

Documento de Trabajo N° 102

**INFORMALIDAD LABORAL
EN LA ARGENTINA ¹**

**Juan Luis Bour, Nuria Susmel y Pablo
Roccatagliata²
FIEL**



Fundación de
Investigaciones
Económicas
Latinoamericanas

Buenos Aires, Mayo 2010

¹ Este trabajo está basado en un documento realizado para la SOPLA de la Fundación Konrad Adenauer.

² juanluis@fiel.org.ar, nuria@fiel.org.ar y proccatagliata@fiel.org.ar

QUÉ ES FIEL?

La Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, FIEL, es un organismo de investigación privado, independiente, apolítico y sin fines de lucro, dedicado al análisis de los problemas económicos de la Argentina y América Latina.

Fue fundada en 1964 por las organizaciones empresarias más importantes y representativas de la Argentina, a saber: la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, la Cámara Argentina de Comercio, la Sociedad Rural Argentina y la Unión Industrial Argentina.

FIEL concentra sus estudios en la realización de investigaciones en economía aplicada, basadas en muchos casos en el procesamiento de la estadística económica que elabora directamente la institución.

Estas investigaciones abarcan áreas diversas, tales como economía internacional, mercado de trabajo, crecimiento económico, organización industrial, mercados agropecuarios, economía del sector público, mercados financieros. En los últimos años la Fundación ha concentrado sus esfuerzos en diversas líneas de investigación relacionadas con el sector público y su intervención en la economía, trabajos que han hecho de FIEL la institución local con mayor experiencia en este área. Dentro de esta temática, ocupa un lugar destacado el estudio y la propuesta de soluciones económicas para los problemas sociales (educación, salud, pobreza, justicia, previsión social). Recientemente se han incorporado nuevas áreas de investigación, tales como economía de la energía, medioambiente, economía del transporte y descentralización fiscal.

El espíritu crítico, la independencia y el trabajo reflexivo son los atributos principales de las actividades de investigación de FIEL.

Por la tarea desarrollada en sus años de existencia, FIEL ha recibido la "Mención de Honor" otorgada a las mejores figuras en la historia de las Instituciones-Comunidad-Empresas Argentinas, y el premio "Konex de Platino" como máximo exponente en la historia de las "Fundaciones Educativas y de Investigación" otorgado por la Fundación Konex.

La dirección de FIEL es ejercida por un Consejo Directivo compuesto por los presidentes de las entidades fundadoras y otros dirigentes empresarios. Dicho órgano es asistido en la definición de los programas anuales de trabajo por un Consejo Consultivo integrado por miembros representativos de los diferentes sectores de la actividad económica del país, que aportan a FIEL los principales requerimientos de investigación desde el punto de vista de la actividad empresarial. Un Consejo Académico asesora en materia de programas de investigación de mediano y largo plazo. Los estudios y las investigaciones son llevados a cabo por el Cuerpo Técnico, cuya dirección está a cargo de tres economistas jefes, secundados por un equipo de investigadores permanentes y especialistas contratados para estudios específicos.

AV. CORDOBA 637-4° PISO- (C1054AAF) BUENOS AIRES-ARGENTINA

TEL. (5411) 4314-1990-FAX (5411) 4314-8648

POSTMASTER@FIEL.ORG.AR

WWW.FIEL.ORG

CONSEJO DIRECTIVO

Presidente:	Dr. Juan P. Munro
Vicepresidentes:	Ing. Víctor L. Savanti Ing. Juan C. Masjoan Ing. Manuel Sacerdote
Secretario:	Ing. Franco Livini
Prosecretario:	Sr. Alberto L. Grimoldi
Tesorero:	Dr. Mario E. Vázquez
Protesorero:	Sr. Alberto Schuster

Vocales: Guillermo E. Alchourón, Juan Aranguren, Luis Bameule, Gerardo Beramendi, Hugo Biolcati (Presidente de la Sociedad Rural Argentina), José M. Dagnino Pastore, Carlos de la Vega (Presidente de la Cámara Argentina de Comercio), Jorge Ferioli, Carlos Franck, Adelmo Gabbi (Presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires), Alberto J. Martínez, Raúl Padilla, Daniel Pelegrina (Sociedad Rural Argentina), Luis Ribaya, Aldo B. Roggio, Luis Sas, Eduardo Spangenberg, Santiago Soldati.

CONSEJO CONSULTIVO

Alejandro Bulgheroni, Ernesto Crinigan, Horacio Cristiani, Enrique Cristofani, Carlos Alberto de la Vega, Horacio Delorenzi, Martín del Nido, Daniel Di Salvo, François Eyraud, Jorge Goulu, Jorge A. Irigoien, Ricardo Lima, Eduardo Mignaquy, Juan Luis Mingo, Javier Ortiz, Gustavo Ariel Perosio, Mario Quintana, Juan Pedro Thibaud, Horacio Turri, Amadeo Vázquez, Bernardo J. Velar de Irigoyen, Gonzalo Verdomar Weiss, Gustavo Verna.

CONSEJO ACADEMICO

Miguel Kiguel, Manuel Solanet, Mario Teijeiro

CUERPO TECNICO

Economistas Jefe: Daniel Artana, Juan Luis Bour, Fernando Navajas (Director), Santiago Urbiztondo

Economistas Asociados: Sebastián Auguste, Walter Cont.

Economistas Senior: Marcela Cristini, Cynthia Moskovits, Ramiro A. Moya, Mónica Panadeiros, Abel Viglione.

Economistas: Guillermo Bermudez, Nuria Susmel, Ivana Templado.

Investigadores Visitantes: Enrique Bour, Marcelo Catena, María Echart, Pedro Hancevic, Alfonso Martínez.

Asistente de Investigación: D. Focanti

Asistentes de Estadísticas: J. Pisa Barros, M. Machelet, M.E. Otero, G. Palazzo

Entidad independiente, apolítica sin fines de lucro, consagrada al análisis de los problemas económicos y latinoamericanos. Fue creada el 7 de febrero de 1964. -FIEL, está asociada al IFO Institut Für Wirtschaftsforschung München e integra la red de institutos corresponsales del CINDE, Centro Internacional para el Desarrollo Económico. Constituye además la secretaría permanente de la Asociación Argentina de Economía Política.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
1. LA DINÁMICA RECIENTE DEL MERCADO LABORAL ARGENTINO.....	3
2. MEDICIONES DE INFORMALIDAD.....	6
3. ¿QUIÉNES SON LOS INFORMALES?.....	11
4. LAS POLÍTICAS PÚBLICAS PARA FORMALIZAR.....	19
5. ¿POR QUÉ CAYÓ LA INFORMALIDAD?.....	22
6. RECOMENDACIONES: POLÍTICAS PARA REDUCIR LA INFORMALIDAD.....	26
7. CONCLUSIONES	29
REFERENCIAS	34

Esta investigación es parte del Programa de Estudios de FIEL, aprobado por su Consejo Directivo, aunque no refleja necesariamente la opinión individual de sus miembros ni de las Entidades Fundadoras o Empresas Patrocinantes.

INTRODUCCIÓN

Los trabajos informales tienen efectos nocivos claros, por cuanto aumentan el grado de vulnerabilidad que los trabajadores tienen ante shocks de salud y desempleo, no permiten al hogar estabilizar su nivel de consumo y generan incertidumbre sobre los ingresos durante los períodos de vejez, por lo que la literatura le asigna la posibilidad de ser una barrera al crecimiento. Pero, al mismo tiempo, el sector informal juega un rol importante al generar puestos de trabajos flexibles y brindar ocupación a trabajadores desplazados del sistema formal.

En las últimas tres décadas la población asalariada ocupada creció 77% en la Argentina; sin embargo mientras que los asalariados formales crecieron 41%, los informales más que se duplicaron en número. A partir de representar 21.8% del total de asalariados ocupados en mayo de 1980, la proporción de informales creció hasta 36.1% en la última medición (cuarto trimestre de 2009). Sin embargo, el comportamiento no fue uniforme en el periodo. Durante las primeras dos décadas (1980/2002), el empleo formal –definido en términos del cumplimiento de la regulación laboral y la realización de aportes a la seguridad social- se mantuvo prácticamente estancado, aún en el contexto de un significativo crecimiento del empleo asalariado total. En esas dos primeras décadas todo el crecimiento del empleo asalariado fue de carácter informal, con fuerte expansión en los '80 y crecimiento más moderado en años posteriores. Durante el ciclo de recuperación que experimentó la economía argentina en la década actual, el patrón se revirtió a partir de 2004 con un aumento apreciable del empleo formal y un estancamiento y caída modesta ulterior del número absoluto de asalariados informales.

El empleo informal autónomo –siguiendo la medición de OIT- mostró un nivel extremadamente alto para todo el período al representar en forma consistente el 28% de la población ocupada. Sin embargo, el total de autónomos se mantuvo estable en las últimas dos décadas en torno de los 3.5 millones de ocupados, representando una proporción cada vez menor (24% en la actualidad) del empleo total. Parte de la caída reciente en la proporción de autónomos se asoció probablemente a cambios en las normas regulatorias.

El objeto del presente trabajo es determinar los factores que explican esta evolución en forma de U invertida de las tasas de informalidad, total y asalariada, procurando evaluar el impacto de las políticas públicas. No se trata por lo tanto de aproximar el tamaño de la economía informal, sino los cambios observados en la proporción de ocupados formales e informales, y las razones de dichos cambios. El objetivo es evaluar políticas que podrían permitir una más rápida formalización del mercado laboral.

A tal efecto es necesario controlar por otros factores que puedan haber contribuido a explicar esta dinámica, particularmente entre la población asalariada en el sector privado. De allí que el trabajo procede en etapas, evaluando en primer lugar cuestiones metodológicas y de medición que permitan determinar que el problema que se quiere presentar es robusto. En efecto, existe más de una medición posible del concepto de informalidad, según la aproximación u objetivo que persiga la medición. De allí que la primera cuestión enfoca la informalidad desde distintas

aproximaciones, tanto entre asalariados como entre autónomos, para determinar la eventual discrepancia en la magnitud del fenómeno por analizar. Por otro lado, las mediciones tienen en cuenta los cambios metodológicos desde 2003 en la principal fuente de datos, la Encuesta Permanente de hogares (EPH), y la introducción masiva a fines de los '90 y en la crisis de 2002 de programas públicos de empleo. La discusión relativa al empalme de las series disponibles se explica separadamente en una Nota Metodológica al capítulo. En el punto 3 se plantea el análisis de determinar cómo se compone la población informal, y qué cambios se observaron en la última década. El punto 4 evalúa distintos programas para reducir la informalidad, mientras que en el 5 se procuran determinar las causas de la evolución observada. Finalmente los puntos 6 y 7 presentan las recomendaciones de política y las principales conclusiones del estudio.

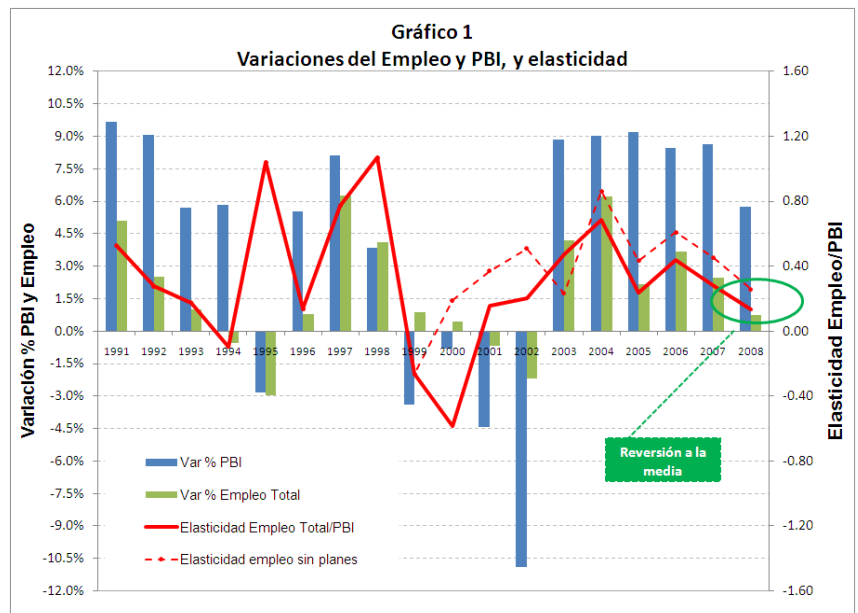
1. LA DINÁMICA RECIENTE DEL MERCADO LABORAL ARGENTINO

1.1 La dinámica agregada. Durante la década de 1980 la relación empleo/PBI había sido débil y dominada por cambios de precios relativos. De hecho la ocupación total creció sostenidamente a una tasa media de 1.7% anual a pesar de que el PBI cayó en cinco de los diez años, y al cabo de la década el producto total se encontraba 5.3% por debajo de su nivel inicial. El derrumbe de la productividad media del trabajo - poco más de 21%-, estaba probablemente asociado a la muy alta inflación que permitía ajustar a la baja en forma rápida los costos laborales en términos reales, y al deterioro macroeconómico con contracción de la inversión.

Desde la estabilización económica a comienzos de los '90, en cambio, el empleo total siguió las variaciones del PBI, aproximándose a lo esperado: crecimiento acelerado de la ocupación a la salida de las recesiones, con una elasticidad de arco empleo/PBI (ϵ) mayor que 0.5, para converger a elasticidades más bajas ($\epsilon < 0.25$) hacia el final del ciclo. Esto es, por cada punto porcentual de incremento del producto, el empleo pasó de crecer 0.5% a comienzos de la década a menos del 0.25% hacia el final de los años '90. En términos prácticos, reducir 1 punto la tasa de desempleo requeriría que el PBI creciera al doble que a comienzos de la década. En los '90 la elasticidad se aproximó sin embargo muy rápido a cero en el auge, consistentemente con un fuerte cambio de precios relativos (aumento del precio del trabajo respecto del precio del capital). En el ciclo más reciente (valle 2001/2, pico 2008), respecto a la elasticidad (aún descartando el *empleo por planes oficiales*, que fue transitoriamente significativo) se observó un ciclo de ascenso y descenso similar en la elasticidad, que creció hasta 0.85 en 2004 y declinó a 0.25 recientemente. El aumento se dio en el contexto de una pronunciada caída real de salarios y costos laborales, un salto en el costo del capital (default sobre la deuda), y exceso de oferta calificada de mano de obra. La elasticidad declinó a menos de 0.5 en 2007 (reversión en el costo laboral real, reducción en la brecha de producto y en el stock de desocupados más calificados) y desde el cuarto trimestre de ese año la elasticidad se mantuvo en torno de 0.25.

La “normalidad” de las últimas dos décadas –en términos de una elasticidad media cercana a 0.25, frente a una elasticidad negativa en la década anterior-, encierra diferencias apreciables cuando se desagregan los cambios del empleo en términos de categorías ocupacionales, demanda sectorial –público o privado, entre sectores de actividad-, y la formalidad de las relaciones laborales.

El cuadro adjunto prescinde de cambios sectoriales, para centrarse en las variaciones del empleo según categorías



(asalariados vs autónomos), empleo público vs privado, y formalidad vs informalidad laboral en dos expansiones (1991/98, 2003/8) y la recesión 1999/2002.

Cuadro 1								
<i>Variación en porcentaje entre puntas</i>								
	EMPLEO TOTAL	EMPLEO ASALARIADO				AUTÓNOMOS		
		TOTAL	FORMAL PRIVADO	PÚBLICO	INFORMAL	TOTAL	FORMAL	INFORMAL
1990/98	17,1%	23,2%	19,7%	-10,7%	60,5%	3,4%	7,1%	2,2%
1998/2002	-1,5%	-2,1%	-20,0%	3,5%	9,9%	0,0%	1,0%	-0,3%
2002/2008	21,0%	28,2%	70,4%	30,8%	0,9%	2,7%	20,5%	-3,6%
<i>Variación en miles de puestos netos -promedio anual</i>								
	EMPLEO TOTAL	EMPLEO ASALARIADO				AUTÓNOMOS		
		TOTAL	FORMAL PRIVADO	PÚBLICO	INFORMAL	TOTAL	FORMAL	INFORMAL
1990/98	229	215	66	-31	180	14	7	7
1998/2002	-48	-48	-161	18	94	0	2	-2
2002/2008	434	419	302	111	6	16	31	-15

Se destacan varias cuestiones: el empleo público se contrajo casi 11% en la primera expansión (los '90) mientras creció 31% en la segunda recuperación (2002/8), el empleo autónomo se frenó a lo largo de ambas décadas (aumentó la proporción de asalariados), la demanda de asalariados formales fue siempre muy volátil, y creció la formalidad –en particular entre los asalariados- en la década actual.

El ciclo del empleo público –cayó 31 mil puestos por año en la primera recuperación, creció 111 mil puestos anuales en la última- puede haber tenido algún impacto sobre el desempleo en ambas décadas, y seguramente afectó la tasa de informalidad (asalariada y total), dado que la formalidad es significativamente mayor en el grupo de asalariados públicos. No se volverá sobre este aspecto en lo que resta del trabajo, concentrando el análisis sobre la demanda de empleo privado.

El empleo autónomo creció en los '80 hasta llegar a representar 31% del empleo total a comienzos de los '90; desde allí declinó a poco menos del 24% en los últimos dos años. Esto implica que, en términos absolutos, la población autónoma ocupada creció sólo 3.5% entre comienzos de los '90 y la actualidad. En su lugar, el empleo asalariado privado (sumando formales e informales) mostró alta elasticidad al ciclo: creció 39% entre 1990 y 1998, se contrajo 4.4% hasta 2002, y creció 27% hasta el año 2008. Pero en general la volatilidad del empleo asalariado privado formal fue más elevada que la de los asalariados informales, lo que plantea la hipótesis de una mayor flexibilidad de los ingresos de estos últimos –tanto en períodos de alta como de baja inflación- frente a shocks de demanda. Es decir que, frente a una caída de la demanda, los salarios de los asalariados informales –que no cuentan con protección legal- ajustan más que los de los asalariados formales, lo que favorece una menor caída de la ocupación. En el caso de los trabajadores formales, las rigideces nominales derivadas de la legislación general y los convenios colectivos ponen límites a la flexibilidad salarial real, por lo que las empresas optan por ajustar el empleo asalariado formal durante las recesiones.

1.2 El descenso de la informalidad en los 2000. El hecho diferencial que sin embargo destaca en estas últimas dos décadas, es el cambio en la formalidad de las contrataciones laborales, tanto para autónomos como para asalariados. Luego de un pronunciado ascenso de la informalidad en los '80 y parte de los '90, los últimos años marcan un cambio de tendencia. Entre los autónomos, el total de informales -luego de expandirse 25% en los '80- prácticamente se estabilizó a comienzos de los '90 y hasta la actualidad. Su número se estima actualmente en 2.5 millones frente a un total de 3.6 millones de autónomos. Entre los asalariados en cambio, se registró un fuerte crecimiento en el número y proporción de informales durante los '90 (73% del crecimiento del empleo asalariado fue informal), a lo que siguió un cambio abrupto en la década actual, durante la cual prácticamente todo el incremento del empleo asalariado fue con contrato formal. De hecho el total de asalariados informales urbanos habría caído desde 4.9 millones en 2004 a poco más de 4.1 en el 2009. millones en la actualidad.

Estos cambios en la composición del empleo junto con modificaciones de la demanda sectorial, dieron lugar a un ciclo bien definido de ascenso y descenso en la tasa media de informalidad. La tasa agregada –incluyendo asalariados y autónomos- pasó de 46% a fines de la década de los '80 a un máximo de 56% en la salida de la crisis del 2002, para volver al 45% en el último año disponible (2008). La tasa de informalidad entre asalariados era de 32% a fines de los '80, tocó un máximo de 49.4% en 2003, para declinar a 37% en 2008.

2. MEDICIONES DE INFORMALIDAD

La informalidad ha sido definida de diferentes maneras y cuantificada de diferentes formas. Portes y Haller (2004) definen la economía informal como toda acción de los agentes económicos que permanece al margen de las normas institucionales establecidas. Por su parte Schneider y Enste (2000) dividen la economía no registrada en el sector doméstico, el sector informal, el sector irregular y el sector criminal. Litan (1988) distingue tres categorías: i) economía informal: las actividades económicas que buscan fines lícitos pero operan al margen de la ley, ii) economía subterránea: las actividades económicas que utilizan medios ilícitos para la obtención de fines también ilícitos, y iii) microempresas: negocios pequeños que persiguen fines lícitos pero que pueden operar legal o ilegalmente. Para Beige (1990) el sector informal abarca "las acciones de los agentes económicos que no adhieren a las normas institucionales establecidas o a los que se niega su protección". Castells y Portes (1989) incluyen "todas las actividades generadoras de ingresos no reguladas por el Estado en entornos sociales en que sí están reguladas actividades similares". Finalmente, la OIT define informalidad como una unidad económica, empresa o negocio, identificada como un conjunto de unidades de producción de bienes o provisión de servicios que funcionan en una escala pequeña, con una organización no sofisticada y poca división entre trabajo y capital, y donde las relaciones laborales (si hay alguna) no están cubiertas por contratos formales que otorgan garantías y derechos.

Debido a que las actividades informales se ocultan para no ser detectadas es difícil obtener estimaciones sobre su magnitud, a pesar de lo cual se aplican diferentes metodologías para lograr su aproximación. Portes y Haller (2004) establecen diferentes enfoques. El enfoque del mercado de trabajo analiza la informalidad desde el punto de vista de trabajadores que no están cubiertos por el esquema de pensiones ya sean trabajadores asalariados o independientes (cuentapropistas, profesionales o empresarios). El enfoque de las pequeñas empresas está más en línea con la definición de la OIT de informalidad, esto es, trabajadores en microempresas (menos de 5 empleados), empleadas domésticas o servicios personales y cuentapropistas. El enfoque del consumo de los hogares está en línea con el concepto de evasión, en tanto que se define informalidad como el ingreso no declarado (que surge entre la diferencia de los gastos y los ingresos declarados). Finalmente, el enfoque de las discrepancias macroeconómicas hace hincapié en variables macroeconómicas asociadas con la informalidad. Por su parte, los métodos de cuantificación pueden clasificarse en métodos directos (una medición directa con el trabajador o el empresario basado en resultados de encuestas y entrevistas directas) y métodos indirectos, donde se infiere el valor agregado generado por las actividades informales a través de variables macro relacionadas con la producción de estas actividades.

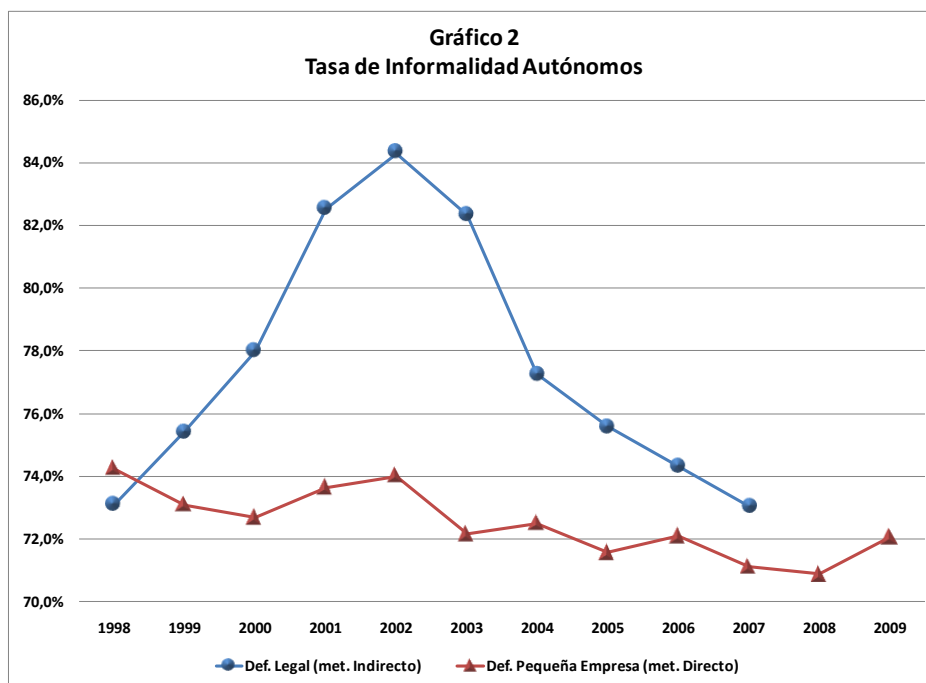
2.1 Incentivos a la informalidad. Se reconocen dos perspectivas, no contradictorias, para explicar la evolución de la informalidad laboral. La primera es el concepto de exclusión según el cual los individuos que se desempeñan en el mercado informal han sido excluidos del mercado formal y por lo tanto de los beneficios otorgados por el Estado. Entre los motivos de esta "exclusión" se mencionan: a) segmentación del mercado laboral (que impide que los trabajadores dejen su estado de inercia en la informalidad y se empleen en el sector formal que ofrece beneficios estipulados por el Estado), b) reglamentaciones complejas que impiden que las empresas pequeñas crucen la frontera hacia la formalidad y prosperen; y c) empresas que operan

parcialmente en la informalidad a fin de reducir costos frente a cargas fiscales y regulaciones excesivas. Una segunda perspectiva es la de “escape” (Hirschman, 1977), donde los agentes – empresas y personas- eligen racionalmente ser formales dependiendo del valor que asignen a los beneficios netos de que asignan a la formalidad. Dentro de esta última perspectiva, la capacidad fiscalizadora del Estado y la calidad de los servicios brindados tiene una gran incidencia en esta elección.

Estos enfoques se basan en la capacidad de elegir de los agentes económicos. En el primero los agentes son excluidos, mientras que en otro se autoexcluyen. En la realidad los agentes probablemente siempre tienen algún grado de libertad para elegir. En términos económicos esta decisión se basa en los costos y beneficios esperados de la formalidad. Entre los costos, el primero que se reconoce son los impuestos y los costos de cumplir con las regulaciones. Por el lado de los beneficios se encuentran los bienes y servicios a los que quienes se desempeñan en el sector formal pueden acceder, que incluyen los beneficios de la seguridad social, acceso al crédito, el beneficio de ejercer sus derechos tal como las leyes lo determinan (*rule of law*), etc. En el caso de los trabajadores, la opción puede ser una decisión conjunta del hogar; si los beneficios de un trabajador formal alcanzan al resto del grupo familiar (como el seguro médico), y las contribuciones del trabajador adicional no pueden adicionarse para obtener una prestación mejor es probable que el trabajador adicional tenga menos incentivos a ser formal.

Los costos y beneficios de la formalidad son afectados por el Estado no sólo porque éste fija las reglas de juego sino porque conjuntamente su accionar genera incentivos a favor y en contra de la informalidad. En este sentido, si el Estado termina otorgando pensiones aún a aquellas personas que no han contribuido, o el beneficio otorgado no está en línea con la contribución realizada, los incentivos a aportar se diluyen; en la medida que los beneficios de la seguridad no compensen los aportes o puedan ser igualmente obtenidos -como por ejemplo si existen amplias moratorias que hacen que habiendo aportado o no al sistema de pensiones se perciban los beneficios, del sistema previsional- esto incentiva la informalidad.

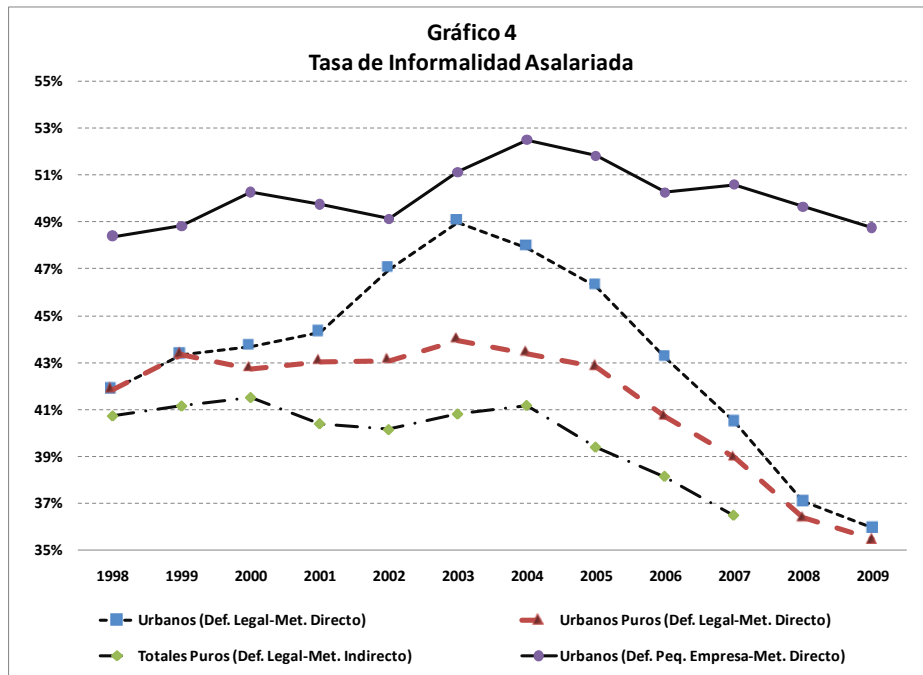
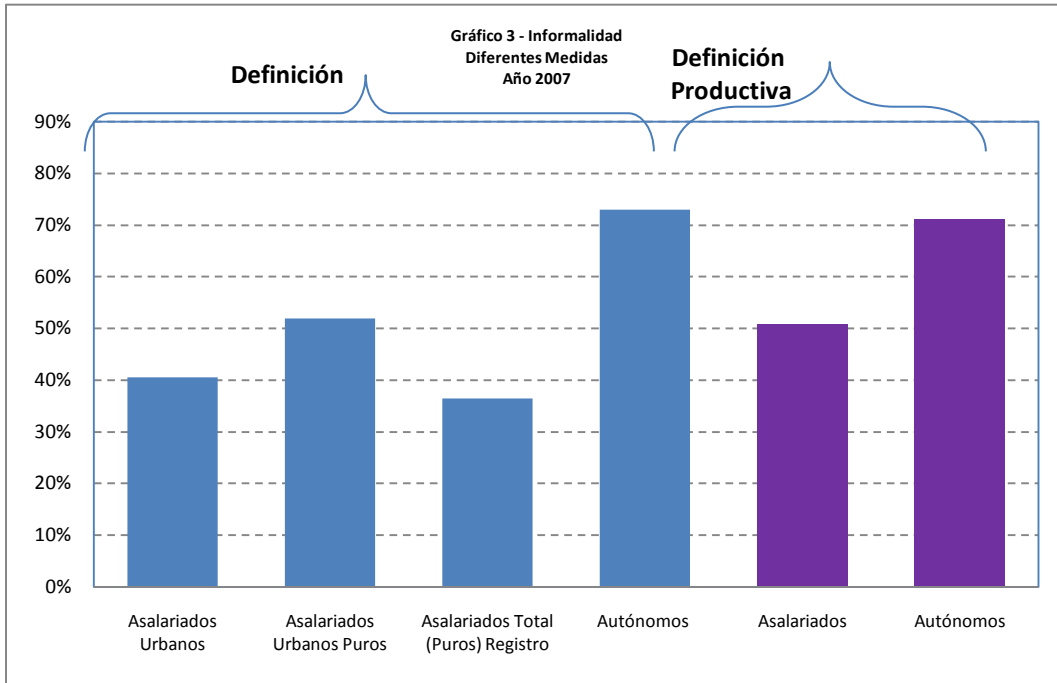
2.2 Argentina. Medición de la informalidad en diferentes enfoques. La literatura en general incluye como informal al trabajo por cuenta propia ya que es la forma más sencilla de evadir las regulaciones laborales. Tal como más arriba se indicó, el porcentaje de autónomos cayó en la última década, ya sea que se utilice fuente EPH (INDEC) o fuente Cuentas Nacionales (INDEC). Sin embargo, a diferencia de otros países de América Latina, en la Argentina el empleo por cuenta propia estuvo incluido desde hace décadas en el sistema de pensiones, por lo que tanto autónomos como asalariados han tenido obligación de aportar al sistema de seguridad social y por lo tanto de cumplir con las regulaciones.



Se puede en principio aplicar el enfoque del mercado laboral para determinar la porción de trabajadores que son formales –es decir, ocupados con cobertura previsional- y por esa vía estimar la informalidad laboral por métodos directos –con las EPHs- y/o con métodos indirectos - a través de registros-. La EPH de INDEC pregunta a los asalariados ocupados si el empleador realiza o no los descuentos correspondientes a la seguridad social, lo que indica que el trabajador es un trabajador formal. En Argentina las contribuciones se abonan en forma conjunta a la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) que posteriormente redistribuye lo recaudado entre los diferentes institutos de la seguridad social. De allí que el descuento de aportes para pensiones implica la cobertura de todos los restantes ítems (pagos de asignaciones, cobertura de indemnización por despido, etc.) de la seguridad social. Sin embargo esta pregunta que se formula a los asalariados, no incluye a los autónomos. Si bien recientemente las últimas encuestas han comenzado a indagar acerca de si el autónomo realiza o no aportes a la seguridad social, la pregunta no está procesada ni aparece codificada en la Base, por lo que el enfoque laboral de la informalidad no puede aproximarse por métodos directos para los autónomos, sino a través de datos de registro del sistema de pensiones.

Otro enfoque alternativo es el de definir informalidad a partir del tamaño de empresa, lo que puede realizarse con la EPH tanto para autónomos como para asalariados. Para esta aproximación se consideran autónomos formales a los ocupados que declaren ser cuentapropistas o patronos, en establecimientos de más de 10 empleados, que cuenten con un nivel educativo universitario completo o profesionales, y que no sean personal profesional del poder legislativo, judicial, directivos de empresas públicas, instituciones sociales, ni personal con calificación técnica u operativa de las fuerzas armadas o de seguridad. El resto de los autónomos se consideran informales.

Los niveles de informalidad varían en mayor o menor medida con estas diversas definiciones.



Cualquiera de las dos mediciones –la legal o el enfoque de pequeña empresa- proporciona una mayor tasa de informalidad para los autónomos que para los asalariados. En los autónomos la medición legal se realiza por vía indirecta con los registros del sistema de pensiones. El nivel de informalidad autónoma en una u otra medición es similar y superior al 70%. La diferencia es de menos de 2 puntos porcentuales, aunque ello no siempre fue así en los últimos años. Entre los

autónomos en efecto, el enfoque de pequeñas empresas muestra un comportamiento bastante estable (gráfico), con una caída entre puntas de 1998 a 2009 de poco más de 2 puntos porcentuales, mientras que la definición legal muestra una U invertida muy pronunciada, sin cambio entre puntas.

En el caso de los asalariados, para el año la informalidad asalariada pura (aquella que no incluye a los ocupados en programas de empleo) se ubicaba entre 36,5% y 39,0% dependiendo de la medición (EPH o registros) durante el 2007 (año en que se dispone de datos para comparar) descendiendo a 35.5% según la medición de EPH para el 2009, mientras que la medición total (que considera informales a los ocupados con programas de empleo) se ubica en 36% (medición EPH). En la definición de pequeñas empresas, la tasa de informalidad asalariada es más de 10 puntos porcentuales superior.

En cuanto a la evolución de la informalidad asalariada en las distintas mediciones, se observa que todas las mediciones legales dan un aumento hasta el año 2003 y una caída posterior. La medición por empresa pequeña, en cambio, se mantiene más estable. En el caso de la informalidad asalariada es posible también tener una perspectiva de más largo plazo para comprender la relevancia del fenómeno de la caída de la informalidad en los últimos años, para lo cual se vuelve a la definición legal (método directo, EPH), ya utilizada en los primeros gráficos del capítulo.

Con base en la información de 1980, resulta una clara tendencia de largo plazo de aumento de la tasa de informalidad hasta mediados de la presente década, y una reducción ulterior. El pico de 2002/3 se encuentra probablemente sobreestimado ya que se incluye como informales a los ocupados a través de programas de empleo (la EPH los caracteriza como ocupados sin descuento jubilatorio, aún cuando en muchos casos en los que no trabajan, se caracterizan mejor como desocupados con subsidio que como ocupados informales). Descontando los ocupados bajo programas de empleo la informalidad presenta el mismo aumento y posterior caída pero en forma mucho más moderada. La importancia que fue adquiriendo en los últimos 30 años el sector informal ha sido tal que durante el período 1980/2002 toda la creación neta de puestos de trabajo se originó como empleo no registrado. Desde allí se verifica un notorio cambio: el empleo informal se mantuvo prácticamente estable y todo el crecimiento neto del empleo asalariado fue formal. En el balance entre 1980 y el presente, el empleo total urbano creció 64% y el empleo asalariado lo hizo en 75%. Más de la mitad (55%) del total de los empleos asalariados creados en ese período fueron trabajadores no registrados.

3. ¿QUIÉNES SON LOS INFORMALES?

Ya sea por exclusión o por escape, los individuos al margen de la formalidad no son los mismos, en el sentido que presentan diferentes características. Para evaluar quiénes tienen mayor probabilidad de desempeñarse en el mercado formal de trabajo se desarrolla en este punto un análisis con un modelo probit se discute luego la incidencia de sector de actividad y tamaño en la probabilidad de encontrar empleo informal, y se finaliza con un análisis de las diferencias salariales entre formales e informales.

En primer lugar se estima un modelo probit donde la variable dependiente es una dummy que toma valor 1 si el individuo trabaja de manera informal –si al individuo no le realizan aportes al sistema de jubilación-, y cero en caso contrario. Las estimaciones se restringieron al *empleo puro*, es decir que no se incluyen los ocupados bajo planes públicos de empleo. La fuente de información es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC. Dado el cambio de tendencia en la informalidad legal, se realizó una estimación para mayo del año 2000 (tendencia creciente en la informalidad) y otra para el primer trimestre del año 2007 (ciclo de informalidad decreciente). Las tasas de informalidad asalariada pura eran de 42.4% y 40.4% respectivamente. Se estimó una ecuación que relaciona la condición de formal del trabajador asalariado con elementos que integran su capital humano, más algún factor que aproxima la productividad (en este caso Tamaño del establecimiento donde está ocupado), además de incluirse variables que indican el sector de actividad en el cual se desempeña. A continuación se detallan las variables utilizadas en la estimación. El Cuadro 3 resume los resultados de las estimaciones a nivel agregado.

Cuadro 2
Definición de las Variables

Informal:	condición de formalidad del individuo: 1 si el individuo es informal y cero si es formal.
Sex :	dummy que identifica el sexo (0 para varones y 1 para mujeres)
Aedu:	años de educación
Edad:	años cumplido
M6:	cantidad de hijos menores de 6 años (sólo considerada para las mujeres)
Ecivil:	dummy que identifica el estado civil (1 con cónyuge y 0 sin cónyuge)
Cony_form:	dummy que identifica la presencia de un cónyuge que trabaja en el sector formal
Jefe:	dummy que indica si el individuo es o no jefe del hogar (1 si es jefe, 0 no jefe)
Tam:	Tamaño del establecimiento donde desarrolla sus actividades en relación de dependencia
Sector de Actividad:	dummy del sector en el que se desempeña el asalariado ind: Industria cons: Construcción com: Comercio Mayorista, Minorista, Restaurants y Hoteles ega: Electricidad Gas y Agua trans: Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones fin: Servicios Financieros y a las Empresas actprim: Actividades Primarias
Tarea:	Dummy por cada especificación de tarea que realizan los individuos

Los resultados se encuentran de acuerdo con lo esperado en general. La probabilidad de ser informal es menor para los hombres que para las mujeres, mientras que el nivel de educación y la edad, a medida que aumentan, reducen la probabilidad de ser informal. En cuanto al estado civil, la existencia de cónyuge disminuye la probabilidad de ser informal, en tanto que la presencia de cónyuge que trabaja en el sector informal aumenta la probabilidad de ser informal. Este es un resultado en contra de lo esperado ya que a priori la presunción era que la existencia en el hogar un individuo que percibe prestaciones de la seguridad social podría hacer menos “necesario” un trabajo formal, ya que este individuo estaría de todos modos cubierto por eventos de salud actuales y en la vejez (la obra social cubre al “núcleo familiar”), y en alguna medida existiría en la familia una cobertura por vejez. Sin embargo, las estimaciones muestran un comportamiento inverso, mostrando un efecto “imitación” probablemente asociado al capital humano de los integrantes de la pareja.

Cuadro 3							
Resultados de las estimaciones							
		2000			2007		
informal	dF/dx		z	P>z	dF/dx	z	P>z
Sex		-0.0912784	-162.11	0	-0.0224026	-41.95	0
aedu		-0.0352087	-564.43	0	-0.0195492	-305.44	0
edad		-0.0300651	-287.21	0	-0.0383721	-368.92	0
edad2		0.0003013	246.22	0	0.0004121	338.32	0
M6		0.1226259	20.24	0	0.1495863	50.12	0
Ecivil		-0.0650996	-122.93	0	-0.0452042	-85.97	0
Cony_Form		-0.0168683	-19.71	0	-0.0604308	-93.19	0
Jefe		-0.0495706	-87.93	0	-0.0370493	-69.44	0
Tam		-0.0009614	-538.62	0	-0.0008242	-493.59	0
Indus		-0.1547064	-69.68	0	-0.0854354	-50.71	0
Ega		-0.313709	-101.92	0	-0.2027644	-66.97	0
cons		0.138726	53.11	0	0.2003178	100.23	0
Com		-0.1212595	-53.55	0	-0.0186184	-10.71	0
trans		0.042995	17.35	0	0.0448604	23.67	0
Finanzas		-0.1297047	-56.87	0	-0.0613038	-35.03	0
Servicios		-0.0730487	-31.02	0	-0.1262664	-74.39	0

La variable “jefe” que define la posición del jefe del hogar, muestra para el conjunto un signo positivo, es decir que los jefes de hogar tienen menor probabilidad de ser informales, o sea tienden a desempeñarse más en el sector formal del mercado laboral. Del mismo modo, la fertilidad (mujeres con hijos menores de seis años) disminuye la probabilidad de pertenecer al mercado formal, probablemente porque un empleo informal se asocia a condiciones de trabajo más flexibles.

Respecto al tamaño de la empresa –proxy de la productividad- el resultado es el esperado: a medida que la empresa aumenta de tamaño aumenta la probabilidad de ser formal. Esto es así porque las empresas más grandes están más expuestas a controles por parte de las autoridades y además porque pueden capturar mejor los beneficios de la formalidad. Las variables sectoriales definen la probabilidad de ser más o menos formal respecto a la dummy sectorial omitida, que en este caso fue el empleo en el sector primario de la economía.

En resumen, no toda la población tiene las mismas posibilidades de desempeñarse en el sector formal. De acuerdo con las estimaciones, son los varones, los trabajadores con mayor capital humano, ya sea por mayor nivel educativo o por mayor edad, la cual de alguna forma representa la experiencia del individuo en el trabajo, quienes poseen mayor probabilidad de encontrarse en la formalidad.

Informalidad por Sector de Actividad Económica. En el caso de trabajo asalariado se cuenta con información desagregada por sector de actividad, cómputo que se basa en el enfoque de mercado de trabajo. Los sectores en los cuales la informalidad es mayor son Agricultura y Pesca (básicamente en el subsector Agropecuario, dado que en el sector de la Pesca la informalidad ronda el 17%) y Construcción (57,6%), mientras que la menor tasa se encuentra en Electricidad, Gas y Agua (poco menos del 10%). Los datos registrales de Cuentas Nacionales referidos al empleo total (definición legal) muestran un ciclo levemente creciente entre 1994 y el año 2000, un ciclo ligeramente decreciente hasta el 2002, nuevamente creciente hasta el 2004, y a partir de allí un nuevo ciclo con tendencia decreciente. Este comportamiento, con diferente intensidad, se replica para la mayoría de los sectores económicos. Entre el 2003 (año en que se inicia el proceso de crecimiento del empleo formal) y 2007 (último año para el cual se cuenta con esta información), la tasa de informalidad total cayó en esta medición 4.3 puntos porcentuales.

Cuadro 4. Tasa de Informalidad por sector						
	1998	2002	2004	2006	2007	DIF 2007/98
Agro + Pesca	69.0%	69.9%	66.3%	61.9%	60.0%	(9.1)
Minas y Canteras	39.2%	36.1%	33.8%	33.4%	32.4%	(6.8)
Manufacturas	31.4%	32.9%	34.0%	31.9%	30.5%	(0.9)
Electricidad, Gas y Agua	12.3%	8.6%	11.2%	9.4%	9.7%	(2.6)
Construcción	63.8%	71.5%	67.9%	61.1%	57.6%	(6.2)
Comercio+Hoteles	48.2%	48.3%	51.2%	46.9%	45.5%	(2.7)
Transporte, Almac y Comunicaciones	51.3%	53.5%	52.2%	46.3%	48.2%	(3.1)
Intermed. Financ, Inm, Emp y Alq.	20.6%	20.9%	22.2%	19.4%	17.7%	(2.9)
Serv. Soc. y de Salud + Otras Activ.	33.3%	32.2%	33.3%	31.5%	29.5%	(3.8)
Total	40.7%	40.2%	41.2%	38.1%	36.5%	(4.3)

Fuente: FIEL en base a INDEC

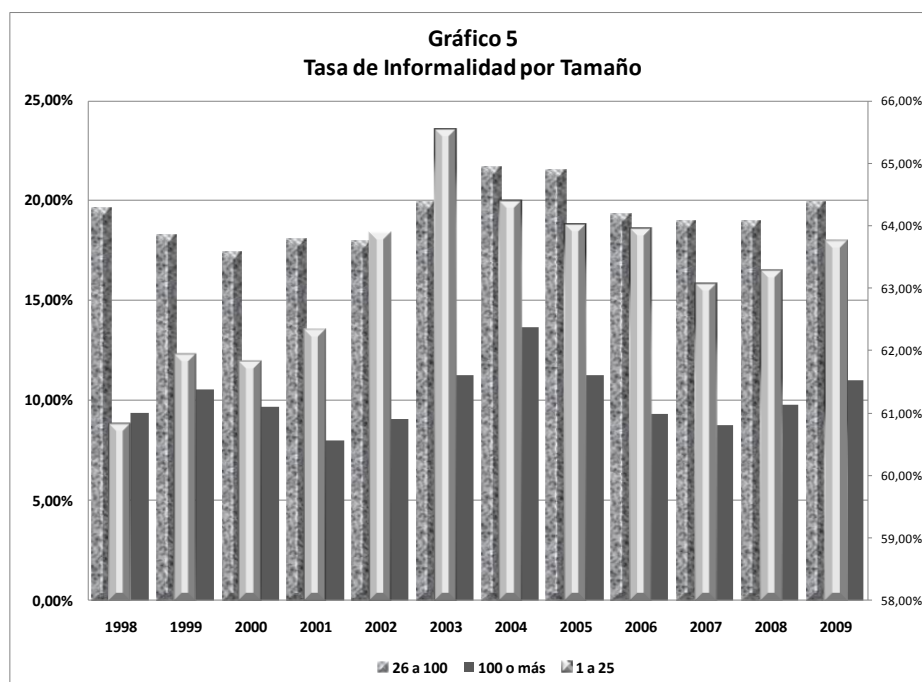
La desagregación sectorial muestra que - a excepción del caso de Electricidad, Gas y Agua que incluye a menos del 1% del empleo total - la tasa de informalidad se contrajo en todos los

sectores. Los sectores con mayores reducciones fueron Construcción y Agricultura y Pesca, mientras que la menor caída se registró en Minas y Canteras (y el aumento en Electricidad, Gas y Agua). La caída de la informalidad fue, pues, un fenómeno generalizado a todos los sectores de la actividad económica. El cambio de composición en el empleo sólo explicaría 0.14 puntos de caída de la tasa de informalidad. Sin embargo, los sectores que más contribuyeron al crecimiento del empleo formal no son aquellos con más caída en la tasa de informalidad.

Si bien el empleo formal asalariado³ creció para todos los sectores, el que más contribuyó fue Servicios Sociales, Personales y Comunales que concentró 33% del aumento del empleo formal. Este sector incluye el empleo en el sector público, los sectores de enseñanza y salud –más formales-, y otros servicios -entre ellos servicio doméstico, con un régimen especial simplificado y con reducción de costos-. Otro 16% del aumento del empleo asalariado formal correspondió a Intermediación Financiera, Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler, sector cuyo grado de formalidad es mayor que el promedio de la economía. Finalmente otro 17% del incremento del empleo asalariado formal correspondió a un sector altamente informal, como el de Comercio y Hoteles –básicamente Comercio-, para el cual el empleo asalariado formal creció más de 50%.

Informalidad por Tamaño. La informalidad asalariada en la definición legal es más alta en las empresas pequeñas. Los últimos datos de la EPH (2009) muestran que el 62% del empleo asalariado se encuentra en empresas de menos de 25 ocupados, en tanto que 38% restante se reparte en partes iguales entre empresas de 26 a 100 ocupados, y de más de 100, lo que significa que lo que sucede en las empresas pequeñas en materia de empleo tiene un impacto decisivo para el promedio de la economía. En las empresas pequeñas del sector privado (hasta 25 ocupados) la tasa de informalidad más que triplica la del siguiente grupo (de 26 a 100 ocupados) y es casi 8 veces más elevada que la de las empresas grandes. Los cambios en el agregado están dominados por la caída en la tasa en empresas pequeñas, y en menor medida en las más grandes, mientras que el segmento intermedio se mueve con el ciclo sin cambios entre puntas.

³ Los datos sectoriales provienen de las cuentas nacionales, y difieren ligeramente de los de la EPH, pero la información cualitativa es similar. En términos absolutos, según cuentas nacionales, el empleo asalariado total creció en 1.77 millones de formales y en 230 mil informales.



Brecha Salarial. ¿Ganan más los formales? Es habitual medir el “premio” salarial por trabajar en el sector formal de la economía, en términos de la diferencia de ingresos entre formales e informales. Las estadísticas confirman en general que los salarios de trabajadores formales son, en promedio, más elevados que los de los informales. De acuerdo con los datos de Cuentas Nacionales, en el año 2007 el salario total en el sector informal representaba sólo el 26% del salario promedio en el sector formal, y la relación se fue deteriorando en los últimos 15 años. Esta medida de salario total sin embargo no tiene en cuenta la diferencia en el número de horas trabajadas en cada sector; dado que el promedio de horas trabajadas por los informales es menor, se tiende a magnificar las diferencias. Controlando por horas trabajadas, es decir considerando el salario horario en ambos sectores, la brecha salarial es sustancialmente más baja: en 2007 el salario horario de los trabajadores informales representaba el 60% del salario promedio de los trabajadores formales.

Nótese que en los ‘90 cuando la informalidad laboral crecía, la brecha salarial se ampliaba, mientras que en la presente década —en que el empleo registrado crece fuertemente— la brecha se mantiene estancada. Sin embargo, la comparación de salarios promedio esconde diferencias apreciables entre los individuos que componen cada grupo. Tal como se destacó, los ocupados en cada sector presentan características observables bien diferentes, y esto hace necesario controlar por tales diferencias.

Con este objetivo, se presentan a continuación tres estimaciones diferentes utilizando el método de *matching* propuesto por Ñopo (2004), como alternativa a la tradicional estimación de diferenciales salariales a través de ecuaciones de Mincer. Los resultados obtenidos a través de este último método están expuestos a diferentes críticas econométricas: a) estimar la ecuación de salarios en forma lineal asume que esta es una aproximación razonable del proceso generador de

los datos, por lo que los resultados dependerán de la correcta especificación de la forma funcional; b) al estimar una única función de salarios para toda la muestra se supone que la distribución de características de los trabajadores de ambos sectores es similar. Un problema adicional relacionado con este punto, es que los individuos tienden a “auto seleccionarse” en un sector u otro en base a características observables e inobservables.

Ñopo propone una metodología alternativa: para cada individuo se genera su equivalente sintético perteneciente al otro sector de la economía. Por ejemplo, para un trabajador del sector informal, se buscan todos aquellos individuos de iguales características (sexo, edad, educación, etc.) que trabajen en el sector formal de la economía; en base a éstos se crea un individuo sintético cuyo salario (construido como el promedio de los casos comparables) es el salario imputado contrafáctico que este trabajador obtendría en caso de pasarse al sector formal de la economía. Con estos datos, se calcula la diferencia de ambos salarios horarios. El mecanismo evita el problema de la especificación de la función de salarios y se obtienen resultados cuya validez no está afectada por problemas de selección muestral en base a características observables, debido a que las comparaciones se realizan entre individuos con idénticas características. De esta forma, comparando individuos con iguales características, se puede ver si el diferencial de salarios por sectores se mantiene, o si las diferencias observadas en los salarios se deben en realidad a que los individuos en cada sector poseen atributos distintos, que los llevan a auto seleccionarse y emplearse en un sector en particular.

La brecha salarial se mide como la diferencia en los valores esperados del salario horario (w) condicional a un vector de características personales y a la pertenencia a un sector de la economía: $\Delta = E[w/\text{formales}] - E[w/\text{informales}]$. Esta diferencia puede dividirse en cuatro componentes, cuya estimación individual permite determinar porqué los estudios suelen obtener estimaciones con sesgos positivos del premio a la formalidad.

ΔF : es la parte de la brecha que se explica por las diferencias existentes entre dos grupos de trabajadores formales: los que pueden compararse con individuos en el sector informal y los que no.

ΔX : es la parte de la brecha salarial que puede explicarse por diferencias en la distribución de características entre los trabajadores formales e informales.

ΔI : es la parte de la brecha que se explica por las diferencias existentes entre dos grupos de trabajadores informales: los que pueden compararse con individuos en el sector formal y los que no.

$\Delta 0$: es la “parte inexplicada”, es decir aquella que no puede ser atribuida a diferencias en las características de los individuos. Esta parte se asocia al “premio salarial” a la formalidad, aunque también podría estar representando la existencia de características inobservables en uno u otro grupo de trabajadores.

En el caso que todos los individuos tuvieran un “match” en el otro sector, ΔF y ΔI serían cero, y todo el diferencial sería explicado por diferencias en la distribución de las características o con el premio salarial.

Las variables utilizadas para el *matching* de los individuos entre sectores fueron: género, edad, rama de actividad, tamaño del establecimiento en que se desempeña, nivel educativo alcanzado y experiencia laboral. La fuente de datos es la EPH para el período 1999 a 2001 en el Gran Buenos Aires (Ciudad de Buenos Aires y Partidos del Conurbano). Los datos utilizados corresponden a aquellos individuos de entre 18 y 65 años de edad que se declaran como ocupados asalariados con ingresos no nulos en su ocupación principal. Se utilizó sólo la Región Metropolitana (en lugar de utilizar la totalidad del país) para obviar diferencias salariales regionales. La elección del período de tiempo (1999-2001) se debe a que entre 1999 y 2001 la economía argentina estuvo estancada, sin cambios apreciables en la productividad y con muy pocos cambios en salarios nominales y reales, lo que permite la agregación de ondas. Esto no afecta los resultados que se buscan aquí, en tanto las diferencias a analizar son estructurales, más que coyunturales.

Los resultados de las estimaciones muestran la descomposición de la brecha en el salario horario entre informales y formales. Antes de incluir controles, la brecha es del 48.6%, lo que aquí se denomina brecha bruta. En el primer modelo se procede al *matching* de trabajadores en base a 3 variables: género, edad y educación. Diferencias de composición en estas tres variables explican el 76.6% de la brecha bruta. Luego de comparar trabajadores en ambos sectores que son idénticos en estas tres características la brecha en el salario horario desciende a 11.4%.

Cuadro 5						
Diferencias en el Salario Horario por Sector						
(en paréntesis el porcentaje de la brecha bruta explicado por cada factor)						
	Variables utilizadas	Brecha Bruta Total (Δ)	ΔF	ΔI	ΔX	$\Delta \theta$ (Brecha no Explicada)
Ec I	Género, Edad y Educación	48,60% (100,00%)	2,20% (4,60%)	0,1% (0,20%)	34,90% (71,80%)	11,40% (23,40%)
Ec II	Género, Edad, Educación y Sector de Actividad	48,60% (100,00%)	19,90% (41,00%)	0,70% (1,40%)	20,10% (41,30%)	7,90% (16,30%)
Ec III	Género, Edad, Educación, Sector de Actividad y Tamaño del establecimiento	48,60% (100,00%)	29,30% (60,30%)	-0,9% (-1,90%)	18,80% (38,60%)	1,50% (3,00%)

Fuente: FIEL.

En el modelo 2, a las tres variables anteriores se le agrega el Sector de Actividad donde se desempeña la persona. Por lo que si se comparan trabajadores del mismo sexo, edad, nivel educativo y que trabajan en el mismo sector, sus salarios horario promedio difieren en tan sólo 7.9%. Finalmente, en el modelo 3 se agrega el tamaño del establecimiento. Las diferencias en salario horario promedio entre trabajadores informales y formales del mismo sexo, edad, nivel educativo, que trabajan en el mismo sector y en empresas de tamaño similar, se reduce a sólo 1.5%. Al igual que lo sucedido en el modelo 2, la inclusión de esta variable genera mayor heterogeneidad entre los trabajadores formales que entre los informales.

De las estimaciones puede observarse que: a) la mayor parte de la brecha salarial bruta puede ser explicada por diferencias en las características de los individuos en cada sector –en todas las estimaciones esto explica más del 76% de la brecha-, y b) a medida que se incluyen más variables de control y por lo tanto los individuos comparables son más parecidos (en términos de su oferta o de la demanda que enfrentan), la brecha no explicada ($\Delta 0$) es cada vez menor.

Como puede verse, el “premio salarial” en la estimación más precisa aquí realizada se reduce a 1.5% del salario horario, valor sustancialmente menor al que se encuentra cuando se estima este diferencial de salarios por los mecanismos tradicionales. Se sigue obteniendo un premio a la formalidad, pero de una dimensión mucho menor.

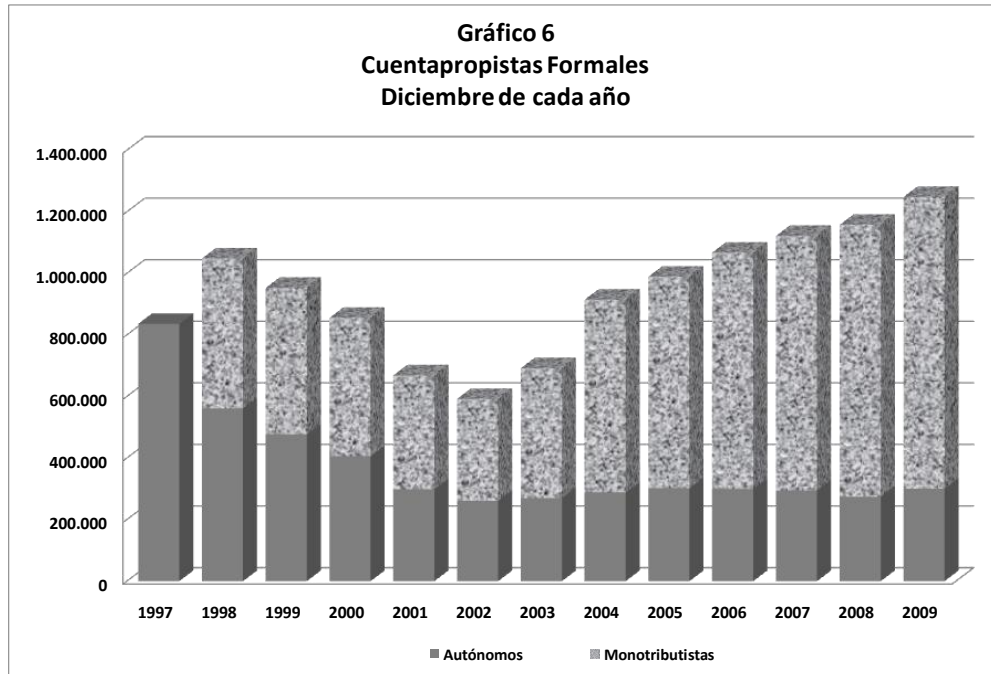
Este resultado requiere tomar en cuenta al menos dos correcciones adicionales. Por un lado los trabajadores en relación de dependencia –dependiendo de su nivel salarial- están sujetos al pago de impuesto a las ganancias, lo que reduce el salario neto y por lo tanto el “premio salarial” del formal, aunque es menos probable que un trabajador asalariado de altos ingresos no sea formal. Por otra parte los trabajadores formales gozan de las prestaciones de la seguridad social (Obra Social, derecho a jubilación, derecho a subsidio por desempleo, etc.) que deberían sumarse al salario neto, lo que aumentaría el diferencial salarial.

En ambos casos cuánto recibe y aporta depende de diferentes circunstancias: el nivel salarial, la composición familiar, etc. Individuos casados con hijos y salarios bajos reciben mayores prestaciones de la seguridad social (a través de las asignaciones familiares) que quienes tienen salarios más altos (que están excluidos de esta prestación) o son solteros, quienes ya cuentan con una cobertura de salud recibirán (o utilizarán menos) menores beneficios, así como quienes no esperan mantenerse durante mucho tiempo en el mercado de trabajo local, que no accederían al beneficio de la jubilación. Todo esto hace que para algún grupo de individuos exista un premio a la formalidad de magnitud considerable, mientras que para otros el premio puede ser menor, e incluso negativo.

También se analizó la relación entre el ingreso de un trabajador como autónomo o como asalariado. Dado que una forma de excluirse (o estar excluido) de la formalidad es el trabajo no asalariado, se calculó la brecha salarial entre ambos grupos de trabajadores –asalariados versus autónomos- siguiendo la metodología de controles utilizada para trabajadores asalariados. El resultado es por demás interesante, tomando individuos de idénticas características observables (sexo, edad, nivel de educación y que se desempeñan en el mismo sector de la economía). En efecto, el salario horario de bolsillo es 18,6% más alto entre los no asalariados, y la diferencia no explicada por características distintas entre individuos llega a 25%. Ello implica un ingreso mayor -controlando por otros factores- para los autónomos, indicio de que el trabajo autónomo tiene una componente significativa de elección, más que de exclusión, al menos en el plano de los ingresos netos.

4. LAS POLÍTICAS PÚBLICAS PARA FORMALIZAR

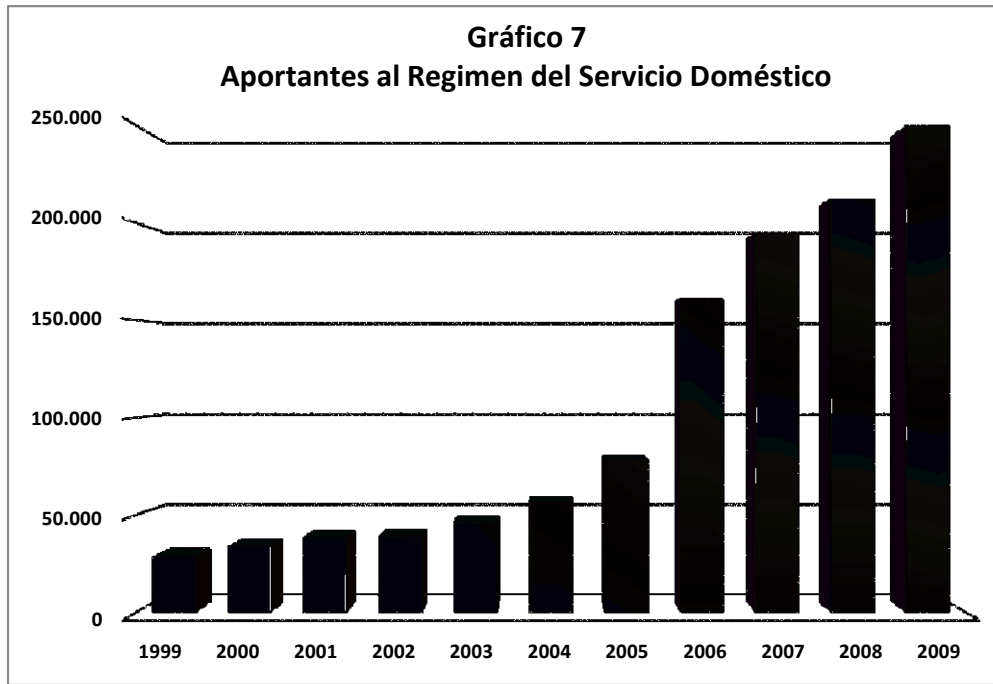
Durante la última década se implementaron en Argentina diversas medidas con el objeto de favorecer la formalización del empleo. A fines de 1999 la ley de Reforma Tributaria (25239) impulsó la formalización de dos sectores con elevada proporción de trabajo en negro, como ser los trabajadores autónomos y el personal de servicio doméstico. Además se tomaron diferentes acciones para simplificar la registración de los trabajadores e incrementar el control.



Respecto del primer grupo, se modificó el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes o de Monotributo sancionado un año antes, incorporando en el régimen el pago con destino al sistema de jubilaciones y pensiones y a la obra social. El Régimen de Monotributo consiste en un pago de suma fija –que varía según el nivel de ingreso bruto anual del agente- que reemplaza el pago de los impuestos de Ingresos Brutos y Ganancias, eliminando el requisito para el contribuyente de presentar las respectivas liquidaciones de impuestos. Existen 13 categorías de monotributistas en función de la facturación anual, la superficie afectada a la actividad y el consumo de energía, en alguna de las cuales debe estar inscripto el contribuyente. Con la reforma de 1999, para quienes no estén obligados por otro régimen laboral a cotizar en el sistema previsional y de salud, se establecen montos fijos que cubren estas obligaciones, además de la opción de adherir a los miembros del grupo familiar a la obra social. El resto de los autónomos que no pueden incorporarse al régimen de monotributo (por el tipo de actividad o su elevado nivel de ingresos), permanecen como autónomos. En suma, el monotributo reemplazó a través de un régimen unificado y simple los pagos por impuesto a las ganancias, ingresos brutos y seguridad social, y se amplió la cobertura de seguridad social.

Antes de la implementación del Monotributo, todo trabajador por cuenta propia, independientemente de su nivel de ingreso, debía inscribirse en el régimen de autónomos que,

además de ser más oneroso, implica la presentación periódica de liquidaciones impositivas, lo que elevaba los costos de la formalidad. Si bien el nuevo régimen mejoraba los incentivos tributarios, es probable que también hayan sido decisivos a la hora de decidir la formalidad la posibilidad de incorporarse al régimen jubilatorio y, principalmente, al régimen de obra social. Desde la implementación del sistema, el número de cuentapropistas (autónomos y monotributistas) que aportan a la seguridad social creció 39%.



Respecto al servicio doméstico, se estableció un régimen simplificado que no requiere registro previo del empleador ni del trabajador, sino simplemente el pago por parte del empleador y del trabajador (el monto se abona conjuntamente) de una suma en relación con las horas de trabajo en el hogar. A través de este sistema el trabajador obtiene cobertura de salud –con un pago adicional lo puede extender al grupo familiar- y está comprendido dentro del régimen previsional. A fin de incentivar el registro del personal doméstico, el empleador puede deducir un monto varias veces superior a las cargas sociales abonadas de la base del Impuesto a las Ganancias. El régimen de servicio doméstico tuvo una aceptación muy grande: mientras que en 1999 –año de implementación del régimen sólo aportaban unos 25 mil trabajadores domésticos, en el año 2009 el número de aportantes alcanzaba a 250 mil.

Empleo en pequeñas empresas y blanqueos. A fin de promover la creación de empleo, en el año 2004, la ley 25877 introdujo una reducción de aportes patronales para las pequeñas empresas (Pymes). De acuerdo con esta normativa vigente hasta fines de 2008, se estableció una reducción de aportes patronales de 1/3 para los nuevos trabajadores y de 2/3 si los nuevos trabajadores eran perceptores de planes de empleo (Jefes y Jefas). Las empresas nuevas calificaban para la aplicación de la reducción a todo el personal. La duración de la reducción se estableció en 12 meses. Esta normativa, en principio establecida para el personal contratado durante el año 2004, fue prorrogándose hasta el año 2008, momento en que el régimen se sustituyó por un nuevo

esquema (Ley 26476) que estableció una reducción del 50% durante el primer año de la relación laboral y del 25% durante el segundo año para las nuevas relaciones laborales (ya sean nuevas o blanqueadas), pero a diferencia del sistema anterior, la rebaja es independiente del tamaño de la empresa. Como las normas fijan un “empleo base” (en empresas nuevas la base es cero, en las ya existentes, es el empleo en un año previo), se tiene una reducción de la carga laboral para incrementos *netos* en la dotación.

Otras medidas orientadas a la caída de la informalidad fueron los blanqueos de personal asalariado. En la última década se realizaron dos blanqueos de personal: en el año 2001 y en el 2009. El decreto 1582 de diciembre de 2001 estableció un plazo de 60 días para la registración de relaciones laborales o diferencias salariales, eximiendo a quienes se acogieran del pago de las contribuciones a la seguridad social, así como a las multas y sanciones. El blanqueo estaba dirigido a Pymes definidas según su monto de facturación.

A fines del 2008, y con periodo de vigencia durante el año 2009, la ley 26476 estableció un blanqueo de personal asalariado no registrado y el esquema de reducción de aportes antes mencionado. El blanqueo estableció la exención de pago de aportes y contribuciones a la seguridad social, al sistema de riesgos del trabajo y la deuda por contribuciones sindicales por los primeros 10 trabajadores registrados, y de multas y sanciones por todo el personal registrado, fijándose condiciones de pago ventajosas para el pago de la deuda por los trabajadores por sobre el décimo trabajador que se registrare. Los trabajadores regularizados por la última normativa podían computar hasta 60 meses de servicios a los fines del sistema jubilatorio y de seguro de desempleo.

Si bien no hay información, se presume que el blanqueo de 2001 tuvo escaso impacto ya que coincidió con el inicio de la crisis institucional que derivó en una fuerte recesión. De acuerdo con información oficial, el esquema de blanqueo y promoción de 2009 habría inducido la formalización de 330 mil trabajadores asalariados, lo que equivale a casi un 6% de los cotizantes asalariados a la seguridad social a mediados del 2009.

Desde el año 2000 se introdujeron diferentes cambios en las normas, tendientes a simplificar la registración de nuevos trabajadores. Desde ese año las diferentes inscripciones que el empleador debía realizar al contratar un nuevo trabajador fueron resumidas en una sola (que se denominó “Alta Temprana”), la cual puede realizarse, además, por medio de la Web. La registración debe realizarse con anterioridad al inicio de la relación laboral. Además de ello, se habilitó la consulta por parte del trabajador, también a través de la web, de que sus aportes hubieran sido realizados por el empleador, lo que debería favorecer un mejor control por parte de los trabajadores.

5. ¿POR QUÉ CAYÓ LA INFORMALIDAD?

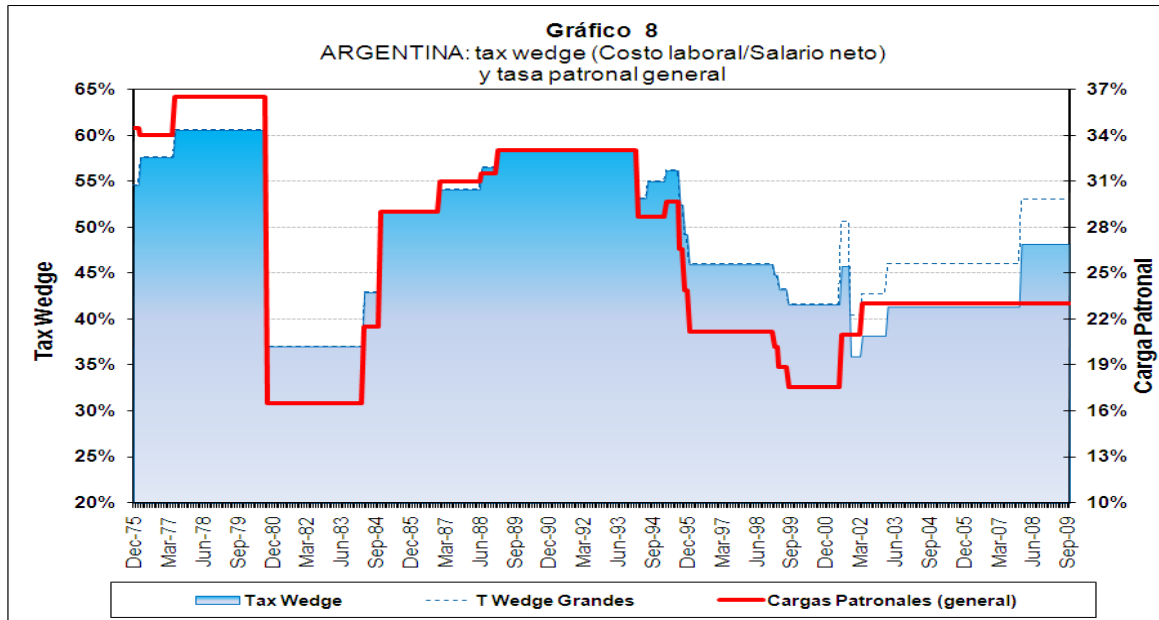
El análisis hasta aquí realizado permite formular algunas conclusiones preliminares. En el caso de los trabajadores autónomos, la caída de la informalidad está asociada a la instauración del régimen del monotributo que mejoró en forma sustancial los incentivos al reducir los costos de cumplimiento e incrementar los beneficios. Aún así, la tasa de informalidad autónoma se mantiene en niveles muy elevados (no inferior al 70%).

La caída de la informalidad asalariada se explica en parte por la respuesta a cambios en los incentivos a contratar trabajadores formales, y en parte a cambios en otras dimensiones. Entre estas últimas se destacan el salto del empleo público en la década actual respecto de la caída observada en los '90, y la formalización del personal doméstico a través de un nuevo régimen simplificado y con incentivos tributarios. Del aumento en 2,45 millones de asalariados formales, unos 850 mil se imputan a estos cambios. Ello aún deja margen para un crecimiento de 1.6 millones de asalariados formales en el sector privado, es decir un crecimiento de 62% en seis años. Otros factores que explican una fracción del aumento son:

- a) Los cambios entre sectores en el período -desde los menos a los más formales- que explicarían alrededor del 0,6% del incremento de asalariados formales puros (es decir, neto de planes oficiales).
- b) El aumento en el empleo en la construcción, con una importante disminución en la tasa de informalidad sectorial, y que representó 11% del incremento del empleo asalariado formal. El aumento en la obra pública parece haber jugado un rol importante, ya que la realización de obras públicas implica necesariamente la contratación de empleo formal. La obra pública pasó de representar menos del 30% del PBI en construcción a más del 47% en el 2007, en un contexto de crecimiento del producto sectorial.
- c) En el sector agropecuario la tasa de informalidad cayó fuertemente (-8.3 puntos). Se trata del único sector (aparte de servicio doméstico) en el cual el empleo informal cayó en términos absolutos, probablemente por la aplicación de nuevas tecnologías de producción agropecuaria, en particular las vinculadas a la producción agrícola en gran escala (pooles de siembra) con servicios tercerizados o a cargo de grandes empresas, y a la producción ganadera (feed lots). En todos los casos se trata de cambios que introducen mayor formalidad empresarial, y por dicha vía mayor formalidad laboral.

Aún teniendo en cuenta todos estos aspectos, resulta una caída sustancial de la informalidad *dentro* de cada sector y tamaño. Es aquí que entran en juego los costos laborales. La mitad del crecimiento del empleo asalariado formal se concentró en empresas pequeñas (de menos de 25 ocupados), que concentran 47% del total formal asalariado. Las Pymes fueron beneficiadas desde el 2004 con una fuerte reducción de aportes patronales para las nuevas contrataciones. Desde ese año las empresas de menos de 80 ocupados gozaron de una reducción de un tercio del costo para toda nueva contratación laboral, es decir los nuevos trabajadores abonaban una tasa de 17.3% por un año versus 23% para el resto (es decir 570 puntos básicos de menor tasa contributiva). Más allá de la diferencia en el margen, esta reducción de aportes implicó -dados los incrementos netos de empleo en empresas de menor tamaño- una caída en la tasa media pagada por las empresas

pequeñas de entre 0.4 y 0.9 puntos porcentuales según el año y de más de 2 puntos en sectores como la construcción.



La tributación general al trabajo fue relativamente alta y muy volátil en la Argentina en las últimas décadas (gráfico 8), al menos en la comparación internacional. La cuña salarial o diferencia entre pagos brutos y netos de contribuciones se mantuvo en los últimos 35 años en un rango de 40 a 60%, con un aumento reciente a poco más de 48% (53% para las empresas de mayor tamaño).

El Cuadro 6 muestra los niveles de aportes y contribuciones laborales; el costo laboral total resume cuánto le cuesta al empleador cada unidad de trabajo contratada. De esta forma, por cada 100 pesos netos que recibe el trabajador formal, el empleador erogó \$172,2 en general (\$177 en el caso de empresas grandes). En el sector informal, para un mismo salario neto de 100 pesos el costo para el empleador es de 108 pesos. La brecha salarial (tax wedge) es de 72% en el sector formal (caso general) y de sólo 8% en el informal, es decir que el costo laboral es al menos 59% mayor (hasta 72%, si no se consideran las contingencias de accidentes e indemnización). Esto implica que si las empresas abonaran salarios horarios netos idénticos, deberían presentar diferenciales de productividad o de precios muy elevados para poder desempeñarse en el mercado formal (el cómputo no considera los diferenciales que surgen de la evasión de otros tributos por parte de empresas informales).

Cuadro 6			
Argentina. Aportes y Contribuciones laborales(% de la remuneración bruta)			
	Sector Formal		Sector Informal
	General	Empresas de Comercio y Servicios Grandes	General
Remuneración Neta	100	100	100
Aportes y Contribuciones Individuales	17	17	
Jubilación	11	11	
INSSYP	3	3	
Obra Social	3	3	
Remuneración Bruta	120.5	120.5	100.0
Aportes y Contribuciones Patronales	25.7	29.7	2.7
Jubilación	9.5	12.4	
INSSYP	2.2	1.6	
Obra Social	6	6	
Asignaciones Familiares	4.4	5.8	
Fondo de Desempleo	0.9	1.2	
Accidentes. del Trabajo	2.7	2.7	2.7
	151.4	156.3	102.7
Otros Costos	17.2	17.6	5.4
Aguinaldo	10.5	10.8	
Vacaciones	1.3	1.4	
Indemnización	5.4	5.4	5.4
Costo por Unidad de Tiempo	172.2	177.4	108.1

Fuente: FIEL

Dado que las empresas igualan el costo de la mano de obra con el ingreso,

$$CL=W*(1+ T)= P*Pme,$$

donde CL es el Costo Laboral, W el salario neto, T la brecha entre el costo laboral y el salario neto considerado, P el precio del producto, y Pme la productividad media.

Si en ambos sectores el salario neto es igual, el ingreso medio requerido para la contratación de un trabajador es mayor en el sector formal que en el informal ($P^f Pme^f > P^I Pme^I$), o sea que para desenvolverse en el sector formal o bien el precio de los productos debe ser más alto, o bien la productividad media debe ser mayor, o ambos.

La evolución de largo plazo en términos de incentivos a la formalidad parece haber estado dominada por cambios en la tributación, y por el nivel de *enforcement* de la misma. Sin embargo, en el corto plazo, cambios en precios relativos (una devaluación, por ejemplo) puede no sólo

afectar la demanda *agregada* de trabajo sino también la demanda *relativa* de formales e informales. La baja del salario por hora y de los costos laborales (dados los impuestos), puede dar lugar a un aumento –quizás transitorio- de la demanda de trabajo. Obsérvese que ello es lo que ocurrió a partir de 2002: el costo laboral horario cayó más de 35% en términos reales en la mayoría de los sectores, y se mantuvo en niveles inferiores al promedio de la segunda mitad de los '90 hasta el año 2008.

Las diferencias de salario neto por hora son relativamente bajas entre formales e informales, una vez que se controla por factores de oferta (capital humano), sector y tamaño. De allí que, si los diferenciales de salarios netos por hora son bajos, la decisión de contratar trabajadores formales o informales es para una empresa un problema del nivel y cambios en la tributación, más que de cambios en el nivel salarial, ya que el margen para trasladar una suba impositiva al salario neto sería también baja en el mediano o largo plazo. El elevado diferencial de costos laborales por la carga tributaria (59% mayor en formales), establece un incentivo importante y –se presume- de difícil reversión a favor de contratar informales. La alternativa es compensar ese nivel de tributación con cambios en la productividad y precios. Un nivel estable de tributación sería compatible con aumentos de la formalidad mientras se verifiquen al mismo tiempo mejoras relativas de productividad/precios en el sector formal. Aumentos en la tributación requerirán cambios más acelerados en productividad/precios para evitar la informalización. El aumento de la demanda se traducirá en mayor empleo formal o informal, según sean las características del proceso macroeconómico y los cambios esperados de precios relativos. Si tras la devaluación se prevé un período prolongado con moneda débil (adelanto cambiario), también se proyectarán salarios formales e informales más bajos que los esperados en otro contexto. Del mismo modo, cabrá esperar una expansión relativa de los sectores transables y que participan relativamente más del comercio internacional (en los que predomina la formalidad). Este escenario equivale al de un salto transitorio de competitividad del sector transable, y por lo tanto –dados los salarios medios en esa economía- permite que una empresa pueda afrontar costos laborales más elevados. *En otro término, aún sin cambios en la tributación, las empresas pueden contratar no sólo más empleo, sino una proporción mayor de formales.* La magnitud de la formalización dependerá de aquí en más de otros factores: de dónde proviene la mayor demanda, el umbral de formalidad de las empresas y la calidad de la administración tributaria (*enforcement*), etc.

6. RECOMENDACIONES: POLÍTICAS PARA REDUCIR LA INFORMALIDAD

Las políticas de formalización –tanto para autónomos como para asalariados- se basaron en general en una apreciable reducción de la carga tributaria por un tiempo, a lo que siguió su posterior aumento a niveles previos o aún a niveles algo superiores. En el caso de los autónomos el comportamiento oportunista del Poder Ejecutivo fue a través de inducir a inscribirse con reducciones tributarias la población fuera del sistema, para más tarde limitar esos beneficios al mantener congelados los niveles de facturación por períodos prolongados, en contextos de inflación alta y volátil. En el caso de los asalariados, ya se había observado el mismo comportamiento oportunista en los programas de rebaja de impuestos y contribuciones laborales (1979/80, 1994, 1996, 2000) que revirtieron en particular en los momentos de crisis, es decir cuando las empresas enfrentan mayores dificultades financieras. De allí se desprende que una recomendación tanto para la formalización de autónomos como de asalariados es la de establecer mecanismos estables a lo largo del tiempo, que no se perciban como conductas oportunistas de “blanquear para recaudar”.

Recomendación 1. Política tributaria estable, evitar el oportunismo.

En lo que hace a la población asalariada en el sector privado, el elevado nivel tributario establece una cuña entre el salario neto y el costo laboral total de 48% en la actualidad, con perspectiva creciente. Desde el punto de vista del empleador, la diferencia de costos de contratación, formal o informal, para la misma cantidad y calidad de empleo varía en hasta 72%, según la cobertura que se incluya en los contratos informales. Por lo tanto, dada la productividad, es necesario reducir esa brecha. Las políticas de reducción de impuestos fueron sin embargo percibidas como transitorias y/o insostenibles, con tres casos de reversión bien marcados (década de 1980, mediados de los ‘90 y la década actual). Sin embargo el éxito reciente en la formalización estuvo asociado en todos los casos a procesos que incluyen no sólo la simplificación de procedimientos, o el otorgamiento de beneficios de seguridad social, sino en particular a menores costos de la contratación formal para el trabajador y/o para la empresa. De donde,

Recomendación 2. Establecer un cronograma de largo plazo de progresiva reducción de la carga tributaria sobre la seguridad social, para reducir la cuña entre contratos formales e informales. El financiamiento de nuevos programas deberá evitar incrementar la carga tributaria sobre la mano de obra.

El cambio reciente (2008) en materia de sistema de pensiones, con la eliminación del régimen de capitalización y su reemplazo por un sistema de reparto que se encuentra ya en desequilibrio (el déficit se financia con la pre-asignación de impuestos), llevará sin embargo en el mediano plazo a la necesidad de procurar mayor financiamiento. Ello indica que la reducción planteada en el punto previo tiene límites, a menos que se modifiquen nuevamente los sistemas de prestación (pensiones, etc.), que se incremente la porción de impuestos asignados, que se reduzcan las prestaciones. En cualquier caso, se plantea la necesidad de políticas coordinadas en todas las áreas de la seguridad social –desde pensiones, a los sistemas de salud para activos y pasivos, pagos de transferencias familiares, riesgos y enfermedades, etc.-, que incluyen desde la

determinación de beneficios, al financiamiento y eventualmente provisión de los servicios. En particular también deben tomarse en cuenta las diferencias de beneficios para trabajadores formales e informales, y los incentivos asociados. Se requiere contar con información básica que permita adecuar los programas, para que resulten compatibles en términos de incentivos. De allí,

Recomendación 3. Releva los programas vigentes en materia de seguridad social, para determinar los costos y beneficios relativos para un trabajador y su grupo familiar, y para una empresa –en distintas circunstancias- de contratar formal o informalmente. Establecer un mecanismo permanente de evaluación del beneficio neto de la seguridad social para individuos en diferentes circunstancias y para empresas, que alimente las decisiones en materia de cambios en los beneficios y/o en el financiamiento de cualquier programa social.

La regulación laboral es una componente adicional que afecta los costos de contratación de la mano de obra. En la década de 1990 se flexibilizó la regulación laboral, en un contexto de gran rigidez macroeconómica (convertibilidad peso/dólar) que llevó a un fuerte aumento de los costos laborales en la primera mitad de esa década, compensado parcialmente por aumentos de productividad. La década actual, luego de la crisis, mostró una reversión de las políticas hacia menor flexibilidad en materia de política salarial, despidos, régimen de accidentes y enfermedades, etc., al tiempo que se registró una gran devaluación de la moneda doméstica que persistió en años siguientes, permitiendo compensar en parte los aumentos de costos regulatorios. La experiencia argentina revela que la regulación laboral es menos restrictiva en contextos de debilidad de la moneda doméstica y de alta inflación, y que los problemas se presentan durante los procesos de estabilización (cuando se verifica una apreciación de la moneda). De allí que los cambios en la regulación laboral hacia un contexto más flexible serán más relevantes en tanto la economía argentina ingrese en un período de mayor estabilidad.

Recomendación 4. Evaluar a través de informes independientes con periodicidad anual la evolución del ambiente de negociación colectiva y la evolución de las condiciones de la regulación en el mercado laboral, a efectos de monitorear su impacto sobre el mercado de trabajo. Ajustar dichas regulaciones para favorecer un mejor ambiente para la contratación.

Dado que cabe prever una evolución creciente de los costos laborales, en parte por la necesidad de extender la cobertura y financiar los programas sociales, resulta imprescindible compensar dichos aumentos con un contexto que favorezca el crecimiento de la productividad. Por otra parte, dada la elevada cuña salarial, el sector informal requiere fuertes incrementos de productividad, para poder formalizarse. Para arbitrar políticas que mejoren la competitividad, y que por dicha vía reduzcan la informalidad empresarial y laboral, se requiere un nivel de coordinación elevado de parte de distintas agencias públicas. Entre ellas cabe citar a los ministerios de Hacienda (reducción de cargas tributarias y su financiamiento, limitación para el establecimiento de nuevas tasas y contribuciones sobre la nómina salarial, políticas de competencia), de Trabajo (políticas de regulación laboral, regímenes de accidentes y enfermedades, mecanismos de inscripción y registros laborales, programas de empleo y capacitación), de Seguridad Social (programas de pensiones, de salud, programas sociales y para la pobreza), de Educación (curricula general, capacitación específica), de Interior (coordinación con gobiernos subnacionales –Provincias y Municipios-). Estas políticas de fomento de la

competitividad, que incluyen muchas otras dimensiones, deberían recibir la máxima prioridad política y ser coordinadas a un alto nivel del Poder Ejecutivo.

Recomendación 5. Programa Nacional de Competitividad y Formalización Empresarial. Establecer un programa permanente, con el propósito de que se constituya en una política de largo plazo (más allá de la Administración corriente), que coordine políticas que favorezcan la competitividad, la formalización de empresas y la formalización laboral.

La simplificación que introdujo el régimen de monotributo para los autónomos, el nuevo régimen para personal de servicio doméstico, la simplificación del registro para nuevos asalariados (Alta Temprana), así como el incremento de la proporción de empleados públicos y el desarrollo de empresas modernas en sectores tradicionalmente informales (agricultura y ganadería), son todos factores que han favorecido la formalización y que –junto con mejoras tecnológicas en el control, como el pago electrónico de salarios- han permitido una mejora en los mecanismos de administración tributaria. Conspira contra esta tendencia la proliferación de regímenes especiales –programas sociales bajo la forma de cooperativas, con legislación tributaria y laboral difusa-, así como el carácter transitorio de los regímenes especiales por los cuales se reduce el costo de la formalidad dado que el control resulta particularmente complejo.

Recomendación 6. Administración tributaria: limitar los mecanismos de excepción, extender mecanismos de pago salarial electrónico, incrementar el uso de instrumentos de control cruzado de información.

Ya se mencionó que –por el lado de la demanda- el establecimiento de un nuevo régimen para el personal doméstico desde fines de los ‘90, con menores costos y con otros incentivos tributarios, indujo la formalización de más de 200 mil empleados que previamente registraban como asalariados informales. Se estima que con ello se encuentra cubierto poco menos de un tercio de la población ocupada en el sector doméstico. Para elevar la cobertura a niveles del 50% o más se requiere por una parte facilitar los trámites y elevar los controles de documentación de la población inmigrante, de modo que los beneficios de seguridad social para los trabajadores y los tributarios para los empleadores, se extiendan a una mayor porción de la población ocupada. Por lo tanto,

Recomendación 7. Facilitar la documentación de población migrante y aumentar los controles; ello permitirá extender los beneficios de la seguridad social y los tributarios a una mayor población que actualmente no califica para el programa vigente.

7. CONCLUSIONES

En una perspectiva de mediano y largo plazo, la proporción de ocupados informales tuvo una tendencia creciente desde los '80 hasta mediados de los '90, tocó un máximo durante la crisis de 2002/3, para descender en el ciclo 2003/8 a niveles cercanos a los de la primera mitad de los '90. Parte de la reciente caída –y del aumento previo- se vincula con la evolución del empleo autónomo, que en términos relativos mostró un aumento y posterior caída de participación en el empleo total. También resulta consistente el ciclo agregado con la caída del empleo público en la década pasada y su recuperación en la década actual. Sin embargo el cambio más notable se dio entre los asalariados privados y entre los autónomos, al detenerse el crecimiento neto del empleo informal, y de hecho al caer entre los asalariados.

Del lado de la oferta, las dos décadas previas habían registrado un importante aumento de la tasa de participación laboral. El ciclo sin embargo tocó un máximo (46% para la tasa urbana agregada de actividad) a partir de la entrada de población activa con los planes oficiales de empleo y desde entonces se estabilizó. La tasa de actividad de mujeres registró el mayor incremento (4 puntos porcentuales entre fines de los '90 y el año 2003) y se verificó una pequeña disminución de la tasa de hombres en edades principales. Ambos fenómenos contribuyeron al pico de informalidad a comienzos de esta década, mientras que la estabilización posterior quitó presión al mercado respecto de la entrada de trabajadores marginales observada en los 20 años previos.

La formalización de autónomos a partir de 1999 fue consistente con la entrada en vigencia del régimen de monotributo que mejoró los incentivos para el cumplimiento tributario de los trabajadores independientes. Este proceso de formalización tendió a agotarse en 2008, al reducir los incentivos vía el congelamiento de los niveles de facturación que obligaba a cambiar de categoría y elevar los pagos impositivos. A fines de 2009 se aprobó una nueva ley que elevó sustancialmente los montos de facturación y por lo tanto baja la carga tributaria, lo que daría lugar a una eventual formalización adicional de autónomos.

La formalización de empleados domésticos fue también inducida en este período a través de una sensible baja en los impuestos y mejores beneficios para los asalariados. Finalmente entre los asalariados, la pronunciada baja del costo laboral a partir de la devaluación de 2002 permitió un fuerte aumento de actividades formales que derivó en mayor empleo formal. Otros incentivos en el período fueron de similar naturaleza, al reducir transitoria o permanentemente los impuestos laborales para empresas pequeñas (PYMES y otros regímenes especiales). La situación para la mayoría de las empresas sin embargo se revirtió al cabo de varios años con la caída del tipo de cambio real y dado el bajo crecimiento de la productividad doméstica que no pudo evitar un fuerte crecimiento de los costos laborales unitarios. De allí que, frente a la caída de los incentivos a contratar formalmente, junto con la menor elasticidad empleo observada, se enfrenta el riesgo de estabilizar la tasa de informalidad asalariada en los altos niveles actuales.

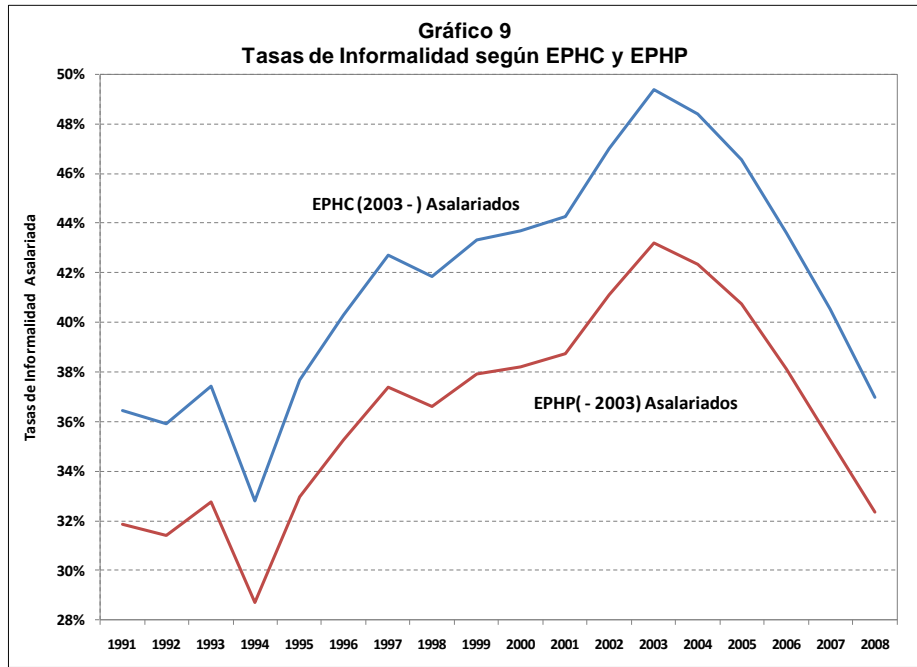
Una reducción significativa de la informalidad requiere –tal como se señala en las recomendaciones- priorizar la competitividad y la formalización empresarial, definir una política tributaria que en el mediano plazo reduzca la carga impositiva sobre el trabajo y que a la vez se perciba como estable en lugar de oportunista y de corto plazo. Por el lado de los beneficios,

deben evaluarse los distintos programas sociales y su financiamiento, focalizar el gasto –para lo cual se requiere avanzar en materia de documentación- y evitar la tentación de fondear tales programas con mayores gravámenes sobre el empleo formal. Deben asimismo eliminarse los mecanismos de excepción y adecuar la regulación laboral a un contexto más flexible, evitando la coexistencia de un doble sistema: empleados protegidos con seguro y alta regulación en los sectores de alta productividad y empleados que trabajan en un contexto menos regulado y con protección social general financiada de recursos generales en sectores de baja productividad. A la larga, los tratamientos diferenciales conspiran contra la calidad de la administración tributaria, reducen la productividad y el crecimiento potencial, o bien resultan insostenibles.

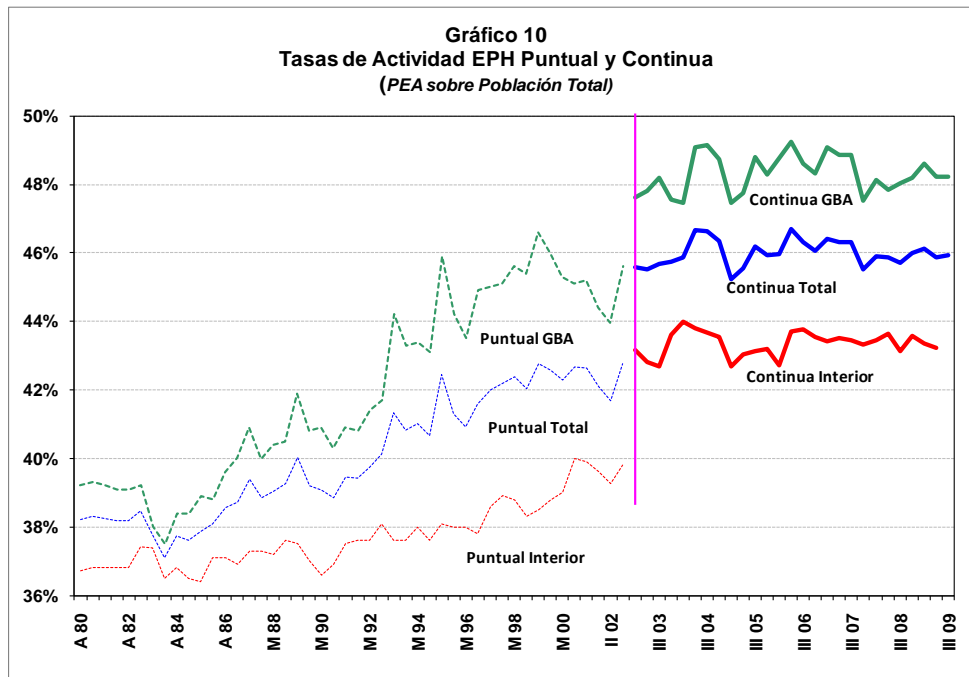
APÉNDICE METODOLÓGICO. La información estadística en Argentina. Las encuestas de hogares (EPH) son la principal fuente para medir informalidad según la definición legal, ya que se indaga si el empleador realiza o no descuentos jubilatorios. Las EPH se iniciaron a comienzos de la década de 1970, continuando las mediciones realizadas a través de las encuestas de empleo y desempleo en la década previa. Las EPH incluyeron normalmente dos operativos anuales en los meses de abril y octubre, aunque en algunos años también se realizó un relevamiento intermedio en julio. Se dispone así de dos (hasta tres) mediciones anuales de los principales indicadores del mercado laboral para el área de Gran Buenos Aires desde 1974. Durante los años '70 se consolidaron los procedimientos de medición introduciéndose diversos cambios en los cuestionarios y se extendió el área de cobertura a los siete principales aglomerados urbanos. La cobertura geográfica continuó expandiéndose hasta estabilizarse a mediados de los '90 en torno de treinta aglomerados urbanos relevados en forma regular. Existe un único relevamiento para zonas rurales, correspondiente al área de Viedma (Alto Valle del Río Negro). Las EPH puntuales o EPHP, es decir el relevamiento realizado en dos o tres momentos del año, fueron reemplazadas a partir del año 2003 por un relevamiento continuo –es decir, realizado todos los meses, aún cuando la información se consolide y difunda a nivel trimestral-. Las EPH continuas (EPHC) introdujeron modificaciones en las definiciones, por lo que diversas series presentan en la presente década saltos de nivel y eventualmente de comportamiento, que se suman a la disrupción en el mercado de trabajo asociada a la crisis política y económica de 2001/2. Uno de los objetivos de la nueva metodología fue mejorar la captación de la condición de actividad de los individuos intentando identificar ocupaciones de difícil reconocimiento más vinculadas a la producción familiar y a detectar formas ocultas de búsqueda de empleo.

La construcción de una historia en base a series homogéneas, en términos de los principales indicadores del mercado de trabajo (población activa, ocupada, desocupada), que sea a la vez suficientemente larga en el tiempo, está por lo tanto afectada por cambios de cobertura geográfica y de naturaleza metodológica. Los cambios de cobertura geográfica son menos relevantes si se limita el análisis a períodos relativamente cortos (menos de dos décadas). Las diferencias metodológicas, en cambio, contaminan las comparaciones más recientes, en particular entre 1990 y la actualidad. Aún así es posible empalmar las series de los principales indicadores a partir de los estimadores que surgen de relevamientos simultáneos de la EPHP y de la EPHC durante el año 2003. Si bien no se cuenta con microdatos para los mismos períodos, se dispone de información publicada para los relevamientos de mayo de 2003 de las EPHC y del segundo trimestre de 2003 de las EPHP.

El empalme de series se puede hacer hacia atrás (partiendo de los niveles de tasas de las EPHC y empalmando con variaciones de la EPHP), o hacia adelante (partiendo de los niveles de las EPHP y empalmando con las variaciones de la EPHC). En términos agregados las diferencias entre ambas estimaciones son sólo de niveles, pero por una parte ello afecta estimaciones centrales del mercado de trabajo y los cambios son apreciables cuando se desagregan las tasas según diferentes grupos poblacionales. En términos agregados se puede decir que en el período 1998-2002 la tasa de actividad con metodología de las EPH continuas es 4 puntos porcentuales mayor que en la medición previa (EPH puntuales), mientras que la tasa de empleo es 3.4 puntos más alta y la tasa de desempleo no cambia (por construcción). La informalidad asalariada aumenta 5.5 puntos respecto de la medición previa. Para el análisis de informalidad, resulta de interés desagregar los cambios en tasas de desempleo e informalidad según grupos poblacionales.



Tasas de participación. Como queda dicho el cambio en la metodología de las EPH genera un salto en las tasas de participación laboral promedio de 4 puntos entre estimaciones simultáneas por ambos métodos (EPHP y EPHC), algo mayores en el interior urbano que en el área de Gran Buenos Aires. El salto en parte se debe a cambios (no explicados) en el tamaño de la población relevada y cambios muy apreciables en las tasas de actividad de mujeres, que suben cuatro puntos porcentuales en general, y para cada grupo etáreo. La tasa media de actividad de los varones se eleva 1.8 puntos porcentuales, aún cuando los únicos grupos cuya tasa desciende son los varones de 25 a 50 años, un grupo predominantemente formal.



Informalidad. Con base en la EPHC el nivel de informalidad asalariada es sistemáticamente mayor que si se empalma con base en la historia de la EPHP. La dinámica es naturalmente la misma, con una reversión al mismo nivel de comienzos de los '90 a fines de los 2000. La “revisión histórica” que surge de empalmar las tasas de informalidad con la metodología actual da lugar a un salto de cinco a seis puntos en las tasas de informalidad respecto de mediciones previas. En el presente documento se trabaja tomando como base la EPHC, a partir de la cual se extienden hacia atrás las series con las variaciones que determinan las EPHP, con empalme en el año 2003. Es decir, hacia atrás los niveles difieren pero las variaciones son las mismas. Finalmente, hay dos cuestiones que afectan la comparación de tasas en el tiempo. Por un lado, la gradual extensión desde la década de 1990 de los programas públicos de empleo, por los cuales la población originalmente inactiva se consideró como parte de la PEA (población económicamente activa), y una porción de desocupados –originalmente considerados como tales, a efectos de calificar para ser incluidos en el programa- pasaron a registrarse como ocupados (en programas de empleo). Estos programas se extendieron en la segunda mitad de los '90, y se generalizaron a partir del año 2002 con el Plan Jefes y Jefas de hogar, que llegó a entregar subsidio a poco menos de 2 millones de personas, de los cuales una porción se consideraba ocupada. Es posible sin embargo realizar una separación entre la población ocupada total y la empleada bajo tales programas desde fines de la década pasada, por lo que la diferencia permite tener una noción de la evolución del “empleo sin planes”, como aproximación de los cambios en la demanda de trabajo del mercado. La segunda cuestión que introduce ruido en las comparaciones proviene de la pérdida de confiabilidad en los datos suministrados por el instituto oficial de estadísticas, INDEC, desde el año 2007. Fuentes alternativas (tanto oficiales como privadas) indican que la tasa de empleo podría estar sobreestimada por INDEC, lo que implica (dada la tasa de participación agregada) una subestimación del desempleo. En lo que hace al análisis de informalidad, INDEC informó una apreciable caída en la tasa de asalariados informales desde 41.6% en el primer trimestre de 2007 (último dato que se puede calcular a partir de las bases de la EPH) a 36.2% en el segundo trimestre de 2009. Dado que la tasa de informalidad asalariada se mueve en forma anticíclica, es probable que durante la fase descendente del ciclo (mediados de 2008 a mediados de 2009) se haya verificado un aumento de las tasas de informalidad, no informado por la estadística oficial.

REFERENCIAS

Auguste, S.; N. Susmel y P. Roccatagliata (2009), *Informalidad y Productividad. Los Desafíos de la Productividad Laboral en la Argentina*. FIEL.

Banco Mundial (2007), *Informalidad, Escape y Exclusión*, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank

Castells, Manuel and Alejandro Portes, (1989), "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy." *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, editado por A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.

Catao, L., Pagés, C., Rosales, M. F.(2009), *Financial Dependence, Formal Credit and Informal Jobs: New Evidence from Brazilian Household Data*. Versión preliminar.

Hirschman, A. (1977). *Salida, voz y lealtad. Respuesta al deterioro de las empresas, organizaciones y Estados*. México. Fondo de Cultura Económica.

INDEC (2003), *La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina*.

Litan, R. (1988). *Necesidad de Reforma Política*. *Perspectivas Económicas* Nro 63. (32-36).

Ñopo, Hugo (2004). "Matching as a Tool to Decompose Wage Gaps". *The Review of Economics and Statistics*, 90(2), pp. 290-299, Mayo 2008.

OIT (2002) Decent work and the informal economy.

Portes A. y Haller W. (2004) "La Economía Informal", CEPAL, Políticas Sociales # 100.

Pratap,S.; Quintin,E.. (2002) "Are Labor Markets Segmented in Argentina? A semiparametric approach". Discussion Paper. Centro de Investigación Económica, ITAM.

Schneider, F. (2006) "Shadow Economies and Corruption All Over the World: What Do We Really Know?" IZA DP No. 2315.

Schneider, F. (2002), "Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries Around the World". Documento de trabajo presentado en el taller del Australian National Tax Centre, Julio 17, 2002.

Schneider, F. y Enste, D. (1998), *Increasing shadow economies all over the world - Fiction or Reality?* Documento de trabajo No. 26, Institute for the Study of Labor.

Schneider, Friedrich and Dominik H. Enste. (2000), "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences," *Journal of Economic Literature* 38 (1), pp. 77-114.

Tokman, V. (1992), "The Informal Sector in Latin America: From Underground to Legal". Tokman, V. (ed.) *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*. PREALC, Lynne Rienner, Boulder, Colorado.

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO

101. Energy Populism and Household Welfare. W. Cont, P. Hancevic y F. Navajas. Agosto 2009.
100. Acceso a Internet y Desempeño Académico en la Argentina: Explorando la Evidencia. M. Cristini y G. Bermudez. Diciembre 2008. Abril 2009.
99. Políticas para Mitigar Riesgos Sociales. El Caso de los Infortunios Laborales y el Desempleo. M. Panadeiros y N. Susmel. Diciembre 2008.
98. El Desempeño de los Sistemas de Capitalización Previsional en América Latina: Determinantes Estructurales y Regulatorios sobre la Competencia de las AFP. Sebastián Auguste y Santiago Urbiztondo. Noviembre 2008.
97. Financiamiento de la Infraestructura en la Argentina: lo que dejó la crisis macroeconómica. D. Artana y R. Moya. Noviembre 2008.
96. Adaptación Tarifaria y Tarifa Social: Simulaciones para Gas Natural y Electricidad en el AMBA. F. Navajas y P. Hancevic. Diciembre 2007.
95. Estructuras Tarifarias en el Servicio de Electricidad para Usuarios Residenciales. El Caso de las Provincias Argentinas. Walter Cont. Diciembre 2007.
94. El Shock de los Precios del Petróleo en América Central: Implicancias Fiscales y Energéticas. Daniel Artana, Marcelo Catena y Fernando Navajas. Agosto 2007.
93. El Mapa Económico de las Mujeres Argentinas (1998-2006). M. Cristini y G. Bermudez. Abril 2007.
92. Are Latin-American Countries Decentralized? D. Artana. Marzo 2007.
91. El Sistema Argentino de Innovación (1980-2004): Evaluación y Propuestas. M. Cristini, G. Bermudez y F. Ares. Diciembre 2006.
90. ¿Qué Hace Diferente a las Aseguradoras del Resto de las Empresas? Una Propuesta General para Fortalecer el Mercado de Seguros. R. Moya. Diciembre 2006.
89. “Energó –Crunch” Argentino 2002-20XX. F. Navajas. Octubre 2006.
88. Privatization of Infrastructure Facilities in Latin America: Full Economic Effects and Perceptions. S. Urbiztondo. Julio 2006.
87. Gasto Tributario: Concepto y Aspectos Metodológicos para su Estimación. D. Artana. Diciembre 2005.
86. Fusiones Horizontales. W. Cont y F. Navajas. Diciembre 2005.
- 85.. La Reforma del Sector Eléctrico en Colombia: Breve Análisis y Crítica Constructiva S. Urbiztondo y J. M. Rojas. Octubre 2005.
84. Transparencia, Confidencialidad y Competencia: Un Análisis Económico de las Reformas Actuales en el Mercado de Gas Natural Argentino. S. Urbiztondo, FIEL. Agosto 2005.
83. Proyecto Mundial de Internet: El Capítulo Argentino. FIEL e Instituto de Economía Aplicada (Fundación Banco Empresario de Tucumán). Noviembre 2004.
82. La Anatomía Simple de la Crisis Energética en la Argentina. F. Navajas y W. Cont. Septiembre 2004.
81. Las Nueva China Cambia al Mundo. M. Cristini y G. Bermúdez. Septiembre 2004.
80. Las PyMES Argentinas: Ambiente de Negocios y Crecimiento Exportador. M. Cristini y G. Bermúdez. Junio 2004.
79. Educación Universitaria. Aportes para el Debate acerca de su Efectividad y Equidad. M. Echart. Diciembre 2003.
78. Cables Suelos: La Transmisión en la Provincia de Buenos Aires (Comedia) E. Bour y Carlos A. Carman. Noviembre 2003.
77. Renegotiation with Public Utilities in Argentina: Analysis and Proposal. S. Urbiztondo. Octubre 2003.
76. Productividad y Crecimiento de las PYMES: La Evidencia Argentina en los 90. M. Cristini, P. Costa y N. Susmel. Mayo 2003.

75. Infraestructura y Costos de Logística en la Argentina. M. Cristini, R. Moya y G. Bermúdez. Noviembre 2002.
74. Nuevas Estrategias Competitivas en la Industria Farmacéutica Argentina y Reconocimiento de la Propiedad Intelectual. M. Panadeiros. Octubre 2002.
73. Estructuras Tarifarias Bajo Estrés. F. Navajas. Setiembre 2002.
72. Seguridad Social y Competitividad: El Caso del Sistema de Salud. M. Panadeiros. Marzo 2002.
71. El Agro y el País: Una Estrategia para el Futuro. Octubre 2001.
70. Reseña: Índice de Producción Industrial y sus Ciclos. Lindor Esteban Martin Lucero. Agosto 2001.
69. Apertura Comercial en el Sector Informático. P. Acosta y M. Cristini. Junio 2001.
68. Microeconomic Decompositions of Aggregate Variables. An Application to Labor Informality in Argentina. L. Gasparini. Marzo 2001.
67. Una Educación para el Siglo XXI. La Práctica de la Evaluación de la Calidad de la Educación. Experiencia Argentina e Internacional. M. Nicholson. Diciembre 2000.
66. Una Educación para el Siglo XXI. La Evaluación de la Calidad de la Educación. G. Cousinet. Noviembre 2000.
65. Hacia un Programa de Obras Públicas Ampliado: Beneficios y Requisitos Fiscales. S. Auguste, M. Cristini y C. Moskovits. Setiembre 2000.
64. La Apertura Financiera Argentina de los '90. Una Visión Complementaria de la Balanza de Pagos. Claudio Dal Din . Junio 2000.
63. La Integración Mercosur-Unión Europea: La Óptica de los Negocios. M. Cristini y M. Panadeiros. Diciembre 1999.
62. El Control Aduanero en una Economía Abierta: El Caso del Programa de Inspección de Preembarque en la Argentina. M. Cristini y R. Moya. Agosto 1999.
61. El Crédito para las Microempresas: Una Propuesta de Institucionalización para la Argentina: M. Cristini y R. Moya. Agosto 1999.
60. El Problema del Año 2000. Implicancias Económicas Potenciales. E. Bour. Marzo 1999.
59. Aspectos Financieros de Tipos de Cambio y Monetarios del Mercosur. Diciembre 1998.
58. Desarrollos Recientes en las Finanzas de los Gobiernos Locales en Argentina. R. López Murphy y C. Moskovits. Noviembre 1998.
57. Regulaciones a los Supermercados. D. Artana y M. Panadeiros. Julio 1998.
56. La Deuda Pública Argentina: 1990-1997. C. Dal Din y N. López Isnardi. Junio 1998.
55. Modernización del Comercio Minorista en la Argentina: El Rol de los Supermercados. D. Artana, M. Cristini, R. Moya, M. Panadeiros. Setiembre 1997.
54. Competencia Desleal en el Comercio Minorista. Experiencia para el Caso Argentino. D. Artana y F. Navajas. Agosto 1997.
53. Decentralisation, Inter-Governmental Fiscal Relations and Macroeconomic Governance. The Case of Argentina. Ricardo L. Murphy and C. Moskovits. Agosto 1997.
52. Las Estadísticas Laborales. Juan L. Bour y Nuria Susmel. Junio 1997.
51. Determinantes del Ahorro Interno: El Caso Argentino. R. López Murphy, F. Navajas, S. Urbiztondo y C. Moskovits. Diciembre 1996.
50. Mercado Laboral e Instituciones: Lecciones a partir del Caso de Chile. Ricardo Paredes M. Diciembre 1996.
49. Una Propuesta de Tarifación Vial para el Area Metropolitana. O. Libonatti, R. Moya y M. Salinardi. Setiembre 1996.
48. El Relanceo de las Tarifas Telefónicas en la Argentina. D. Artana, R. L. Murphy, F. Navajas y S. Urbiztondo. Diciembre 1995.
47. Las PYMES en la Argentina. M Cristini. Diciembre 1995.
46. Precios y Márgenes del Gas Natural: Algunas Observaciones Comparativas. F. Navajas. Octubre 1995.

45. Encuesta sobre Inversión en la Industria Manufacturera (2da. parte). M. Lurati. Setiembre 1995.
44. Defensa de la Competencia. D. Artana. Marzo 1995.
43. Defensa del Consumidor. D. Artana. Diciembre 1994.
42. Fiscal Decentralization: Some Lessons for Latin America. D. Artana, R. López Murphy. Octubre 1994.
41. Reforma Previsional y Opción de Reparto-Capitalización. José Delgado. Junio 1994
40. La Experiencia del Asia Oriental. FIEL/BANCO MUNDIAL. Marzo de 1994.
39. Financiamiento de la Inversión Privada en Sectores de Infraestructura. FIEL/BANCO MUNDIAL. Diciembre de 1993.
38. La Descentralización de la Educación Superior: Elementos de un Programa de Reforma. Agosto 1993.
37. Encuesta sobre Inversión en la Industria Manufacturera. M. Lurati. Julio 1993.
36. El Arancel Externo Común (AEC) del MERCOSUR: los conflictos. M. Cristini, N. Balzarotti. Febrero 1993.
35. Costos Laborales en el MERCOSUR: Comparación de los Costos Laborales Directos. J. L. Bour, N. Susmel, C. Bagolini, M. Echart. Diciembre 1992.
34. Gasto Público Social: El Sistema de Salud. M. Panadeiros. Setiembre 1992.
33. El sistema Agro-Alimentario y el Mercado de la CE. M. Cristini. Junio 1992.
32. Costos Laborales en el MERCOSUR: Legislación Comparada. J. L. Bour, N. Susmel, C. Bagolini, M. Echart. Abril 1992.
31. Los Acuerdos Regionales en los 90: Un Estudio Comparado de la CE92, el NAFTA y el MERCOSUR. M. Cristini, N. Balzarotti. Diciembre 1991.
30. Reforma de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de la Provincia de Mendoza. M. Cristini, J. Delgado. Octubre 1991.
29. El Sistema de Obras Sociales en la Argentina: Diagnóstico y Propuesta de Reforma. M. Panadeiros. Agosto 1991.
28. Propuesta de Reforma de la Carta Orgánica del Banco Central. J. Piekarz, E. Szewach. Marzo 1991.
27. La Comercialización de Granos. Análisis del Mercado Argentino. D. Artana, M. Cristini, J. Delgado. Diciembre 1990.
26. Algunas Consideraciones sobre el Endeudamiento y la Solvencia del SPA. D. Artana, O. Libonatti, C. Rivas. Noviembre 1990.
25. Evolución de las Cotizaciones Accionarias en el Largo Plazo. C. Miteff. Julio 1990.
24. Efectos de un Esquema de Apertura Económica sobre la Calidad de Bienes Producidos Localmente. C. Canis, C. Golonbek, I. Soloaga. Marzo 1990.
23. Principales Características de las Exportaciones Industriales en la Argentina. C. Canis, C. Golonbek, I. Soloaga. Diciembre 1989.
22. La Promoción a la Informática en la Argentina. D. Artana, M. Salinardi. Septiembre 1989.
21. Inversión en Educación Universitaria en Argentina. J. L. Bour, M. Echart. Junio 1989.
20. Incidencia de los Impuestos Indirectos en el Gasto de las Familias. J. L. Bour, J. Sereno, N. Susmel. Enero 1989.
19. Aspectos Dinámicos del Funcionamiento del Mercado de Tierras: El Caso Argentino. M. Cristini, O. Chisari. Noviembre 1988.
18. Investigaciones Antidumping y Compensatorias contra los Países Latinoamericanos Altamente Endeudados. J. Nogués. Agosto 1988.
17. Sistema de Atención Médica en la Argentina: Propuesta para su Reforma. M. Panadeiros. Mayo 1988.
16. Regulación y Desregulación: Teoría y Evidencia Empírica. D. Artana y E. Szewach. Marzo 1988.
15. Informe OKITA: Un Análisis Crítico. D. Artana, J. L. Bour, N. Susmel y E. Szewach. Diciembre 1987.
14. La Política Agropecuaria Común (PAC): Causas de su Permanencia y Perspectivas Futuras. M. Cristini. Julio 1987.

13. Las Encuestas de Coyuntura de FIEL como Predictores del Nivel de Actividad en el Corto Plazo. M. Cristini e Isidro Soloaga. Noviembre 1986.
12. La Demanda de Carne Vacuna en la Argentina: Determinantes y Estimaciones. M. Cristini. Noviembre 1986.
11. El Impuesto a la Tierra: una Discusión de sus Efectos Económicos para el Caso Argentino. M. Cristini y O. Chisari. Abril 1986.
10. El Impuesto a la Tierra, las Retenciones y sus Efectos en la Producción Actual y la Futura. M. Cristini, N. Susmél y E. Szewach. Octubre 1985.
9. El Ciclo Ganadero. La Evidencia Empírica 1982-84 y su Incorporación a un Modelo de Comportamiento. M. Cristini. Noviembre 1984.
8. Determinantes de la Oferta de Trabajo en Buenos Aires. J. L. Bour. Enero 1984.
7. La Oferta Agropecuaria: El Caso del Trigo en la Última Década. M. Cristini. Septiembre 1983.
6. Ocupaciones e Ingresos en el Mercado de Trabajo de la Cap. Fed. y GBA. H. Hopenhayn. 1982. 3 tomos.
5. Oferta de Trabajo: Conceptos Básicos y Problemas de Medición. J. L. Bour. Julio 1982.
4. Ganado Vacuno: El Ciclo de Existencias en las Provincias. M. Cristini. Junio 1982.
3. Algunas Reflexiones sobre el Tratamiento a los Insumos no Comercializados en el Cálculo de Protección Efectiva. G. E. Nielsen. Diciembre 1981.
2. Encuesta sobre Remuneraciones en la Industria. Diseño Metodológico. J. L. Bour, V. L. Funes, H. Hopenhayn. Diciembre 1981.
1. La Fuerza de Trabajo en Buenos Aires, J. L. Bour. Diciembre 1981.

ESTAS EMPRESAS CREEN EN LA IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA PRIVADA EN LA ARGENTINA

A ABA - Asoc. Bancos de la Argentina
ACARA-Asoc. de Conces. de Autom. de la Rep. Arg.
ADECCO
Amarilla Gas S.A.
American Express Argentina S.A.
Amx Argentina S.A.
Aseg. de Cauciones S.A. Cía. Seg.
Asoc. Argentina de Cías. de Seguros

Banco CMF S.A.
Banco COMAFI
Banco del Chubut
Banco Galicia
Banco Patagonia S.A.
Banco Privado
Banco Sáenz S.A.
Banco Santander Río
BBVA Banco Francés
Bodegas Chandon S.A.
Bolsa de Cereales de Buenos Aires
Bolsa de Comercio de Bs. As.
Booz Allen Hamilton de Arg. S.A.
Brinks
Bunge Argentina S.A.

Caja de Seguro S.A.
Cámara Argentina de Comercio
Campos y Asociados Comunicación
Camuzzi Argentina
Cargill S.A.C.I.
Cencosud S.A.
Central Puerto S.A.
Cervecería y Maltería Quilmes
Chep Argentina S.A.
Citibank, N.A.

Coca Cola de Argentina S.A.
Coca Cola FEMSA de Buenos Aires
Consejo Federal de Inversiones
Corsiglia y Cía. Soc. de Bolsa S.A.
Costa Galana

Dell Argentina
Direct TV
Droguería Del Sud
Du Pont Argentina S.A.

Elektra de Argentina S.A.
Esso S.A. Petrolera Argentina

F.V.S.A.
Falabella S.A.
FASTA
Farmanet S.A.
Ford Argentina S.A.
Fratelli Branca Dest. S.A.
FPT - Fundación para la Formación Profesional en el Transporte

Gas Natural Ban S.A.
Grupo Carrefour
Grupo Danone
Grupo Linde Gas. S.A.
Grimoldi S.A.

Hewlett Packard Argentina S.A.
Hoteles Sheraton de Argentina

IBM Argentina S.A.
INFUPA S.A.
Internet Securities Argentina SRL.

Japan Bank Internacional Cooperation
Johnson Diversey de Argentina S.A.
JP Morgan Chase

La Holando Sudamericana
Loimar S.A.

ESTAS EMPRESAS CREEN EN LA IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA PRIVADA EN LA ARGENTINA

**Loma Negra C.I.A.S.A.
Los Gallegos Shopping
L'Oreal Argentina
Louis Dreyfus Commodities**

**Mabe Argentina
Magic Software Argentina A.A.
Marby S.A.
Massalin Particulares S.A.
Mastellone Hnos. S.A.
Medicus A. de Asistencia Médica y
Científica
Mercado Abierto Electrónico S.A.
Mercado de Valores de Bs. As.
Merchant Bankers Asociados
Merck Química Argentina S.A.I.C
Metrogas S.A.
Microsoft de Argentina**

**Neumáticos Goodyear SRL.
Nextel Communications Argentina S.A.
Nike Argentina S.A.
Nobleza Piccardo S.A.I.C.F.**

**OCA S.A.
Organización Techint
Orlando y Cía. Sociedad de Bolsa**

**Pan American Energy LLC
PBBPolisur S.A.
Pegasus Argentina S.A.
Petroquímica Cuyo SAIC
Petrobras Energía S.A.
Philips Argentina S.A.
Pirelli Neumáticos SAIC.
Prysmian Energía Cables y Sistemas de
Argentina**

Quickfood S.A.

**Repsol-YPF
Roggio S.A.**

**San Jorge Emprendimientos S.A.
SC Johnson & Son de Arg. S.A.
Sealed Air Argentina S.A.
Securitas Argentina S.A.
Sempra Energy International Argentina
Shell C.A.P.S.A.
Sibille Sociedad Civil
Siemens S.A.
Smurfit Kappa de Argentina S.A.
Sociedad Comercial del Plata S.A.
Sociedad Rural Argentina
Sodexho Pass
Standard Bank**

**Telecom Argentina
Telecom Italia S.P.A. Sucursal Argentina
Telefónica de Argentina
Televisión Federal Argentina
Total Austral**

Unilever de Argentina S.A.

Vidriería Argentina S.A.