

# TRABAJO DE INVESTIGACION FINAL

Informalidad laboral en la Argentina

Una aproximación desde la teoría del Matching

Autor/es:

Mascrier, María Florencia – LU: 1046531

Teruel Zurita, Camila – LU: 1071536

Carrera:

Licenciatura en Economía

Tutor:

PhD. Tombetta, Martín

Año: 2019

# **Informalidad laboral en la Argentina: Revisión y abordaje desde la teoría de Matching**

## **Resumen**

Hablar de informalidad es referirse a una problemática creciente que no es exclusiva del mercado laboral, sino que abarca a la estructura económica y productiva de un país o de una región. Diversas manifestaciones pueden encontrarse en una amplia variedad de países y, sin embargo, el fenómeno es especialmente alarmante en países la región de América Latina y países en desarrollo. Se instaure como una problemática de carácter multidimensional, argumento bajo el cual no son unívocas las definiciones e interpretaciones de sus causas. El abordaje en el presente trabajo se basa en determinar cuáles cuál es la relación entre la estructura sociodemográfica en Argentina y la manifestación del fenómeno, considerando una estructura de análisis en términos de la Teoría de Matching, dada su relevancia en estos últimos años en el estudio del mercado de trabajo.

Palabras clave: Mercado Laboral– Teoría de Matching- Informalidad

## **Abstract**

To talk about informality is to refer to an increasing problematic that is not exclusively of the labour market, but it confers to the economic and productive structure of a country or a region. Diverse manifestations may be found in a vast variety of countries and nevertheless the phenomenon is specially alarming in the region of Latin America and developing countries. It is set up as a multidimensional problematic, argument under which the definitions and interpretations of its causes are not unique. The approach in the present work is based on determining which is the relationship between the sociodemographic structure in Argentina and the manifestation of the phenomena, considering a structure of analysis in terms of Matching Theory given its relevance for the last few years in the research of the labor market.

Key words: Labour Market - Matching Theory- Informality

## Índice

Introducción.....	4
Breve historia formal de la informalidad: ¿Es posible un consenso en su definición? .....	6
Cuestiones de medición.....	9
Problemática y estado de situación en la Argentina.....	13
Modelo de Logit.....	18
Matching e informalidad.....	24
Conclusiones.....	28
Bibliografía.....	31

## Introducción

La informalidad es un fenómeno en constante crecimiento con serias implicancias sobre la producción, la productividad, el crecimiento, el empleo, entre otras cuestiones macroeconómicas; con un alto impacto estructural y que no sólo se presenta en el mercado laboral, sino que se extiende al grueso de la economía y de la estructura productiva. La caracterización de la economía informal gira en torno a altos niveles de pobreza y precarización, así como al déficit de trabajo decente. Al observar el patrón de crecimiento de América Latina en años anteriores, el crecimiento económico acompañado por la reducción de los niveles de desempleo urbano no logró corregir el hecho de registrarse 130 millones de personas ocupadas en la informalidad (Bertranou y Casanova, 2013)<sup>1</sup>. Al año 2018, a pesar de las mejoras de las condiciones laborales el 53% de los ocupados se encuentran en la informalidad, esto es, alrededor de 140 millones de personas. (Organización Internacional del Trabajo, 2018)

La idea de que la transición de las economías tradicionales hacia economías más dinámicas y modernas acabarían con la informalidad probó la subestimación del fenómeno (Organización Internacional del Trabajo, 2013). Las formas de producción están siendo constantemente reorganizadas a partir de una mayor descentralización, más flexible y en unidades especializadas. El empleo en su noción tradicional se reemplaza habitualmente por arreglos contractuales no convencionales e incluso por empleos informales, al punto de que esta nueva lógica de trabajo representa no sólo la ampliación en la generación de empleo, sino que también implica una alta participación en la producción de bienes y servicios. De esto surge la necesidad de pensar, en términos del mercado laboral, cómo este cambio y dinamismo de las economías afectan la creación de los puestos de trabajo, su calidad, y la respuesta de la fuerza laboral desde sus características inherentes y su adecuación a esta nueva lógica del empleo y producción.

Al observar el mercado de trabajo en la Argentina, su estructura ha sufrido modificaciones sustanciales a partir de este fenómeno y representa un desafío para las políticas públicas lograr su reducción en un contexto globalizado y de alta movilidad de trabajo que trae aparejadas formas alternativas de empleo ligadas a menor

---

<sup>1</sup> Según informe de la Organización Internacional del Trabajo “Informalidad laboral en Argentina: Segmentos críticos y políticas para la formalización”.

productividad, menores aportes al desarrollo productivo local y a la generación de empleo genuino como reactivadores de la actividad económica. Por esto es importante entender la informalidad dentro de las particularidades del contexto económico de los últimos años, luego de un período de recuperación a partir de principios de siglo, así como dentro de la conformación sociodemográfica de la Argentina.

Se tomará como eje la incidencia de los determinantes de la informalidad y cómo se relacionan con la búsqueda de vías alternativas de producción e intercambio en la economía. Según los datos para el primer trimestre 2019 publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (en adelante INDEC) el único registro de empleo que creció es el empleo informal y el cuentapropismo, y se registra, además, un aumento en la tasa de desempleo que se elevó hasta alcanzar el 10,1%, y la informalidad se estimó en un 48,1% para 2018 según la Organización Internacional del Trabajo (en adelante, OIT).

El propósito de este trabajo es revisar la incidencia de la composición sociodemográfica del país sobre la problemática mencionada. Se aplicará al análisis el desarrollo de la teoría de Matching, considerando en el modelo de Matching la informalidad como un condicionante que afecta directamente las decisiones de búsqueda de empleo y los términos de contratación; en este sentido, se propone una mirada más bien crítica a la literatura pertinente, la cual no logra captar en profundidad el impacto de las características de la fuerza laboral en la determinación de un equilibrio en el mercado, sobre la idea de que el modelo se modifica sustancialmente desde las mismas decisiones de búsqueda de trabajadores y firmas al introducir la informalidad como fenómeno también explicado por las características socioeconómicas y demográficas de la región.

En la primera sección se dará una revisión de la literatura en la materia. La segunda sección se enfocará en la presentación de datos, así como trabajos empíricos que han desarrollado la construcción de una definición práctica de informalidad para América Latina. En la tercera sección, se presentará una revisión de la historia reciente de la Argentina a fin de sustentar eje central del trabajo. La cuarta sección se incluye como complemento a lo expuesto anteriormente, en donde se presentará un modelo de Logit a partir de los datos relevados por el INDEC para el primer trimestre de 2019, enfocándose en lo que este trabajo considerará como principales variables explicativas de los niveles de informalidad en Argentina. La quinta sección pretenderá ahondar de

manera teórica en los modelos Matching considerando una economía dual en la cual el mercado laboral informal se presenta como un mercado competitivo y según la cual la informalidad como una alternativa al empleo formal desde el punto de vista de la salida como de la exclusión y las implicancias de la aplicación de políticas en términos del modelo planteado. La sexta sección conformará las conclusiones del trabajo a partir de lo expuesto anteriormente.

### **Breve historia formal de la informalidad: ¿Es posible un consenso en su definición?**

Conforme las definiciones de la OIT, la informalidad es, en sí misma, una situación multicausal y heterogénea que se caracteriza a partir de la falta de trabajo decente. El empleo informal, es definido como todo aquel trabajo remunerado que se extienda tanto a asalariados como trabajadores independientes y que no estuviese registrado, o definido por la falta de regulación o marco normativo, así como también es considerado informal el trabajo no remunerado que tiene lugar dentro de una firma o unidad productiva generadora de ingresos.

A pesar de las discrepancias respecto de los orígenes de la informalidad y sus diferentes manifestaciones dentro de un país o región, existe un cierto grado de consenso en cuanto a sus características generales, que varían conforme a cada país o región de estudio, y sus consecuencias sobre la actividad económica. Lejos de estar cerrada la discusión, los diversos intentos de explicar la actividad informal han contribuido en los últimos treinta años a complejizar el análisis.

Si bien el término “informalidad” fue introducido formalmente por Keith Hart (1973)<sup>2</sup>, las cuestiones referentes a la misma han sido abordadas incluso desde la construcción de la visión de Marx en el contexto del auge industrial capitalista, aunque sin ser formalizado como tal. Entendida entonces como un fenómeno generalizado y persistente en las economías capitalistas, definiéndolo como condición de existencia de este. Es lo que Marx llamó ejército industrial de reserva a disposición del capital. La idea de informalidad aparece en la obra *El Capital* de Karl Marx a partir de la mano de obra cuyas condiciones de vida eran inferiores a las del resto de lo que él consideraba la clase obrera, esta era la fuerza de trabajo disponible para ciertas ramas de explotación del

---

<sup>2</sup> Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies* 11, 61–89.

capital y es lo que se traduce actualmente como aquella porción de la población que se encuentra subocupada o en la informalidad.

Desde el trabajo seminal de Lewis (1954) se dibuja una economía caracterizada por la coexistencia, tanto de un sector formal, así como de otro sector informal en donde este último es aquel que se caracteriza por un mayor grado de precarización y menor productividad, en donde las consideraciones habituales de los modelos resultan válidas tan sólo hasta cierto punto. Son estos modelos de economías duales los que han contribuido en los últimos años a explicar el funcionamiento del mercado de trabajo a partir de las decisiones de trabajadores y firmas, así como del acceso a diferentes tipos de puestos de trabajo definidos según su productividad y nivel de salarios.

La construcción de un consenso respecto de una definición integrada y amplia de la informalidad ha sido producto de posturas contrapuestas principalmente desde la segunda mitad del siglo XX. Estas corrientes, identifica Ludmer (2019), pueden ser clasificadas a partir de lo que era considerado como la manifestación o causa de la informalidad en una región en particular. En esta construcción se entiende a la informalidad como multidimensional y heterogénea.

El enfoque estructuralista a partir de la década del ochenta, a diferencia del enfoque dualista, planteó la idea de revisar la situación estructural de la economía a partir de la idea de que la informalidad era causada por las propias bases del sistema capitalista, en este sentido se asentaba en diversos autores la idea de una “economía informal” según la cual la generación del ingreso se da en condiciones desreguladas por las instituciones que tradicionalmente están asociadas a la actividad formal. La cuestión de la informalidad para el estructuralismo es que además de estar ligada a su noción tradicional, también forma parte de la economía moderna caracterizada no tanto por la baja productividad sino por la subordinación de las empresas o firmas de menor escala a aquellas de mayor escala y es esta subordinación, destacan Le Brum y Gerry (1975) y Bienefeld (1975) la que determina los bajos niveles de salarios del sector y las desfavorables condiciones de contratación. El foco de análisis entonces se concentra principalmente en la relación laboral; para esta corriente, las causas primeras de la informalidad se explicaban a partir del contexto cada vez más globalizado y del surgimiento de lo que se conoce como las cadenas globales de valor, a partir de la flexibilización e incremento de la producción a fines de reducir los costos. Semejante a esta, la visión legalista se construye sobre la idea de que la principal característica de la

informalidad es su desarrollo total o parcialmente por fuera de las regulaciones, lo cual se ve impulsado por las fuerzas del mercado mismo, presupone que la excesiva regulación actuaba en perjuicio de los sectores más desfavorecidos y el costo de oportunidad de la formalidad resultaba excesivamente alto (De Soto, 1986).

A partir de iniciativas que se condicen más con el enfoque dualista, aunque sin descartar aspectos del resto, como el Programa Regional de Empleo Para América Latina y el Caribe, (PREALC) que ponía especial atención en el cuentapropismo, o la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), entre otros programas internacionales, han constituido en los últimos años la base fundamental sobre la cual adaptar posibles soluciones de política a la informalidad. Entre los principales aportes, han contribuido especialmente a la caracterización del sector informal urbano. Este enfoque es el que ha tenido mayor influencia y rescata las consideraciones tradicionales del mercado de trabajo, sosteniendo que la informalidad implica una estructura de producción que está estrechamente relacionada con la heterogeneidad estructural, característica de países en desarrollo (Bergesio et al, 2007). La idea central es que, a partir del primer análisis formal de Hart, se caracterizó la dualidad de la economía según la existencia de un mercado que lograba absorber la oferta de trabajo excedente pero cuyas características principales eran la baja productividad, la menor escala, el bajo nivel de capitalización, entre otras.

Por otra parte, la idea de los mercados de trabajo multisegmentados se ha instaurado como una postura más bien conciliatoria frente a los distintos enfoques mencionados. Sobre la base de autores como Fields, Maloney, Portes, entre otros, y sus observaciones empíricas según las cuales han definido al sector informal, el enfoque holístico busca integrar las principales visiones y perspectivas de las corrientes mencionadas a la vez que identifica las cuestiones sociales así como las normas, la perspectiva de género y la idea tradicional del trabajo como los limitantes de un mayor grado de formalización; y a las condiciones del propio mercado, la movilidad del factor trabajo y las características de las firmas como condicionantes de la cantidad demandada de factor trabajo y sus características.

Más allá de las discrepancias en los enfoques planteados a lo largo de la sección, diferentes corrientes convergen en el reconocimiento de que los trabajadores que operan en la informalidad igualmente se encuentran expuestos a un grado de vulnerabilidad mucho mayor que quienes operan en la formalidad, en este sentido es necesario

reconocer la importancia de la inserción laboral para lograr un mayor grado integración social. La ambigüedad en torno a la cual se ha construido la definición de informalidad a partir de sus diversas causas ha contribuido al desarrollo de los diversos enfoques mencionados y cada uno de ellos, a su vez, ha complejizado el análisis de forma tal que pudiera construirse una visión integrada a partir de la ambigüedad y multidimensionalidad de la problemática.

### **Cuestiones de medición.**

El problema principal en la determinación de un nivel de informalidad es que puede no ser claro qué empresas operan en la informalidad y cuáles no, más allá de lo obvio. La cuestión radica en suponer que aquellas actividades que se consideran informales son llevadas a cabo por empresas pequeñas, debido a su visibilidad y participación en el mercado, que llevan a mayores probabilidades de elusión de los controles gubernamentales y evasión fiscal. Análogamente, las empresas más grandes son en general más sensibles al control gubernamental y la probabilidad de que éstas lleven a cabo actividades de carácter informal son menores, aunque siempre existe la vía alternativa de contratar a empresas más pequeñas que fuesen informales (Bergesio et al, 2007).

Según los datos de la OIT para 2018, la informalidad laboral afecta a un amplio porcentaje de los ocupados en países en desarrollo, principalmente en Asia, África y América Latina. Los niveles de informalidad laboral se dan en las regiones de África para datos anteriores a 2018 no menores al 80% a excepción de Egipto, Sudáfrica o Namibia, con niveles de hasta 98,6% como el caso de la República Democrática del Congo, seguidos por Asia, India con niveles de informalidad laboral superiores al 85%, y por último, América Latina, en donde en general se registran niveles de informalidad que rondan entre el 40% y 50% a excepción de países como Guatemala, Honduras, Nicaragua, Ecuador, Bolivia y Paraguay que presentan niveles de informalidad por sobre el 70% de los ocupados. Ningún país ni región se encuentra eximido de cierto grado de informalidad, no obstante, el 93% del empleo informal a nivel mundial se identifica en países emergentes y en desarrollo (Organización Internacional del Trabajo, 2018).

Esto demuestra que los trabajos en materia de informalidad no son infundados, por el contrario, la informalidad y más específicamente la informalidad en países en desarrollo constituye una problemática en términos de la producción, la generación de

ingresos, la seguridad social, calidad de vida y condiciones de empleo de la población económicamente activa.

Las tendencias en informalidad, considerando bases históricas desde la década de 1990 muestran la heterogeneidad en la composición por país de asalariados sin aportes jubilatorios en contraposición a la cantidad de cuentapropistas medidos como porcentaje de la población ocupada, con cifras que varían significativamente de analizarse desde la visión productiva o la visión legal; a saber, esta última apunta a pensar a los trabajadores informales como aquellos que se encuentran fuera del marco de contención regulatorio y que por tanto no gozan de beneficios de seguridad social. La visión productiva refiere a aquella proporción de la población ocupada como una clase que opera en sectores de productividad más baja. Aquí se contempla de forma más clara a los trabajadores de firmas de menor escala, actividades familiares o aquellos sectores con evolución tecnológica más rezagada. Es a partir de estas dos visiones que puede construirse un panorama completo para el abordaje de la problemática.

Al tomar los datos relevados por Tornarolli y Gasparini (2007) de las series históricas, para el caso de la Argentina considerando el período 1995-2005, los trabajadores informales como porcentaje de ocupados según la visión productiva representaban casi el 2,9%, mientras que al considerar la visión legal la misma escalaba a un 11,9% conforme las comparaciones para igual período, situando a Argentina como el país con más informalidad en la región, seguido por Venezuela.<sup>3</sup>

Los relevamientos de las encuestas permanentes de hogares para diversos países de la región e informes del Banco Mundial ponen en evidencia la heterogeneidad en las características del mercado laboral de cada país, tanto entre países como a nivel intrapaís. Sobre la base de estos análisis se considera al sector independiente informal como aquel el cual incluye cuentapropistas, dueños de pequeñas firmas o negocios, patronos, artesanos, trabajadores de la construcción, vendedores ambulantes, entre otros; el sector asalariado informal se considera sobre la base del trabajo doméstico, trabajo familiar sin remuneración, empleados en microfirms o aquellos en firmas de mayor escala, pero con condiciones de contratación subformales.<sup>4</sup> La relevancia de esta

---

<sup>3</sup> (Tornarolli y Gasparini en Perry, G. et al, 2007)

<sup>4</sup> Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., y Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: exit and exclusion*. Washington DC: The World Bank.

descripción radica en que por definición el asalariado informal en general se condice con la noción de informalidad por la vía de exclusión, puesto que parecería ser que la mayoría de estos asalariados informales cambiarían su trabajo por un trabajo formal y no tienen aportes a una caja de previsión dada la precarización en los términos de contratación y naturaleza de su empleo, mientras que los trabajadores independientes pareciera que se encuentran voluntariamente en la informalidad y por tanto voluntariamente por fuera de las contribuciones a un sistema previsional, lo cual responde a una vía de salida más bien de carácter voluntaria del mercado laboral formal.

Para América Latina, los trabajos han contribuido a definir de forma más concreta, aunque variada de acuerdo con las particularidades del país área de estudio, el grado de informalidad y sus implicancias. Dentro de la literatura económica más relevante, Maloney (2004) toma evidencia empírica para Argentina, Brasil y México con el objetivo de redefinir la noción de sector informal para América Latina, bajo el argumento de que no necesariamente la realidad para la región se condice con la idea general de informalidad, sino que el sector informal está representado por las pequeñas firmas y cuentapropistas que voluntariamente deciden no insertarse en el mercado formal. Esto último da cuenta de que la informalidad no se manifiesta de manera uniforme en la región. Los trabajos de Maloney enfatizan la idea de la informalidad entendida como cuentapropismo y como salida voluntaria del mercado formal. Los trabajos de Maloney dan cuenta del avance y las diferencias en las perspectivas y enfoques abordados desde la informalidad con el primer trabajo seminal de Lewis.

La manifestación del fenómeno, entonces, no se ha dado de manera uniforme en la región, desde el punto de vista del mercado laboral la evidencia empírica demuestra que como fenómeno acaece como aquel característico de las unidades de producción pequeñas y que la formalidad da lugar a medida que aumenta el tamaño de las firmas, así como la productividad. La evidencia sostiene que para México las unidades productivas de un solo trabajador asalariado que no realizan contribuciones por el mismo corresponden al 86%, mientras que el 71% de aquellas cuentan con al menos cinco trabajadores realizan las contribuciones correspondientes por al menos uno de ellos. De forma similar, en Brasil el 76% de las denominadas microfirms no están registradas y el 94% evade impuestos. Estas cifras se van reduciendo a medida que aumenta el número de la unidad productiva; en el caso de Brasil, de considerarse las firmas con

cinco trabajadores, los valores porcentuales caen significativamente a un 33% y 23% respectivamente.

El problema se determina por esquemas de incentivos poco claros, en donde los costos de la formalización son demasiado altos para aquellas unidades productivas de menor escala, potenciados por un régimen impositivo casi restrictivo en términos de crecimiento productivo. El grado de compromiso de estas unidades para con las instituciones resulta en este sentido prácticamente nulo.

La definición de informalidad y su abordaje no es un debate enteramente cerrado; se ha visto en esta sección, así como en la anterior, que la informalidad es un fenómeno caracterizado de forma empírica y su análisis puede diferir conforme la perspectiva abordada. A pesar de los inconvenientes que se presentan en la medición, ya sea por la falta de un consenso en su definición o la disponibilidad de la información para estimarla de forma pertinente, los trabajos empíricos también han avanzado en su abordaje al tiempo que se ha extendido a los modelos de Matching, vista la informalidad desde la base del modelo original de Pissarides y los modelos Mortensen Pissarides y Diamond Mortensen Pissarides<sup>5</sup> se han desarrollado. Fugazza y Jacques (2003) y Albretch, Navarro y Broman (2009) presentaron un análisis de la informalidad a partir de y su relación con los determinantes del mercado laboral, como las instituciones o los shocks que lo afectan y este cambio en la forma de intentar comprender la informalidad es crucial para futuros análisis más exactos del comportamiento del mercado laboral.

### **Problemática y estado de situación en la Argentina**

Al definir la informalidad como una problemática creciente, cabe preguntarse cuándo concretamente es que apareció con carácter prioritario en la agenda de políticas en el país. En la década de 1970/80, surge un marco normativo con la Ley de Contrato de Trabajo según la cual la prestación de servicios presume la existencia de un contrato de trabajo. En sí, se presume que un amplio espectro del trabajo humano esté contemplado por el régimen laboral y sin embargo la informalidad ha ido ganando terreno de forma tal que dicho régimen comenzó a comprender a una proporción cada vez menor de trabajadores, es decir, sólo a aquellos cuya vigencia contractual se encuentra

---

<sup>5</sup> Peter A. Diamond, Dale t. Mortensen y Cristóbal A. Pissarides: Premio Nobel en Economía (2010) por su desarrollo en materia de desempleo.

debidamente reconocida y registrada ante los organismos de la Seguridad Social, esto corresponde al abordaje desde el punto de vista legal de la problemática.

Con los años 90 y la ley de flexibilización laboral, aparecen marcos regulatorios más laxos para las relaciones laborales y comerciales. El mercado laboral sufrió entonces un proceso de flexibilización entendida como la posibilidad real y práctica de compatibilizar y adaptar las normas a la realidad productiva de un país o de una región. Las reformas en derecho laboral muestran las relajaciones de las exigencias laborales debilitan por el lado del trabajo y no del capital los términos de contratación a su vez en un marco en donde la seguridad social estaba expuesta a la privatización y el deterioro del mercado de trabajo generaban graves problemas por el lado de la provisión pública de seguridad social. El cuadro siguiente representa la evolución del porcentaje promedio de asalariados sin descuentos jubilatorios durante el período la década del 90

Gráfico 1: %Asalariados sin descuento jubilatorio 1990-2002 Gráfico 2: Tasa de desempleo 1990-2002

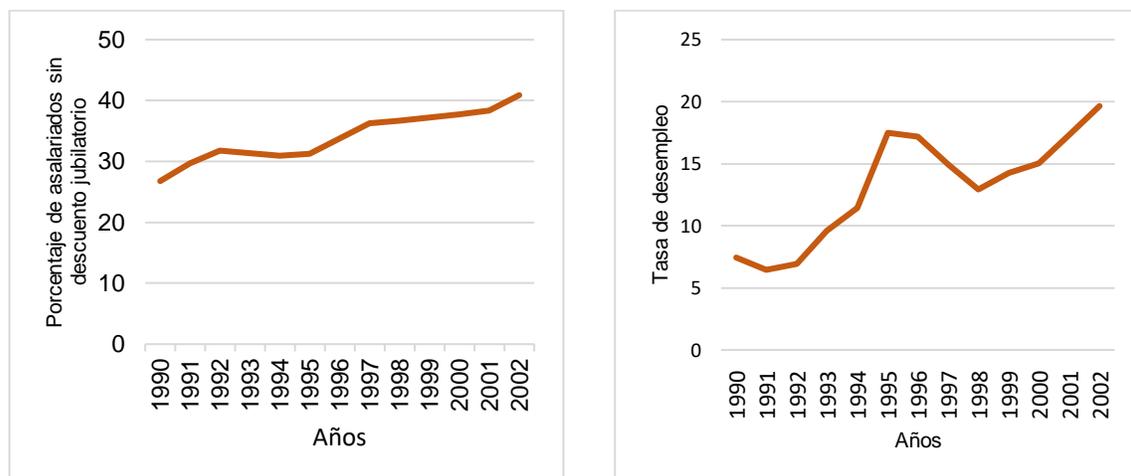
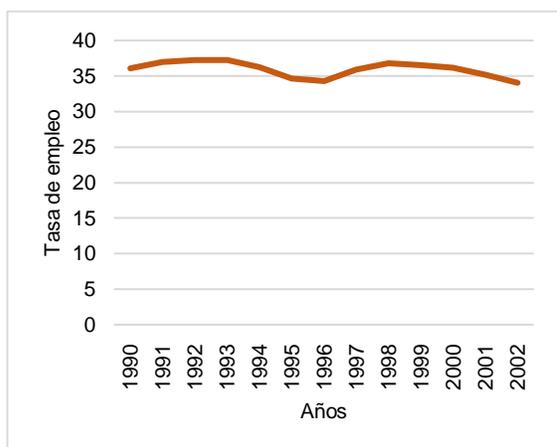


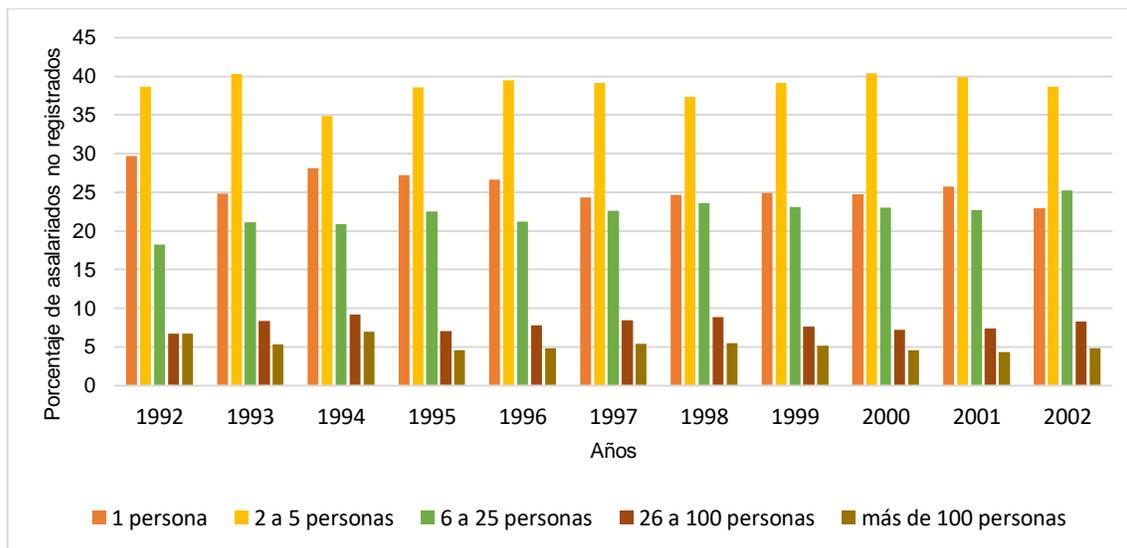
Gráfico 3: Tasa de empleo 1990-2002



Fuente: Elaboración propia con base en la serie histórica del Ministerio de Producción y Trabajo.

El problema radicaba también en las instituciones. Anteriormente, para que la evolución en materia de legislación laboral se hubiese transformado en un instrumento de protección en épocas de industrialización, fueron necesarias instituciones sólidas conformadas sobre la base de la confianza y la credibilidad. Esto no obstante se condecía en la Argentina con el rumbo económico que conducía a una pérdida de poder por parte del Estado en donde sus nuevas funciones como interventor se materializaban en la aprobación de una serie de normas cuyos principales objetivos eran la flexibilización de la relación laboral y la privatización de la seguridad social, entre otros. Como se observa más arriba, la evolución de la informalidad desde niveles por sobre el 25% hasta el 40% responde de forma cíclica al deterioro de las condiciones de contratación y a la destrucción de empleo de la época, observado en el cuadro de la derecha, instaurando la informalidad en niveles significativos y de alta implicancia en términos estructurales, aún más siendo que estos niveles pueden explicarse por la vía de la exclusión del empleo formal, incluso a pesar de haber tenido períodos de aumento en la tasa de empleo, así como también puede adjudicarse la proclividad a instaurarse en niveles tan elevados a partir de lo que se consideraba en la sección anterior respecto del tamaño de la unidad productiva; conforme a la base histórica del ministerio de Producción y Trabajo, el mayor porcentaje de trabajadores se concentraba en el período de 1992-2002 en unidades productivas pequeñas, o microfirmas, de 2 a 5 personas, seguido de aquellas compuestas por una sola persona, como se observa en el siguiente cuadro.

Gráfico 4: Porcentaje de asalariados no registrados según tamaño del establecimiento 1992-2002 (promedio anual)



Fuente: Elaboración propia con base en la serie histórica del Ministerio de Producción y Trabajo.

A nivel regional el deterioro en las condiciones del mercado laboral generó incrementos en la informalidad y aunque las causas hayan sido variadas entre países, particularmente en el caso de la Argentina los cambios en materia impositiva y la introducción de alternativas al contrato de trabajo como lo fue el contrato temporario, fomentado a su vez las políticas de generación de empleo y particularmente de empleo transitorio, sumado a shocks productivos que afectan la dinámica del mercado de trabajo generando destrucción de empleo jugaron un rol importante en el aumento de la informalidad por la vía de la exclusión. La aplicación de políticas como la introducción del seguro de desempleo, dada la alta informalidad, no lograron en estos años la cobertura esperada; sí lo hicieron políticas como el Plan Jefes y Jefas de Hogar orientadas a aliviar la pobreza. Estas políticas luego orientaron su carácter reactivo para reemplazarse por políticas de promoción del empleo y generación de puestos de trabajo de mayor productividad en los años subsiguientes.

Durante el período post crisis y recuperación, el mercado de trabajo se encontraba segmentado fuertemente y una gran parte de la población activa era ahora subempleada, desempleada o trabajaba en la informalidad. La inestabilidad macroeconómica fomentó la segmentación del mercado laboral acompañada de la flexibilidad laboral. Lo que siguió, fue el período de recuperación del empleo que dignificó una reducción del desempleo, así como del empleo no registrado. En los gráficos

siguientes se observa la caída de los niveles de desempleo, de la tasa de empleo no registrado, así como la de la tasa de empleo respectivamente para el período 2004-2018.

Gráfico 5: Tasa de desempleo 2004-2018

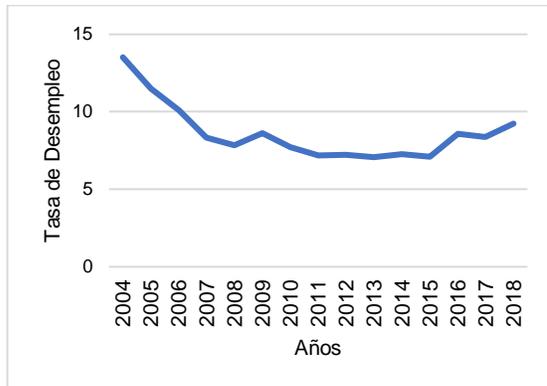


Gráfico 6: Tasa de empleo no registrado (18 años o más)

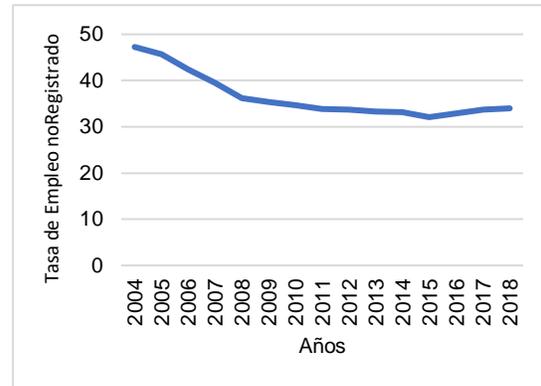
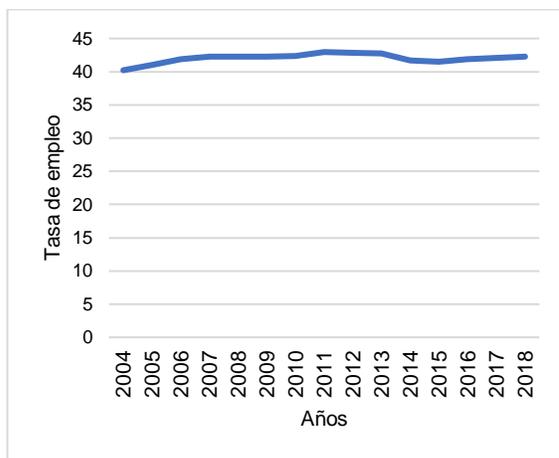


Gráfico 7: Tasa de empleo 2004-2018

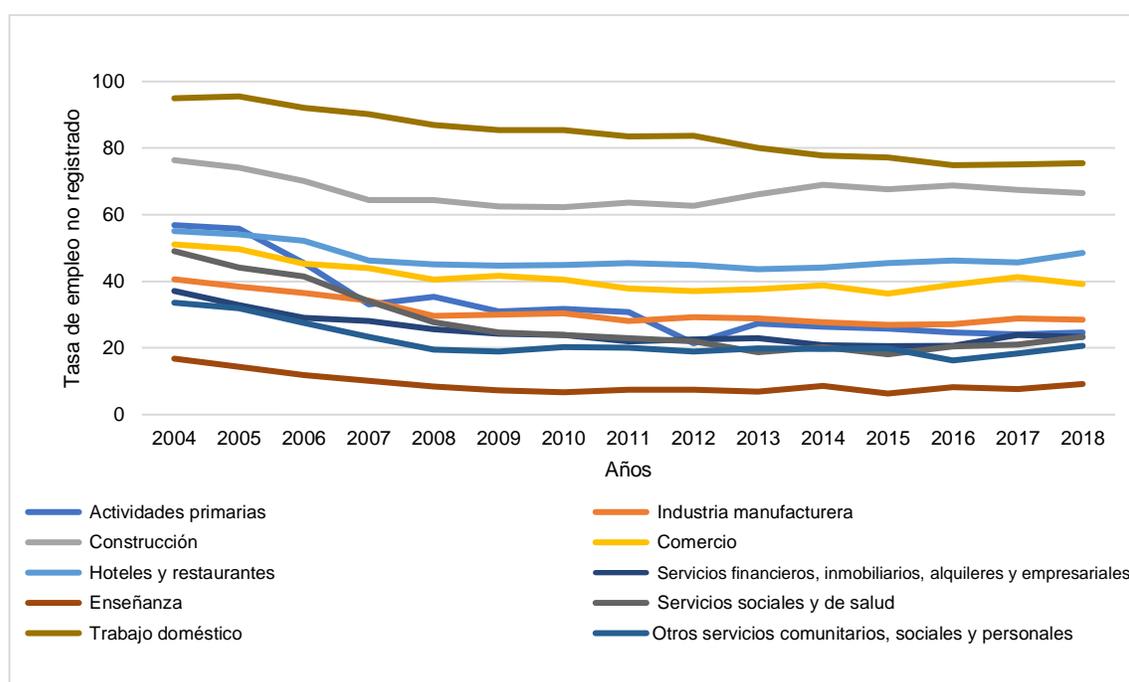


Fuente: Elaboración propia en base a los datos publicados por el Ministerio de Producción y Trabajo.

Lo cierto es que, durante el período posterior a la crisis, las políticas de creación de empleo de calidad y el desarrollo de diversas otras ramas productivas generaron una caída de los niveles de desempleo que se tradujeron en aumentos de empleo en el sector formal. No obstante, el aumento del empleo registrado no necesariamente significó una caída significativa en los niveles de empleo no registrado, sino que fue el comienzo a una tendencia a la baja que se produjo entre 2003 y 2012 (Bertranou et al, 2013). Se sugiere que estas caídas en los niveles de informalidad están intrínsecamente relacionadas con las políticas públicas que incentivaron el desarrollo de empleo de calidad. Por otra parte, cabe analizar el efecto de las políticas implementadas.

Respecto del empleo no registrado para el período 2003-2018, se observa un alto porcentaje de trabajo doméstico respecto de las otras ramas de actividad, lo cual responde a la proporción mayoritaria de mujeres que conforman el mercado laboral informal. Si bien existía una tendencia a la baja durante los períodos de recuperación, con la ley de trabajo para personal doméstico en 2013, los niveles de empleo doméstico no registrado, aunque mayores a cualquier otro, se ubicaron por debajo del 80%, acortando la brecha con el segundo sector donde se registra más informalidad, que es la construcción.

Gráfico 8: Empleo no registrado según rama de actividad 2004-2018



Fuente: Elaboración propia en base a los datos relevados por el Ministerio de Trabajo y Producción.

De la misma forma que el análisis histórico permite observar la incidencia de la macroeconomía en la conformación del mercado laboral y en la medida en que esto pueda verse desde la conformación sociodemográfica de la región, también se observa que los niveles de informalidad más altos se dan en la población económicamente activa de menor edad hasta 24 años y en la porción de la población de 60 años o más con valores que rondan por encima del 50% hasta casi 70% en algunos años, como 2004 para el caso de los jóvenes; y oscilamientos entre el 37% y el 50% para los adultos mayores.

De políticas implementadas durante el período 2003-2012 que corresponden a la etapa de recuperación y crecimiento del empleo formal, cabe analizar las implicancias sobre la composición sociodemográfica del mercado laboral. La caída de la tasa del empleo no registrado puede identificarse de forma significativa a partir de la caída de la participación de personas de menor edad y mujeres. Esto está estrechamente relacionado con los abordajes empíricos y teóricos que sostienen que, por definición, la informalidad es un fenómeno que afecta especialmente a jóvenes y mujeres y por consiguiente no deben escapar del análisis las consideraciones sobre la estructura socioeconómica y demográfica.

Para el siguiente análisis, se ha tomado como base la Encuesta Permanente de Hogares (en adelante EPH) correspondiente al primer trimestre de 2019. Se han considerado, sobre la base de asalariados, como variables relevantes al análisis la distribución por sexo a lo largo de la región, el nivel educativo, la antigüedad en el puesto, el tamaño de la empresa en la cual trabaja, así como la locación geográfica según regiones conforme muestra la encuesta. Se han elegido estas variables puesto que conforman las características de la composición de la oferta de trabajo, a la vez que determinan las características sociodemográficas de la región, sobre muestra que contempla la Encuesta.

### **Modelo de Logit**

Para el análisis de la EPH se ha considerado pertinente el modelo de Logit. Esto se fundamenta en la idea de que la informalidad puede definirse como una variable dicotómica, esto es, que puede adoptar valores entre 0 y 1. En un modelo de regresión logística la variable dependiente es de naturaleza cualitativa, a diferencia de un modelo de regresión convencional en el cual la variable explicada es cuantitativa y las explicativas pueden ser cuantitativas o cualitativas, o una combinación de ambas.<sup>6</sup> Se analizan dos escenarios, por un lado, cuáles son los determinantes de la probabilidad de que un trabajador sea informal o no, y por el otro lado la probabilidad de que el trabajo este dentro del sector informal, entendiéndose, que la probabilidad de ser informal tome

---

<sup>6</sup> Véase Gujarati, D. (1997). *Econometría*. Bogotá: MC Graw Hill. El modelo de Logit se define como:

$$L_i = \ln \left( \frac{P_i}{1 - P_i} \right) = \beta_1 + \beta_2 X_i + u_i$$

valor 1 o valor 0. Estos dos escenarios responden a la perspectiva legal de la informalidad y a la perspectiva productiva respectivamente.

La confección del modelo de tipo Logit fue armado sobre variables dummy, estableciendo como categorías base aquellas de gran significancia a fines de este trabajo; para región se ha considerado Gran Buenos Aires, para el tamaño de la empresa se ha elegido la categoría “menos de cinco empleados”; para el sexo base se consideran las mujeres; para analizar la variable edad, el rango de 45 a 65 años; para el nivel educativo la base es la primaria completa; para la rama productiva se toma como base comparativa la industria, y por último la base para el estado civil es “soltero/a”. Se utiliza el mismo criterio de categorías bases para ambos escenarios.

La elección de las categorías base no ha sido arbitraria, sino que responde a la lógica de lo que este trabajo considera como determinantes significativos de la informalidad. A saber, Gran Buenos Aires únicamente, concentra la mayor tasa de actividad, tasa de empleo y tasa de desocupación respecto del resto de las regiones del país, por lo que la alta concentración de la actividad, sumado a la baja de la cantidad de puestos de trabajo en 2018 que se dio en sector de servicios, y considerando series históricas, la provincia tiene las tasas de informalidad elevadas, considerando que Buenos Aires y Capital Federal concentran el 31,7% y 24,3% respectivamente del porcentaje de trabajadores en el país, contra un total de casi 45% en el resto del país<sup>7</sup>. Por otra parte, el tamaño de la empresa considerando como base aquellas de menos de cinco empleados, resulta altamente significativo y puede observarse que, a mayor tamaño, los niveles de informalidad disminuyen significativamente; así mismo, para la antigüedad se considera un corto tiempo de permanencia en términos de lo que se mencionaba en secciones anteriores respecto de los contratos temporarios, así como la flexibilidad laboral y por qué estos están asociados con la informalidad. En realidad, los términos más laxos de relaciones contractuales en el mercado de trabajo tienden a representar un menor grado de compromiso con las instituciones, así como con el esquema productivo y no es contraintuitivo considerar que duraciones de empleo más cortas se encuentran asociadas a mayor informalidad. De observarse series históricas como las relevadas por el Ministerio de Producción y Trabajo, la participación femenina en el mercado laboral informal ha sido relativamente mayor a la participación masculina,

---

<sup>7</sup> Según datos de empresas y trabajadores relevados por provincia, acumulado 2003-2018 con base en la EPH. Plan Nacional para la Regularización del Trabajo (PNRT), Ministerio de Producción y Trabajo.

así como el porcentaje de jóvenes en la informalidad ha sido mayor que el de grupos de edades más elevadas. Según las variables sexo, edad, educación se puede deducir que el porcentaje de asalariados femenino es más proclive al acceso de puestos de trabajo en la informalidad, mientras que aquellos entre 18 y 25 años, tienden a ser significativamente más proclives a estar en la informalidad. La relación es simple: si en el mercado formal las características del empleo están determinadas por el grado de capacitación y está en general orientado a capital humano de carácter más específico, entonces es lógica la idea de que la gente más joven, sin estudios completos, con poca o nula experiencia previa, se encontrarán más factiblemente en la informalidad.

En la tabla 1 se presentan los escenarios anteriormente mencionados. En el primer escenario se observa la probabilidad del asalariado de tener un empleo informal desde el punto de vista legal según el cual la determinación de la informalidad está vinculada con la condición de aportes. Según la evidencia, la región puede variar la probabilidad de un trabajador de ser informal; comparada con Gran Buenos Aires, en la región patagónica disminuye en 8,88 % la probabilidad de ser informal, pero comparando con el resto de las regiones no se evidencia lo mismo, en el caso de Cuyo, esta probabilidad aumenta en un 5,98%, para Noreste aumenta un 4,3% y Noroeste aumenta un 7,4% respecto a Gran Buenos Aires, el caso de la Pampa no es significativo.

Se observa, por otro lado, que dependiendo de la cantidad de empleados que tenga la empresa, es decir su tamaño, a medida que esta aumenta disminuye la probabilidad de que los asalariados sean informales. Lo mismo ocurre con la antigüedad del trabajador en el puesto, a más longeva sea la relación laboral menos probable que el trabajo sea informal.

Por otra parte, si el trabajador es hombre, su probabilidad de ser un trabajador informal disminuye en un 2,1% respecto al sexo femenino; al observar el modelo, el estado civil también constituye una variable significativa siendo que para aquellos que están en pareja, disminuye la probabilidad de ser empleados en el sector informal en un 4,7%. Para el grupo etario, los jóvenes, considerando el rango 18 a 25 años, poseen mayor probabilidad de tener un trabajo informal comparado con aquellos de 45 a 65 años. Se observa que los del rango de 25 a 45 años también son más informales respecto a la base, pero no es significativo para el análisis. La educación es otra variable que afecta la probabilidad de un trabajador de emplearse en un trabajo informal; a mayor nivel educativo, disminuye la probabilidad de un trabajo sin aportes jubilatorios, pero a

su vez los de mayores niveles educativos no generan un resultado significativo, se observa que aquellos que tengan estudios secundarios completos, son un 6,5% más informales que los de primario completo.

En último lugar la rama de producción afecta los niveles de informalidad, ya que dependiendo de a qué rama pertenezca el asalariado puede aumentar o no su probabilidad de ser informal, por ejemplo, el sector financiero es menos informal que la rama de la industria, también se observa que el servicio doméstico es un 7,2% más informal que la base de referencia.

Para el segundo escenario, donde se observa la probabilidad de que el sector donde trabaje sea informal, no solo se observan a aquellos empleados en relación de dependencia, sino a todos los trabajadores. Se observa que según la región puede variar la probabilidad de un trabajador de ser informal comparada con Gran Buenos Aires, en la región patagónica se disminuye en 5% la probabilidad de ser informal, pero comparando con el resto de las regiones no se evidencia lo mismo, en el caso de Cuyo, esta probabilidad aumenta en un 8,22%, para Noreste aumenta un 4,9% y Noroeste aumenta un 7,4% respecto a Gran Buenos Aires, el caso de la Pampa no es significativo.

Puede verse también, que dependiendo de la cantidad de empleados que tenga la empresa, es decir su tamaño a medida que aumente disminuye la probabilidad de que los trabajadores estén dentro de un sector productivo informal. Lo mismo pasa con la antigüedad que posee el trabajador en la empresa, a más longeva sea la relación laboral menos probable que el trabajo sea en el sector informal; respecto del sexo, nuevamente, para el caso en donde el trabajador es de sexo masculino, su probabilidad de ser un trabajador del sector informal disminuye en un 2,7% respecto al sexo femenino; al observar el modelo, el estado civil también constituye una variable significativa siendo que para aquellos que están en pareja, disminuye la probabilidad en un 1,8%.

Tabla 1: Valores marginales para las estimaciones correspondientes a las dos perspectivas de medición, legal explicada según asalariados no registrados y productiva, explicada como sector informal.

<i>Variables explicativas</i>	<b>Asalariados no registrados</b>	<b>Sector informal</b>
	Efecto Marginal	Efecto Marginal
<i>REGION*</i>		
<i>NOROESTE</i>	0,0747***	0,0746***
<i>NORESTE</i>	0,0431***	0,0491***
<i>CUYO</i>	0,0599***	0,0823***
<i>PAMPA</i>	0,0011	0,0141**
<i>PATAGONIA</i>	-0,0888***	-0,0501***
<i>CANTIDAD EMPLEADOS*</i>		
<i>DE 6 A 40</i>	-0,1598***	-0,3002***
<i>MAS DE 40</i>	-0,2688***	-0,4189***
<i>SEXO</i>	-0,0210***	-0,0277***
<i>ANTIGUEDAD LABORAL*</i>		
<i>ENTRE 3 Y 6 MESES</i>	-0,0430**	-0,0423**
<i>ENTRE 6 Y 12 MESES</i>	-0,0855***	-0,0754***
<i>ENTRE 12 Y 60 MESES</i>	-0,1742***	-0,1632***
<i>MAS DE 60 MESES</i>	-0,3242***	-0,2561***
<i>EDAD*</i>		
<i>ENTRE 18 Y 25</i>	0,0669***	0,0120
<i>ENTRE 25 Y 45</i>	0,0082	-0,0413***
<i>NIVEL EDUCATIVO*</i>		
<i>SIN EDUCACION</i>	0,1581***	0,1072***
<i>SECUNDARIA COMPLETO</i>	0,0658***	0,0297***
<i>UNIVERSITARIO COMPLETO</i>	-0,0101	-0,0272***
<i>POSGRADO</i>	-0,0024	-0,0042
<i>RAMA *</i>		
<i>ACTIVIDADES PRIMARIAS</i>	-0,0187	-0,0043
<i>CONSTRUCCION</i>	0,1081***	0,1014***
<i>COMERCIO</i>	-0,0135	-0,0035
<i>TRANSPORTE</i>	0,0319**	0,0030
<i>FINANCIERO</i>	-0,0430***	-0,0264***
<i>SERVICIOS PERSONALES</i>	-0,0241	-0,0307***
<i>SERVICIO DOMESTICO</i>	0,0725***	-0,1216***
<i>SECTOR PUBLICO</i>	-0,0933***	-0,1737***
<i>OTROS</i>	0,0358***	0,0339***
<i>ESTADO CIVIL</i>	-0,0479***	-0,0187***
<i>OBSERVACIONES</i>	18014	24196
<i>PSEUDO R2</i>	0,3488	0,4053

Fuente: Elaboración propia con base en la EPH para el primer trimestre de 2019.

De los datos presentados, puede concluirse que el nivel de informalidad en la región está determinado por la predominancia de determinadas actividades o ramas de industria a la vez que los niveles de educación y capacitaciones son más bajos en el interior del país que en la capital, a excepción de la Patagonia en donde la explotación

de las ramas de actividad requiere, en general, mayores niveles de capacitación. Para el mercado de trabajo, los puestos de trabajo en la región de la Patagonia están disponibles para aquellos trabajadores de más alta productividad y a su vez, más allá de la oferta de trabajo, por el lado de la demanda la generación de los puestos de trabajo no se da en un contexto de fuertes incentivos a operar en la informalidad. La presencia de las industrias de red que operan en la región las convierte en firmas con marcos regulatorios más complejos y una fuerte presencia del Estado en carácter de regulador.

Se ha mencionado la tendencia a las firmas más pequeñas de no comprometerse con las instituciones ni las prácticas de la economía formal, por su poca visibilidad y altos costos en la economía formal. Las firmas de menor escala se encuentran distribuidas a lo largo y ancho de la región, sin embargo, la concentración de las firmas de mayor escala en las principales ciudades del país deja reservada la producción a menor escala para regiones con menor desarrollo productivo. El modelo de Diamond, Mortensen y Pissarides considera cómo el acuerdo contractual sería sostenido en el tiempo, es esta idea la que surge si deja de presumirse la existencia de un acuerdo contractual que garantice de forma sostenida un ingreso para el trabajador y un beneficio para la firma. Las implicancias de esto sobre los resultados obtenidos radican en los altos costos de mantenimiento de una relación contractual para las firmas de más pequeña escala, a la vez que suplanta la contratación tradicional por formas alternativas de contratación, como ser los contratos temporarios, o incluso las pasantías, también con tiempo de finalización predeterminado.

Desde la teoría de Matching, la marcada incidencia de las variables género, educación y edad son entonces determinantes de una oferta de trabajo que es heterogénea y que el mercado formal no está absorbiendo en su totalidad; esta proporción de la oferta de trabajo no cae al desempleo alterando las condiciones del mercado de trabajo, sino que cae en el mercado competitivo informal. De la educación y experiencia laboral, se determina inherentemente que a más baja educación y a menor edad, o menor experiencia, el acceso a puestos de trabajo de mayor calificación será más complejo. Llevado al análisis por rama de actividad, esto puede verse claramente en absorción de la fuerza de trabajo femenina de más bajos niveles de estudio y que queda excluida del mercado formal es acaparada por el sector doméstico, el cual no necesariamente es informal por definición, y sin embargo es el sector con mayores niveles de informalidad, incluso por sobre la construcción.

Los resultados arrojados por el modelo de Logit, entonces, comprueban la incidencia de las características sociodemográficas de la región y la estructura productiva sobre la informalidad. Desde la determinación de las condiciones del mercado laboral, se puede entender a la informalidad como aquel fenómeno que acaece en determinadas ramas de producción, cabe destacar a la acción sindical como un determinante de gran relevancia en términos de su actuación en pos de la protección y cumplimiento de la legislación laboral; la representación mediante la acción colectiva se presenta con un alto nivel de importancia como mecanismo habilitante a través del cual se pueden reclamar, ejercer y defender los derechos. La ausencia de un determinado grado de sindicalización una forma de identificar la informalidad. Existe de esta forma evidencia para afirmar que la dinámica del mercado laboral no es la única determinante de la informalidad como fenómeno que acaece de forma alarmante en economías de países en subdesarrollo, sino que, aplicado a la Argentina, las variables explicativas de la conformación sociodemográfica de la región tienen gran incidencia sobre los niveles de informalidad.

### **Matching e informalidad**

Los modelos de Matching no contemplan de forma explícita ni precisa las variables que exceden al mercado de trabajo y que son determinantes en la composición sociodemográfica y económica en el país. El principal desafío de los modelos de Matching es ajustarse a una interpretación de la dinámica del mercado laboral que sea consistente con la realidad en la región. Si bien el consenso al respecto de la utilidad del modelo no es discutible, se ha visto que el problema de la informalidad y su determinación son complejas y esto no se plasma explícitamente en los modelos de Matching tradicionales, por lo que en esta sección se aborda una aproximación a un replanteo del modelo tal que el mismo sea aplicable a la situación actual de la Argentina. A continuación, se presenta un análisis teórico de la perspectiva de los agentes involucrados y consideraciones respecto de cómo varía la situación en el equilibrio a partir del mercado informal, en el marco de una economía dual.

Al análisis de la informalidad debemos agregarle la salvedad de que existen evidencias para afirmar que existe una marcada heterogeneidad de motivos y características demográficas por las cuales la fuerza laboral independiente y la que opera en la informalidad accede a determinados puestos de trabajo a pesar de no ofrecer

los mismos beneficios ni el sistema de protección del empleo formal. Sin embargo, las características de estos dos sectores se presentan de formas muy distintas, se encuentra en realidad que existen tanto motivos de exclusión, así como razones voluntarias que justifican la existencia del trabajo informal. Esto se da en un marco de posibilidades que ofrece el mercado laboral, así como es una cuestión de preferencias, preferencias que denotan las deficiencias entonces de otros factores que provocan el paso a la informalidad.

Se puede establecer entonces una diferencia sustancial en la razón de ser de los trabajadores asalariados informales de los trabajadores independientes. En general, los trabajadores asalariados son informales de forma involuntaria, mientras que los independientes existen dada la alta valoración por los beneficios del trabajo de forma autónoma. En este punto hay que hacer la salvedad de que el ingreso de un trabajador informal es menor que el de un trabajador formal en teoría, sin embargo, consideramos que esto aplicaría para el porcentaje de asalariados informales, siendo que son estos quienes de forma involuntaria se encuentran en la informalidad, y podría no ser el caso de aquellos trabajadores independientes que optan por no ingresar en la economía formal.

Respecto de los motivos que hacen a la participación en la economía informal, se distinguen diversas causas que van desde la decisión propia a partir del costo beneficio hasta los motivos de exclusión. Quizás lo más preocupante fuese esta última cuestión, de lo contrario podrían pensarse esquemas de incentivos que dejen al trabajador indiferente al optar por un empleo formal o establecerse como autónomo o cuentapropista. La informalidad involuntaria que se gesta a partir de la exclusión es un tanto más complicado de resolver y excede a la teoría del Matching en esencia, en este punto del análisis las causas son de carácter exógeno al mercado de trabajo en sí y que pueden ser interiorizadas por el trabajador.

Los modelos tradicionales de Matching establecen una función de búsqueda para el trabajador asociadas a la probabilidad de entrada y salida del empleo al desempleo, pero ninguno logra captar eficazmente la entrada y salida de un empleo formal hacia uno informal. Lo que se debe plantear entonces, es una función de búsqueda para el trabajador que incorpore un factor asociado a una probabilidad "indexada" que determine su proclividad a acceder a un empleo formal. Si bien este factor debería aumentar sus probabilidades en el mercado de conseguir un puesto de trabajo, deben reiterarse los

efectos contraproducentes para la economía que un trabajador sea participe en la economía informal.

Como se ha señalado, la informalidad es un fenómeno que se manifiesta tanto por la oferta como por la demanda de trabajo. Por el lado de la demanda y análogamente a la explicación del modelo de Matching visto desde el lado de la oferta de trabajo, las firmas también cuentan con una función de búsqueda propia asociada a la probabilidad de emplear un trabajador, dada una determinada cantidad de vacantes.

A lo largo del desarrollo en materia de informalidad, se ha tomado por convención la idea de que las empresas más pequeñas son aquellas que tienden a caer en la actividad informal, empujadas a esto por cuestiones como el régimen impositivo. La contribución del enfoque de Albretch Novarro y Broman radica en extender la noción de sector informal a partir de que, si bien existe un sector significativamente importante que elige la informalidad, manifestado en el cuentapropismo, se considera que hay trabajadores informales que se encuentran en la informalidad por razones de exclusión.

Al levantar el supuesto de la homogeneidad, se afirma que hay distintos tipos de trabajadores como entonces se requiera en el mercado. Al asumir informalidad, se entiende que existe un grupo de trabajadores cuya productividad es menor y que se encuentran menos capacitados, por tanto, las probabilidades de encontrar trabajo estarán condicionadas a encontrar un trabajo de similares características, situación análoga para aquel porcentaje con mayores niveles de preparación y productividad. Desde esta distinción es que surge entonces la idea de un mercado que se encuentra segmentado, con movilidad imperfecta, puesto que es poco probable que un trabajador de muy baja productividad sea empleado formalmente. Sin embargo, en sentido inverso, el mercado informal se presenta como competitivo y es esta falla en la reciprocidad la que representa un punto de conflicto en la política económica que pretende revertir esta situación. De aquí es que surgen las visiones de exclusión y escape.

Como establecen Albretch Novarro y Vroman, la idea detrás del modelo de Matching está asociada al equilibrio de Nash y las fricciones están ligadas, justamente, a que el encuentro y la relación contractual se establece sí y sólo sí el excedente que se deriva de ese “match” excede la suma de los valores que conseguirían si no se produjera el match.

Desde este punto de vista entonces podemos decir que existen tipos de trabajadores, que pueden estar capacitados o no para cubrir los puestos de trabajo disponibles. Al introducir factores por fuera del mercado de trabajo que están relacionados con las características sociodemográficas y económicas de la región, se entiende entonces que por “selección natural” los trabajadores y firmas se encuentran en el mercado de trabajo, sea el mismo formal o informal.

Pissarides remarca la íntegra relación entre la cantidad de vacantes abiertas y el desempleo, cuya ratio representa lo que se conoce como medida “*tightness*” del mercado, y volviendo al modelo de la sección anterior, esto puede explicar la alta informalidad en la provincia de Buenos Aires respecto del resto de la región, considerando que la misma concentra un porcentaje de la fuerza laboral del país significativo. Esta medida del mercado laboral adaptado a la existencia de un mercado laboral informal genera la migración de un sector al otro o incluso de la formalidad al cuentapropismo en detrimento del sector formal, potenciado por la falta de incentivos a la participación y permanencia en el sector formal sobre el cual inciden el nivel de salarios, la estabilidad macroeconómica y las variaciones en la producción.

La contribución de agregarle el factor informalidad a los modelos de Matching arroja resultados interesantes en términos de los shocks que afectan al mercado laboral, principalmente asociados a las condiciones macroeconómicas del país o región a analizar. Resulta intuitivo, entonces, pensar que regiones como América Latina de alta volatilidad de las variables macroeconómicas, con modelos de inserción basados en la explotación de los productos primarios o commodities y particularmente el caso de Argentina en donde el proceso de industrialización no se dio de manera uniforme a lo largo del territorio, concentran niveles de informalidad elevados dada la naturaleza de la composición del empleo y las bases sobre las cuales está conformado el mercado laboral teniendo en cuenta altos niveles de incertidumbre, los períodos de crisis de las últimas décadas que afectaron significativamente la generación de empleo así como significaron también la destrucción de empleo y el deterioro del capital humano específico, así como los altos regímenes impositivos que impiden el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y el elevado costo de oportunidad que representa la formalidad bajo dichas condiciones.

En este sentido, es primordial el desarrollo de modelos de Matching en donde el mercado laboral esté segmentado y en donde la alternativa de informalidad sea

contemplada tanto por la firma como por los trabajadores en los términos ya planteados, a partir de sus funciones de búsqueda y el costo de oportunidad que representa a formalidad.

De regresar a la sección anterior, la presentación de los datos, no es menor considerar a la informalidad por las vías de salida y exclusión contempladas en la literatura, puesto que dadas las particularidades del mercado laboral, la participación en el mercado laboral formal por el lado de la oferta queda reservada a aquella proporción de los ocupados calificados, de mayor edad, en sectores urbanos con un considerable grado de desarrollo; por otro lado, el porcentaje de ocupados de menor edad y menores niveles de calificación tienden a concentrarse en su gran mayoría en empleos informales, dejando al mercado laboral informal como una alternativa competitiva, virtualmente de menores costos y más fácil acceso.

Se define entonces un modelo de Matching de dos actores, trabajador y firma, en donde sus funciones de probabilidad de búsqueda y consecuentemente la condición de equilibrio del mercado están condicionadas por los determinantes socioeconómicos y demográficos que delimitan las oportunidades de acceso a dos tipos de mercados laborales, el formal y el informal.

Pareciera intuitivo pensar que las fallas de mercado y las externalidades dejan de tener el peso otorgado en los modelos teóricos del mercado de trabajo para traducirse en que la informalidad laboral es de por sí la falla de mercado y la externalidad que se produce a partir de que el mercado laboral formal es de naturaleza excluyente.

### **Conclusiones**

Como se ha señalado a priori, la informalidad es un problema, por definición, estructural. Pensada en estos términos, no sólo son las fricciones y la propia dinámica del mercado laboral, o la estructura productiva del país las que conllevan a niveles altos de informalidad. En términos del fenómeno visto desde la exclusión del mercado formal, los determinantes de la composición sociodemográfica como la región, la edad, el sexo o el nivel educativo, entre otras variables características de la fuerza laboral y de la población, también funcionan como un mecanismo de ordenamiento del mercado de trabajo y bajo la lógica de una economía dual en la cual el mercado laboral se encuentra segmentado entre formal e informal, son estas mismas variables las determinantes de la participación en uno u otro mercado.

Más allá de las fluctuaciones del empleo, el desempleo y de la tasa de actividad, los elevados niveles de informalidad de carácter sostenido denotan una problemática en materia productiva y de empleo cuyos determinantes exceden las consideraciones habituales respecto de las distorsiones en el mercado laboral, por lo que es preciso ahondar en políticas con mayor impacto sobre las características socioeconómicas y demográficas de la población ocupada, más que pensar políticas que impacto limitado al mercado laboral. La OIT distingue entre políticas activas y pasivas que se enfocan en la reducción del desempleo y la garantía de acceso a puestos de trabajo de mayor productividad para quienes se encuentran ocupando puestos de menor productividad, así como en el alivio del riesgo de la pobreza asociado a la pérdida del empleo, respectivamente. El principal problema que se plantea desde las políticas pasivas es la tendencia a la pronta respuesta de un problema que es en sí mismo estructural. Políticas de esta índole aplicadas en el país no se consideran en su mayoría compatibles con el empleo formal al condicionar la inserción laboral de los beneficiarios de la política y sin embargo, en general son las que presentan mayor cobertura lo cual puede explicarse por los elevados niveles de informalidad.

Resulta intuitivo pensar que las políticas pasivas son más populares en épocas de crisis, lo que las define como de carácter reactivo, y que durante los períodos de recuperación las mismas se transforman en políticas activas orientadas a la inserción laboral. Desde la perspectiva del Matching, es interesante la discusión en términos de que estas políticas sean lo suficientemente eficaces tal que pueda garantizarse la apertura de suficientes vacantes para absorber el flujo de entrada al empleo informal y seguir garantizando un equilibrio de mercado, entendido en términos del modelo como dependiente de la cantidad de desempleados en búsqueda de trabajo y las vacantes disponibles.

El modelo de Logit planteado en este trabajo expone de forma clara la interrelación entre las características de la población ocupada y la conformación de un mercado informal competitivo, por esto es necesario priorizar políticas de promoción a la educación y de formación de capital humano capacitado que se traduzca en mejores oportunidades de acceso a un trabajo en sectores más productivos, poniendo especial atención en la distribución regional de las distintas ramas de actividad y haciendo énfasis en aquellas que presentan mayor grado de informalidad.

En este sentido las políticas por el lado de la producción y de la demanda de trabajo deben orientarse a reducir los altos costos de la formalización para las firmas de menor escala. No queda claro que exista un esquema de incentivos tal que sea efectivo y apunte a salvaguardar el empleo formal a partir de las cargas impositivas y que sea solventable en función de las estructuras de costos de estas firmas. El bajo compromiso institucional pone en jaque la sostenibilidad en el tiempo del empleo formal visto en términos de las relaciones contractuales sostenibles en el tiempo. La flexibilidad laboral y el abanico de alternativas de contratación son condicionantes de la informalidad laboral, vista tanto como un impedimento para el desarrollo futuro como un puntapié para acceder al empleo formal. Sea cual sea el argumento, su existencia pone en riesgo la productividad del país, los niveles de ingresos y el sistema de previsión que garantiza como fin último el bienestar social.

Por el lado de la demanda, no es evidente que exista un esquema de incentivos desde la informalidad como vía de salida voluntaria para que la tendencia a no insertarse en el mercado formal disminuya. Para esto es necesaria una política de ingresos acompañada por la promoción de la estabilidad macroeconómica que no distorsione las decisiones de búsqueda de empleo.

Los altos niveles de informalidad en Argentina, en conjunto con el último período de destrucción del empleo, recesión y elevados niveles de pobreza denotan la necesidad de adaptar las políticas pasivas preexistentes a fines de recomponer la estructura de ingresos de aquellos que se encuentren desempleados, pensando al trabajo como motor del crecimiento productivo, al tiempo que se redefinen las políticas activas de forma tal que tanto las vacantes disponibles signifiquen empleo de calidad y contribuyan al desarrollo productivo; y que a su vez, estas apunten a redefinir la composición del mercado laboral formal en función de las características de la oferta de trabajo.

La informalidad ha acaecido históricamente en las ramas de actividad funcionales al modelo de crecimiento económico, la segmentación del mercado laboral ha sido funcional y de carácter cíclico en períodos de crisis y aún en los períodos de recuperación, la tendencia creciente de la informalidad no ha podido corregirse de forma efectiva. Como fenómeno en nuestro país, se acopla a las consideraciones con fundamento en bases empíricas y las políticas implementadas en este último tiempo orientadas a la promoción del empleo registrado, aunque positivas, no resultan completamente efectivas en tanto que no resaltan enteramente los beneficios de la

formalización, ni garantizan una mejora en los aspectos socioeconómicos y demográficos de la Argentina.

## Bibliografía

Albrecht, J., Navarro, L., y Vroman, S. (2009). The Effects of Labour Market Policies in an Economy with an Informal Sector. *The Economic Journal*, 119.

Allingham, M., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal Of Public Economics*, 1, 323-338.

Apella, I., Arias, O., Beazley, R., Beccaria, A., Campos, M., y Casanova, L., et al (2008). *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*. Buenos Aires: Banco Mundial; Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Bergesio, L., L. Golovanevsky y M. Marcoleri (2007), “Debate teórico metodológico y un nuevo intento de medición del sector informal urbano para el caso del barrio Alto Comedero (San Salvador de Jujuy, Jujuy, Argentina)”, en *Laboratorio*, Año 8, Nº 20, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Buenos Aires.

Bentolila, S., Dolado, J., y Jimeno, J. (2019). *Dual Labour Markets Revisited*. Bonn: IZA Institute of Labor Economics.

Bertranou, F., Casanova, L., Jimenez, M., y Jimenez, M. (2019). *Informalidad, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina*. Buenos Aires: Organización Internacional del Trabajo.

Bertranou, F., Casanova, L., Sarabia, M. (2013). *Dónde, cómo y por qué se redujo la informalidad laboral en Argentina durante el período 2003-2012*. Buenos Aires: Organización Internacional del Trabajo. Recuperado de: [https://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos\\_aires/documents/publication/wcms\\_228606.pdf](https://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_228606.pdf)

Bosch, M., y Maloney, W. (2007). Comparative analysis of labor market dynamics using Markov processes: An application to informality. *Labour Economics*, 17, 621-631.

Fields, G. (2007). *Dual economy*. Cornell University ILR School. Recuperado de: <https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/workingpapers/17/>

Fugazza, M., y Jacques, J. (2003). Labor market institutions, taxation and the underground economy. *Journal of Public Economics*, 88, 395 - 418.

Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies* 11, 61–89.

International Labour Organization (2013), *Measuring informality: A statistical manual on the informal sector and informal employment*. Geneva: International Labour Office. Recuperado de: [https://www.ilo.org/stat/Publications/WCMS\\_222979/lang--en/index.htm](https://www.ilo.org/stat/Publications/WCMS_222979/lang--en/index.htm)

Kucera, D., y Roncolato, L. (2008). Informal employment: Two contested policy issues. *International Labour Review*, 147(4).

Kugler, A. (2019). *Impacts of Labor Market Institutions and Demographic Factors on Labor Markets in Latin America*. International Monetary Fund

Ludmer, G. (2019). ¿Qué hay de nuevo en el viejo debate sobre las causas de la informalidad laboral? *CEC*, 10, 99- 121.

Maloney, W. (2004). *Informality Revisited*. Washington, D.C.: The World Bank.

Meghir, C., Narita, R., y Robin, J. (2015). Wages and Informality in Developing Countries. *American Economic Review*, 105(4), 1509–1546. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1257/aer.20121110>.

Neffa, J. (2016). *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo: marxistas y keynesianos*. (1ra ed.). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., y Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: exit and exclusion*. Washington DC: The World Bank.

Pissarides, C. (2000). *Equilibrium Unemployment Theory* (2da ed.). Massachusetts: The MIT Press.

Portes, A., y Schauffler, R. (1993). Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector. *Population and Development Review*, 19(1), 33-60.

Pratap, S., y Quintin, E. (2006). Are labor markets segmented in developing countries? A semiparametric approach. *European Economic Review*, 50, 1817-1841.

Zenou, Y. (2008). Job search and mobility in developing countries. Theory and policy implications. *Journal of Development Economics*, 86, 336-355.