

Informalidad y pobreza en Argentina

Luis Beccaria (UNGS)
Fernando Groisman (CONICET-UNGS)

Mayo 2007

Versión preliminar

INTRODUCCIÓN

Argentina experimentó a lo largo de los años noventa y durante el inicio de la década siguiente un persistente deterioro de la situación laboral y un empeoramiento del panorama distributivo, siendo el marcado aumento de la pobreza uno de los rasgos distintivos. La relación entre ambos desarrollos es muy estrecha y los mecanismos a través de los cuales la dinámica del mercado de trabajo afectó la desigualdad han sido ya analizados desde diferentes perspectivas.¹ Aspectos tales como las crecientes brechas entre las remuneraciones de trabajadores con diferentes calificaciones o los cambios en la estructura ocupacional –caracterizada, entre otros aspectos, por un aumento de puestos precarios– aparecen como factores relevantes.

El presente documento se ubica en de esta temática y focaliza la atención en el estudio de la asociación entre informalidad y pobreza. Por razones que se argumentarán más abajo, quienes trabajan en puestos o empresas informales suelen tener una propensión, mayor que otros ocupados, a obtener ingresos bajos, lo cual llevaría a que sea más elevada la probabilidad que los hogares a los cuales ellos pertenecen acumulen un ingreso inferior a la línea de pobreza. Esta perspectiva estática es también válida para un análisis dinámico –como estaba sugerido en el párrafo anterior– en tanto un aumento en la informalidad podría ser una de las fuentes del crecimiento de la pobreza.

Más específicamente, el objetivo del documento es analizar información cuantitativa que aporte evidencias acerca de la intensidad del efecto de la informalidad sobre la pobreza y respecto de los mecanismos a través de los cuales se verifica tal influencia. Ello requerirá que se estudie inicialmente en qué medida la informalidad constituye una fuente de bajos ingresos adicional a los factores tradicionalmente considerados en la determinación de las remuneraciones de los trabajadores. Esto significa explorar la hipótesis de segmentación del mercado de trabajo. Aún cuando es aceptado que la informalidad conlleva en general bajos ingresos subsiste un elevado grado de controversia en torno a si esa característica responde a la inserción ocupacional o a los atributos de quienes ocupan esas posiciones.

La relación entre ambos fenómenos se estudiará en detalle para un período reciente (el segundo semestre de 2005), pero también se realizará una evaluación dinámica, considerando el período 1993-2005. La elección del primero de los períodos responde a la disponibilidad de información y al hecho que abarca una fase de sostenido e importante crecimiento de la incidencia de la pobreza que se extiende hasta 2002, año a partir del cual desciende.

1. ENFOQUES CONCEPTUALES SOBRE LA RELACIÓN ENTRE INGRESOS, INFORMALIDAD Y POBREZA

La informalidad –o el sector informal o la economía informal– es una categoría relevante para el análisis de las estructuras productivas y de los mercados de trabajo de los países en desarrollo. La perspectiva original de la OIT (ILO, 1972) y los avances

¹ Véase, por ejemplo, Altimir y Beccaria (1999); Gasparini, Marchionni y Sosa Escudero (2002).

realizados posteriormente –principalmente en América Latina– ligaron la existencia de unidades productivas informales de esos países a la incapacidad de sus economías para crear puestos de trabajo formales suficientes para ocupar a la fuerza laboral disponible. Mientras que la oferta laboral excedente en países industrializados conduce al desempleo, en el mundo en desarrollo también –y, muchas veces, principalmente– provoca la aparición y persistencia de una amplia proporción de empleo concentrada en unidades productivas pequeñas, de baja eficiencia. Ello obedece, en parte, a que la inexistencia de mecanismos de protección social difundidos lleva a muchas personas a encarar alguna actividad que le reporte un ingreso, aún cuando mínimo. Por otra parte, el sector formal puede no ocupar en esos países ciertos nichos de mercados que pasan a ser apropiados por establecimientos de escaso tamaño que sobreviven en buena medida por las bajas remuneración que pagan. Según esta visión original de la OIT, la unidad informal se caracteriza por la falta de separación clara entre el capital y el trabajo, por actuar generalmente en sectores de fácil entrada, por tener una muy baja productividad y, en definitiva, por operar bajo la lógica de la subsistencia más que la de la acumulación.

Otra visión respecto de la informalidad es la que liga a este sector con la evasión de las regulaciones laborales, tributarias y de otro tipo. Este es un fenómeno que también caracteriza sectores de la estructura productiva y de empleo en los países en desarrollo. Existe una amplia superposición entre las unidades informales, o el empleo informal, identificado por este último criterio, y por el de OIT: no hacer frente a esas obligaciones resulta otro de los mecanismos a los que recurren los pequeños establecimientos para poder sobrevivir en el mercado. Respecto del origen que tendría el sector –o de las razones de su expansión– según este enfoque, Portes et.al (1989) opinan que es el resultado de las estrategias de algunas empresas destinadas a reducir sus costos en un mercado internacional altamente competitivo debido a la nueva división internacional del trabajo que emergió hacia fines de los años ochenta. Este tipo de informalidad se encuentra presente en el mundo desarrollado y puede ocultarse en firmas grandes en tanto ellas empleen trabajadores no registrados en el sistema de la seguridad social. De Soto (1986) también caracteriza a la informalidad como la falta de registración pero su origen en los países en desarrollo sería una respuesta a las complicadas regulaciones que deben cumplimentar las unidades productivas, aún las de escaso tamaño, requerimientos que parecen más adecuados para firmas grandes. Desde esta perspectiva, parecería también necesaria cierta deficiencia de la demanda de empleo formal respecto de la oferta de trabajo para inducir a la aceptación de puestos no protegidos por la normativa laboral.

De cualquier manera, el reconocimiento de la existencia de diversas perspectivas conceptuales es solamente relevante al momento de definir al “sector informal” o a los trabajadores informales. Existe menos relación entre cada una de ellas y los argumentos a los que puede recurrirse para sostener la existencia o no de segmentación. Esto es, para explicar si efectivamente los trabajadores informales (o del sector informal) reciben ingresos diferentes (más bajo) que los formales (o de los que se desempeñan en empresas formales) que tienen las mismas características.² La perspectiva conceptual más difundida señala que la segmentación estaría presente sólo si operasen ciertas

² La idea de segmentación no se restringe –ni fue originalmente desarrollada– con relación a esta dimensión formalidad – informalidad; en términos más generales suele aplicarse a la idea de diferencias de ingresos asociadas a características del puesto de trabajo (definido por diversos aspectos, como el tamaño de la firma o el sector de actividad, o su localización).

barreras a los movimientos de los trabajadores y/o como resultado de la acción de instituciones –tales como sindicatos o las normas laborales–. Por ejemplo, ciertos sindicatos pueden contar con una mayor capacidad de negociación que otros y presionar por salarios más altos, especialmente en un contexto donde las firmas tienen una posición dominante en el mercado de productos. En caso contrario, no habría razón para que los empresarios paguen a ciertos trabajadores salarios mayores que los que aceptan otros asalariados con iguales características. De la misma manera, los trabajadores por cuenta propia no estarían dispuestos a obtener un ingreso menor que el que obtienen los asalariados, también con atributos similares. Este razonamiento puede resultar consistente con cualquiera de las dos visiones sobre la informalidad arriba señaladas. Así, por ejemplo en caso que no se generen todos los puestos formales que permitan emplear a la oferta laboral, habría una presión generalizada para reducir las remuneraciones que llevaría a que sus asalariados obtengan las mismas remuneraciones que los ocupados en posiciones informales con idénticas características. Como en modelos a la Lewis³, la productividad del sector informal establecería el salario en ambos sectores. Incluso, cabría esperar que las remuneraciones de los informales resulten algo mayor a fin de compensar la no recepción de ciertos beneficios asociados a las ocupaciones formales. Incluso, algunos informales estarían dispuestos a recibir un ingreso menor si valoran positivamente ciertos atributos de esos puestos, como el trabajar independientemente. Ello ha dado lugar a conceptualizar a la informalidad como el resultado de una elección individual en los países en desarrollo en el que el mercado de trabajo se haya plenamente integrado.

El enfoque “legalista” sería también compatible con ausencia de segmentación en tanto los salarios netos de los trabajadores informales no tendrían porque ser diferentes que los de los formales ya que las firmas buscan beneficiarse exclusivamente de la evasión de los costos regulatorios. No obstante, se ha planteado que la opción por la informalidad de parte de los empleadores lleva a que estas firmas operen en forma menos eficiente que la óptima y por lo tanto la menor remuneración de los trabajadores reflejaría su menor productividad.

Aquellos argumentos acerca de la inexistencia de segmentación están asentados en las premisas básicas del modelo neoclásico de funcionamiento del mercado de trabajo. Desde esta perspectiva, entonces, toda diferencia de remuneraciones entre ocupados en distintos sectores, regiones –o, incluso de aquellas pertenecientes a individuos de diferente género o raza- obedece a las existentes en aquellos atributos que afectan la productividad de las personas, o a restricciones a la competencia. Sin embargo, aún sin abandonar totalmente ese paradigma, es posible recurrir a hipótesis que permiten dar cuenta de la presencia de segmentación entre el sector formal e informal. Estas son las que ligan las remuneraciones, al menos parcialmente, con ciertas características de las unidades productivas y que conducen a una relación positiva entre la productividad de las firmas y/o sus ganancias, y las remuneraciones de sus trabajadores. Se hace referencia aquí a hipótesis como las de los salarios de eficiencia o de los *insiders – outsiders*.⁴ Cabe señalar que este enfoque no requiere limitaciones a la movilidad entre sectores para explicar la presencia de diferencias no debidas a las existentes en los atributos personales. La complementariedad entre ciertos atributos de los individuos y el tipo de capital (u otro factor) que emplean las empresas formales podría ser otra razón

³ Ver Harris y Todaro (1970) y Fields (1975)

⁴ Véase, por ejemplo, Akerlof y Yellen (1988); Schapiro y Stiglitz (1984); Lindbeck (1994).

para la segmentación entre el sector formal y el informal.⁵ Si bien no es posible explayarse aquí en este punto, algunas variantes de esos enfoques sobre las diferencias de remuneraciones no desconocen los efectos igualadores que produce la competencia entre firmas. Por ejemplo, en tanto las razones que llevarían a algunas firmas a abonar ingresos mayores que los de otras sean más relevantes para los trabajadores más calificados (como en las versiones de la “desatención” o la “rotación” de la hipótesis de los salarios de eficiencia),⁶ la presión de la competencia será más fuerte –y las diferencias entre firmas, relativamente menores– para el caso de aquellos con reducida calificación.

Este tipo de argumentos es claramente compatible con la perspectiva de la OIT acerca del sector informal, que se define sobre la base de las características de los establecimientos. Podría considerarse, incluso, una extensión del principio más general de la existencia de segmentación derivada de la influencia que ciertas características de la organización del trabajo de la firma ejercen sobre la fijación de las remuneraciones. En tanto las unidades productivas que no cumplen con las regulaciones, incluidas las laborales, sean mayoritariamente pequeñas, de baja productividad, esas mismas hipótesis recién comentadas pueden explicar la presencia de segmentación en al menos parte de la informalidad cuando a ésta se la conceptualiza desde el enfoque “legalista”. Sin embargo, ellas no son apropiadas para dar cuenta de diferencias entre las remuneraciones de los asalariados registrados y no registrados de iguales atributos personales y que trabajan en firmas similares. Podría recurrirse en este caso a los efectos positivos que sobre el poder de negociación de los trabajadores brindan la acción de los sindicatos y ciertas regulaciones laborales, que llevarían a que resulten mayores los ingresos de aquellos cubiertos por la legislación del trabajo respecto de los no cubiertos.

Parte de la pobreza –medida a través del ingreso– existente en un país en desarrollo podría originarse en la segmentación en tanto haya hogares que no logren niveles de ingreso suficientes porque sus miembros trabajan en puestos informales con remuneraciones menores que la de los formales. Expresado de otra manera, estos hogares no caerían en la pobreza si no existiesen diferencias entre lo que se obtiene en uno y otro ámbito (a igualdad de los otros determinantes de los ingresos). Sin embargo, el planteo que suele efectuarse desde las dos perspectivas conceptuales de la informalidad aquí discutidas acerca de una estrecha asociación entre el sector informal y la pobreza no resulta contradictorio con la visión de un mercado laboral con una amplia informalidad, pero sin segmentación. Bastaría para ello que se verifiquen conjuntamente dos situaciones: por un lado, un bajo nivel de las remuneraciones de los trabajadores menos calificados –sean formales o informales– y, por el otro lado, que estos ocupados conformen la mayor parte del empleo del sector informal. Esto último resulta un rasgo típico de este segmento en la mayoría de los países estudiados (al menos, de los países en desarrollo), lo cual reflejaría la menor probabilidad que tienen tales trabajadores de ser contratados formalmente. Pero también cabría esperar que exista una asociación entre el tamaño del sector informal y las brechas entre las remuneraciones según calificaciones. En efecto, la presencia de un amplio sector informal suele ser una expresión de la escasa capacidad de la economía formal de general puestos de trabajo y, por tanto, de una oferta excedente de trabajo. Esta última, a su vez, se concentra principalmente entre aquellos de baja calificación por distintas razones, entre ellas por

⁵ Véase, por ejemplo, Dickens y Lang (1988).

⁶ Véase, por ejemplo, Riveros (1991).

la prioridad que se asigna a la educación como criterio de selección para cubrir vacantes en el sector formal. Tal situación opera en el sentido de reducir las remuneraciones relativas de estos trabajadores y llevará que muchos de ellos, aún en el sector formal, sólo logren ingresos muy bajos.⁷ Por lo tanto, la pobreza y la informalidad serían expresión del mismo fenómeno de una significativa oferta excedente de trabajo.

Aún cuando se volverá más adelante sobre el tema de la medición de las diferencias, se desprende de la discusión anterior que no resulta fácil explicar las evidencias empíricas respecto de la presencia e intensidad de las brechas de ingresos entre el sector formal e informal⁸, aún cuando surjan de ejercicios que controlan por diferencias en algunos rasgos personales. Ellas podrían ser atribuidas a las existentes en otros no considerados debido a la carencia de la información y/o el uso de técnicas inadecuadas.

2. LA MEDICIÓN DE LA INFORMALIDAD Y LA POBREZA

En esta sección se discuten los criterios empíricos empleados para indentificar al conjunto de trabajadores informales y de hogares pobres. Al final de la misma, se incluye una sección que describe brevemente la fuente de datos a emplear.

2.1 La medición de la informalidad

Se tendrán en cuenta los dos enfoques considerados por recomendaciones internacionales de la OIT⁹ para la identificación empírica de los ocupados informales. Ellos responden aproximadamente a aquellos brevemente discutidos en la sección 1. Uno de ellos define a la informalidad atendiendo a las características del establecimiento donde el individuo trabaja mientras que el otro toma en cuenta el carácter irregular del puesto de trabajo. Atendiendo al primeros, se delimita al “*empleo en el sector informal*” (ESI) como al conjunto de los ocupados en unidades productivas pequeñas, no registradas legalmente como empresas, propiedad de individuos u hogares y cuyos ingresos o patrimonio no es posible diferenciarlos de los correspondientes a los de sus dueños. Se está frente a una definición consistente con la perspectiva original de OIT. Asimilando el hogar a una unidad informal, los trabajadores domésticos son también atribuidos al sector informal. El segundo de esos enfoques define al “*empleo formal*” (EF) como al agregado de ocupaciones para las que no se cumplen con las regulaciones laborales, con lo cual se asemeja al criterio que asocia la informalidad con la evasión de las regulaciones.

⁷ Habría también razones que pueden esgrimirse para sugerir que no se requiere estrictamente que la oferta excedente sea sólo de, o mayor entre los, trabajadores de baja calificación para que se amplie la brecha entre sus ingresos y los correspondientes a los más calificados. Las mismas consideraciones relacionadas con los salarios de eficiencia o los fenómenos de devaluación educativa, pueden dar lugar a que ese fenómeno derive en una creciente distancia entre las remuneraciones pagadas de ambos grupos de ocupados.

⁸ O entre trabajadores diferentes grupos de trabajadores que considere y que pueda suponer la existencia de segmentación.

⁹ Se trata de las aprobadas en la 15° y 17° Conferencias Internacionales de Estadísticos del Trabajo (CIES). Véase, por ejemplo, Hussmans (2004).

Sin embargo, las diferencias entre ambos enfoques sólo resultarían relevantes para los asalariados. Sin embargo, también forman parte del EI los trabajadores por cuenta propia y empleadores que evaden sus obligaciones tributarias. No obstante ello, la recomendación internacional establece que el carácter informal de estos últimos se derive de la característica de la firma en la cual trabajan: son empleos informales aquellos que detentan los trabajadores independientes que trabajan en una empresa del sector informal. Tal decisión debe reflejar el hecho que la mayoría de los países no cuentan regularmente con información acerca de la cumplimentación de sus obligaciones fiscales. Por su parte, también se establece que todos los trabajadores familiares auxiliares y el servicio doméstico detentan puestos informales.

La siguiente clasificación de la ocupación toma en cuenta ambos criterios simultáneamente:

	No asalariados
1	Formales
2	Informales
	Asalariados del Sector formal
3	Empleo formal
4	Empleo Informal
	Asalariados del sector informal
5	Empleo formal
6	Empleo Informal
7	Servicio doméstico y trabajadores familiares auxiliares

El agregado del ESI sería la suma de las categorías dos, cinco mientras que el EI surge de sumar las categorías dos, cuatro, seis y siete.

Dado que es otro aspecto analíticamente relevante, también se efectuarán indagaciones restringidas al conjunto de los asalariados, comparando la situación de los Asalariados Registrados (AR) y No Registrados (ANR).

Las ocupaciones asociadas a los planes de empleo, que resultan importante desde el 2002, fueron incluidas –como una categoría separada– en el Empleo Informal.

Las fuentes que permiten llevar adelante estimaciones de la estructura del empleo que identifique las categorías discutidas, así como el análisis de los ingresos de quienes trabajan en ellas, son las encuestas a hogares. Los censos de población ofrecen datos para estudiar la composición ocupacional, pero no recogen generalmente los correspondientes a las remuneraciones. El hecho que sean levantados con una escasa periodicidad es otro factor que limita su uso. En este documento se recurrirá a la encuesta periódica que se lleva a cabo en Argentina: la Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

Cabe tener en cuenta, sin embargo, que este tipo de relevamientos suele tener limitaciones para indagar diferentes variables relativas a las características de los establecimientos o empresas en los cuales trabajan los asalariados. Resulta, en cambio un instrumento más adecuado para relevar los rasgos del puesto de trabajo.

Esa limitación –más la que impone los objetivos propios de la encuesta de la Argentina (la Encuesta Permanente de Hogares – EPH)¹⁰ hacen que ella no investigue dimensiones que permitan clasificar a los establecimientos entre aquellos formales e informales de acuerdo a lo planteado por las recomendaciones de la 15° CIES. Por lo tanto, se recurrirá –siguiendo un criterio que cuenta con una larga tradición en América Latina– al tamaño del establecimiento como criterio básico para distinguir ambos grupos, considerando como formales a todos aquellos en los que trabajan más de cinco personas. También se incluye en este conjunto a las unidades del sector público –no sólo de la administración pública sino todas las dependencias de los estados nacional, provinciales o municipales–. Asimismo, los cuenta propia profesionales fueron considerados parte del sector de no asalariados del sector formal. Esta última decisión no reflejaría estrictamente la recomendación internacional en tanto no tendría por qué haber un tratamiento diferente respecto de este grupo en lo que respecta a los criterios para decidir su inclusión en el sector formal o el informal. Sin embargo, se consideró convenientes su diferenciación teniendo en cuenta el propósito de esta investigación, que es el de relacionar la informalidad con la pobreza.

Dado que la EPH tiene como un objetivo central el estudio de la situación de empleo, permite caracterizar el grado de cumplimiento de la legislación sobre seguridad social. Un empleo asalariado, corresponda a empresas formales o informales, se considerará informal si al trabajador no se le efectúan descuentos para el sistema de seguridad social. Los cuestionarios de la EPH fueron modificados en 2003 –en el marco de una reformulación general de la encuesta, como se indicará más abajo– pero ello no afectó esta definición ya que las variables necesarias para implementar la clasificación se relevaban antes de 2003 y se lo continúa haciendo en el operativo actual.

La distinción entre empresas y empleos formales sólo podrá hacerse para la ocupación principal debido a que la encuesta no caracteriza los empleos secundarios.

2.2 La medición de la pobreza

El cálculo oficial de la incidencia de la pobreza –que se efectúa con los datos de la EPH– abarca a todos los aglomerados relevados por la encuesta desde 2001, previamente se refería exclusivamente al Gran Buenos Aires. La razón que explica esta situación es que sólo se contaba con un cálculo de la línea de pobreza para el Área Metropolitana. En ese año se realizó un cálculo de las diferencias regionales del costo de la canasta las que, aplicadas al valor de la línea del GBA, permitió estimar las de cada una de las seis regiones identificadas por INDEC. Estas relaciones se mantuvieron fijas para los años posteriores, incluso luego del cambio que experimentó la encuesta.

En este documento, se efectuarán estimaciones de la incidencia de la pobreza para períodos anteriores a 2001 no sólo para GBA sino para los otros 13 aglomerados para los cuales se cuenta con las bases de microdatos. Para ello, se utilizó el mismo método que emplea el INDEC a partir de ese año, esto es, mantener las diferencias estimada para 2001 entre los valores de la línea correspondiente al GBA y las de cada región.

¹⁰ Acerca de algunas características de este relevamiento, véase sección 2.3.

Los valores de incidencia de pobreza para los segundos semestres de 2003 y 2005 que se emplearán en este trabajo difieren levemente de las oficiales ya que se utilizó el ponderador correspondiente a individuos, que no es el que emplea INDEC en las estimaciones oficiales de pobreza y distribución del ingreso.¹¹ La existencia de dos ponderados hace que tenga que elegirse uno u otro al momento de construir tablas que tomen en cuenta simultáneamente el ingreso por un lado, y otros atributos del hogar o del individuo, por el otro. Se prefirió, en este trabajo, replicar la estructura de empleo que estima INDEC a costa de no hacerlo con la incidencia de la pobreza. De cualquier manera, las diferencias son de menor relevancia y no alteran los análisis a realizar.

Como se señaló más arriba, resulta conveniente contar con información producida con la versión continua de la EPH para el mismo período (o para uno similar) al de la última onda de la versión puntual. Por lo tanto, se efectuarán estimaciones recurriendo a la base del segundo trimestre de ese año. Como ésta no identifica a los hogares pobres fue necesario proceder a determinar la condición de pobreza de cada uno. Ello se efectuó de manera aproximada a través de la comparación del valor de las líneas de pobreza promedio del trimestre con el ingreso de cada hogar. Tuvo que recurrirse a este procedimiento al no contarse con la información acerca del mes en qué se realizó cada entrevista.

2.3 La fuente de información y el período bajo análisis

La información a utilizar en todo el documento surge de procesamientos propios de las bases de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) de INDEC. En 2003 se produjo un cambio importante en las características de este relevamiento ya que pasó de ser un operativo puntual (con dos ondas anuales, en mayo y octubre) a otro de tipo continuo, que permite realizar estimaciones trimestrales para algunas variables, y semestrales para otras (entre ellas, la incidencia de la pobreza). Adicionalmente, se introdujeron modificaciones al formulario que limitaron la comparabilidad de los datos referentes a ciertas categorías de análisis. Resulta posible, sin embargo, analizar las variaciones en el tiempo debido a que existe un período común –o que puede considerarse razonablemente “común”– a ambas modalidades de relevamiento: el segundo trimestre de 2003. Efectivamente, en mayo se realizó la última onda de la encuesta puntual mientras que se cuenta con la base correspondiente, precisamente, al segundo trimestre de ese año de la continua.

Las estimaciones realizadas para los períodos cubiertos por la encuesta puntual –octubre de 1993, 1998 y 2001 y mayo de 2003– abarcan 14 aglomerados¹² de un total de 28 relevados a lo largo de esos años. Ello obedece a que para la primera de esas observaciones sólo se dispuso de las bases de microdatos de ese subconjunto de áreas. Para los períodos posteriores, las estimaciones realizadas con la información de la encuesta continua (segundo trimestre y segundo semestre de 2003 y segundo semestre de 2005) cubren los 28 aglomerados relevados. Se recurrirá también a datos del Gran Buenos Aires para el período 1974 – 1993.

¹¹ Desde 2003 los cálculos oficiales de incidencia de pobreza emplean un ponderador que contempla la no respuesta de ingresos.

¹² Los aglomerados son: Comodoro Rivadavia – Rada Tilly, Córdoba, Gran Buenos Aires, Jujuy, La Plata, Mendoza, Neuquén, Paraná, Rosario, Salta, San Luis, Santa Rosa, Tucumán y Ushuaia / Río Grande.

En el siguiente esquema se detalla los años considerados y la cobertura geográfica de los datos utilizados.

	Oct-74	Oct-80	Oct-86	Oct-91	Oct-93	Oct-98	Oct-01	May-03	Trim2 - 03	Sem2-03	Sem2-05
GBA											
14 ciudades											
28 ciudades											

2. LA IMPORTANCIA DE LA INFORMALIDAD Y DE LA POBREZA Y SU EVOLUCIÓN RECIENTE

En esta sección se analizarán, por separado, los niveles y algunas características de la incidencia de la informalidad y de la pobreza por ingresos en la Argentina en 2005. Asimismo, se examinará su evolución, especialmente desde principios de los noventa aunque también se ubicará este desarrollo en un contexto temporal más amplio como es el del período de persistente deterioro de la situación social que se inicia a mediados de los setenta.

2.1 La informalidad en la estructura del empleo urbano

Cerca del 55% del *empleo* urbano argentino de la segunda mitad de 2005 puede caracterizarse como informal, correspondiendo 42% a la suma de los asalariados no registrados (excluido servicio doméstico y planes de empleo) y los no asalariados de pequeños establecimientos. El resto corresponde al servicio doméstico y a los planes de empleo. Desde la perspectiva del *sector informal*, su ocupación significa el 38%, 20 puntos de los cuales representan a los asalariados de pequeños establecimientos (Cuadro 1).

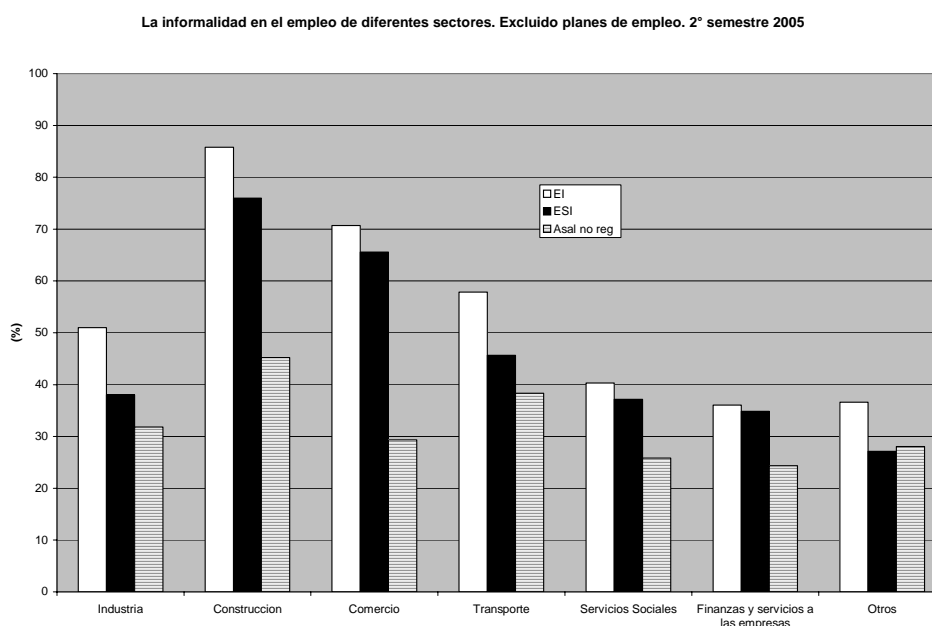
CUADRO 1
LA INFORMALIDAD EN LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO. CONJUNTO DE LAS AREAS URBANAS DEL PAIS (%)

	Oct-93	Oct-98	Oct-01	May-03	II trim 2003	2° semestre 03	2° semestre 05
No asalariados formales	4,5	4,5	4,3	4,4	4,2	4,7	5,4
No asalariados informales	23,4	19,4	21,2	20,7	20,8	19,6	18,4
Asalariados sector formal registrados	38,7	39,1	37,9	34,2	30,1	30,9	34,1
Asalariados sector formal no registrados	8,3	11,2	9,4	9,7	7,7	8,7	9,5
Asalariados sector informal registrados	5,7	5,5	5,2	5,0	6,3	5,8	5,9
Asalariados sector informal no registrados	10,3	11,8	12,1	11,2	14,5	14,4	14,0
Servicio Doméstico	7,9	7,3	7,6	6,8	7,8	7,5	7,7
Trabajadores familiares	1,3	1,3	0,8	1,0	1,6	1,7	1,2
Planes de empleo	0,0	0,0	1,4	7,0	7,0	6,7	3,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Con planes							
EI	51,1	50,9	52,5	56,4	59,4	58,6	54,6
ESI	39,4	36,7	38,6	36,9	41,6	39,7	38,4
Asal no reg + serv dom+planes	26,5	30,2	30,5	34,7	37,0	37,4	34,9
Asal no reg + planes de empleo	18,6	23,0	22,9	27,9	29,2	29,9	27,2
Asal no reg	18,6	23,0	21,5	20,9	22,1	23,1	23,6
Sin planes							
EI	51,1	50,9	51,8	53,1	56,3	55,6	52,8
ESI	39,4	36,7	39,1	39,7	44,7	42,6	39,8
Asal no reg + serv dom	26,5	30,2	29,5	29,8	32,2	32,8	32,4
Asal no reg	18,6	23,0	21,8	22,5	23,8	24,8	24,5

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

Otros rasgos de interés de la estructura ocupacional que toma en cuenta el criterio de informal es que sólo el 40% del empleo está compuesto de asalariados registrados o que el 37% del conjunto de los asalariados (excluido servicio doméstico y planes de empleo) no tiene cobertura de la seguridad social. También se advierte que 22% de los obreros y empleados de empresas formales (con más de cinco ocupados) son informales (no registrados) y que en esas firmas trabaja el 41% del total de los asalariados informales.

La relevancia de la informalidad varía de acuerdo a la rama de actividad (véase gráfico siguiente), encontrándose el patrón esperado. Construcción y Comercio tienen las mayores concentraciones tanto del empleo informal como del ESI, resultados estos que se explican por la elevada presencia de trabajadores no asalariados y asalariados no registrados de pequeños establecimientos. La no-registración es también importante en la industria.



2.2 La evolución de la informalidad en el marco de la dinámica del mercado de trabajo

Las dificultades laborales de los noventa, y la larga recesión que se extendió entre 1998 y 2002, produjeron un crecimiento de la participación del empleo informal entre 1993 y 2003, período durante el cual ganó cinco puntos porcentuales (Cuadro 1). Sin embargo, ello se explica en buena medida por la aparición de los Planes de Jefes de Hogar (PJH) a que cuando se excluye a los beneficiarios de los programas de empleo, el aumento en la participación del EI se reduce a menos de la mitad. La evolución de este agregado estuvo acompañada de cambios importantes en su estructura, apreciándose una marcada expansión de los asalariados no registrados (versión amplia, con servicio doméstico y planes de empleo) –de ocho puntos si se incluye a los PJH o de tres si se los deja de lado–. En cambio, se advierte una disminución de la correspondiente a los no asalariados informales.

La dinámica del EI agregado y de sus componentes difiere entre las fases que se han identificado a lo largo del período 1993-2003. El conjunto del empleo informal permaneció estancado entre el primero de esos años y 1998, cuando la economía atravesó un período expansivo (interrumpida momentáneamente por la recesión del Tequila, durante 1995). Sin embargo, en esta fase creció más significativamente la participación de los asalariados no registrados, movimiento que fue compensado por una fuerte disminución de la correspondiente a no asalariados informales. Durante la recesión 1998-2003 se elevó la importancia del conjunto del EI, explicado por la aparición de los PJH y, en menor medida, por el aumento de la presencia de los no asalariados. El incremento exhibido entre 1993 y 2003 se revierte plenamente durante los años posteriores, por lo que las cifras de 2005 parecen ser sólo levemente superiores a las de 1993 aun considerando a los puestos generados por el plan jefes. La disminución experimentada durante la recuperación obedeció a la declinación de la participación de los no asalariados informales y los planes de empleo. La importancia relativa del conjunto de los asalariados no registrados (excluido planes y servicio doméstico) en el empleo total se mantuvo sin grandes cambios desde 1998; cuando se analiza su participación en el conjunto de los asalariados, se advierte una reducción desde el segundo semestre de 2003.

La dinámica exhibida por el mercado laboral desde principios de los noventa tampoco da cuenta del tamaño relativo del ESI de 2005. Este habría sido incluso bastante menor que el registrado en 1993 producto del descenso de la participación de los no asalariados informales –la mencionada reducción entre 1993 y 1998 fue de una magnitud mayor que el aumento posterior– y del mantenimiento de la correspondiente al empleo asalariado de establecimientos pequeños. Precisamente, la dinámica del ESI –y, en particular, de los trabajadores por cuenta propia– durante los noventa resulta un aspecto destacado del panorama laboral del período ya que, a diferencia de otros países de la región, no operó como alternativa al desempleo, mostrando un leve comportamiento contracíclico sólo entre 1998 y 2001.

En resumen, en el contexto de una situación ocupacional de una gravedad no registrada en el país al menos desde la posguerra, con niveles de desempleo que pasaron del 9.3% en 1993 al 15.6% en 2003,¹³ el ESI no modificó su presencia en el empleo total. Se produjo, en cambio, un avance marcado en la correspondiente a los asalariados no registrados que explica enteramente la expansión –también modesta con relación a las dificultades laborales– de la participación del EI. El rasgo principal que exhibió la estructura ocupacional del período fue, entonces, el importante avance de los asalariados precarios (excluido el servicio doméstico y los planes de empleo). Ellos pasaron de representar el 29% del conjunto de puestos asalariados en 1993 al 41% diez años después (excluyendo a los planes de empleo y el servicio doméstico).

El sector informal, por tanto, no pudo sustraerse a los efectos de las reformas estructurales, lo cual sugiere que una parte significativa del mismo no presentaban los rasgos típicos de actividades “refugio”. Las unidades a veces denominadas “cuasi –formales” (Sánchez et. al., 198.) competían razonablemente con firmas más grandes en ciertos nichos de los mercados, por lo cual eran relativamente estables y generaban niveles de ingresos adecuados. Por lo tanto, tales actividades habrían sido afectadas

¹³ Si se llegase a considerar como desocupados a los beneficiarios ocupados en el amplio programa de Jefes y Jefas de Hogar, la tasa superaría el 21%.

durante los noventa por, por ejemplo, la difusión del crédito o la instalación de numerosos supermercados minoristas en diferentes áreas de las ciudades, que habrían limitado las actividades de los pequeños comercios. De manera similar, la reducción de los precios de los durables habría disminuido la demanda dirigida a talleres de reparación. Sólo durante la recesión iniciada en 1998 parece haberse comportado contracíclicamente, como en otros países de la región, aunque en niveles mucho más moderados. El difícil marco laboral de los noventa, en cambio, habría sido un entorno propicio para la precarización del empleo asalariado, proceso que fue más intenso en las empresas formales.

Durante la fase de crecimiento iniciada a fines de 2002 se redujo tanto la participación del ESI como del EI en el empleo total, disminuyendo la de no asalariados y manteniéndose sin mayores cambios la de asalariados no registrados (por lo que éstos disminuyen en el conjunto de los asalariados dado el aumento de los puestos registrados).

A juzgar por las cifras del GBA, el comportamiento declinante del ESI observado desde 1993 hasta 1998 habría comenzado algunos años antes, a comienzos de la década del noventa, y significó una modificación de aquel que caracterizó al período de estancamiento e inestabilidad macroeconómica que se extendió desde mediados de los años setenta hasta principios de los noventa (véase Cuadro 2). La participación en la ocupación total de ese agregado de 1991 superaba en más de nueve puntos a la de 1974 en la principal área metropolitana del país. Entre estos años la proporción del empleo de empresas informales vino creciendo por el aumento de la presencia de no asalariados informales, pero especialmente de los asalariados informales –en particular, no registrados–. Fue un período, entonces, donde la escasa creación de puestos de trabajo formales estuvo asociada a un crecimiento de la informalidad habiendo el desempleo ascendido sólo moderadamente y recién hacia fines de los ochenta. Este comportamiento fue, por tanto, diferente del analizado para los años noventa.

CUADRO 2.
LA INFORMALIDAD EN LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO DEL GRAN BUENOS AIRES

	Oct-74	Oct-80	Oct-86	Oct-91	Oct-93
	(%)				
No asalariados formales	3,6	4,8	4,0	4,2	4,4
No asalariados informales	18,8	21,2	21,7	22,6	23,0
Asalariados sector formal registrados	52,4	48,5	46,3	38,8	39,6
Asalariados sector formal no registrados	6,4	4,9	5,8	7,6	8,5
Asalariados sector informal registrados	5,0	6,8	5,5	6,2	5,4
Asalariados sector in formal no registrados	5,9	6,1	7,4	11,3	10,2
Servicio Doméstico	6,6	6,7	8,2	8,5	7,8
Trabajadores familiares	1,2	1,0	1,2	0,8	1,2
Planes de empleo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
EI	39,0	39,9	44,2	50,8	50,6
ESI	29,8	34,1	34,6	40,2	38,5
Asal no reg + serv dom	18,9	17,6	21,3	27,4	26,4
Asal no reg	12,3	11,0	13,2	18,9	18,6

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

Como consecuencia –fundamentalmente– del aumento del ESI, también se produjo en los ochenta el crecimiento del conjunto de los trabajadores no registrados. Si se incluye al servicio doméstico, se pasó del 17% en 1980 al 27% en 1991, ó de 11% a 19% si se lo excluye; de los ocho puntos adicionales que surge de comparar las últimas dos cifras, cinco corresponden a la expansión relativa de los no registrados de empresas pequeñas (hasta cinco ocupados). Dado este crecimiento de la importancia relativa del empleo no cubierto por la seguridad social, y del más leve exhibido por la de los no asalariados informales, el EI aumentó su participación en once puntos entre esos años. Se deduce inmediatamente de esta descripción una importante reducción de la presencia de trabajadores registrados –del 56% en 1980 al 45% en 1991–.

2.3 La incidencia de la pobreza urbana

En el segundo semestre de 2005, un tercio de la población urbana vivía en hogares cuyos ingresos eran inferiores al valor de la línea de pobreza. Si bien no cabe aquí profundizar en el tema, los hogares pobres –y sus miembros– muestran, comparados con los no pobres, el perfil socio-demográfico usualmente asociado a situaciones de bajos ingresos: por ejemplo, entre ellos se encuentran sobre - representados los niños, los jefes y cónyuges son más jóvenes, la cantidad de miembros por hogar es elevada¹⁴.

La incidencia de pobreza en el país en 2005 estuvo casi 20 puntos por debajo del valor exhibido a mediados de 2003. Ello expresaba las dificultades acumuladas a lo largo de la fase recesiva (iniciada cuatro años antes) pero, fundamentalmente, la reducción de los ingresos reales que acompañó al abandono de la convertibilidad (Cuadro 3).¹⁵ Desde 2003 se advierte, entonces, un proceso sostenido e intenso de disminución de la proporción de personas pobres asociado al de recuperación económica.

¹⁴ Véase, por ejemplo, Altimir y Beccaria (1999).

¹⁵ El pico de la serie corresponde al mes de octubre de 2002, con una incidencia de 57.5% para el conjunto de los aglomerados relevados

CUADRO 3
ESTIMACIONES DE LA INCIDENCIA DE POBREZA (% de personas)

	Estimaciones oficiales		Resultado del procesamiento propio
	Gran Buenos Aires	Total Areas Urbanas	
Encuesta Puntual			
Oct-74	4,4		
Oct-80	8,3		
Oct-86	15,5		
Oct-88	32,3		
Oct-89	47,3		
Oct-90	33,7		
Oct-91	21,5		
Oct-93	16,8		18,8*/
Oct-98	24,3		28,5*/
Oct-01	35,4	38,6	37,2*/
May-03	51,7	54,7	53,9*/
Encuesta continua			
1° semestre 03	52,3	54,0	
II trimestre 03			57,3**/
2° semestre 03	46,2	47,8	51,1**/
2° semestre 05	30,9	33,8	36,9**/

*/ Abarca 14 aglomerados

**/ Abarcan todos los aglomerados pero se recurrió a un factor de expansión diferente al empleado en las estimaciones oficiales

Fuente: INDEC y estimaciones propias sobre la base de la EPH de INDEC

.. Las estimaciones de 1974, 1980 y 1986 fueron tomadas de Altimir, O. y L. Beccaria **Efectos de los cambios macroeconómicos y de las reformas sobre la pobreza urbana en la Argentina**, San Miguel: Universidad Nacional de General Sarmiento

Desde una perspectiva temporal más amplia, el Cuadro 3 también da cuenta de una clara tendencia creciente desde mediados de los setenta (momento para el cual se disponen de estimaciones), más allá de recuperaciones temporales. Precisamente, hacia ese momento 4% de los habitantes del Gran Buenos Aires eran pobres, proporción que se duplicó en 1980 y volvió a hacerlo en los siguientes seis años. En aquellos de alta inflación de fines de ese decenio y principios del siguiente los valores superaron el 30%, alcanzando incluso registros del 42% y 47%. Luego de un drástico descenso asociado a la estabilización, la tendencia alcista volvió a manifestarse. Por tanto, si se deja de lado lo acontecido entre 2001-2004, se advierte que los niveles de la incidencia de pobreza de 2005 sólo fueron superados durante los episodios de alta inflación de 1988 y los hiperinflacionarios de los dos años siguientes.

3. LA SEGMENTACIÓN ASOCIADA A LA INFORMALIDAD EN EL MERCADO DE TRABAJO ARGENTINO

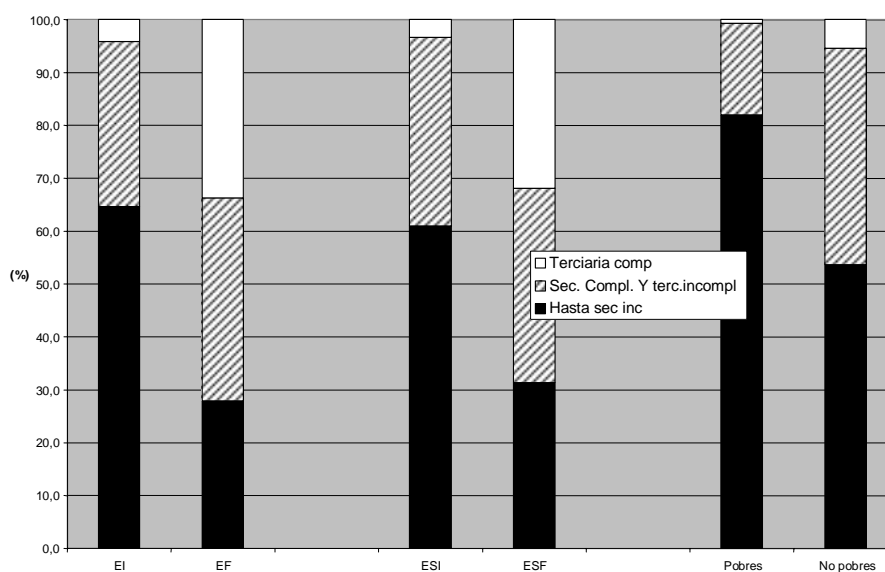
Como se señaló en la sección inicial, resulta usual asociar la pobreza con la informalidad dada la mayor presencia que sus ocupados tienen entre los hogares de bajos ingresos (lo cual se constatará también para el caso argentino más adelante). Tal evidencia podría tomarse como indicación de que la pobreza obedecerían a los bajos ingresos ligados a la informalidad; sin embargo, la presencia de aquella relación no puede considerarse prueba suficiente del impacto independiente de la informalidad. Precisamente, debería evaluarse si, y en qué medida, quienes ocupan estos empleos obtienen ingresos más bajos que los que recibirían en un puesto, o en el sector, formal.

Expresado de otra manera, para indagar acerca de la relación entre pobreza e informalidad es necesario analizar la influencia de ésta última sobre los niveles de remuneraciones controlando el resto de los factores que inciden sobre éstas.

En efecto, la informalidad no sería la causa de la pobreza si los ingresos de asalariados registrados (AR) y no registrados (ANR) –o de los trabajadores formales (EF) e informales (EI), del sector formal (ESF) y del sector informal (ESI)– fuesen similares. Una primera evidencia acerca de este punto se muestra en el Cuadro 4. Cabe efectuar aquí un aclaración respecto de esta comparación de los ingresos de trabajadores ligados y no ligados a la informalidad –válida también para otras que se efectuarán más adelante–. A los efectos de contrastar las remuneraciones de los AR y ANR se excluye entre los últimos al servicio doméstico y a los planes de empleo. Las ocupaciones asociadas a los planes tampoco son consideradas, a estos efectos, en el conjunto del EI mientras que en el EF incluye los ingresos de quienes pertenecen a las categorías 1, 3 y 5 de la tabla incluida en la sección 2.1. Finalmente, ESI es el ya definido y el ESF toma en cuenta, exclusivamente, las remuneraciones de los ocupados en las categorías 1, 3 y 4.

El Cuadro 4 muestra que las remuneraciones promedios de los puestos asociados a la formalidad son más elevadas que los no formales; sin embargo, esta evidencia no es suficiente prueba de la relevancia de la dimensión informal / formal como fuente de diferencias de ingresos. En efecto, esas brechas entre los ingresos medio podría obedecer enteramente a las distintas composiciones del EI y del EF –o del ESI y el ESF o AR y ANR– en términos de los atributos asociados a los niveles de ingresos, como el nivel educativo o la edad. Si para simplificar el análisis se focaliza la atención, por el momento, en el grado de escolaridad –la variable que suele explicar en mayor medida la variancia de los ingresos– podría acontecer que el diferencial entre las remuneraciones medias de formales e informales obedeciese enteramente a la más elevada presencia de trabajadores menos calificados entre estos últimos. En caso que tal fuese la situación, los bajos ingresos familiares responderían al hecho que los ocupados de los hogares pobres obtienen remuneraciones reducidas por contar con un bajo nivel educativo y no por trabajar en la informalidad. Efectivamente, en el Gráfico siguiente se advierte el mayor nivel de escolarización media de los ocupados formales y del sector formal así como el hecho que aquellos con baja escolarización conforman la mayor parte del conjunto de los ocupados de hogares pobres.

ESTRUCTURA DEL EMPLEO SEGUN ESCOLARIDAD



Sin embargo, las más bajas remuneraciones asociadas a la informalidad no pueden ser explicadas enteramente ni por las características de los puestos informales –o por el carácter no estructurado de las unidades productivas– ni por la baja escolarización de los ocupados. En efecto, los informales y los pobres tienen menor escolarización pero también se advierte (Cuadro 4) que, para un dado nivel educativo, las remuneraciones del EI, del SI y de ANR son menores que las de sus opuestos. Por ejemplo, entre los dos grupos de escolarización más bajos, el ingreso medio horario de los ocupados informales es inferior en más de un 30% a la de los formales, proporción que supera en algo el 20% cuando la comparación se realiza entre las remuneraciones medias de los ESI y los ESF y se ubica sobre el 40% entre asalariados registrados y no registrados. Como se recordará el ESI no toma en cuenta al servicio doméstico en tanto no constituyen, como se indicó más arriba, parte del SI pero tampoco del SF.

CUADRO 4
INGRESOS Y HORAS TRABAJADAS . SEGUNDO SEMESTRE DE 2005

	Horas	Ingreso mensual (\$)	Ingreso horario (\$)	Horas	Ingreso mensual (\$)	Ingreso horario (\$)
Empleo sector informal			Empleo sector formal			
hta sec inc	42,0	486,8	3,3	47,7	776,2	4,1
hta sup inc	42,5	711,8	4,5	43,1	1047,8	6,2
sup comp	38,8	936,1	6,1	37,8	1566,9	11,3
Promedio	42,1	582,1	3,8	42,9	1128,2	7,2
Empleo informal			Empleo formal			
hta sec inc	38,1	417,8	3,2	48,4	897,1	4,7
hta sup inc	39,3	626,6	4,4	44,7	1112,4	6,3
sup comp	36,1	1092,2	10,3	38,1	1567,4	10,9
Promedio	38,4	510,6	3,8	43,5	1205,6	7,4
Asalariados no registrados			Asalariados registrados			
hta sec inc	43,1	432,1	2,6	48,3	881,9	4,6
hta sup inc	38,0	531,3	3,8	44,5	1070,7	6,1
sup comp	36,7	1155,1	10,9	36,8	1435,8	9,6
Promedio	40,8	530,8	3,8	43,7	1104,8	6,5

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

Estas proporciones son sugerentes pero tampoco cabe considerarlas como prueba definitiva del efecto independiente de la informalidad ya que parte de ellas pueden atribuirse a diferencias que existen entre los ocupados formales e informales respecto de otros atributos (por ejemplo, edad, género). Por lo tanto, resulta conveniente contar con evidencia más adecuadas acerca del diferencial de remuneraciones que se pueda atribuir específicamente a la informalidad. Para ello se aplicarán diversos métodos a los datos de las encuestas; las características de estos procedimientos se describen en el acápite siguiente mientras que en el posterior se analizan los resultados alcanzados.

3.1 Los métodos de análisis utilizados

Para estimar el impacto independiente de la informalidad sobre los ingresos laborales se hará uso de tres metodologías, las más extendidas en la literatura:

- a) la estimación del diferencial promedio mediante la aplicación de regresiones lineales y por cuantiles,
- b) la estimación de brechas individuales por medio de regresiones lineales y cuantílicas,
- c) la obtención del diferencial de ingresos vía la aplicación de un enfoque usualmente empleados en evaluaciones de impacto de políticas o programas

La decisión de recurrir simultáneamente a más de un procedimiento permitirá llegar a conclusiones robustas que cuando se emplea sólo uno de ellos ya que cada uno presenta ciertas ventajas pero también algunas limitaciones. En los dos primeros métodos –que serían de naturaleza paramétrica– se efectuará la corrección por sesgo de selección, con

lo cual se atiende los argumentos usuales sobre la debilidad de esos enfoques para evaluar la presencia de segmentación.¹⁶

La primera es quizás la técnica más conocida y consiste en la estimación de funciones de determinación de los ingresos individuales recurriendo a modelos de regresión. Ella permite estimar la diferencia promedio de ingresos entre los grupos de ocupados informales y los formales luego de “controlar” por el efecto de otras características de las personas y de los puestos de trabajo que son usualmente consideradas como incidiendo sobre las remuneraciones laborales. Cada uno de los parámetros de la función correspondiente a diferentes atributos que se incluyen en el modelo especificado estima un diferencial asociado a esa condición. Por ejemplo, aquellos que completaron el nivel secundario de educación tienen una remuneración mayor que los que no finalizaron ese nivel que es estrictamente atribuible al hecho de haber completado ese nivel de estudio ya que el resto de los determinantes del ingreso se están controlando. Lo mismo ocurre para la condición de informalidad. El diferencial de ingreso así obtenido es un valor promedio para el conjunto de la fuerza de trabajo independiente del resto de los atributos considerados. La caracterización de “independiente” del efecto de la informalidad es relativa al modelo ya que, en realidad, podría estar incluyendo el que produce otras variables no consideradas en el análisis – incluso, de tipo no observable– que pueden estar interactuando con esa dimensión.

Por lo tanto, se estima una función como

$$[1] \quad \ln w_i = X_i \beta + z_i \alpha + e_i$$

donde la remuneración horaria y del individuo i depende de las características observables X_i , por lo que β resulta el vector de retornos asociados a ella, y de la variable z_i , que es una *dummy* que asume un valor 1 si la persona está ocupada en un puesto informal, y cero si lo hace en uno formal; e_i es el término de error.

En esta investigación el modelo incluye las siguientes variables: la posición en el hogar (si el ocupado es jefe o no), la edad (en forma continua), la edad al cuadrado, el género, el nivel educativo (en tramos), la rama de actividad, la categoría de ocupación, la región de residencia y la condición de informalidad. Además se incluyó la cantidad de horas trabajadas.

La expresión [1] se computa regularmente por mínimos cuadrados ordinarios, con lo cual sus parámetros estiman los retornos asociados al valor medio de la distribución del ingreso condicional (a las características consideradas). Sin embargo, las diferencias en los ingresos entre trabajadores formales e informales pueden variar según éstos se ubiquen en distintos tramos de la distribución del ingreso. En efecto, esa diferencia puede ser diferente entre aquellos que obtienen menores remuneraciones –controlando el resto de las características personales y del puesto– respecto de aquellos que se encuentra en la parte superior de la distribución. Por lo tanto, es posible ampliar la estimación de las funciones de ingresos a otros puntos de la distribución condicional aplicando la metodología de regresiones cuantílicas. Ellas permiten estimar el diferencial para distintos cuantiles de la distribución condicionada del ingreso y no solo de su valor esperado. La posible existencia de brechas diferentes entre los ingresos del

¹⁶ Véase, por ejemplo, Magnac (1991) y Heckman y Hotz (1986).

sector formal e informal en los distintos puntos de la distribución condicionada hace conveniente recurrir a este procedimiento.¹⁷

Una derivación de esta metodología consiste en computar funciones de ingreso por separado –para el conjunto de los trabajadores informales por un lado, y para el de los formales por el otro–. A partir de ellas se desagrega la brechas de ingresos medios – como las que se observan en el Cuadro 4– entre la porción atribuible a diferencias en la composición de ambos grupos y la derivada del impacto específico de la informalidad. El procedimiento Oaxaca – Blinder,¹⁸ que se utilizará en este documento, permite precisamente tal desagregación entre el efecto “composición” o “atributos” y el “retribución”. El primero se origina en la diferencia que existe en las características de quienes forman parte de cada conjunto (en términos de los atributos incluidos en los modelos) mientras que el otro resulta del hecho que los ocupados de uno y otro sector se encuentran retribuidos de diferente manera aún cuando tengan los mismos atributos.

A partir de la ecuación [1] y siguiendo el procedimiento de Oaxaca - Blinder¹⁹ es posible computar la diferencia entre los ingresos medios estimados para el promedio de la población

$$[2] \quad \ln \hat{w}_f - \ln \hat{w}_n = \bar{X}_f \beta_f - \hat{X}_i \beta_n$$

y descomponerla de la siguiente manera:

$$[3] \quad \bar{X}_f \beta_f - \hat{X}_i \beta_n = (\bar{X}_f - \bar{X}_n) \beta_f + \bar{X}_i (\beta_f - \beta_n)$$

donde f se refiere a sector o empleo formal y n , al informal. El primer término del miembro de la derecha indica las diferencias atribuibles a las existentes en las características de los trabajadores y el segundo, las derivadas del hecho de pertenecer a diferentes grupos, esto es, las diferencias en los “retornos” a los atributos. Por lo tanto, los antilogaritmos de ambos términos arrojan la brecha relativa atribuible a cada efecto.²⁰ Este último término es, por otra parte, una forma alternativa a la descrita más arriba de computar diferencias medias entre los ingresos de formales e informales controladas por diferencias en los otros atributos personales y ocupacionales.

El segundo de los métodos considerados evalúa la existencia de segmentación a partir de la estimación de brechas individuales entre el ingreso que recibe cada trabajador informal y el que obtendría si trabajase en un puesto formal. Para calcular el ingreso contrafáctico de cada trabajador informal se estima una función de ingresos entre los trabajadores formales y sus parámetros son aplicados a los atributos de cada ocupado informal. De esta manera el análisis se realiza a partir de la distribución de las diferencias individuales del ingreso.²¹

¹⁷ Véase, por ejemplo, Tannuri Pianto (2002)

¹⁸ Por ejemplo, Oaxaca (1972)

¹⁹ Véase Oaxaca (1972).

²⁰ Los resultados cambiarían en alguna medida si se toma al sector formal como base de la comparación.

²¹ El método fue desarrollado originalmente por Jenkins (1994) y extendido por del Río, Gradín y Cantó (2006).

Empíricamente, sin embargo, la diferencia no se computa entre el ingreso efectivo y el contrafáctico sino entre este último y el ingreso que le correspondería al informal a partir también del uso de una función de ingreso estimada entre los ocupados informales. Para la estimación de ambos ingresos se recurre a regresiones por mínimos cuadrados y también cuantílicas.

Por lo tanto, se computa la brecha individual para cada individuo informal n , b_j^i la cual se obtiene de la siguiente manera:

$$b_{i,n} = \frac{(\hat{r}_{i,n} - \hat{w}_{i,n})}{\hat{r}_{i,n}}$$

donde $\hat{w}_{i,j}$ es la estimación del ingreso del j -ésimo ocupado informal, mientras que $\hat{r}_{i,j}$ es el ingreso estimado si fuese un ocupado formal. Las estimaciones de los ingresos puede realizarse empleando MCO o regresiones cuantílicas. En el Anexo se describen los diferentes pasos de este método.

La gran ventaja de esta metodología es que, una vez obtenida la distribución de las brechas individuales, permite la estimación no solo de la esperanza de las mismas, sino también el cálculo de indicadores que cumplen a ciertas propiedades normativas requeridas en el análisis de la segmentación.²² Adicionalmente, resulta más directo el cómputo de indicadores correspondientes a grupos de personas con diferentes características. En este trabajo se asume que la informalidad conlleva una penalidad de ingreso y por lo tanto sólo se computarán los casos que $b_{i,n}$ es positiva.

Como se mencionó con anterioridad, es usual que a fin de evitar posibles sesgos en la estimación de los retornos debido a la selección entre ocupaciones, se incorpore un término entre las variables independientes de las funciones para controlar este efecto. En este trabajo se aplicó en los dos métodos hasta ahora descritos un modelo *probit* que incluyó las variables de edad, edad al cuadrado, sexo, educación y posición en el hogar para obtener las probabilidades de formar parte del conjunto informal.

El tercero de los métodos a utilizar es uno de tipo semiparamétrico que se basa en la comparación de los ingresos de individuos formales e informales pero que son similares en términos de las restantes características. Este enfoque se utiliza frecuentemente en las evaluaciones de programas en los cuales su impacto se juzga a partir de contrastar la situación de la población o grupo bajo tratamiento con la de una población o grupo de control. El núcleo del procedimiento consiste en buscar para cada individuo de la muestra del grupo de tratamiento el caso más parecido de la muestra del grupo de comparación.²³ En este caso, la población bajo tratamiento serían los trabajadores informales y la de control, los formales.

El más frecuente de estos métodos es el que se denomina *Propensity Score Matching*, que consiste en modelar estadísticamente las probabilidades de estar en una ocupación

²² En rigor en la literatura se ha aplicado al estudio de la discriminación salarial. Del Río, Gradín y Cantó (2006) plantean los principios de continuidad, focalización, ejemplo, simetría, invariancia, monotonocidad (débil) y transferencia (débil). En este documento sólo se presenta la esperanza de las brechas individuales positivas y no se discuten los otros indicadores. Ello fue hecho en un trabajo anterior (Beccaria y Groisman, 2006).

²³ Véase, por ejemplo Heckman, J., Ichimura, H. y P. Todd (1998); Rosenbaum y Rubin (1983). Para Argentina, este método fue empleado por Pratap y Quintin (2001)

informal y luego calcular para los ocupados de ambos grupos la probabilidad de ocupar un puesto informal dadas esas características. Al estimar el modelo se obtiene para cada individuo un puntaje *score* que resume su probabilidad condicional de inserción en esa ocupación. Naturalmente, ello implica que la estimación de los *scores* debe ser un proxy efectivo de la inserción en un puesto formal/informal.²⁴ Luego para cada uno de los ocupados informales se busca al o los trabajadores formales más parecidos. El estimador de “matching” es:

$$\alpha^M = \frac{1}{N_n} \sum_{i \in n} (w_i - \sum_{j \in f} \eta_{ij} w_j)$$

donde w_r ($r: i, j$) es el ingreso de cada ocupado, formal o informal; η_{ij} es el ponderador de los ocupados formales a considerar en la comparación y N_n es la cantidad de ocupados informales.

Para seleccionar a los trabajadores formales con *scores* “más parecidos”, se empleó en este documento el criterio del “vecino más cercano” (*nearest neighbour*). El mismo consiste en identificar a aquel con el valor más próximo. Cuando ese más próximo corresponde a más de un trabajador formal, se considera el promedio simple de los ingresos de ellos.²⁵

3.2 Los resultados alcanzados

3.2.1 La situación hacia el 2005

Los resultados de la descomposición efectuada para el año 2005 de las diferencias entre los ingresos de los ocupados formales e informales, así como de las brechas de ingresos, de acuerdo al procedimiento de Oaxaca-Blinder se transcriben en el Cuadro 5 para los diferentes enfoques de informalidad que se están utilizando.²⁶ Se observa, en primer lugar, que las diferencias en los ingresos medios estimadas con los modelos son algo mayores que las efectivas que figuran en el Cuadro 4. Luego, se puede apreciar que la mayor parte de las ellas obedece específicamente al efecto retribución. Por lo tanto, existen brechas negativas entre los ingresos de quienes trabajan en este ámbito y los que lo hacen en empleos formales más allá de las resultantes de las diferencias en los atributos de quienes pertenecen a uno y otro conjunto.

²⁴ Es claro que si no es ese caso las técnicas semiparamétricas adolecen de una importante debilidad en sus estimaciones.

²⁵ Otros de los procedimientos posibles para seleccionar los casos que se utilizan en la comparación son el “*radius matching*.” que es una extensión del aquí empleado en el cual el investigador establece una distancia máxima entre los *propensity scores* de aquellos a ser comparados. También se puede recurrir al estimador de Kernel, de acuerdo al cual todos los casos de la población de tratamiento son comparados con el promedio ponderado de todos los miembros de la población de control, estando el ponderador inversamente relacionado con la distancia entre sus *propensity scores*.

²⁶ Las funciones de ingresos estimadas para realizar la descomposición se incluyen en el Anexo.

CUADRO 5
DESCOMPOSICION DE LAS DIFERENCIAS DE REMUNERACIONES HORARIAS Y BRECHAS POR INFORMALIDAD

Método Oaxaca - Blinder

(segundo semestre 2005)

(%)

	Diferencias brutas	Proporción de la diferencia explicada por retribución	Diferencias atribuibles a las retribuciones
ESF respecto ESI	-51,0	61,0	-35,3
EI respecto EF	-55,8	69,6	-43,3
Asal. no Reg. respecto Asal. Reg.	-55,1	70,9	-42,4

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

Surge de este ejercicio que, aún considerando que quienes se desempeñan en el sector informal fuesen similares a los ocupados en el sector formal, aquellos obtendrían, en promedio, una remuneración horaria 35% inferior a la de estos últimos. Las diferencias son aún mayores cuando la comparación se efectúa entre ocupados informales y formales o entre asalariados registrados y no registrados.

El hecho de que la composición por “dotación” explique parte de la diferencia observada entre los ingresos de ambos grupos de trabajadores obedece a que los formales tiene en promedio, un “mejor” vector de características: más capital humano, más atributos a los que no se discrimina (como el ser hombres), más experiencia, trabajan en mayor proporción en ciertos sectores que pagan más. Desde enfoques ortodoxos se indica que tal diferencia resulta, asimismo, de la opción que por la informalidad realizarían trabajadores menos calificados, o las mujeres, o aquellos con menos experiencia laboral. Ellos, como van a tener bajos ingresos aún como formales, valoran la autonomía que brindaría la informalidad.

De acuerdo a los resultados alcanzados con este ejercicio, entonces, la informalidad es una fuente de bajos ingresos que eleva las probabilidades de caer en la pobreza de los hogares a los que pertenecen quienes tienen estas características.

Las penalidades por informalidad que se deducen del modelo [1] –las *dummies* de las funciones de ingresos– como de los otros dos enfoques empleados (el de las brechas individuales y el de *propensity scores*) se transcriben en el Cuadro 6. Se observa que para 2005 estas resultan similares entre sí –y con las que se desprenden del ejercicio de Oaxaca – Blinder. Tales resultados estarían indicando que la condición de informalidad llevaría de manera independiente –esto es, más allá del efecto de las otras variables– a remuneraciones horarias más bajas: quienes allí trabajan obtienen entre 30% y 45% inferiores a las que reciben los ocupados con iguales características que se desempeñan en la formalidad. La brecha se ubicaría más cerca de la primera de estas cifras cuando se considera el tipo de establecimiento (esto es, el criterio de ESF vs ESI) y resultan próximas a la más elevada si se comparan las del EI y el EF y los ANR y AR.

CUADRO 6

PENALIDADES DE REMUNERACIONES HORARIAS POR INFORMALIDAD. DIVERSOS METODOS (%)

	Oct-93	Oct-98	Oct-01	May-03	II trim 2003	2° semestre 2003	2° semestre 2005
EMPLEO INFORMAL / EMPLEO FORMAL							
Dummies de funciones de ingreso, OLS							
14 ciudades	-0,179	-0,295	-0,356	-0,367			
Int. de conf.	-0,196	-0,163	-0,310	-0,279	-0,388	-0,375	-0,412
28 ciudades					-0,407	-0,369	-0,422
Int. de conf.							-0,401
P propensity scores							
14 ciudades	-0,182	-0,280	-0,328	-0,371			
Int. de conf.	-0,203	-0,161	-0,302	-0,256	-0,379	-0,387	-0,453
28 ciudades					-0,406	-0,367	-0,466
Int. de conf.							-0,440
Promedio de brechas individuales							
14 ciudades	0,197	0,315	0,364	0,399			
Int. de conf.	0,195	0,200	0,312	0,317	0,442	0,446	0,493
28 ciudades					0,440	0,444	0,491
Int. de conf.							0,495
EMPLEO SECTOR INFORMA / EMPLEO SECTOR FORMAL							
Dummies de funciones de ingreso, OLS							
14 ciudades	-0,143	-0,211	-0,284	-0,281			
Int. de conf.	-0,161	-0,125	-0,230	-0,192	-0,315	-0,303	-0,330
28 ciudades					-0,338	-0,293	-0,342
Int. de conf.							-0,317
P propensity scores							
14 ciudades	-0,180	-0,249	-0,304	-0,332			
Int. de conf.	-0,200	-0,161	-0,272	-0,227	-0,349	-0,348	-0,381
28 ciudades					-0,376	-0,322	-0,396
Int. de conf.							-0,366
Promedio de brechas individuales							
14 ciudades	0,153	0,217	0,296	0,304			
Int. de conf.	0,151	0,155	0,215	0,220	0,335	0,335	0,365
28 ciudades					0,333	0,337	0,364
Int. de conf.							0,367
ASALARIADOS NO REGISTRADOS / ASALARIADOS REGISTRADOS							
Dummies de funciones de ingreso, OLS							
14 ciudades	-0,216	-0,313	-0,356	-0,331			
Int. de conf.	-0,235	-0,197	-0,329	-0,296	-0,379	-0,368	-0,404
28 ciudades					-0,399	-0,358	-0,415
Int. de conf.							-0,393
P propensity scores							
14 ciudades	-0,190	-0,258	-0,292	-0,332			
Int. de conf.	-0,216	-0,164	-0,286	-0,230	-0,384	-0,365	-0,427
28 ciudades					-0,416	-0,349	-0,444
Int. de conf.							-0,410
Promedio de brechas individuales							
14 ciudades	0,234	0,332	0,356	0,354			
Int. de conf.	0,231	0,237	0,330	0,335	0,410	0,403	0,449
28 ciudades					0,407	0,414	0,447
Int. de conf.							0,451

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

También se han estimado diferenciales a partir de estos mismos métodos de los ingresos mensuales, cuyos resultados no difieren de los recién analizados en tanto se considere a las horas trabajadas entre las variables independientes. Cuando se la deja de lado, en cambio, la penalización por informalidad resulta más elevada tal como se aprecia –a título de ejemplo– en el Cuadro 7 para el caso de uno de los enfoques empleados:

CUADRO 7
DIFERENCIAL ATRIBUIDO A LA INFORMALIDAD SEGÚN DUMMY DE FUNCION DE INGRESO (OLS). SEGUNDO SEMESTRE 2005 (%)

	EI / EF	ESI / ESF	ANR / AR
Horario controlando horas	41,2	33,0	40,4
Intervalo confianza	(42,2 40,1)	(34,2 31,7)	(41,5 39,3)
Mensual controlando por horas	46,4	37,3	44,3
Intervalo confianza	(47,4 45,4)	(38,6 36,1)	(45,4 43,1)
Mensual no controlando por horas	51,2	41,0	48,0
Intervalo confianza	(52,2 50,2)	(42,3 39,7)	(49,1 46,9)

Nota. Entre paréntesis, los extremos del intervalo de confianza al 95%, calculado con bootstrapping
Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

El mayor diferencial que se observa en el último caso refleja la menor cantidad de horas promedio que trabajan los ocupados informales respecto de aquellos los formales que tienen los mismos atributos. Es frecuente que los trabajos por cuenta propia, o como asalariado no registrado se encuentren –en mayor proporción que en el caso de asalariados registrados– voluntaria o involuntariamente en puestos de jornada parcial

Al interpretar los resultados sobre penalización que vienen analizándose debe tenerse en cuenta que cada una de las dimensiones o criterios básicos –el tipo de relación laboral y las características de las unidades productivas– que subyacen en cada una de las categorizaciones puede estar influyendo sobre la otra. Específicamente, la menor remuneración de los empleados del sector informal podría obedecer, en parte, a la más elevada participación de ocupaciones informales en ese grupo. También podría acontecer que una porción de la brecha entre las remuneraciones del EI y el EF obedezca a la mayor presencia de ocupados en unidades no estructuradas que se verifica entre los primeros. Por lo tanto, se estimó un modelo como el indicado en [1], pero modificado de manera de distinguir no sólo la dicotomía formalidad – informalidad, sino cada una de las siete categorías identificados en la tabla de la sección 2. A partir de los parámetros de la regresión –que se muestra en el Anexo– se computaron algunas diferenciales relevantes, que se incluyen en el Cuadro 8.

CUADRO 8
DIFERENCIAS DE REMUNERACIONES HORARIAS, SEGÚN DUMMIES DE FUNCION DE INGRESOS (OLS)
Segundo Semestre 2005

Entre	%
No Asalariado Formal / No Asalariado Informal	-39,6
Asalariado Informal Registrado / Asalariado Formal Registrado	-16,4
Asalariado Informal Registrado / No Asalariado Formal	-13,0
Asalariado Informal No Registrado / Asalariado Informal Registrado	-36,7
No Asalariado Informal / Asalariado Informal Registrado	-30,5
No Asalariado Informal / Asalariado Informal No Registrado	2,4
Asalariado Formal No Registrado / Asalariado Formal Registrado	-34,0
Asalariado Informal No Registrado / Asalariado Formal No Registrado	-19,8
Asalariado Informal No Registrado / Asalariado Formal Registrado	-45,0
Servicio Doméstico / Asalariado Informal No Registrado	-15,1
Servicio Doméstico / Asalariado Informal Registrado	-46,3

Nota: La función de ingreso a partir de la cual se computaron estas diferencias se muestran en el Anexo

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

Se aprecia que la relación laboral es aquella dimensión que aparece como más relevante entre los asalariados ya que las diferencias entre los ingresos horarios de trabajadores registrados y no registrados del SI o en el SF es de 37% y 34% respectivamente. Por su parte, las brechas entre los pertenecientes al SI y el SF son del 16 y 20% según se trate de asalariados registrados o no registrados, respectivamente. A partir de estos valores se descompuso la diferencia entre los casos extremos –asalariados formales registrados y asalariados informales no registrados– considerando los dos caminos posibles; ambos brindan la misma imagen aún cuando las brechas relativas no son las mismas (Cuadro 9).

CUADRO 9
INGRESOS RELATIVOS ENTRE CATEGORIAS. SEGUNDO SEMESTRE 2005

Categoría	Ingreso horario relativo (formal registrado=100)	Categoría	Ingreso horario relativo (formal registrado=100)
Asalariado Formal Registrado	100	Asalariado Formal Registrado	100
Asalariado Formal No Registrado	66	Asalariado Informal Registrado	85
Asalariado Informal No Registrado	54	Asalariado Informal No Registrado	54

Nota: Calculados a partir de las diferencias que se muestran en el Cuadro 8

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

Por su parte, los no asalariados informales alcanzan un ingreso horario no muy diferentes que los asalariados informales no registrados pero mucho menor que los asalariados informales registrados.

Los diversos enfoques empleados apuntan, entonces, a la existencia de significativas diferencias medias de ingresos a favor de los ocupados formales que no se explican por las existentes entre sus atributos y los de los trabajadores informales. Esta conclusión no necesariamente implica, sin embargo, que ello obedezca a la presencia de segmentación, sea ella producto de alguna de las razones esbozadas en la Sección 1. En efecto, como allí también se mencionó, tal brecha puede obedecer a que esos ejercicios no contemplen ciertas variables. Parte de las diferencias podría, entonces, responder a las ventajas no pecuniarias que ofrecerían ciertos puestos informales y que las hace atractivas para ciertos individuos. También puede resultar del hecho que los informales tienen ciertos atributos que reduce su productividad –a igualdad de sus otros rasgos– que hace que los margina de los puestos formales. Dado que se han tomado en cuenta las variables más significativas al momento de modelar los determinantes del ingreso, y que el ajuste resultó razonable para este tipo de ejercicios (véase Anexo) la amplitud de las diferencias encontradas sugieren que la presencia del fenómeno estricto de segmentación parece una hipótesis plausible en la Argentina de mediados de la presente década.

Los “retornos” negativos a la informalidad que surgen de los modelos hasta aquí analizados son los correspondientes al promedio de los ocupados. Sin embargo, y como se señaló más arriba, éstos podrían diferir entre trabajadores con distintas características y, por lo tanto, variar a lo largo de la distribución de las remuneraciones formales. Una forma de apreciar en qué medida esto ocurre consiste en estimar las diferencias –según los tres enfoques utilizados– para ocupados con similares niveles de educación. Los resultados, que se observan en el Cuadro 10 indican que la penalidad tiende a descender a medida que aumenta la escolarización, aunque ello no se verifica con todas las definiciones de informalidad y/o todos los métodos empleados. Así, entre los asalariados registrados y no registrados se advierte que resulta inferior entre los de más escolarizados pero no se encuentran diferencias entre dos estratos de menor nivel educativo. Al considerar al Empleo del Sector Informal, en cambio, la brecha no difiere entre esos grupos, salvo cuando se recurre a las brechas individuales. La existencia de pisos salariales como el salario mínimo o los acuerdos convencionales, que tienen más efectos sobre los trabajadores con bajas retribuciones, podría ser una de las explicaciones de la mayor brecha de los menos escolarizados.

CUADRO 10
PENALIDADES DE REMUNERACIONES HORARIAS POR INFORMALIDAD SEGÚN DIVERSOS METODOS
SEGUNDO SEMESTRE 2005 (%)

	Dummies de funciones de ingreso, OLS		Propensity scores		Promedio de brechas individuales	
EMPLEO INFORMAL / EMPLEO FORMAL						
Educación baja	-0,442		-0,485		0,503	
<i>Int. de conf.</i>	-0,458	-0,425	-0,502	-0,467	0,501	0,505
Educación media	-0,380		-0,420		0,420	
<i>Int. de conf.</i>	-0,396	-0,363	-0,438	-0,401	0,417	0,422
Educación alta	-0,230		-0,261		0,256	
<i>Int. de conf.</i>	-0,272	-0,185	-0,320	-0,198	0,245	0,266
EMPLEO SECTOR INFORMAL / EMPLEO SECTOR FORMAL						
Educación baja	-0,338		-0,390		0,380	
<i>Int. de conf.</i>	-0,356	-0,318	-0,410	-0,371	0,378	0,381
Educación media	-0,322		-0,377		0,344	
<i>Int. de conf.</i>	-0,341	-0,302	-0,398	-0,355	0,342	0,347
Educación alta	-0,298		-0,361		0,327	
<i>Int. de conf.</i>	-0,345	-0,248	-0,413	-0,305	0,317	0,337
ASALARIADOS NO REGISTRADOS / ASALARIADOS REGISTRADOS						
Educación baja	-0,439		-0,449		0,475	
<i>Int. de conf.</i>	-0,454	-0,423	-0,472	-0,425	0,473	0,478
Educación media	-0,411		-0,418		0,450	
<i>Int. de conf.</i>	-0,428	-0,394	-0,440	-0,395	0,447	0,453
Educación alta	-0,411		-0,418		0,450	
<i>Int. de conf.</i>	-0,428	-0,394	-0,440	-0,395	0,447	0,453

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

Existen también evidencias acerca de que las penalidades por informalidad difieren a lo largo de la distribución condicionada a las características elegidas²⁷ Por lo tanto, se estimaron funciones de ingresos y brechas individuales recurriendo a regresiones por cuantiles que confirma para Argentina esos resultados hallados para otros países. En el Cuadro 11 se advierte, precisamente, que el grado de segmentación va decreciendo a medida que se trata de cuantiles de ingresos mayores: las brechas más amplias entre las remuneraciones horarias de trabajadores formales e informales se verifican para el caso de aquellas más bajas. De cualquier manera, las diferencias son marcadas incluso para aquellos con ingresos más elevados.

²⁷ Véase, por ejemplo, Perry (2006); Tannuri-Pianto y Pianto (2002),

CUADRO 11

PENALIDADES DE REMUNERACIONES HORARIAS POR INFORMALIDAD SEGÚN DUMMIES FUNCION INGRESO
REGRESIONES CUANTILICAS. SEGUNDO SEMESTRE 2005

(%)

Cuantiles	EMPLEO INFORMAL / EMPLEO FORMAL		EMPLEO SECTOR INFORMAL / EMPLEO SECTOR FORMAL		ASALARIADOS NO REGISTRADOS / ASALARIADOS REGISTRADOS	
q10	-0,550		-0,433		-0,513	
<i>Int. de conf.</i>	-0,570	-0,528	-0,456	-0,409	-0,533	-0,493
q25	-0,463		-0,375		-0,445	
<i>Int. de conf.</i>	-0,475	-0,450	-0,392	-0,357	-0,457	-0,432
q50	-0,394		-0,329		-0,402	
<i>Int. de conf.</i>	-0,406	-0,381	-0,342	-0,315	-0,415	-0,389
q75	-0,318		-0,269		-0,357	
<i>Int. de conf.</i>	-0,336	-0,300	-0,281	-0,256	-0,375	-0,338
q90	-0,252		-0,222		-0,332	
<i>Int. de conf.</i>	-0,270	-0,233	-0,247	-0,196	-0,355	-0,308

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

Se concluiría, entonces, que condicionando o no condicionando la distribución por una serie de atributos relevantes para explicar el nivel de remuneraciones, los trabajadores que ya obtendrían menores ingresos en el sector formal son aquellos para los cuales la brecha asociada a la informalidad resulta la más elevada, cualquiera sea la perspectiva con la cual se defina a ésta. Estos resultados, por tanto, se condicen con la existencia de segmentación en el mercado laboral en toda la distribución condicionada y no condicionada.²⁸

3.2.2. Evolución temporal

Los resultados que se exhiben en el Cuadro 6 permiten apreciar que la penalidad por informalidad de 2005 se ubica bien por encima de la de 1993 cualquiera que sea el criterio con el cual se identifique a ese sector así como el método empleado para evaluar el tamaño del diferencial.

Ese incremento registrado a lo largo del período analizado fue más intenso entre 1993 y 2001; entre esos años, el mayor aumento correspondió a los criterios ESI / ESF y EI / EF. La ampliación de las brechas registrada durante el período no puede explicarse por modificaciones en la estructura del empleo informal ya que cuando se descompone la variación del promedio de la brecha individual, son los cambios en la penalización el efecto que da cuenta de aquel aumento.²⁹ Cabe recordar que durante los noventa aumentó la incidencia de algunas manifestaciones de la informalidad, básicamente, del empleo asalariado no registrado (véase la discusión del punto 2.2), movimiento que se produjo en el marco de un desmejoramiento global de las condiciones laborales y que se reflejó en la elevación del desempleo y el subempleo horario. La creciente subutilización de la mano de obra tuvo un mayor efecto sobre los trabajadores menos calificados³⁰ pero también podría estar explicando la ampliación de la penalización por informalidad. En efecto, los trabajadores de reducidas calificaciones que se mantuvieron en un puesto formal vieron caer relativamente sus remuneraciones mientras que algunos de los que no encontraban un empleo de ese tipo debieron haber pasado a trabajar en la informalidad. Estos últimos habrían impuesto menos restricciones a la búsqueda y, por

²⁸ Ver Tannuri Pianto (2002).

²⁹ Véase Beccaria y Groisman (2006)

³⁰ Tal como se desprende del aumento de los retornos a la educación que surge de comparar las funciones de Mincer para esos años (en este documento sólo se incluyen los correspondientes a 2005, en el Anexo.

tanto, habrían aceptado penalizaciones más elevadas que antes, dadas las mayores dificultades para escapar del desempleo. Otro factor que puede explicar el incremento de los diferenciales fue el proceso de “informalización de la informalidad”: la pérdida de preemiencia de las unidades cuasi – formales comentada más arriba significó la elevación de la proporción del empleo en aquellas posiciones asociadas en mayor medida a situaciones de refugio. Sea cual fuere la razón de ese crecimiento, el aumento del premio a la formalidad debió haber sido un factor que contribuyó al significativo desmejoramiento del grado de desigualdad de la distribución de las remuneraciones de los noventa.³¹

La comparación entre las estimaciones de la penalización de octubre de 2001 y mayo de 2003 –que abarca el período de fuerte caída de las remuneraciones– difieren en alguna medida según sea la definición de informalidad y el método aunque, en general, no se advierten cambios importantes. Desde fines de 2003 se produjo un nuevo incremento de los diferenciales –ahora, generalizado–, comportamiento que resulta llamativo en tanto se verifica en un período en el cual disminuyeron las retribuciones a la educación y, en general, se redujo la desigualdad de la distribución del ingreso de los ocupados. Nuevamente, las modificaciones en la composición de la ocupación informal no explica la variación del promedio de la brecha individual.

4. RELACIÓN ENTRE POBREZA E INFORMALIDAD

La influencia de la situación laboral sobre la pobreza es un tema de frecuente discusión en la literatura en tanto una parte de ésta podría ser una de las consecuencias de la imposibilidad que muchas personas tienen de obtener un empleo, o del hecho que sólo logran trabajos que reportan muy bajos salarios. Efectivamente, la desocupación resulta una razón que lleva a que algunos hogares sólo alcancen recursos reducidos, como también lo es la falta de protección a los adultos mayores retirados de la vida activa, o las dificultades que algunos miembros enfrentan para poder volcarse al mercado de trabajo. Precisamente, la tasa de desempleo de los miembros de hogares pobres en el segundo semestre de 2005 era de aproximadamente 20% (para el conjunto de los hogares, alcanzó al 10.6%) en las áreas urbanas de Argentina. Este factor, junto con el mayor tamaño de los hogares pobres sugería una tasa de dependencia (relación entre miembros totales y miembros con ingresos) más elevada entre ellos (véase Cuadro 12).

CUADRO 12
DESEMPLEO Y TAMAÑO DEL HOGAR, SEGÚN CONDICION DE POBREZA
SEGUNDO SEMESTRE 2005

	Pobres	No pobres	Total
Tasa de desempleo (%)	19,8	7,1	10,6
Tamaño medio del hogar (n° personas)	4,74	2,88	3,4

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

En los países en desarrollo se enfatiza, sin embargo, que la elevada desigualdad de la distribución de las remuneraciones es el factor preponderante que explica la pobreza en tanto el desempleo no resulta un fenómeno muy extendido, al menos en proporción a la

³¹ El coeficiente de Gini de la distribución de los ingresos horarios de los ocupados para las 14 ciudades con datos de la EPH pasó de 0.399 en 1993 a 0.449 en 2001.

escasa demanda de trabajo formal que ellos registran *vis a vis* la población activa. En parte al menos, se argumenta a veces que las amplias brechas que exhiben los ingresos del trabajo resultaría de la importancia que en sus estructuras ocupacionales cobra la presencia de la informalidad, tal como se discutió en la sección inicial.

Resulta, por tanto, relevante indagar en qué medida las bajas remuneraciones explican la pobreza y, a su vez, la relevancia que tiene el hecho de ocupar puestos informales o del sector informal para dar cuenta de ingresos familiares insuficientes. Esta indagación para el caso argentino será el objetivo del resto de la sección.

En el Cuadro 13 se observa que, efectivamente, casi el 85% del empleo de los hogares pobres es informal, con los asalariados no registrados constituyendo su principal componente –57% en su versión amplia, incluyendo servicio doméstico y planes de empleo– mientras que el resto corresponde a no asalariados informales. Menor es la presencia de los ocupados del sector informal, aunque resulta sustancialmente mayor que entre los miembros de hogares no pobres. Por lo tanto, aún cuando el 60% del EI, y más de las dos terceras partes del ESI, son miembros de hogares no pobres, la tendencia de estos ocupados a pertenecer a hogares pobres en mayor proporción que los formales refuerza la conveniencia de examinar con detalle la relación entre pobreza, ingresos e informalidad en Argentina.

CUADRO 13
LA INFORMALIDAD EN LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO DE LOS OCUPADOS SEGÚN CONDICIÓN DE POBREZA (%)

	Oct-93			Oct-01			May-03			II trimestre 2003			2° semestre 2003			2° semestre 2005		
	Pobre	No pobre	Total	Pobre	No pobre	Total	Pobre	No pobre	Total	Total pobre	no pobre	Total	Pobre	No pobre	Total	Pobre	No pobre	Total
No asalariados formales	0,2	5,0	4,5	0,5	5,6	4,3	0,5	7,0	4,4	0,7	7,1	4,2	1,2	7,0	4,7	1,2	7,0	5,4
No asalariados informales	26,5	23,1	23,4	29,8	18,5	21,2	24,6	18,1	20,7	25,2	17,2	20,8	24,2	16,7	19,6	25,2	16,0	18,4
Asalariados sector formal registrados	29,1	39,7	38,7	18,7	44,1	37,9	19,9	43,9	34,2	15,3	42,1	30,1	13,8	41,7	30,9	11,3	42,3	34,1
Asalariados sector formal no registrados	10,6	8,1	8,3	10,5	9,0	9,4	10,1	9,4	9,7	7,1	8,1	7,7	8,9	8,6	8,7	10,5	9,2	9,5
Asalariados sector informal registrados	4,8	5,8	5,7	3,8	5,7	5,2	3,2	6,3	5,0	4,9	7,4	6,3	3,8	7,0	5,8	3,0	7,0	5,9
Asalariados sector informal no registrados	14,9	9,8	10,3	18,7	10,0	12,1	14,8	8,8	11,2	19,6	10,3	14,5	20,1	10,7	14,4	23,6	10,6	14,0
Servicio Doméstico	11,7	7,5	7,9	13,3	5,8	7,6	9,6	4,9	6,8	10,6	5,5	7,8	11,1	5,2	7,5	12,8	5,8	7,7
Trabajadores familiares	2,3	1,2	1,3	1,4	0,6	0,8	1,5	0,7	1,0	2,3	1,1	1,6	2,2	1,3	1,7	2,1	0,9	1,2
Planes de empleo	0,0	0,0	0,0	3,2	0,8	1,4	15,7	1,0	7,0	14,2	1,2	7,0	14,7	1,7	6,7	10,4	1,3	3,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
EI	65,9	49,5	51,1	77,0	44,6	52,5	76,3	42,8	56,4	79,0	43,4	59,4	81,2	44,2	58,6	84,6	43,8	54,6
ESI	46,1	38,6	39,4	52,3	34,1	38,6	42,6	33,1	36,9	49,7	35,0	41,6	48,1	34,4	39,7	51,8	33,5	38,4
Asal no reg + serv dom+planes	37,2	25,3	26,5	45,8	25,5	30,5	50,2	24,1	34,7	51,5	25,1	37,0	54,8	26,2	37,4	57,3	26,9	34,9
Asal no reg + planes de empleo	25,5	17,8	18,6	32,5	19,8	22,9	40,6	19,2	27,9	40,9	19,6	29,2	43,8	21,0	29,9	44,5	21,0	27,2
Asal no reg	25,5	17,8	18,6	29,3	19,0	21,5	24,9	18,2	20,9	26,7	18,4	22,1	29,1	19,3	23,1	34,1	19,8	23,6

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

Una evidencia acerca de la importancia de la informalidad en la determinación del ingreso familiar la brinda el dato de que hacia fines de 2005 más de la mitad de los trabajadores informales pobres eran jefes de hogar, usualmente el principal proveedor de recursos familiares (Cuadro 14). Más significativo aún, el 65% de todos los hogares pobres con jefes ocupados tenían a un ocupado informal como jefe, proporción que ascendía el 36% entre los no pobres. Por su parte, en el 45% de esos hogares pobres con jefes informales había otro trabajador informal, lo cual significaría que el jefe y otro miembro eran informales en cerca del 30% de los hogares pobres con jefes ocupados. La proporción de jefes entre el ESI es algo superior que entre el EI (alcanza casi el 60%) pero su menor incidencia entre los pobres explica que en el 40%, aproximadamente, de los hogares pobres con jefe ocupado éste lo estaba en el SI. El 13% de los hogares pobres, a su vez, contaba con el jefe y otro miembro que formaba parte del ESI. Más directamente, se puede apreciar en el cuadro 14 que la mitad de los hogares pobres deriva todo su ingreso de empleos informales, proporción que es de

aproximadamente un tercio cuando se consideran los ingresos de puestos del sector informal.

CUADRO 14
DISTRIBUCION DE HOGARES SEGÚN PROPORCION DEL INGRESO FAMILIAR PROVENIENTES DEL EI O DEL ESI
SEGUNDO SEMESTRE 2005 (%)

	Pobres	No pobres	Total
Proporción del ingreso del hogar que proviene de remuneraciones de Empleos informales			
100%	53,1	26	33,4
75 a 99%	2,4	1,6	1,8
50 a 74%	6,4	4,7	5,1
menos 50%	38,0	67,8	59,7
Total	100,0	100,0	100,0
Proporción del ingreso del hogar que proviene de remuneraciones del Sector Informal			
100%	34,6	19,0	23,2
75 a 99%	3,3	2,3	2,5
50 a 74%	7,5	5,5	5,9
menos 50%	54,7	73,3	68,3
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

4.1 Una estimación del impacto de la informalidad sobre la pobreza

Se desprende del apartado anterior que los trabajadores informales o del SI reciben, en promedio, una remuneración menor que aquellos con iguales características –en términos de las variables consideradas– que tienen un EF o se desempeñan en el SF. Pero si bien conocer los valores de esos diferenciales es relevante, ellos constituyen sólo uno de los factores que influyen sobre la probabilidad que un hogar tiene de caer en pobreza. Esta también dependerá de las características de los ocupados del hogar y de la retribución que recibirían aún si fuesen formales o trabajasen en el sector formal. Por ejemplo, si de cualquier manera las remuneraciones de quienes cuentan con un bajo nivel de escolarización y/o son jóvenes resultan reducidas en términos del valor de la línea de pobreza, el hecho de trabajar en la informalidad reducirá esa probabilidad pero no siempre los eximirá de sumirse en la pobreza.

A fin de contar con evidencias cuantitativas del impacto de la informalidad –adicional al de otras variables– sobre la pobreza, se efectuó un ejercicio de simulación. El mismo consiste en computar un ingreso del hogar contrafactual que resulta de reemplazar la remuneración horaria efectiva de cada trabajador informal por la que le correspondería, de acuerdo a sus características, si fuese un ocupado formal. El ejercicio se repitió reemplazando las remuneraciones horarias de los ocupados del sector informal por las que se esperaba que tuviese si se desempeñase en el sector formal, y las de los asalariados no registrados por las esperadas de los registrados. Para simular estos ingresos contrafácticos se recurrió a las funciones que figuran en el Anexo y que se emplearon para el ejercicio de descomposición de Oaxaca y también para computar las brechas individuales. Así, por ejemplo, los parámetros de la función de los trabajadores formales fueron aplicados a las características de cada trabajador informal, llegándose a calcular su ingreso contrafáctico.³²

³² Véase el Anexo Metodológico para la descripción del procedimiento empleado.

El resultado de este ejercicio, tal como se advierte en el Cuadro 15, indicaría que la formalización de los asalariados reduciría la incidencia de pobreza entre 10% y 25% según la definición de informalidad, lo cual llevaría la incidencia a un valor mínimo de 25% en el caso de considerar la dimensión EI / EF.

CUADRO 15
SIMULACION DE LA REDUCCION DE LA INCIDENCIA DE POBREZA POR FORMALIZACION DE
LOS INFORMALES. SEGUNDO SEMESTRE 2005

	% de reducción	Incidencia */ (%) de personas)
Estimación oficial		33,8
Luego de cambiar ingresos horarios		
Trabajadores informales por la de los formales	-24,6	25,5
Trabajadores del sector informal por los del sector formal	-9,4	30,6
Asalariados no registrados por los de los registrados	-19,0	27,4

*/ Aplicando la reducción a la estimación oficial

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

Esta contribución no es despreciable pero indica que la mayor parte de los bajos ingresos de los hogares pobres obedecerían a esas otras razones que fueron comentadas más arriba, como el desempleo, la alta tasa de dependencia o la subocupación horaria.³³ La amplia brecha existente entre las remuneraciones de diferentes calificaciones, aún dentro del sector formal, debe jugar un papel significativo. Finalmente, una remuneración media relativamente reducida respecto de la línea de pobreza constituye otro factor que explica la elevada incidencia de la pobreza.

Cabe aclarar, par concluir con el tema, que esta simulación debe entenderse estrictamente como un ejercicio que intenta brindar una expresión cuantitativa a la relevancia de la informalidad sobre la pobreza; no implica suponer que esta situación contrafáctica pueda avizorarse en un futuro cercano. Más aún, una eventual drástica reducción de la informalidad debería ir acompañada de cambios en variables que, como los ingresos reales, las brechas entre los correspondientes a diferentes calificaciones o la tasa de desempleo, también influyen sobre la probabilidad de ser pobre.

4.2 La dinámica de la informalidad y de la pobreza

La relevancia de la informalidad para explicar la pobreza en 2005 no necesariamente es la misma que tuvo su dinámica para dar cuenta del crecimiento que ésta ha registrado entre 1993 y 2003, así como la declinación posterior. En este apartado, se analizará en qué medida efectivamente lo acontecido con la informalidad pudo haber contribuido a la evolución de la importancia de la pobreza.

³³ Por ejemplo, se replicó este ejercicio simulando el efecto que sobre la incidencia de la pobreza tendría la formalización de los informales simulando los cambios en el ingreso mensual. Se recurrió para ello a funciones de *ingresos mensuales* que no incluyen a las horas trabajadas como uno de sus argumentos (recuérdese lo señalado más arriba, en 3.2.1). En este caso, la reducción resultó sensiblemente más intensa que en el ejercicio que se discutió sobre la base de las remuneraciones horarias, reflejando la importancia de la jornada parcial como explicación de los bajos ingresos informales.

Entre el primero de esos períodos, la incidencia de la pobreza se incrementó fuertemente –de 18.8% al 53.9% según las estimaciones aquí realizadas para los aglomerados considerados (Cuadro 3); conviene focalizar el análisis, sin embargo, en lo sucedido hasta octubre de 2001 –cuando la incidencia de la pobreza alcanzó 37.2%– ya que luego el efecto de la inflación fue definitivo. Entre 1993 y 2001, como se recordará, la informalidad creció escasamente, destacándose un aumento de la participación de los asalariados no registrados que resultó compensado por la disminución de la correspondiente a los no asalariados de pequeños establecimientos. Por lo tanto, los cambios en la estructura ocupacional no parecen haber podido jugar un papel significativo ante tal importante incremento de la pobreza. De cualquier manera, al comparar las estructuras del empleo de los hogares pobres y no pobres de 1993 y 2001 se advierte que se elevó la presencia de la informalidad entre los ocupados hogares pobres mientras que decreció entre los pertenecientes a los no pobres, lo cual sugeriría que los ingresos de los informales se habrían reducido relativamente al resto. Esta disminución puede reflejar tanto una mayor diferencia entre las características de los ocupados formales (o del SF) e informales (o del SI) – en términos de los atributos que se vienen considerando– como de un incremento en la penalización por la informalidad. Precisamente, en el Cuadro 6 se advierte ese último fenómeno. Pero también puede obedecer a que los hogares con trabajadores informales o del SI son aquellos con mayores probabilidades de caer en la pobreza debido a que entre ellos es muy elevada la participación de los ocupados menos calificados, cuyas remuneraciones cayeron relativamente a la de los más calificados.

La importancia relativa de la informalidad en la composición del empleo de octubre de 2001 y mayo de 2003 son muy parecidas; entre los pobres disminuyó el EI y el ESI, incluso cuando se excluye a los beneficiarios de los planes de empleo. Entre fines de 2003 y fines de 2005 se produjo una fuerte reducción de la incidencia de la pobreza – de 51.1% a 36.9% según las estimaciones aquí realizadas– pero el tamaño agregado de la informalidad –aún excluyendo el comportamiento de los planes de empleo que se cayeron marcadamente– se redujo escasamente y no parece haber podido jugar un papel significativo. Quizás el incremento de la penalización por la informalidad pudo haber contribuido a explicar el aumento de la participación de la informalidad entre los pobres (Cuadro 13). Pero este último comportamiento también podría indicar que los hogares de los informales tienen menor probabilidad de salir de la pobreza porque sus ingresos se encuentran más alejados de la línea de pobreza y/o se están más afectados por otros factores negativos (por ejemplo, desempleo o subempleo).

Se desprende de esta descripción que los cambios en la incidencia de la pobreza no parecen haber estado marcados de manera muy importante por la dinámica de la informalidad. Tanto las alteraciones en el tamaño de ésta, como en la penalización que reciben las remuneraciones de quienes allí trabajan, resultaron de magnitudes que no sugieren un efecto significativo. De cualquier manera, a fin de obtener una expresión cuantitativa de esa influencia se realizó un ejercicio de microsimulación que informa sobre la importancia que tuvo en el cambio en la incidencia de pobreza las modificaciones de variables asociadas al sector informal –la penalización de las remuneraciones y la presencia relativa en el empleo total–. Este ejercicio se realizó sólo para el período 1993 – 2001, en el cual se produjeron las variaciones más significativas de los diferenciales de remuneraciones y de la participación del sector en el conjunto de los ocupados –al menos en alguna de sus variantes–.

Este ejercicio permite simular cual hubiese sido la incidencia de la pobreza en 1993 si todos los determinantes del ingreso fuesen los de ese año, pero se verificasen las penalizaciones por informalidad de 2001. La comparación entre la incidencia efectiva de 1993 y la simulada con este supuesto estima la variación asociada a las alteraciones en las diferenciales. A su vez, si además se altera la distribución del ingreso de 1993 no sólo con las penalizaciones registradas en 2001, sino también de modo tal de reflejar la proporción del empleo asociado a la informalidad de este último año, será posible inferir el cambio debido a las variaciones en la participación de ella en la estructura del empleo. El desarrollo formal de la microsimulación se realiza en el Anexo.

De acuerdo al resultado de esta descomposición, el aumento de la participación de la informalidad no tuvo impacto en el crecimiento de la incidencia de pobreza, solo cuando se considera el criterio ANR / AR se advierte un mínimo impacto, de casi 2%.. En cambio, el incremento de las penalizaciones ejerció una influencia no despreciable ya que explica cerca del 20% cuando se considera las diferencias entre ESI / ESF y EI / EF, cifra que desciende al 4% al evaluarse la influencia del cambio en las brechas entre los dos tipos de asalariados. Este último valor refleja, por un lado, un crecimiento menos intenso de la penalización entre asalariados que el que registraron al atender a los otros dos enfoques (véase sección 4.2.2). Por el otro lado, a igualdad de variación en los diferenciales, el efecto de lo que suceda entre los asalariados necesariamente tendrá una influencia más reducida ya que surge de simular cambios en los ingresos de un subconjunto de todos los ocupados.

CUADRO 16

PROPORCIÓN DEL AUMENTO DE LA INCIDENCIA DE LA POBREZA*/ EXPLICADA POR LA INFORMALIDAD

OCTUBRE 1993 A OCTUBRE 2001

(%)

	EMPLEO INFORMAL / EMPLEO FORMAL	EMPLEO SECTOR INFORMAL / EMPLEO SECTOR FORMAL	ASALARIADOS NO REGISTRADOS / ASALARIADOS REGISTRADOS
Efecto cambio incidencia informalidad en el empleo total	0,0	0,1	1,6
Efecto cambio en la penalización	22,7	19,0	4,0
Total	22,7	19,1	5,6

*/ Incidencia de la pobreza en términos de personas

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

5. CONCLUSIONES

La informalidad, desde los dos ángulos desde las cuales se la analizó aquí, constituye una porción importante del conjunto del empleo –más de la mitad o cerca del 40%–. Por su parte, la condición de informalidad en si misma resulta una fuente de bajos ingresos, explicando entre el 60 y el 70% de la diferencia entre los ingresos horarios de los trabajadores formales e informales. Estos últimos recibirían, por esta condición, entre 30% y 45% menos que un ocupado formal con los mismos atributos –edad, educación, género, rama de actividad, región–. El diferencial entre la condición de asalariado registrado y no registrado aparece como más amplio que el derivado de la categoría (asalariado o trabajador independiente). A su vez, las brechas descienden a medida que se compare individuos con mayores ingresos tal cual se deduce de considerar individuos

con diferentes niveles educacionales o personas ubicadas a lo largo de la distribución de ingresos condicionada.

La importancia de la informalidad en el empleo y las menores remuneraciones que recibirían quienes están ocupados bajo esa condición sugieren la posible existencia de una estrecha relación entre informalidad y pobreza. En la misma dirección apunta el hecho que la gran mayoría de los ocupados de hogares pobres sean informales o que la mitad de ellos trabajen en el SI. Otra pieza de información, sin embargo, parecería matizar la relevancia a esta apreciación: en caso que se “formalizase” a todos los trabajadores informales, la disminución de la incidencia de la pobreza no sería muy significativa. Una forma de conciliar ambas evidencias sería reconocer que existen otros factores que contribuyen a la pobreza, como la alta tasa de dependencia en los hogares pobres – causada por el desempleo u otros fenómenos– o la menor cantidad de horas que trabajan los informales.

Pero más allá de reconocer la presencia de tales factores, los resultados del ejercicio de simulación indican que tanto los trabajadores formales como los informales que conforman los hogares pobres reciben ingresos bajos comparados con la línea de pobreza. Más específicamente, los personas de escasa educación y/o los jóvenes –que son los que conforman la mayor parte del empleo de los hogares pobres– reciben o recibirían remuneraciones reducidas aún siendo –o si fuesen– trabajadores formales. Esta situación está indicando que subsiste aún una amplia desigualdad en la distribución de las remuneraciones y/o que el promedio de ellas es bajo.

La distinción entre las retribuciones a la informalidad y las correspondientes a los otros atributos de los ocupados, así como el análisis de la influencia de cada uno de ellos sobre la pobreza, resultan analíticamente relevantes. Ello no significa, sin embargo, que deriven en diferentes políticas destinadas a reducir la pobreza. En países como Argentina, la amplitud de las brechas de ingresos entre los más y los menos calificados, así como el tamaño del sector o empleo informal y las penalizaciones al ingreso de los que allí se desempeñan, no constituyen variables independientes. Una reducción de la precariedad y de las unidades informales menos estructuradas sólo será sostenida en el marco de un proceso de crecimiento económico y del empleo agregado importante. Este es también el contexto adecuado para una mejora en los ingresos reales. La experiencia de la recuperación reciente es un ejemplo en tal sentido, aún teniendo en cuenta la situación laboral extremadamente complicada existente en 2002. Por lo tanto, cabría esperar que un sendero de expansión económica pueda ir asociado a mejoras de la pobreza producida por ingresos reales más elevados y por una declinante importancia de la informalidad. Incluso, la penalización de los ingresos asociada a, al menos, algunas manifestaciones de la informalidad también podría reducirse.

El derrotero que siga la desigualdad de las remuneraciones puede estar menos estrechamente asociado al crecimiento económico y de la ocupación, a juzgar por experiencias nacionales y también internacionales, en las cuales la *performance* exhibida respecto de estas variables fue significativa pero en las que no se alteró un cuadro distributivo inequitativo. Cabe enfatizar, por lo tanto, la necesidad de encarar políticas públicas de diferentes tipos que apunten a este objetivo. No es este el lugar para abordar esta temática, pero ellas podrían incluir acciones en el campo de las políticas de ingreso (salarios mínimos, incrementos de remuneraciones por suma fija), de seguros generalizados al desempleo y subsidios también generalizados (que reduzcan

la presión que experimentan los miembros de los hogares de menores recursos por tener que aceptar un puesto de muy bajos ingresos) o las que influyan sobre la estructura de la demanda de empleo (con impacto, est última, en el mediano plazo). Aquellas acciones tendientes a controlar la no-registración deberían formar parte de esta batería en tanto tendrían un impacto importante en las remuneraciones más bajas, no sólo de los que venían trabajando en tal condición, sino al elevar el piso de las nuevas contrataciones. Este tipo de esfuerzos de regularización tendrá mayor probabilidad de éxito en períodos de crecimiento del empleo.

Para concluir, convendría visualizar a la informalidad no tanto como una causa de la pobreza sino a ambas –informalidad y pobreza– como manifestaciones de un mercado de trabajo que no genera los suficientes puestos de calidad en el contexto de insuficientes políticas que reduzcan la necesidad de aceptar puestos precarios e informales.

Bibliografía

Altimir, O. y L. Beccaria (1999) **Efectos de los cambios macroeconómicos y de las reformas sobre la pobreza urbana en la Argentina** San Miguel: Universidad Nacional de General Sarmiento;

Akerlof, G. y J. Yellen (1988) “Fairness and Unemployment.” *American Economic Review*, May.

Amaral, P. y E. Quintin (2006) “A Competitive Model of the Informal Sector”, *Journal of Monetary Economics* 53 (7): 1541-53

Beccaria, L. (2006) **Informalidad y pobreza en Argentina**, Presentado a la Reunion tecnica sobre informalidad, pobreza y salario minimo organizada por el Ministerio de Trabajo y la OIT, Buenos Aires

Beccaria, L., F. Groisman, y P. Monsalvo (2006) **Segmentación del mercado de trabajo y pobreza en Argentina**, Presentado a la XLI. Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Salta

Castells, M., A. Portes y L. A. Benton (1989) “*The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*”, John Hopkins University Press: Baltimore

Del Río, C., C. Gradín y O. Cantó **The measurement of gender wage discrimination: the distributional approach revisited**, Society for the Study of Economic Inequality, Documento de Trabajo 2006-25

Fields, G. (1975) “Rural-Urban Migration, Urban Unemployment and Under-Development and Job-Search Security in LCDs”, *Journal of Development Economics* 2: 165:87

Gasparini, L., M. Marchionni y W. Sosa Escudero (2002) “Characterization of inequality changes through microeconometric decompositions. The case of Greater

Buenos Aires”, Bourguignon, François; Francisco Ferreyra y Nora Lustig (eds.) **The microeconomics of income distribution dynamics**, Nueva York: World Bank y Oxford University Press;

Harris, J. R. y M. P. Todaro (1970) “Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis”, *American Economic Review* 60: 126-42

Heckman y Hotz (1986) An investigation of labor market earnings of Panamanian Males, **Journal of Human Resources**, 21

Heckman, J., Ichimura, H. y P. Todd (1998), Matching as an econometric evaluation estimator: evidence from evaluating a job training program. *Review of Economic Studies*, N° 65.

Hussmanns, R. (2004) **Measuring the informal economy: from employment in the informal sector to informal employment**, OIT, Documento de Trabajo N° 53

Jenkins, S. (1994) “Earnings discrimination measurement: a distributional approach” en **Journal of Econometrics**, Vol. 61

Lindbeck, A. (1994) **Macroeconomía y Paro**, Madrid: Alianza

Maloney, W.F. (1999) “Does Informality Imply Segmentation in Urban Labour Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico”, *World Bank Economic Review* 13: 275-302

Magnac, T. (1991) “Segmented or Competitive Labour Markets”, **Econometrica**, Vol. 59

Oaxaca, R. (1972) “Male – female wage differentials in urban labor markets” en **International Economic Review**, Vol. 14

OIT (1972) **Employment, income and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya** Ginebra: OIT

Pradham, M. y A. van Soest (1995) “Formal and Informal Sector Employment in Urban Areas of Bolivia”, *Labour Economics* 2: 275-97

Pratap, S. y Quintín E. (2006a) “The Informal Sector in Developing Countries. Output, Assets and Employment”, Research Paper No. 2006/130 UNU-WIDER

Pratap, S. y Quintín E. (2006b) “Are Labour Markets Segmented in Developing Countries? A Semiparametric Approach”, *European Economic Review* 50 (7): 1817-41

Rivero, L. (1991) El enfoque de los salarios de eficiencia y el ajuste económico en los países en desarrollo” en *Desarrollo Económico*, N° 27

Shapiro, C. y J. Stiglitz (1984) “Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device” *American Economic Review* 74, June.

Tannuri-Pianto y Pianto (2002) **Formal-Informal differentials in Brazil. A semi-parametric approach**, mimeo.

Anexo

A. Cuestiones metodológicas

a.1 El método de las brechas individuales

De acuerdo a lo señalado, este método comienza con la estimación de la brecha individual para cada individuo informal j , b_j^i la cual se obtiene de la siguiente manera:

$$[4] \quad b_{i,n} = \frac{(\hat{r}_{i,n} - \hat{w}_{i,n})}{\hat{r}_{i,n}}$$

donde $\hat{w}_{i,n}$ es la estimación del ingreso del i -ésimo ocupado informal, mientras que $\hat{r}_{i,n}$ es el ingreso estimado si fuese un ocupado formal. El enfoque compatible con la estimación por mínimos cuadrados ordinarios utiliza en su análisis las siguientes expresiones:

$$[4.1] \quad \hat{w}_{i,n} = \exp(X'_{i,n} \hat{\beta}_n)$$

$$[4.2] \quad \hat{r}_{i,n} = \exp(X'_{i,n} \hat{\beta}_f)$$

Donde $X_{i,n}$ es el vector de características personales del individuo i que pertenece al sector informal; $\hat{\beta}_r$ es el vector de retornos estimados para las características correspondientes al sector s (con $r = f, n$).

Por otro lado, el enfoque de las diferencias de ingresos concerniente a las regresiones cuantílicas utiliza en su análisis las estimaciones calculadas de la siguiente manera.

$$[4.3] \quad \hat{r}_{i,n}^q = \exp(X'_{i,n} \hat{\beta}_f^q)$$

$$[4.4] \quad \hat{w}_{i,n}^q = \exp(X'_{i,n} \hat{\beta}_n^q)$$

En este caso $\hat{w}_{i,n}^q$ es el ingreso del individuo i estimado en el q cuantil condicionado a las características propias y evaluadas en el sector informal, mientras que $\hat{r}_{i,n}^q$ es la estimación del ingreso del individuo i en el q cuantil condicionado pero evaluado con los retornos asociados al sector formal. El problema que se plantea en este punto es la elección del cuantil que mejor aproxime la condición del individuo i . El criterio de asignación que se adoptó en esta investigación resulta de la resolución de un problema de minimización en el siguiente sentido: dado un conjunto de posibles cuantiles, $Q = \{q_1, q_2, \dots, q_k\}$, se estiman para cada individuo los $\hat{w}_{i,n}^{q,k}$ y luego los respectivos

residuos , $\hat{e}_{i,n}^{q,k} = w_{i,n} - \hat{w}_{i,n}^{q,k}$. La regla de asignación resultará en elegir el q^* que cumpla con la siguiente minimización $q_j^* = \arg \min_q (\hat{e}_{i,n}^{q,k})$ para todo $q_k \in Q$.

Luego el ingreso contrafactual asociado al individuo i , $\hat{r}_{i,n}^q$ surge de estimar la regresión utilizando los retornos en el cuantil q^* asignado anteriormente. El análisis continua en la evaluación de un índice de penalización que requiere redefinir la brecha en el siguiente sentido:

$$[5] \quad x_{i,n} = \max(b_{i,n}, 0)$$

De esta manera se contabilizan únicamente las diferencias positivas (esto es, situaciones donde el ingreso contrafactual como formal es mayor que el estimado como informal) en un indicador donde las brechas no son tratadas simétricamente con el fin de resaltar el hecho de que el diferencial de ingreso es un factor negativo.

La distribución empírica de $x_{i,n}$ posibilita el cómputo de los conocidos indicadores de la familia

$$[6] \quad d_\alpha(x_n) = \frac{1}{T} \sum_{i=1}^t (x_{i,n})^\alpha \quad , \quad \alpha \geq 0$$

Donde T es el total de ocupados informales, t es el número de casos con brechas positivas ($b_{i,n} > 0$) y α es un parámetro que indica la aversión a la discriminación.

En este trabajo se informan los resultados con $\alpha = 1$ que se interpreta como el promedio de las brechas positivas.

Como se trata de un método basado en funciones de ingreso se incorporó un término a fin de evitar posibles sesgos en la estimación de los retornos por la selección muestral de los ocupados informales. El mismo surge de la estimación de las probabilidades de formar parte del conjunto informal a partir de un modelo probit.

a.2. El impacto de la informalidad sobre el nivel de la incidencia de pobreza

El objetivo del ejercicio es comparar el nivel efectivo de la incidencia de pobreza –H– con un valor contrafactual –H*– que se verificaría si los ocupados informales tuviesen los ingresos de los formales. Donde

$$[a.2.1] \quad H = \frac{1}{M} \sum_{i=1}^m (y_h - z_h)^0$$

donde M es el total de hogares y m el de aquellos en los cuales ($y_h < z_h$) y donde y_h es el ingreso por adulto equivalente del hogar “h” y z_h es la línea de pobreza por adulto equivalente de ese hogar.

Específicamente, se contrasta un valor estimado de la incidencia, \hat{H} con un valor contrafactual \hat{H}^* , donde

$$\hat{H} = \frac{1}{M} \sum_{i=1}^m (\hat{y}_h - z_h)^0$$

$$\hat{y}_h = \sum \hat{w}_{i,f}^h + \sum \hat{w}_{i,n}^h + S^h$$

y

$$\hat{w}_{i,r} = \exp(X'_{i,r} \hat{\beta}_r)$$

es la remuneración estimada empleando las funciones utilizada para la descomposición de Oaxaca – Blinder y las brechas individuales. r= f, n (ocupado formal o no formal). S^h corresponde a los otros ingresos (no provenientes del trabajo)

Por su parte,

$$\hat{H}^* = \frac{1}{M} \sum_{i=1}^m (\hat{y}_h^* - z_h)^0$$

donde

$$\hat{y}_h^* = \sum \hat{w}_{i,f}^h + \sum^* w_{i,n}^h + S^h$$

es el ingreso contrafactual del hogar si sus ocupados informales ganasen igual que los formales, esto es

$$\hat{w}_{i,n} = \exp(X'_{i,n} \hat{\beta}_f)$$

a.3. El impacto de la informalidad sobre el cambio en la incidencia de la pobreza

Para evaluar el impacto que sobre la variación de la incidencia de la pobreza (H) tienen los cambios en la penalización por informalidad y en la participación del sector en el empleo, se realiza un ejercicio de que permite descomponer los cambios de aquella entre dos períodos ($H_t - H_0$) donde H_t se define como en a.2.1. La incidencia del período t puede indicarse también de la siguiente manera:

$$H_t = H(w_{f,t}, w_{n,t}, r_t, z_t)$$

donde w_f y w_n son las remuneraciones de formales e informales, respectivamente, s_t es la proporción de trabajadores informales y z la línea de pobreza.

Así,

$$[a.2.3.1] H_t - H_0 = (H_t - H_t^*) + (H_t^* - H_t^{**}) + \text{residuo}$$

Nuevamente, para estimar empíricamente esta descomposición, se considera estimaciones de la incidencia, \bar{H}_t y \bar{H}_t^* , donde

$$\bar{H}_t^* = H(\bar{w}_f^t; \bar{w}_n^0; r_t; z_t)$$

$$\bar{H}_t^{**} = H(\bar{w}_f^t; \bar{w}_n^0; r_0; z_t)$$

El primer elemento del término de la derecha de [a.2.3.1] mide el efecto del cambio en la penalización por informalidad y el segundo, el derivado de la variación en la incidencia de la informalidad.

Específicamente, a efectos de computar las \bar{H} según a.2.1, se recurre al ingreso familiar estimado. Para el caso de \bar{H}_t se computa

$$\bar{y}_{h,t} = \sum \bar{w}_{i,f}^{h,t} + \sum \bar{w}_{i,n}^{h,t} + S_t^h$$

donde el ingreso de los formales se calcula como

Las remuneraciones estimadas se computan a partir de las funciones como [1]

Por lo tanto, el ingreso estimado de los formales

$$\bar{w}_{i,f}^t = \exp(X_{i,f}^t \beta^t)$$

y el de los informales

$$\bar{w}_{i,n}^t = \exp(X_{i,n}^t \beta^t + \alpha^t)$$

Por lo tanto, para computar \bar{H}_t^* se emplea

$$\bar{y}_{h,t}^* = \sum \bar{w}_{i,f}^{h,t} + \sum \bar{w}_{i,n}^{*h,t} + S_t^h$$

donde

$$[a.2.3.3] \bar{w}_{i,n}^{*t} = \exp(X_{i,n}^t \beta^t + \beta_n^0)$$

Para computar \bar{H}_t^{**} , se recurre a $\bar{y}_{h,t}^{**}$ que se computan como $\bar{y}_{h,t}^*$ pero luego de alterar la proporción de informales de modo tal de replicar la existente en el período "0". Para ello, se pasan ocupados de un sector a otro hasta llegar a esa proporción utilizando una función de probabilidades en el período "t" de estar en el sector formal

$$p_{i,n}^t = X_{i,n}^t \alpha^t$$

donde $p_{i,n}$ es la probabilidad del ocupado i de pertenecer al sector informal.

B. Funciones de ingreso

Se muestran a continuación los parámetros de algunas de las funciones de ingreso utilizadas en el documento.

- Las siguientes son las funciones de ingresos que consideran variables dummies para cada una de las categorías de informalidad consideradas. También se incluye aquella que distingue simultáneamente a las diferentes categorías.

CUADRO ANEXO 1. MODELOS DE INGRESOS HORARIOS. SEGUNDO SEMESTRE DE 2005

Todos los ocupados		Ocupados SF y SI (excluye serv. Doméstic		Asalariados		Todos los ocupados	
Lambda	-0,195 **	Lambda	-1,375	Lambda	-0,063 **	Lambda	-0,039 **
Jefe	0,136	Jefe	0,231	Jefe	0,129	Jefe	0,126
Varón	0,261	Varón	0,158	Varón	0,120	Varón	0,209
Edad	0,056	Edad	0,092	Edad	0,045	Edad	0,049
Edad al cuadrado	-0,001	Edad al cuadrado	-0,001	Edad al cuadrado	0,000	Edad al cuadrado	0,000
Hasta secundario incompleto	-0,820	Hasta secundario incompleto	-2,341	Hasta secundario incompleto	-0,614	Hasta secundario incompleto	-0,581
Secundario compl. y terc. Incompleto	-0,431	Secundario compl. y terc. Ir	-1,660	Secundario compl. y terc. Incompleto	-0,320	Secundario compl. y terc. Incompleto	-0,271
Horas trabajadas	-0,014	Horas trabajadas	-0,013	Horas trabajadas	-0,013	Horas trabajadas	-0,014
Sector Público	0,094	Sector Público	-0,005 **	Sector Público	0,041	Sector Público	-0,054
Servicios Sociales	0,022 **	Servicios Sociales	-0,105	Servicios Sociales	-0,056	Servicios Sociales	-0,110
Transporte	0,065	Transporte	-0,096	Transporte	-0,028 **	Transporte	-0,052
Comercio	-0,083	Comercio	-0,228	Comercio	-0,129	Comercio	-0,202
Construcción	-0,077	Construcción	-0,250	Construcción	-0,095	Construcción	-0,200
Industria	-0,018 **	Industria	-0,166	Industria	-0,024 **	Industria	-0,154
GBA	-0,190	GBA	-0,257	GBA	-0,194	GBA	-0,200
NOA	-0,612	NOA	-0,667	NOA	-0,560	NOA	-0,615
NEA	-0,659	NEA	-0,708	NEA	-0,589	NEA	-0,657
Pampeana	-0,313	Pampeana	-0,365	Pampeana	-0,316	Pampeana	-0,314
Cuyo	-0,470	Cuyo	-0,518	Cuyo	-0,438	Cuyo	-0,475
EI	-0,531	ESI	-0,400	ANR	-0,517	No asal inf	-0,543
Constante	1,746	Constante	3,545	Constante	1,821	Asal sector inf reg	-0,179
						Asal sector inf no reg	-0,636
						Asal sector formal no reg	-0,416
						No asal formal	-0,039
						Serv dom	-0,800
						Consante	1,790

Notas:

Cuando no se indica, los parámetros son significativos al 1%; *indica significativa al 5% y ** indica no significativa

Las categorías de base son: aquellos con educación superior completa, los ocupados en el sector Otras Ramas y en la región Patagónica

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

- La siguiente son las calculadas por MCO para trabajadores formales y para informales, que fueron empleadas tanto en la descomposición de Oaxaca – Blinder para el segundo semestre de 2005. Ellas fue empleada también para computar los ingresos estimados y contrafácticos requeridos en el método de las brechas individuales (esto es, \hat{y}_j^i y \hat{r}_j^i) y para la simulación del efecto que sobre la incidencia de pobreza tendría la formalización de los ocupados informales.

CUADRO ANEXO 2. MODELOS DE INGRESO USADAS EN LA DESCOMPOSICION DE OAXACA-BLINDER

	Empleo sector formal	Empleo sector informal	Empleo Formal	Empleo Informal	Asalariados registrados	Asalariados no registrados
VD: Ln de ingreso horario						
Jefe	0,144	0,174	0,131	0,159	0,116	0,122
Sexo	0,131	0,283	0,120	0,304	0,111	0,181
Edad	0,048	0,057	0,035	0,052	0,036	0,043
Edad al cuadrado	0,000	-0,001	0,000	-0,001	0,000	0,000
Baja educación	-0,599	-0,593	-0,500	-0,744	-0,538	-0,692
Media educación	-0,263	-0,222	-0,237	-0,372	-0,274	-0,424
Horas trabajadas	-0,014	-0,013	-0,015	-0,013	-0,015	-0,011
Sector público	-0,024	** 0,227	-0,052	0,168	0,034	* 0,108
Servicios sociales	-0,141	-0,064	** -0,167	0,078	* -0,084	-0,019 **
Transporte	-0,091	-0,122	-0,012	** -0,021	** 0,090	-0,213
Comercio	-0,185	-0,267	-0,168	-0,142	-0,075	-0,222
Construcción	-0,168	-0,334	-0,144	-0,156	-0,045	** -0,191
Industria	-0,096	-0,249	-0,069	-0,102	0,047	* -0,171
GBA	-0,256	-0,284	-0,224	-0,234	-0,221	-0,160
NOA	-0,604	-0,766	-0,523	-0,723	-0,506	-0,667
NEA	-0,637	-0,807	-0,559	-0,776	-0,537	-0,698
Pampeana	-0,375	-0,384	-0,342	-0,354	-0,340	-0,288
Cuyo	-0,484	-0,592	-0,441	-0,554	-0,432	-0,478
Constante	1,644	1,125	1,995	1,165	1,933	1,387

Notas:

Cuando no se indica, los parámetros son significativos al 1%; *indica significativa al 5% y ** indica no significativa

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC

- Finalmente, se exhiben los parámetros de las funciones de ingreso estimadas por regresión por cuantiles. Se informan sólo los coeficientes obtenidos para los cuantiles 10 y 90.

CUADRO ANEXO 3. MODELOS DE INGRESOS HORARIOS. REGRESIÓN POR CUANTILES. SEGUNDO SEMESTRE DE 2005

Variable dependiente	Todos los ocupados		Ocupados SF y SI (excluye serv. Doméstico y planes)		Asalariados	
	Ln remuneración horaria		Ln remuneración horaria		Ln remuneración horaria	
Cuantil 10						
Lambda	-0,733	* Lambda	-2,427	Lambda	-0,669	
Jefe	0,211	Jefe	0,287	Jefe	0,205	
Varón	0,122	Varón	0,121	Varón	0,042	**
Edad	0,080	Edad	0,131	Edad	0,094	
Edad al cuadrado	-0,001	Edad al cuadrado	-0,002	Edad al cuadrado	-0,001	
Hasta secundario incompleto	-1,268	Hasta secundario incompleto	-3,629	Hasta secundario incompleto	-0,946	
Secundario compl. y terc. Incompleto	-0,757	Secundario compl. y terc. Incompleto	-2,698	Secundario compl. y terc. Incompleto	-0,439	
Horas trabajadas	-0,012	Horas trabajadas	-0,011	Horas trabajadas	-0,013	
Sector Público	0,132	Sector Público	0,150	Sector Público	0,152	
Servicios Sociales	-0,017	** Servicios Sociales	-0,061	Servicios Sociales	0,019	**
Transporte	0,048	** Transporte	-0,121	Transporte	0,036	**
Comercio	-0,165	Comercio	-0,248	Comercio	-0,045	**
Construcción	-0,043	** Construcción	-0,136	Construcción	-0,006	**
Industria	-0,082	Industria	-0,154	Industria	0,013	**
GBA	-0,157	GBA	-0,200	GBA	-0,129	
NOA	-0,497	NOA	-0,628	NOA	-0,452	
NEA	-0,640	NEA	-0,749	NEA	-0,533	
Pampeana	-0,215	Pampeana	-0,279	Pampeana	-0,217	
Cuyo	-0,373	Cuyo	-0,478	Cuyo	-0,334	
EI	-0,797	ESI	-0,568	ANR	-0,720	
Constante	1,553	Constante	4,113	Constante	0,998	
Cuantil 90						
Lambda	0,328	** Lambda	-1,711	Lambda	0,794	
Jefe	0,135	Jefe	0,261	Jefe	0,037	**
Varón	0,203	Varón	0,127	Varón	0,216	
Edad	0,036	Edad	0,099	Edad	-0,026	*
Edad al cuadrado	0,000	* Edad al cuadrado	-0,001	Edad al cuadrado	0,000	*
Hasta secundario incompleto	-0,280	** Hasta secundario incompleto	-2,799	Hasta secundario incompleto	-0,116	**
Secundario compl. y terc. Incompleto	-0,061	** Secundario compl. y terc. Incompleto	-2,064	Secundario compl. y terc. Incompleto	-0,130	
Horas trabajadas	-0,015	Horas trabajadas	-0,015	Horas trabajadas	-0,015	
Sector Público	-0,164	Sector Público	-0,207	Sector Público	-0,108	
Servicios Sociales	-0,093	Servicios Sociales	-0,142	Servicios Sociales	-0,140	
Transporte	-0,054	** Transporte	-0,101	Transporte	-0,060	**
Comercio	-0,187	Comercio	-0,235	Comercio	-0,222	
Construcción	-0,289	Construcción	-0,364	Construcción	-0,202	
Industria	-0,130	Industria	-0,178	Industria	-0,083	
GBA	-0,303	GBA	-0,324	GBA	-0,286	
NOA	-0,680	NOA	-0,692	NOA	-0,614	
NEA	-0,697	NEA	-0,715	NEA	-0,637	
Pampeana	-0,470	Pampeana	-0,478	Pampeana	-0,438	
Cuyo	-0,573	Cuyo	-0,579	Cuyo	-0,532	
EI	-0,290	ESI	-0,251	ANR	-0,403	
Constante	2,126	Constante	4,849	Constante	2,806	

Notas:

Cuando no se indica, los parámetros son significativos al 1%; *indica significativa al 5% y ** indica no significativa

Las categorías de base son: aquellos con educación superior completa, los ocupados en el sector Otras Ramas y en la región Patagónica

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de la EPH del INDEC