo GBA

Conforme al módulo de informalidad de la EPH de 2005, el 45 % de los ocupados del Gran Buenos Aires tuvo una inserción laboral informal. En otras palabras, mantuvieron su actividad al margen del marco normativo impositivo, contable, laboral y/o previsional. El 70% de este conjunto correspondió a asalariados, mientras que cerca del 30% eran trabajadores independientes, principalmente cuenta propias. Casi el 20% de este total, lo hizo dentro del denominado *sector informal*, en tanto que cerca del 14% de ellos se desempeñaban en el *sector formal* y casi 8% en hogares.

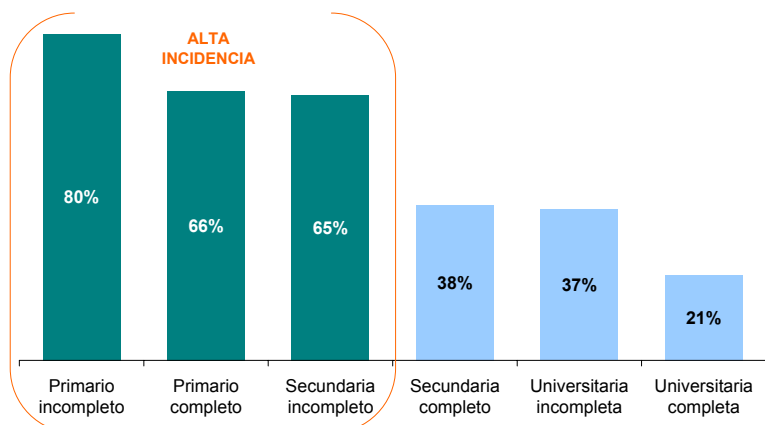
Si se examina el fenómeno de la informalidad laboral según las principales características sociodemográficas de la población, la información muestra que afectaba al momento de la indagación en mayor medida a mujeres y jóvenes, con bajo nivel educativo, lo que es concordante tanto con los rasgos que presentan los establecimientos informales y con la fuerte incidencia del servicio doméstico en tanto actividad, en particular en el total de mujeres trabajadoras en el Gran Buenos Aires (cerca de 20%, según los equipos de trabajo del MTEySS y Banco Mundial, 2008).

Informalidad por grupo de edad



Fuente: Elaboración propia en base a módulo de informalidad de EPH

Informalidad por nivel educativo



Fuente: Elaboración propia en base a módulo de informalidad de EPH

En esta misma línea, puede verse que mientras que poco más de la mitad de las mujeres ocupadas presentó episodios de informalidad laboral, está afectó a los hombres en menor medida

(46%)¹³. Por su parte, la desagregación por edad mostró al grupo de menores de 24 años como el más afectado (68%), seguido por los mayores de 65 años (64%), mientras que varios segmentos intermedios giraron en torno a 45% (ver gráfico por grupos de edad). En lo que hace al capital humano, los niveles educativos que presentaron la menor incidencia resultaron el de grado superior completo, incompleto y el de secundaria completa (con 21, 37 y 38%, respectivamente), en tanto que primaria incompleta, completa y secundaria incompleta mostraron las mayores ocurrencias de informalidad, con el 80% para el primer caso, 66% para el segundo y 65% para el tercero, reafirmando la hipótesis de que asocia el fenómeno con la baja calificación.

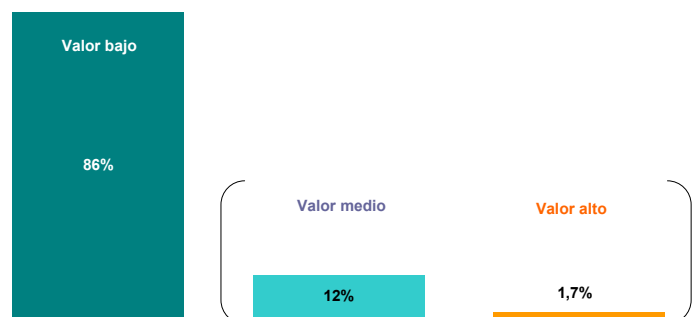
En lo que sigue, dadas las diferentes características que asume la informalidad a nivel de trabajador independiente (cuenta propia y patrón o empleador¹⁴) respecto de lo que ocurría en el conjunto de asalariados, se presentan la información desagregada por estas dos categorías ocupacionales.

Trabajador independiente

En este caso, los resultados del módulo de informalidad muestran que cerca de la mitad de estas ocupaciones eran informales, principalmente por lo que ocurre en la categoría de cuenta propia (85% del total), donde casi el 60% del total era informal. Los rasgos hacia dentro de este grupo de independientes informales, si bien heterogéneo, confirman por su parte la hipótesis de vulnerabilidad expuesta más arriba, medida tanto en términos de ingreso horario (en promedio la mitad respecto de su par formal) como de antigüedad (menos del 60% supera el año de permanencia) y subempleo, ya que prácticamente el 50% trabaja menos de 35 horas semanales¹⁵ (MTEySS y BM, 2008).

Al interior de las unidades productivas de estos trabajadores independientes informales, surge además una alta preponderancia de establecimientos de

Valor de la maquinaria y equipo
Sector informal



Fuente: Elaboración propia en base a módulo de informalidad de EPH

¹³ Sin embargo, dada la mayor cantidad de hombres ocupados respecto a mujeres en la misma condición, para el total la incidencia de la informalidad resultó mayor en los primeros (54%) respecto de las segundas (46%).

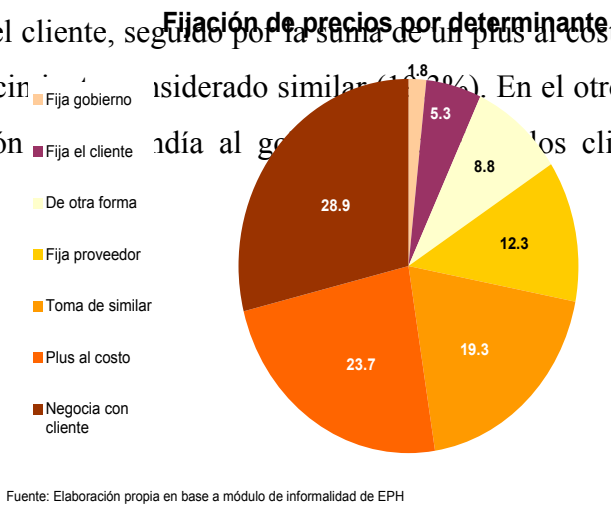
¹⁴ La categoría patrón hace referencia a la contratación de personal de manera habitual, lo que lo distingue del trabajador independiente que no lo hace.

¹⁵ Nivel que se utiliza para definir el umbral de empleo pleno.

no más de 5 empleados, los cuales operan en general a baja escala, con una organización de los métodos de producción rudimentaria y menor ponderación de capital respecto al trabajo. Los propios datos del módulo reafirman esta idea al mostrar que cerca del 46% de estas unidades no poseía maquinaria y equipo propio, muy por encima de la realidad del sector formal, donde esa participación bajaba al 17%. Adicionalmente, de los que si poseían capital propio al cuarto trimestre de 2005, el 86% del total presentaba un bajo valor, un 12% uno medio y solo un 1,7% un valor considerado alto¹⁶ (ver gráfico de valor de maquinaria y equipo).

En lo que hace a la inserción por sector de actividad, cerca del 40% de los independientes informales se desempeña en el comercio, en tanto que construcción abarca poco más de 20% y la industria el 11%. Servicios comunitarios, sociales y personales y enseñanza cierran la participación con el 7 y el 6%, respectivamente¹⁷ (MTEySS y BM, 2008).

Consultados sobre la forma de fijación de sus precios, el 28,3% de los independientes declaró que esta surgía de la negociación con el cliente, seguido por la suma de un plus al costo (23,7%) y por conducta imitativa de un establecimiento considerado similar (19,3%). En el otro extremo, menos del 2% expresó que la fijación



Finalmente, cabe mencionar que la indagación respecto de las motivaciones para ser independiente, arrojó que más del 40% sería, si pudiera asalariado en relación de dependencia, en línea con el hecho de que el 58% de ellos entró a esa categoría por no encontrar alternativas en el mercado asalariado.

Trabajador asalariado

La inserción informal de este segmento de ocupados, por su parte, muestra una incidencia de casi el 43% (ver cuadro a continuación). La desagregación de este total muestra que poco más del 18% de este total se insertó en unidades formales (que en los términos de la definición cumple al menos alguna de las normas previstas), 10,5% en informales (total incumplimiento) y 10,6% en hogares, quedando 3,4% del total sin especificar (MTEySS y BM, 2008).

	UNIDADES FORMALS	UNIDADES INFORMALES	HOGARES SIN ESPECIFICAR	TOTAL
ASALARIADOS FORMALS	55.6	0	0.4	57.2
ASALARIADOS INFORMALES	18.3	10.5	10.6	42.8
TOTAL	73.9	10.5	11	100

¹⁶ Al menos un plus, menos de \$5.000, entre \$5.000 y \$50.000 y más de \$50.000, respectivamente.

¹⁷ El 14% del total sin especificar en otras actividades, con el 14% del total.

De esta inserción, se derivan algunos rasgos de precariedad que es importante remarcar: en lo que hace a los ingresos percibidos, y en línea con otros trabajos sobre penalidad salarial¹⁸, la relación entre informalidad y formalidad supone una reducción de los primeros respecto a los segundos que supera el 30%, al tiempo que prácticamente la mitad de estos asalariados informales tenía una antigüedad menor a seis meses, lo que de por sí los vuelve más inestables en términos de movilidad ocupacional (Beccaria y Maurizio, 2003).

Respecto al sector de actividad donde desarrollan sus actividades, la información del módulo muestra que la mayor incidencia estuvo en la construcción, donde más del 70% eran informales, seguidos por comercio (poco más del 50%), transporte, hotelería y restaurantes (en torno a 45%) e industria (38%), mientras que enseñanza tuvo la menor participación con el 7% (MTEySS y BM, 2008)¹⁹.

Los vínculos con el tipo de unidad económica de inserción del asalariado informal mostraron, por su parte, una fuerte presencia de aquellos establecimientos hasta 5 empleados (donde la incidencia de la informalidad laboral superó largamente el 80%), siendo que esta variable ha sido la más utilizada a la hora de caracterizar a la unidad poco estructurada de baja productividad por parte de los distintos estudios empíricos acerca de esta problemática.

Finalmente, las motivaciones para entrar a este tipo de puestos de trabajo, si bien fue en la misma línea que para el caso de los trabajadores independientes, resultó más intensa, ya que alcanzó al 95% del total²⁰.

IV.2. Metodología y resultados del análisis de probabilidad

Basada en la información del módulo sobre informalidad, esta sección estudia los factores asociados a la probabilidad de ser, o no, un trabajador informal, a partir de una serie de características tanto personales como del puesto de trabajo. Para ello, se estimó un modelo *logit*, cuya variable independiente Y_i puede tomar solo dos valores, uno y cero, asociado a la ocurrencia ($Y_i = 1$) o no ($Y_i = 0$) del evento informalidad.

El análisis se hace a partir del ratio de probabilidades, de la forma:

$$\ln(odds) = \ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = \alpha + \beta X$$

¹⁸ Ver por ejemplo Beccaria, Groisman (2007) “*Informalidad y pobreza en Argentina*”.

¹⁹ En el caso del empleo asalariado en hogares, vale mencionar que representa el 11% del total, fuertemente sesgado en términos de género (92% son mujeres), de las cuales casi el 95% son informales y presentaban una antigüedad que no superaba los seis meses.

²⁰ Se trata de quienes declararon que el empleador solo los aceptaba en esta condición.

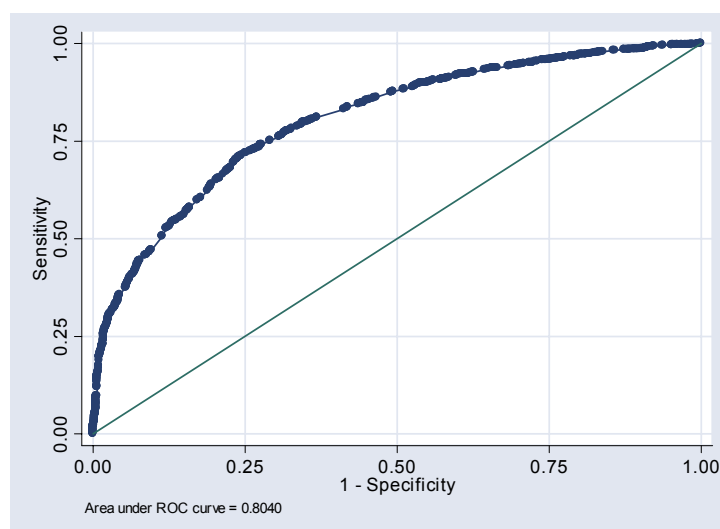
a partir del cual se busca determinar los factores asociados a la probabilidad de ser informal (respecto de no serlo), estudiando los efectos que sobre ella tiene ciertas características personales y de la unidad productiva (ver anexo):

Logistic regression	Number of obs	=	5406594
	LR chi2(27)	=	1665520.71
	Prob > chi2	=	0.0000
Log likelihood = -2910192.8	Pseudo R2	=	0.2225

informal	Odds Ratio	Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]	
edad1	1.587477	.0050367	145.66	0.000	1.577636	1.59738
edad3	.9693195	.002509	-12.04	0.000	.9644143	.9742497
edad5	.839884	.0027249	-53.78	0.000	.8345602	.8452418
sexo	.500848	.0012153	-284.97	0.000	.4984718	.5032356
jefe	.7698389	.001817	-110.83	0.000	.7662859	.7734084
ant_negocio1	.6199146	-.57.19	-57.19	0.000	.6098377	.630158
ant_negocio3	.3606631	-165.87	-165.87	0.000	.356343	.3650355
val_equip~jo	1.2331740	55.94	55.94	0.000	1.224151	1.242264
sin_equipp~p	2.8812910	218.35	218.35	0.000	2.854051	2.908791
crec_estab~m	.741074	-.65.69	-65.69	0.000	.7344781	.7477292
ant_personal	2.7440160	90.61	90.61	0.000	2.68475	2.80459
ant_persona3	.7847341	-.39.05	-39.05	0.000	.7752451	.7943392
educ_sec	.4947933	.0012533	-277.78	0.000	.492343	.4972559
educ_univ	.2042931	.0006672	-486.27	0.000	.2029895	.205605
educ_sinin~c	2.3957750	59.59	59.59	0.000	2.327905	2.465623
construccion	2.8640350	244.63	244.63	0.000	2.839992	2.888282
comercio	1.8325790	.011831	93.82	0.000	1.809537	1.855915
transporte	1.8566660	.0078557	146.25	0.000	1.841333	1.872127
hoteles_rest	.807164	-.39.90	-39.90	0.000	.7987139	.8157036
ind_manuf	.8748591	.0024616	-47.51	0.000	.8700477	.8796971
serv_fin	.1940101	.0020014	-158.96	0.000	.1901268	.1979727
serv_soc	.5917769	.0027699	-112.08	0.000	.5863728	.5972307
ensenanza	.1976648	.0011173	-286.80	0.000	.1954869	.1998669
subocup	7.512560	.0286924	528.00	0.000	7.456534	7.569007
tammicro	4.696500	.0780367	93.09	0.000	4.546014	4.851967
tammedio	.8654741	.0046798	-26.72	0.000	.8563502	.8746951
tamalto	.4412439	.0026794	-134.74	0.000	.4360235	.4465267

likelihood-ratio test	LR chi2(5) =	92901.30
(Assumption: . nested in LRTEST_0)	Prob > chi =	0.0000

Los resultados muestran como se rechaza la hipótesis nula del test LR de que las log – verosimilitudes entre el modelo propuesto y otro restringido son iguales. La performance del modelo también se testeó con porcentaje que este predice correctamente, buscando que el corte de comparación se asemeje a la media de la muestra (Cramer, 2003). El gráfico siguiente muestra que más del 80% de las salidas son correctamente predichas.



En lo que hace a los atributos personales, los resultados de la estimación se muestran en línea con lo mencionado en la parte descriptiva de este trabajo y en otros estudios: los primeros tramos de edad laboral son los más afectados; en particular, en los más jóvenes, donde la probabilidad de ser informal supera en 1,6 veces los niveles de otros grupos etarios. Lo mismo puede verse en el caso de los subocupados (7,5 veces), de aquellos con una antigüedad menor a los 3 meses en el puesto de trabajo (casi 3 veces más que en otro caso) y el bajo nivel educativo (sin instrucción gira en torno a las 2,3 veces).

En el otro extremo, entre los factores asociados a reducir la probabilidad de ser informal se destacaron los niveles educativos medios y altos (2 y 5 veces menos probable, respectivamente), sexo masculino (la mitad) y la condición de jefe de hogar.

En la distinción entre asalariados e independientes²¹, se destacó el comportamiento en la variable edad, siendo que en los últimos los primeros tramos no están asociados, como en el caso de los asalariados, a una mayor informalidad. Por otro lado, la subocupación, si bien opera en la misma dirección en ambos segmentos de ocupados, presenta un efecto sustancialmente menor en la probabilidad de ser informal en los independientes que en el caso del empleo asalariado.

Hacia dentro de la unidad productiva, y también en línea con otros estudios previos en el ámbito local e internacional, el mayor tamaño del establecimiento (en términos del crecimiento de la cantidad de empleados) reducía a más de la mitad la probabilidad de ser informal, al igual que la antigüedad de la unidad (casi 3 veces menos) y la posesión de equipo y maquinaria de valor medio o alto (sin equipo propio supone más de 3 veces mayor informalidad). En lo que respecta

²¹ Las estimaciones para ambos modelos se encuentran en el anexo de este trabajo.

a sectores de inserción, los mejores resultados se encontraron en servicios financieros y enseñanza (ambos en torno a las 5 veces), seguidos por servicios sociales (casi la mitad).

El cuadro muestra también que sectores como la construcción suponían un aumento de la probabilidad de ser informal (respecto a no serlo) en torno a las 3 veces, seguidos por comercio y transporte (ambos por encima de 1,8 veces).

Finalmente, en lo que hace a la predicción de las probabilidades de ser informal²², las variables de mayor impacto son la subocupación (0.83, dado el valor medio para el resto de las variables), seguida por la inserción en micro establecimientos (0.8), principalmente en la construcción (0.71) y la baja antigüedad de la persona (0.71).

Por debajo quedaron la antigüedad del negocio (0.36), el sexo (0.4) y la inserción en la industria (0.44).

V. REFLEXIONES FINALES Y CONCLUSIÓN

Las evidencias encontradas en este trabajo confirman la importancia del quiebre de la rigidez cambiaria de los 90' para la recuperación y fortalecimiento de la producción de bienes y la generación de empleo, sobre una tendencia en la cual se redujeron las brechas sociales abiertas durante la crisis de fines de 2001. No obstante ello, la dinámica ocupacional para el período 2003-2006 muestra aún una estructura productiva sumamente heterogénea, tanto en lo que hace a las fuertes diferencias de productividad hacia dentro de distintos sectores como a la generación de empleo e ingresos asociados. De esta forma, en los estratos de mayor modernidad prevalecen las ocupaciones de mejor calidad y remuneración, mientras que en el otro extremo se concentran en general aquellas de mayor vulnerabilidad y precariedad.

Considerando sólo la distribución de los ocupados por rama de actividad, comercio e industria son las ramas con mayor participación en el total de ocupados con 19% y 14% respectivamente, pero esta participación varía a la hora de observar sólo a los trabajadores precarios. Según se ha analizado, esto podría deberse al diferencial de la productividad laboral por sector de actividad así como también queda claro resultado de la intensidad de mano de obra en una rama dado que el servicio doméstico, la construcción o la enseñanza poco podrían compararse con las actividades extractivas en términos generales. En otras palabras, aunque pareciera quedar claro que el cambio en las condiciones macroeconómicas constituyó un paso adelante con respecto a la desarticulación profunda del tejido productivo de las últimas décadas, la magnitud de esta última,

²² Ver cuadro resumen en el anexo.

aunado a la fuerte fragmentación social derivada, hace que los distintos intentos de política resulten insuficientes, al menos a corto plazo (Maurizio, 2008).

Esto nos conduce a repensar qué clase de estructura productiva es deseable para impulsar un desarrollo en nuestro país, más aún cuando, según se vio, existe una creciente incidencia de los sectores de mayor productividad tanto en lo que hace al sostenimiento del crecimiento como en la generación de empleo, lo que podría significar la intensificación de la heterogeneidad a lo largo del tiempo. Ante ello, la estructura productiva se convierte en el canal idóneo para mejorar la matriz distributiva argentina o para concentrar las ganancias y socavar las bases de la estructura social, reproduciendo la desigualdad.

En este sentido, el estudio dejó entrever diversos puntos para intervenir tanto en la estructura productiva como en el mercado de trabajo, que van desde cambio en la productividad a través del progreso técnico, pasando por la calificación de los puestos de trabajo, a mejoras en el bienestar de la población. No es casual esta diversidad. De hecho, es imperioso trabajar en el fortalecimiento de todos los frentes que tengan potencial para impactar sobre la heterogeneidad social y productiva, de forma coordinada para tornar más equitativa la distribución.

En particular, los resultados del módulo de informalidad de la EPH ponen de manifiesto la fuerte incidencia que aún tiene la informalidad laboral entre los ocupados, tanto entre los asalariados como entre los independientes, principalmente entre cuenta propias. Con esto se mantiene una inserción laboral vulnerable para un número no menor de ocupados, cuyos hogares quedan expuestos a una fuerte incertidumbre respecto de su trayectoria laboral futura, disponibilidad de ingresos y cobertura de seguridad social, educación y salud.

Al respecto, el estudio de probabilidades sobre los distintos factores asociados a esta realidad muestra que la informalidad afecta en mayor medida a los subocupados (el modelo predice un 83% de probabilidad para este atributo), seguidos por los ocupados en micro establecimientos (80%), con poca antigüedad (71%), sin instrucción (68%) y de baja edad (58% para los jóvenes de entre 15 y 24 años). Entre los sectores de actividad, los registros más altos se tuvieron en construcción (71%) y transporte (62%).

Este escenario, si bien se replica en todas las categorías ocupacionales, resulta ser diverso y heterogéneo entre los distintos perfiles, dificultando el diseño de políticas públicas que le dé una respuesta. Consecuentemente, esto implica prestar atención tanto a aquellas situaciones que requieran de mayor esfuerzo de inspección (principalmente la inserción en unidades

estructuradas) como de generación de incentivos y promoción de regímenes de facilidades para el caso de las ocupaciones informales en hogares (MTEySS y BM, 2008).

Un párrafo aparte merece la fuerte presencia de unidades informales, dado su carácter estructural producto de un extenso proceso de destrucción del tejido productivo, bajo el cual se fueron generando diversas alternativas de informalidad como respuesta al desempleo. Sumando a esto las características asociadas a dichos establecimientos, éste se convierte en el segmento productivo que reproduce en mayor medida la inequidad en la distribución de los ingresos primarios. Esto último es sólo una manifestación de otras desigualdades en la distribución de oportunidades y accesos (al empleo formal, educación, salud y vivienda, entre otros).

En este marco, dada la interacción entre heterogeneidad estructural y baja generación de ingresos, el desarrollo para la economía argentina queda condicionado a implementar estrategias para profundizarlo. En parte, podría orientarse hacia un cambio estructural genere mayor densidad de la malla productiva, acelerando el progreso técnico, difundiendo los aumentos de productividad laboral y creando bienestar en todas las dimensiones sociales. Claramente, la magnitud de este desafío requiere considerables esfuerzos para la conformación de una agenda integral de desarrollo, que contemple el corto, mediano y largo plazo.

En este sentido, la discusión acerca de cómo fortalecer el proceso reciente de reindustrialización constituye uno de los objetivos iniciales, evitando destruir capacidades acumuladas y errores del pasado, como cuando se recurrió a cambios radicales en la orientación de la política pública en general, y de la industrial en particular (Palma, 2005). Conforme Bugna y Porta (2008) y los resultados de este trabajo, se puede afirmar que el cambio estructural debería orientarse hacia los sectores y actividades con mayor capacidad de promoción y difusión del progreso técnico, evitando episodios de desempleo, subempleo, precarización o interrupción de los procesos de aprendizaje. En la misma línea, los objetivos de mayor inclusión social parecen requerir hoy de políticas públicas que atiendan las cuestiones más urgentes de la población, en camino de mejorar paulatinamente los niveles de educación de los estratos más bajos, que como presentan una fuerte asociación a la informalidad.

En este sentido, cabe mencionar que las líneas para la investigación son amplias y resulta de suma importancia analizar el rol de la informalidad laboral como escenario de reproducción de la heterogeneidad social y productiva, en particular desentrañando cuáles son los factores que limitan hoy el progreso técnico de las unidades productivas de menor tamaño relativo y de los sectores de actividad más afectados.

Estos temas aparecen como el eje de gravitación para la transformación paulatina del patrón de inserción externa, la estructura del empleo y la matriz distributiva. Sin embargo, conllevan consideraciones en el campo de la economía política y la construcción de capacidades (productivas, sociales e instituciones) sobre un proceso que requiere una acción deliberada del Estado sobre una estrategia de desarrollo, sin quedar librado al juego de la oferta y demanda.

V. Referencias bibliográficas

- Altimir O., Beccaria L. Gonzalez rosada, M (2002) La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000, Revista de la CEPAL N° 78.
- Banco Mundial y MTEySS (2008) *“Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina”*, primera edición, Buenos Aires.
- Beccaria, L. (2006) *“Notas sobre la evolución de la distribución de las remuneraciones en la Argentina”*, Estudios del Trabajo N° 32.
- Beccaria, L. (2008) *“Trabajo, informalidad, segmentación y pobreza”*, Disertación en el seminario sobre impactos de la globalización, OIT – MTEySS (mimeo).
- Bustelo, M. y Lucchetti, L. (2004) *“La pobreza en Argentina: Perfil, Evolución y Determinantes Profundos (1996, 1998 y 2001)”*, CEDLAS, Documento de Trabajo Nro. 7.
- Castells, M., A. Portes y L. Benton (1989), *“The Informal Economy: Studies in Advanced Countries and Less Developed Economies”*, Londres, The Johns Hopkins University Press.
- Cepal (2006) *“La Protección Social de cara al futuro. Acceso, financiamiento y solidaridad”*, Capítulos 1 y 5.
- Contreras, D., Cooper, R., Herman, J. y Neilson, C. (2004) *“Dinámica de la pobreza y movilidad social: Chile 1996-2001”*, departamento de Economía, Universidad de Chile, agosto.
- Cramer, J.S. (2003) *“Logit models from economics and other fields”*, Cambridge University Press.
- Damill, M. y Frenkel, R. (2006) *“El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”*, Revista de la CEPAL, N° 88, Santiago de Chile.
- Gasparini, L. (2003) *“Argentina's Distributional Failure: The role of Integration and Public Policies”*, CEDLAS, Documento de Trabajo Nro. 1.
- Heymann, D. (2006): *“Buscando la tendencia: crisis macroeconómica y recuperación en la Argentina”*, Series Estudios y Perspectivas, número 31, CEPAL.
- Lavopa, A. (2008) *“Crecimiento económico y desarrollo en el marco de estructuras productivas heterogéneas. El caso argentino durante el período 1991-2006”*, CEPED.
- Lewis, A. (1954) *“Economic development with unlimited supplies of labor”*, The Manchester School of Economic and Social Studies, May.
- López, A. (1996) *“Las ideas evolucionistas en economía: una visión de conjunto”*, Revista Buenos Aires, Pensamiento Económico nro.1, otoño.
- Ocampo, J. (2005) *“La búsqueda de la eficiencia dinámica: dinámica estructural y crecimiento económico en los países en desarrollo”*, en Más allá de las reformas: Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica (ed.), Bogotá, ECLAC, BANCO MUNDIAL y ALFAOMEGA.
- Palma, G. (2005) *“Cuatro fuentes de desindustrialización y un nuevo concepto de síndrome holandés”*, en Más allá de las reformas: Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica (ed.), Bogotá, ECLAC, BANCO MUNDIAL y ALFAOMEGA.
- Pastrana, F. y Pedrazzoli, M. (2007) *“Estructura productiva, distribución del ingreso y crecimiento económico en la obra de Celso Furtado”*. Simposio número 11: Crecimiento económico, distribución del ingreso y riqueza en América Latina, siglos XIX y XX.
- Pinto, A. (1970), *“Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina”* en Inflación: raíces estructurales, México, D. F., Fondo de Cultura Económica.
- Pinto, A. (1971), *“El modelo de desarrollo reciente de la América Latina”*, en El Trimestre Económico, vol. 38(2), N. 150, México, D. F., Fondo de Cultura Económica, Abril-Junio.
- Pok, C. y Lorenzetti, A. (2007) *“El abordaje conceptual – metodológico de la informalidad”*, Revista Laboratorio, año 8 nro. 20.

- Porta, F. y Fernandez Bugna, C. (2008) “*El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural*”, en Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía Argentina en 2002-2007, CEPAL, Buenos Aires.
- Porta F., Bianco, C. y Vismara, F. (2008) “*Evolución reciente de la balanza comercial argentina. El desplazamiento de la restricción externa*”, en Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía Argentina en 2002-2007, CEPAL, Buenos Aires.
- PREALC (1981), “*Dinámica del subempleo en América Latina*”, Santiago de Chile.
- Prebisch, R. (1949), “*El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas (E.CN.12/89)*”, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- _____ (1962), “*El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*”, Boletín económico de América Latina, vol. 7, N° 1, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- _____ (1970), “*Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*”, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1981), “*Capitalismo periférico: crisis y transformación*”, México: Fondo de Cultura Económica.
- Rostow, W. (1967), “*Las etapas del crecimiento económico*”, México: Fondo de Cultura Económica.
- Tokman, Víctor (1978), “Las relaciones entre los sectores formal e informal”, Revista de la CEPAL, no. 35. Santiago de Chile.
- _____ (1982). “Unequal development and the absorption of labor: Latin America, 1950-1980”, Revista de la CEPAL, no. 35. Santiago de Chile.
- _____ (1989), “Economic development and labor markets segmentation in the Latin American periphery”, Journal of Interamerican Studies and World Affairs, 31:23-47.
- Villatoro, P. (2005) “*Programas de transferencias monetarias condicionadas: experiencias en América Latina*”, revista de la Cepal No. 86, agosto.
- Wooldridge, J. (2002) “*Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*”, MIT Press, Cambridge.

ANEXO

Predictores	Descripción
edad1	Variable dicotómica que toma valor 1 si la edad esta entre 14 y 24
edad3	Variable dicotómica que toma valor 1 si la edad esta entre 35 y 44
edad5	Variable dicotómica que toma valor 1 si la edad esta entre 54 y 65
sexo	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo es hombre
jefe	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo es jefe de hogar
ant_persona1	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo presenta una duración en su empleo actual mayor a 1 mes y menor a 3 meses
ant_persona3	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo presenta una duración en su empleo actual mayor a 1 año y menor a 5
ant_negocio1	Variable dicotómica que toma valor 1 si el establecimiento tiene una antigüedad baja
ant_negocio3	Variable dicotómica que toma valor 1 si el establecimiento tiene una antigüedad media
educ_priinc	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo tiene primaria incompleta
educ_sec	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo tiene secundaria completa
educ_univ	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo tiene nivel universitario completo
educ sin in c	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo no tiene instrucción
construccion	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo trabaja en el sector de la construcción
comercio	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo trabaja en el sector comercio
transporte	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo trabaja en el sector transporte
hoteles_rest	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo trabaja en el sector de hoteles y restaurantes
ind_manuf	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo trabaja en el sector industrial
otros_serv	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo trabaja en el sector de otros servicios
serv_fin	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo trabaja en el sector de servicios financieros
serv_soc	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo trabaja en el sector de servicios sociales
adm_pub	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo trabaja en la administración pública
ensenanza	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo trabaja en el sector de la enseñanza
valor_equipo	Variable dicotómica que toma valor 1 si valor del equipo es bajo
subocup	Variable dicotómica que toma valor 1 si el individuo es subocupado
tammicro	Variable dicotómica que toma valor 1 si el establecimiento tiene hasta 5 empleados
tammedio	Variable dicotómica que toma valor 1 si el establecimiento tiene más de 6 empleados
tamalto	Variable dicotómica que toma valor 1 si el establecimiento tiene más de 40 empleados
sin equipo	Variable dicotómica que toma valor 1 si el establecimiento no cuenta con equipo propio

Logistic: Predicted probabilities of positive outcome for informal

Subocup	0.83
Microestablecimiento	0.8
Ant_persona1	0.71
Construcción	0.71
Sin instrucción	0.68
Transporte	0.62
Edad 1	0.58
Jefe	0.44
Industria	0.44
Sexo	0.4
Ant_negocio1	0.36

Predicción de la probabilidad de ser informal si el resto de las variables se encuentra en su valor medio

Logistic regression	Number of obs	=	5303973
	LR chi2(26)	=	2070037.44
	Prob > chi2	=	0.0000
Log likelihood = -2373775.6	Pseudo R2	=	0.3036

iasalariados	Odds Ratio	P>z	[95% Conf. Interval]	
edad1	1.596347	0.000	1.585932	1.60683
edad3	1.030017	0.000	1.024211	1.035857
edad5	0.8604334	0.000	.8540694	.8668448
sexo	0.4960276	0.000	.4934408	.4986281
jefe	0.8036216	0.000	.7995431	.8077209
ant_negocio3	5.696587	0.000	5.494435	5.906177
val_equip~jo	0.0080369	0.000	.0078213	.0082584
sin_equipp~p	0.008799	0.000	.0085314	.0090745
crec_estab~m	0.081719	0.000	.0786121	.0849488
ant_personal	0.821219	0.000	.7860076	.858007
ant_persona3	0.675331	0.000	.6492635	.7024457
educ_sec	0.497986	0.000	.4952307	.5007568
educ_univ	0.2979787	0.000	.2958253	.3001477
educ_sinin~c	1.802814	0.000	1.749067	1.858213
construccion	2.991889	0.000	2.962993	3.021068
comercio	1.929747	0.000	1.901531	1.958381
transporte	2.020326	0.000	2.00279	2.038015
hoteles_rest	0.917983	0.000	.907556	.9285307
ind_manuf	0.843129	0.000	.8379996	.8482898
serv_fin	0.1713829	0.000	.1676155	.1752349
serv_soc	0.6763267	0.000	.6699802	.6827333
enseñanza	0.1121021	0.000	.110577	.1136481
subocup	8.765904	0.000	8.691339	8.841108
tammicro	7.485642	0.000	7.1927	7.790515
tamedio	0.9081252	0.000	.8984281	.9179269
tamalto	0.4393679	0.000	.4341072	.4446922

Logistic regression	Number of obs	=	4990773
	LR chi2(24)	=	2324656.85
	Prob > chi2	=	0.0000
Log likelihood = -809131.47	Pseudo R2	=	0.5896

iindep	Odds Ratio	Std. Err	z	P>z	[95% Conf. Interval]	
edad1	.626476	.004843	-60.49	0.000	.6170553	.6360404
edad3	.771734	.0041695	-47.96	0.000	.7636051	.7799495
edad5	.8779597	.0050527	-22.62	0.000	.8681121	.8879189
sexo	.6907883	.0036271	-70.45	0.000	.6837157	.6979341
jefe	.6849725	.0034599	-74.91	0.000	.6782248	.6917874
ant_negocio1	.3411325	.0029683	-123.60	0.000	.3353641	.3470001
ant_negocio3	.2448275	.0015755	-218.68	0.000	.241759	.2479349
val_equip~jo	59.327270	.3544718	683.38	0.000	58.636570	60.026110
sin_equipp~p	86.723270	.553387	699.37	0.000	85.645400	87.814690
crec_estab~m	1.332945	.0074935	51.12	0.000	1.318339	1.347714
ant_personal	1.684428	.0141026	62.28	0.000	1.657013	1.712296
ant_persona3	1.602156	.0103779	72.77	0.000	1.581944	1.622626
educ_sec	.5496173	.0030995	-106.14	0.000	.543576	.5557258
educ_univ	.1035494	.0007228	-324.86	0.000	.1021423	.1049758
educ_sinin~c	2.727537	.0569188	48.08	0.000	2.618229	2.841409
construccion	2.093354	.0137704	112.31	0.000	2.066538	2.120519
comercio	1.382151	.0141216	31.68	0.000	1.354748	1.410108
transporte	1.226654	.0139122	18.01	0.000	1.199687	1.254227
hoteles_rest	.6604434	.008046	-34.05	0.000	.6448603	.6764031
ind_manuf	.8572122	.0054679	-24.15	0.000	.8465619	.8679964
serv_fin	.248375	.0079081	-43.75	0.000	.2333492	.2643683
serv_soc	.1499297	.0041435	-68.66	0.000	.1420245	.1582749
enseñanza	1.919800	.0215204	58.18	0.000	1.878081	1.962446
subocup	1.976847	.0101815	132.32	0.000	1.956992	1.996903

Tabla A. Distribución de los ocupados por rama de actividad

rama de actividad	II sem 2003					II sem 2006				
	Ocupados	Ocupados pobres	Con ingresos de ocup ppal inferior al SMVM neto			Ocupados	Ocupados pobres	Con ingresos de ocup ppal inferior al SMVM neto		
			Ocupados	Ocupados pobres	Asalariados pobres no registrados			Ocupados	Ocupados pobres	Asalariados pobres no registrados
Agro, ganad, caza y silvi	1,25%	2,15%	2,47%	3,06%	4,14%	0,67%	1,25%	0,99%	1,37%	1,78%
Explotación minas y canteras	0,24%	0,06%	0,03%	0,04%	0,04%	0,43%	0,05%	0,05%	0,03%	0,01%
Industria manufacturera	13,87%	15,22%	12,99%	13,14%	11,24%	13,98%	13,41%	11,99%	11,97%	11,57%
Electricidad, gas y agua	0,63%	0,29%	0,11%	0,06%	0,03%	0,45%	0,09%	0,09%	0,10%	0,15%
Construcción	7,50%	12,56%	9,71%	11,54%	9,70%	9,12%	18,15%	11,90%	17,53%	16,13%
Comercio	19,64%	20,65%	21,79%	21,58%	12,41%	19,40%	23,09%	22,13%	23,93%	14,81%
Hotelería y restaurantes	2,81%	2,82%	2,88%	2,25%	2,46%	3,91%	3,41%	4,89%	3,51%	3,32%
Transporte, almac y comunic	6,86%	6,21%	3,99%	3,78%	3,68%	6,43%	4,74%	4,17%	4,19%	4,31%
Intermediación y ss financieros	1,75%	0,31%	0,26%	0,12%	0,18%	1,91%	0,12%	0,40%	0,13%	0,17%
Ss inmobiliarios	7,21%	4,31%	4,16%	3,18%	2,49%	7,89%	4,86%	5,81%	4,42%	2,65%
Administración pública	10,04%	8,81%	7,39%	8,51%	12,14%	7,91%	4,28%	3,58%	3,85%	4,49%
Enseñanza	9,11%	5,51%	7,23%	5,90%	6,94%	8,16%	2,32%	5,33%	2,27%	2,30%
Ss sociales y personales	14,08%	14,28%	17,72%	18,02%	22,69%	11,40%	8,89%	10,60%	9,28%	11,48%
Ss doméstico	4,53%	6,29%	8,80%	8,37%	11,27%	8,27%	15,20%	17,99%	17,31%	26,66%
Sin especificar	0,47%	0,55%	0,48%	0,45%	0,60%	0,08%	0,13%	0,09%	0,11%	0,17%
	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Total ocupados	7.913.837	2.913.462	2.721.173	1.868.407	1.223.124	10.009.803	1.796.819	4.341.143	1.575.332	969.621

Fuente: Elaboración propia con los datos semestrales de la EPH.