



Universidad de
SanAndrés

Universidad de San Andrés

Departamento de Economía

Licenciatura en Economía

**En Argentina, ¿Qué rol juega el contexto macroeconómico en
la asignación de trabajadores en el sector informal?**

Autores: Camila Fermani; Milagros Gaviola

Legajos: 26067; 26085

Mentor: Tomás Murphy

Victoria. Noviembre de 2018

Abstract

El objetivo de este trabajo es estudiar cómo los determinantes macroeconómicos, divididos entre determinantes internos – regulaciones, calidad de la administración pública y política fiscal y monetaria – y externos – apertura comercial, tipo de cambio e inflación – influyen en la proporción de trabajadores en el sector formal e informal de la economía. Los determinantes internos influyen principalmente a través de los incentivos y costos de contratación formal, mientras que los determinantes externos a través de la competitividad frente al exterior. Los resultados indican que a mayor cantidad de regulaciones, baja calidad en la administración pública, impuestos y emisión monetaria aumentan sector informal. De igual manera, la depreciación del tipo de cambio real, el aumento de la tasa inflacionaria y mayor apertura comercial promueven el crecimiento del sector informal. Se evidencia asimismo que la educación juega un rol determinante en la disminución de la asignación de empleados en el sector informal.



Universidad de
San Andrés

Índice

1. Introducción	3
2. Determinantes Internos	9
2.1 Cantidad y Calidad de Regulaciones	9
2.2 Calidad de la Administración Pública	12
2.3 Política Fiscal y Monetaria	14
3. Determinantes Externos	19
3.1 Contexto	20
3.2 Apertura Comercial	23
3.3 Tipo de Cambio	24
3.4 Inflación	28
4. La educación y su rol en la empleabilidad	31
5. Conclusión	34
6. Bibliografía	36



1. Introducción

La mayoría de nosotros alguna vez hemos comprado o vendido bienes o servicios sin la correspondiente factura. Ejemplos de esto son ayuda servicios (mucama, jardinero, etc.) o descarga de aplicaciones o archivos “piratas” de Internet. Este tipo de actividades, que muchas veces son cotidianas, constituyen la economía informal. La gente que “trabaje en negro”, ya sea en manufactura de productos o en provisión de servicios, no tiene beneficios sociales y obviamente no paga impuestos. Si se encuentran en relación de dependencia, la empresa que los utiliza evade costos laborales.

La informalidad es un fenómeno presente en todos los países y es conocida con diferentes nombres: economía informal, economía escondida, segunda economía, etc. Se refiere en definitiva a todo el ingreso y empleo generado por actividades que no están registradas en el marco económico formal de un país (Macías y Cazzavillan, 2008).

En la mayoría de los países es posible apreciar una relación negativa entre el PBI y el sector informal de la economía (Loayza, 1994). En países desarrollados, con instituciones estables y condiciones macroeconómicas más estables, la informalidad es baja, en tanto que en países poco desarrollados con menor PBI per cápita, la actividad informal no regulada constituye un porcentaje alto de la economía. Analizándolo en números, en los países desarrollados, en promedio, un 18% del PBI es producto de actividades informales, mientras que en Latinoamérica este promedio asciende al 40%. En Argentina, un 26% de las actividades no se encuentran registradas. En otras palabras, un cuarto del PBI generado en el país proviene de este tipo de actividades (Schneider, 2002).

Esta tendencia se debe a que países más desarrollados se encuentran en un mejor equilibrio, en el que hay leyes laborales claras, el cumplimiento es alto y las sanciones por violarlas son drásticas (Schneider, 2002). En contraste, países en desarrollo muestran características consistentes con un mal equilibrio macroeconómico. Estos países presentan ineficiencia en el control de la economía informal con una gran cantidad de regulaciones y un nivel alto de burocracia el sector público, además de un bajo cumplimiento de la legislación laboral y altos índices de corrupción (Schneider, 2002). Debido a estos factores, el incremento de la economía informal tiene una relación directa con un deficiente equilibrio macroeconómico como muestran los indicadores. Este es el caso de la mayoría de los países de Latinoamérica.

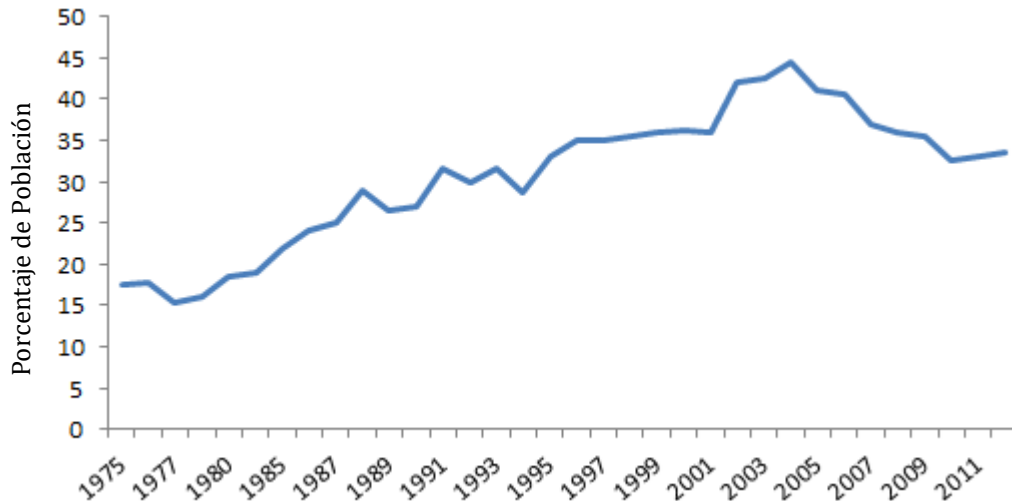
En particular, este trabajo se centrará en el análisis del sector laboral informal en Argentina, entendiendo por informalidad laboral a la contratación de empleados fuera del marco legal. En Latinoamérica, un 46,8% de los trabajos son informales según reportes del *International Labour Organization* (2014), Argentina tiene alrededor de 34% de su población en este sector, métrica que se encuentra en ascenso según afirma Francisco Jueguen en su artículo de *La Nación* del 27 de marzo de 2018.

Hay diversas razones por las cuales hay individuos y empresas que tienen empleados no registrados. Mientras que algunas empresas lo hacen para obtener mayores ingresos incumpliendo las leyes de contrato de trabajo, otras recurren al sector informal por la incapacidad de absorber los costos laborales. En el conurbano bonaerense predomina la falta de demanda laboral formal por parte de los empleadores, “el 95% de los asalariados no registrados dice encontrarse en dicha situación porque el patrón sólo lo acepta trabajando en negro y sólo el 5% reporta que prefiere un empleo asalariado no registrado” (Ronconi, 2017, pág. 7). Esto es una condición fundamental a la hora de analizar determinantes de la informalidad y cómo influyen los diferentes sectores en esta.

Pero es necesario extender el análisis a nivel nacional, aunque la información de la provincia de Buenos Aires por los datos disponibles y por el porcentaje que representa de la fuerza laboral y el PBI nacional indique la tendencia, el crecimiento incesante del sector laboral informal en el interior no puede quedar ausente en las consideraciones.

La economía informal argentina supera la dimensión que tiene en otros países, esta realidad hace al enfoque de este estudio ya que los parámetros comparativos con otras economías tienen que ser un punto importante a considerar. No sólo es relevante la dimensión y crecimiento de este sector a la hora de tomar decisiones, sino también el conocimiento de los planes que tiene el gobierno para erradicarlo. Lamentablemente, si bien es una temática ampliamente analizada en otros países, casi no existen trabajos que estudien la dimensión, el crecimiento y los factores que lo causan en la Argentina. El país tiene grandes fluctuaciones en variables macroeconómicas que son predecibles en países desarrollados o tienen variaciones mucho más atenuadas en la mayoría de los países de la región, como la inflación o el tipo de cambio. Encontramos que estas fluctuaciones tienen una gran relación con el crecimiento de la economía informal, y que resultan relevantes a la hora de analizarla. No es un dato menor que el 95% de quienes trabajan en negro no lo hacen por elección propia, estudiar estas variables macroeconómicas es fundamental para establecer políticas sustentables para la reducción de la informalidad laboral.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución del sector informal laboral desde 1975 hasta 2014. En este análisis se buscará entender las fluctuaciones y variaciones en la tendencia asociadas a variables macroeconómicas.



Esquema 1. Evolución histórica de la informalidad laboral en Buenos Aires. Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC

La informalidad tiene efectos muy negativos en la *performance* económica y social del país, afectando a todos los mercados y sectores productivos. En el aspecto macroeconómico, las actividades informales generan errores en las estadísticas nacionales que se ven distorsionadas debido a que estas actividades no quedan registradas en la AFIP. Cuando los indicadores económicos no reflejan la realidad generan una distribución ineficiente de recursos, como los asignados a obras públicas y planes sociales, y dificulta la sustentabilidad en el tiempo de políticas públicas (Blackburn et al, 2012). En definitiva, la distorsión en los indicadores económicos afecta la productividad y acumulación de capital tanto en el sector público como en el privado (Ronconi, 2017). Diversos autores han estudiado este sector y los factores relacionados, tanto desde una perspectiva social como económica.

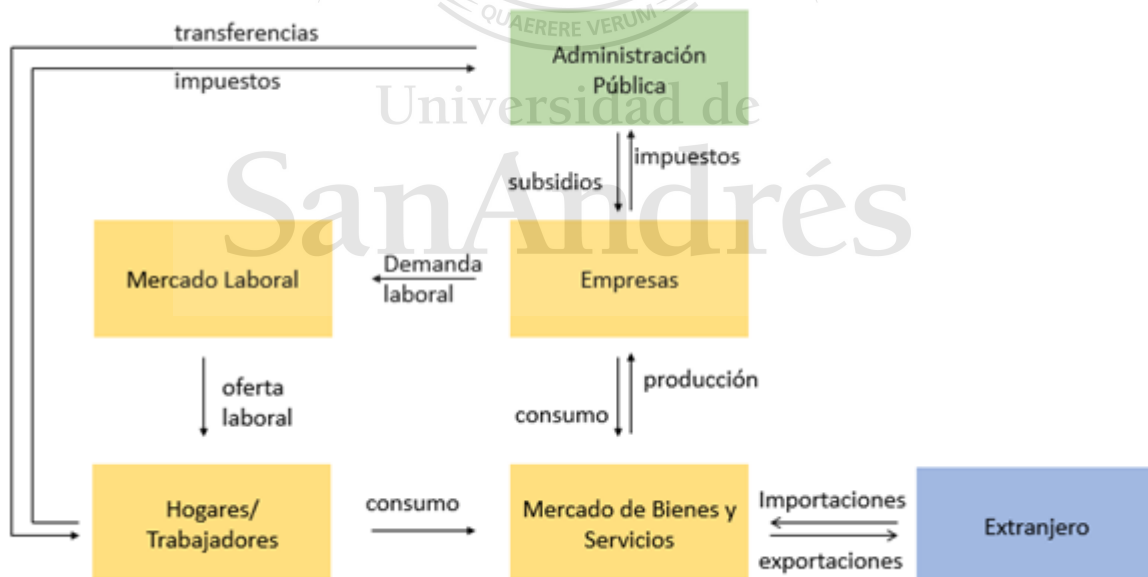
Para entender los efectos de formar parte del sector informal de la economía en el plano individual, es importante conocer los beneficios que trae tanto al empleador como al empleado una relación laboral formal, aunque incluyan costos laborales, relacionados a impuestos, regulaciones, licencias y *fees* de registración, entre otros. Numerosos economistas tienen tratados donde demuestran que el tiempo y dinero dedicado a cumplir con la legislación laboral genera oportunidades de crecimiento y diversificación de actividades (Ronconi, 2007).

La economía formal cuenta con la protección de las leyes, garantizando los derechos tanto del empleador como del empleado. Genera también un orden fiscal que beneficia a la productividad con planes sustentables de mejoras en la infraestructura de, por ejemplo, transporte y energía, como así también en los servicios públicos, disminuyendo la burocracia, exceso de regulaciones y variaciones en los impuestos que desalientan a los emprendedores (Straub, 2005). Sin embargo, a pesar de los beneficios, muchas empresas tienen empleados en la informalidad porque no pueden afrontar los costos asociados a una relación de dependencia en el marco la legislación laboral.

La existencia y el tamaño del sector informal en cada país depende de distintas variables relacionadas con el contexto económico local. Es necesario comprender en detalle las variables locales que influyen en la economía informal para generar planes sustentables y realistas que incentiven la transición a la economía formal. Para analizar el “caso argentino” se analizarán numerosas variables de dominio público.

Si se quiere comprender las variables relevantes de un país y la manera en que estas se relacionan con el sector informal, es necesario entender los vínculos entre los mercados internos como la inserción de la economía local en los mercados globales. Es decir, hay que tener un conocimiento acabado de los flujos de recursos dentro y entre el sector privado, el sector público y los inversores internacionales para definir acciones que desalienten la economía informal.

En el siguiente gráfico se presentan las interacciones que vamos a analizar entre las distintas variables macroeconómicas y los cambios que generan el mercado laboral. La administración pública está representada en verde, el circuito de oferta y demanda laboral donde se determina el impacto de normas, impuestos entre otros, en amarillo y el sector extranjero como determinante de la relación entre la economía local y el resto del mundo en azul. Estas interacciones son muy dependientes de la competitividad que posea una economía.



Esquema 2. Interacciones entre sectores de una economía. Fuente: Elaboración propia.

El esquema muestra qué variables actúan dentro de una economía y pueden resultar relevantes a la hora de estudiar el sector informal y las entidades que influyen en su comportamiento. Como vemos son bastantes las variables que participan de las interacciones entre las distintas entidades que forman parte de la economía. Muchas de estas, como impuestos, demanda y oferta laboral, importaciones y exportaciones

(apertura comercial), tienen relación con el sector informal laboral y ayudan a explicar su existencia y tamaño. Otras variables, como la inflación y el tipo de cambio, si bien no están explícitos, se desprenden de factores presentes en el esquema. En particular, la inflación afecta al circuito de oferta y demanda, consumo y producción, mientras que la apertura comercial y el tipo de cambio afecta a las importaciones y exportaciones.

Este trabajo busca analizar determinantes macroeconómicos que influyen en la elección entre el sector formal e informal en Argentina. Se plantean algunas preguntas para empezar a analizar la temática: ¿Cómo influye la relación del estado con la sociedad en el sector informal? ¿Cómo impacta la competitividad en los mercados globales en este sector? ¿Existen herramientas que promuevan el trabajo formal? En definitiva, la pregunta que engloba todas las cuestiones que se quieren analizar es ¿cómo afecta la interacción de ciertos factores – regulaciones, calidad de la administración pública, política monetaria y fiscal, apertura comercial y tipo de cambio e inflación – en la asignación de trabajadores en el sector informal en Argentina?

El impacto de estas variables en el empleo informal será desarrollado en dos partes. En primer lugar, se estudiará el rol que tienen las regulaciones, la calidad de la administración pública y las políticas monetaria y fiscal, para entender la influencia de la interacción entre el Estado y la Sociedad en el crecimiento de la economía informal. En segundo lugar, se analizarán las variables que afectan a la competitividad del país con la economía mundial. Se analizará el impacto de las variaciones en el tipo de cambio y su efecto en la depreciación o apreciación de la moneda local, cambios en la apertura comercial, y variaciones en el nivel general de precios. Estas variables alteran las condiciones de intercambio, generando cambios en el consumo y la demanda de bienes y, consecuentemente, de trabajadores. Cambios en estos campos también logran impactos significativos en la oferta y demanda laboral informal.

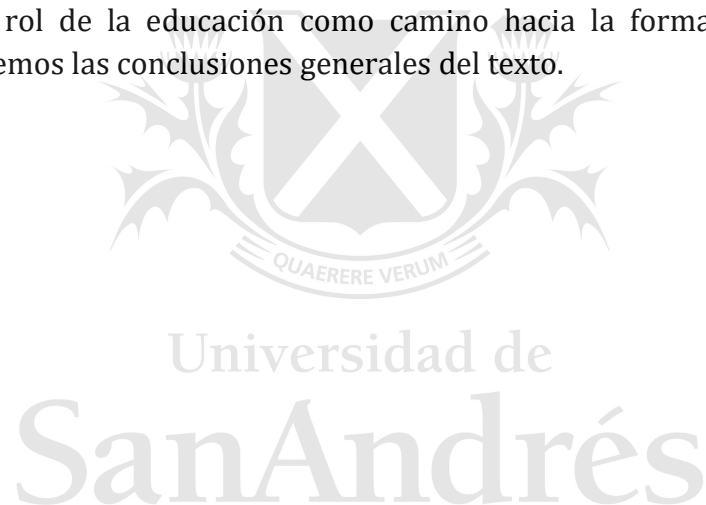
Las primeras variables son determinantes internos y fueron analizadas previamente, son causantes de la existencia de la informalidad e influyen en la definición de su tamaño (Friedman et al., 2000; Johnson et al., 1998; Loayza, 1996; Schneider y Enste, 2000, 2002). Cada una de estas variables establece restricciones e incentivos a los individuos y empresas para tomar decisiones y manejarse en el ámbito social. Estos determinantes muchas veces logran promover una demanda laboral alta en el sector informal.

La segunda clasificación de factores son los determinantes externos, son específicos al caso argentino y, como se mencionó previamente, se encontró que no fueron tratados en forma sistemática dentro de la literatura previa. Específicamente, se concluye que en Argentina es necesario considerar como variables primarias al comportamiento del tipo de cambio, a la apertura comercial y a la inflación, variables históricamente de alta fluctuación y que influyen en la dimensión de la economía informal y afectan la competitividad en los mercados internacionales.

En síntesis, este trabajo estudia cómo los determinantes macroeconómicos mencionados influyen en la dimensión del sector formal e informal. Se encontró que una mayor cantidad de normas, una mala administración pública, altos impuestos, emisión monetaria espuria, depreciación del tipo de cambio real y aumentos en la tasa inflacionaria promueven el crecimiento del sector informal.

Se concluye también que la educación y la formación profesional son los mejores mecanismos que poseen los individuos para acceder a empleos formales. Es relevante la mención dado que, en Argentina, como ya vimos, un 95% de la gente que trabaja en el sector informal se encuentra allí porque no tienen manera de conseguir un empleo formal. Múltiples estudios estadísticos confirman que la posibilidad de conseguir trabajo en el sector formal es directamente proporcional al nivel de capacitación que posean los individuos (Waisgrais y Sarabia, 2008).

En la segunda sección se analizarán los determinantes internos. En la tercera sección, se discutirá la historia y la relación de las variables externas con el sector informal. Luego, se presentará el rol de la educación como camino hacia la formalidad laboral. Por último, comentaremos las conclusiones generales del texto.



2. Determinantes Internos

En esta sección se analizará cómo las políticas y normativas impuestas por el Estado afectan a la informalidad laboral y de qué manera las decisiones del gobierno moldean las interacciones entre los individuos. Por ejemplo, si pensamos en la intervención del Estado brindando subsidios a las empresas, aumentará la demanda laboral formal y el riesgo asociado al incremento en el costo laboral será menor.

Los determinantes internos son aquellas decisiones del Estado que generan cambios en los incentivos sociales. Estos son las regulaciones, la calidad de la administración pública y las decisiones sobre política monetaria y fiscal. Las regulaciones laborales, como se explica en la introducción, generan cambios en los costos de contratación laboral y por lo tanto en la demanda de personal en relación de dependencia. A su vez, las medidas para incentivar el cumplimiento de la legislación laboral están influenciadas por la confianza que los empresarios tienen en la sustentabilidad y protección a la inversión que ofrecen las leyes y decretos y el manejo de recursos fiscales por parte del Estado, esto está enmarcado dentro de la calidad de la administración pública. Por último, estas interacciones entre el Estado y la Sociedad influyen en la capacidad de generar ingreso público, ya sea mediante la recaudación de impuestos y la utilización de la política fiscal, o a través de la política monetaria, que en definitiva es la emisión monetaria.

Por lo tanto, cuando las relaciones laborales se encuentran inmersas en un marco regulatorio y político que promueve el crecimiento del sector informal, es fundamental establecer correcciones en los determinantes internos para revertir este proceso.

En las siguientes subsecciones se analiza como un aumento en la cantidad de regulaciones junto a una baja calidad de la administración pública disminuye los incentivos al empleo formal y fomenta el déficit fiscal, como se enunció en la introducción. Se desarrollará en estas subsecciones los determinantes internos y su impacto en la informalidad laboral en Argentina.

2.1 Cantidad y Calidad de Regulaciones

El mercado laboral consiste en un conjunto de individuos que ofrecen su capacidad a empresas o emprendimientos que demandan mano de obra. Como se puede ver, en definitiva se trata de un juego de oferta y demanda que tiene una particularidad que lo diferencia de otros mercados, el intercambio directo de servicios a cambio de una remuneración. Así pues, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), a través de la relación de trabajo, es decir cuando un empleado es contratado por un empleador, se establecen derechos y obligaciones entre ellos. Estas normas son las que llamamos regulaciones.

En Argentina, la normativa laboral se encarga de regular o controlar las “condiciones de trabajo, los beneficios sociales, la forma de contratación, la duración de la jornada, las condiciones de despido y los salarios mínimos” (Ronconi, 2017, pág. 20), entre otras variables. En otras palabras, las regulaciones, entendiéndose como leyes y decretos, son normas establecidas por un Estado con el fin de definir límites y establecer un orden dentro de una sociedad. En este sentido, su objetivo es mejorar el bienestar general de los ciudadanos.

Sin embargo, en la literatura previa se argumenta que una de las formas de reducir la informalidad laboral es a través de la reducción de regulaciones estatales. Esto se debe a que los beneficios que se otorgan al personal en relación de dependencia mediante las leyes de contratos de trabajo, generan incrementos en los costos laborales que desaniman la contratación de empleados formales. Las regulaciones laborales presentes y su calidad incrementan el tiempo y dinero que el empleador debe destinar a sus empleados, lo que genera implicancias en los incentivos tanto de los empleadores como de los individuos (Johnson, Kaufmann y Shleifer, 1997). Por lo tanto, si estas regulaciones no tienen un balance razonable, los empresarios estarán menos incentivados a emplear trabajadores formales mientras que los empleados querrán gozar de dichos beneficios. De esta manera se genera una situación de conflicto resultando en una disminución de la demanda laboral formal, es decir que prevalece el efecto que estas regulaciones generan en los empleadores.

Cuando las regulaciones son excesivas y no tienen un balance equilibrado que contemple los derechos y obligaciones tanto de empleados como de empleadores, surge además el factor “burocracia” que es la acumulación de normas dentro de un mismo proceso regulatorio. Su principal costo está relacionado al tiempo que requerido para realizar una acción o actividad económica determinada.

Loayza (1996) expresa este problema en torno a los países de Latinoamérica y evidencia que aproximadamente un 20% de los costos laborales son generados por estas normativas. Asimismo, siguiendo el estudio de Ronconi (2017), se demuestra que la carga regulatoria en el país es sumamente elevada, y que, a su vez, en la práctica existe un gran incumplimiento de estas regulaciones. A partir de esta investigación se pudo inferir que la gran carga regulatoria presente en Argentina reduce los incentivos para generar empleo en el sector formal y, en consecuencia, esta falta de cumplimiento de las normativas laborales provoca el incremento de la economía informal.

La alternativa que se presenta es la contratación de trabajadores informales, es decir aquellos que no estarán cubiertos por los derechos laborales establecidos en la legislación. Cabe destacar que en Argentina los sindicatos tienen mucho poder y obstaculizan la disminución de estos beneficios, siendo una de sus mayores preocupaciones mantener una remuneración por encima del mercado (Bosch y Maloney, 2010). Estas prácticas sindicalistas potencian la contratación de empleados informales.

Por lo tanto, a pesar de que en primera instancia parecería que estos beneficios mejoran las condiciones del empleo en relación de dependencia, la realidad es que al aumentar la cantidad de regulaciones sin tener en cuenta las limitaciones del empleador, puede generarse un aumento en los costos laborales imposible de absorber. Esta situación puede impactar en la sociedad de dos maneras, ya sea afectando directamente a los trabajadores mediante aumentos en las deducciones jubilatorias y cargas sociales que se deducen del salario, lo que crea incentivos adicionales para trabajar en el sector no regulado (Schneider, 2002), o puede trasladarse a los empleadores a través de, por ejemplo, aumentos en el salario mínimo, lo que también repercute en un aumento de la demanda laboral en el sector informal.

Un caso claro en el que se promueve la disminución de la demanda laboral formal y se traslada hacia el empleo informal son las regulaciones relacionadas a despidos e indemnizaciones. Cuando son muy favorables al empleado, produce el efecto inverso al buscado, incentiva el trabajo en negro que no está alcanzado por estos beneficios. Se dificulta, por ejemplo, renovar personal para tareas que requieren calificaciones acordes con una capacitación moderna, o reducir la fuerza laboral, necesario, en muchos casos, para salvar o hacer más competitiva a la empresa. En estos casos, el empleo informal permite un mayor dinamismo y adaptación a las necesidades de la empresa. Según el informe Haciendo Negocios (2009) podemos ver que en países de Latinoamérica, como Ecuador, Argentina, México, los empleadores que desean despedir a algún empleado ineficaz deben pagar una indemnización equivalente a un rango que va de 52 a 135 semanas de salario. En contraste, países desarrollados como Estados Unidos y Dinamarca pueden despedir a empleados ineficientes con un costo mucho menor. Esta diferencia genera que sea más caro en términos relativos tener un empleado formal en Latinoamérica que en Estados Unidos o Dinamarca.

Si miramos a Estados Unidos o Europa Occidental, ante una crisis o una reducción en la demanda laboral, el desempleo que se genera permanece a esa tasa elevada y su recuperación es muy lenta (Camberos Castro, 2016). Esto se debe a que en estos países los trabajadores reciben un seguro de desempleo con el compromiso de aceptar un trabajo que se presente y para el que esté capacitado, por lo que no están dispuestos a pasar al sector informal. En este caso, un aumento de la tasa de desempleo no necesariamente se traslada al sector informal. En otros casos, como Argentina, los niveles de cumplimiento no son tan altos (Ronconi, 2017) y no existen seguros de desempleo. En esta situación, ante una caída del empleo formal aumenta la informalidad. En cierta manera, en países con regulaciones que desaniman el empleo formal como Argentina, la informalidad, si bien afecta negativamente a la economía, puede actuar como un atenuante al desempleo.

Otro ejemplo concreto del impacto de una regulación en la informalidad es el aumento del salario mínimo que puede impulsar el crecimiento de actividades no reguladas al aumentar las barreras de ingreso al empleo formal (Cano-Urbina, 2015).

Bajo estas circunstancias, los empleadores no están dispuestos a contratar formalmente a trabajadores poco calificados cuando el salario mínimo es alto. Las leyes laborales desalientan a las empresas a contratar trabajadores menos educados cuando su falta de calificación hace que no se justifique incurrir en los costos de un empleo formal (Cano-Urbina, 2015), un aumento en el salario mínimo reduce la demanda laboral formal. Sin embargo, si los trabajadores están calificados para la demanda del mercado, esta iniciativa no debería generar grandes variaciones en la tasa de desempleo. En Argentina, donde solo el 24% del empleo es de alta calificación (Levy Yeyati et al., 2018), sabemos que el porcentaje de trabajadores poco calificados es alto y, por lo tanto, un aumento en el salario mínimo impacta en la tasa de desempleo.

Como conclusión de lo expuesto en esta sección, en Argentina, país donde existe una cantidad de regulaciones excesivas y tiene procesos burocráticos presentes junto a una alta falta de cumplimiento (Ronconi, 2017), es esperable que una mayor cantidad de individuos opte ir por el camino de la informalidad debido a las dificultades para acceder a un empleo formal. Las regulaciones laborales presentes en el país desincentivan la movilidad de la mano de obra y evitan potenciales ganancias de productividad (Mondino, Montoya & Willington, 1998) ya que dificultan el crecimiento de la oferta y demanda laboral del sector formal. Estas regulaciones que dificultan la contratación y en la renovación del personal en una compañía, ponen en riesgo la creación de nuevas empresas, las inversiones productivas y la mantención de empresas en el largo plazo.

De todas maneras, el traspaso de desempleo a informalidad dependerá también de las variables que explicaremos a continuación. Estas determinarán las barreras de entrada al sector formal y los incentivos de las empresas para contratar a un trabajador.

2.2 Calidad de la Administración Pública

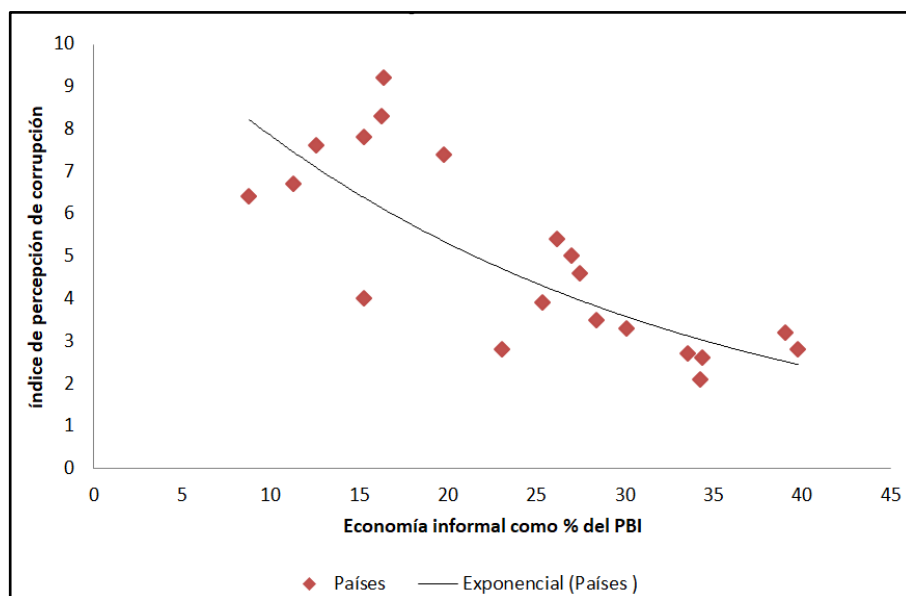
Otro factor clave en el entendimiento de la asignación de trabajadores en el sector informal en Argentina, en línea con los determinantes internos, es la calidad de la administración pública. Este determinante considera la confianza o credibilidad que tienen los ciudadanos en el gobierno, es decir la relación entre el Estado y la sociedad. Por lo tanto, definimos a la calidad de la administración pública como la eficiencia con la cual el Estado hace uso de los recursos en las decisiones de gasto público y de políticas monetarias fiscales. En línea con ello, la evidencia demuestra que el comportamiento de las personas en una sociedad va a depender de la percepción de justicia que tiene cada individuo (Wintrobe, 2001) y, como dijimos, esta percepción va a emerger de la calidad de la administración pública. Es entonces que la falta de confianza tiene impactos significativos en los tamaños del empleo informal (Wintrobe, 2001).

Como es de esperar, cuando el nivel de confianza es alto, los individuos están dispuestos a dar más recursos al Estado y confiar en el manejo y el destino de ellos. En este caso, los empleadores tendrán incentivos a contratar empleados formales. En cambio, cuando la calidad de la administración pública baja, se ve afectada la confianza que tendrán los individuos sobre cómo y a dónde el Estado destinará su dinero, incentivando la participación en las actividades no reguladas (Wintrobe, 2001). Es decir, desincentiva la contratación de empleados bajo el marco legal, motivando el incumplimiento de las regulaciones. Algunos ejemplos son la evasión del pago de seguro de salud o del impuesto a la ganancia, ambos viables de ser evadidos en el marco informal. La justificación de este comportamiento evasivo la encontramos en el modelo de Bordignon (1992) que predice que si los términos de intercambio que ofrece el gobierno no conciben con los términos justos para el individuo (evaluados a partir de la provisión de bienes públicos), este va a evadir impuestos.

Dada la dificultad de medir la desconfianza hacia el Estado en torno a la calidad de la administración, proponemos utilizar los niveles de corrupción como método de aproximación. Es por ello que utilizaremos el índice de percepción de corrupción creado por la organización *International Transparency* como proxy de la calidad de la administración pública. La corrupción es el uso desviado de los poderes públicos en beneficio particular. Es un factor conocido por todos los individuos, muy común en varios países y sumamente complejo para medir. No obstante, aunque no se tengan estadísticas certeras de los números reales de este fenómeno, su percepción puede generar grandes distorsiones en los comportamientos esperados.

Este Índice de Percepción de la Corrupción (IPC) es un indicador mundial que brinda un ranking y un índice por país. Es un índice compuesto, es decir una encuesta de encuestas, y se basa en percepciones. Mide el nivel percibido de corrupción pública en una escala de 0 (altamente corrupto) a 100 (muy transparente). En general países desarrollados, como Nueva Zelanda, Dinamarca y Finlandia poseen los índices de corrupción más altos, siendo los más transparentes del mundo. Por el contrario, Latinoamérica se encuentra en las zonas con el índice de percepción de corrupción bajo. Argentina se encuentra por debajo de la media mundial, es decir dentro de los países con mayor percepción de corrupción por parte de sus habitantes.

Para demostrar la relevancia de este proxy en el tamaño de la economía informal en los países en desarrollo desarrollamos el siguiente gráfico. Representa la relación entre el IPC y los niveles de informalidad medidos como porcentaje del PBI de cada país calculados en el trabajo de Schneider (2002).



Esquema 3. Relación entre el Índice de Percepción de Corrupción y el tamaño del sector informal como porcentaje del PIB. Fuente: Elaboración propia

Con dichos datos vemos representada una tendencia negativa entre el tamaño del sector informal y el índice de corrupción. Teniendo en cuenta esta relación entre el IPC y la calidad de la administración pública, inferimos que en Argentina es relevante mejorar la imagen pública para poder rectificar los términos de justicia (Guissarri y Victorica, 2006).

De acuerdo con lo desarrollado anteriormente, la baja calidad de la administración pública tiene consecuencias en la tendencia de los individuos a evadir responsabilidades, es decir las regulaciones impuestas por el Estado. El mercado laboral informal tenderá a incrementar cuando la calidad de la administración pública sea baja, así como cuando las regulaciones sean excesivas porque los individuos estarán menos dispuestos a colaborar y aportar dinero a una institución en la que no confían. En la próxima sección veremos que la confianza en el Estado también determina la capacidad de ejercer políticas públicas. Es entonces que la relación entre el Estado y la Sociedad puede imponer barreras de entrada a la formalidad que influyen en la interacción entre los trabajadores y los empleadores.

2.3 Política Fiscal y Monetaria

En este apartado detallaremos qué son las políticas fiscales y monetarias y de qué manera impactan en el mercado laboral. Ambas políticas son instrumentos poderosos que el gobierno utiliza para estimular o desestimular la actividad económica y alcanzar una redistribución de recursos que genere un mayor bienestar, por lo que la orientación de estas políticas es fundamental para el empleo (De Anda Hernández y Gómez Gutiérrez, 2018).

La política fiscal se refiere a las decisiones del gobierno sobre el nivel total de gastos y compras del Gobierno y de cómo estos egresos serán cubiertos mediante la tributación de impuestos (De Anda Hernández y Gómez Gutiérrez, 2018). Este ingreso se utiliza para financiar la construcción de infraestructuras, prestar los servicios públicos de sanidad, educación, defensa, sistemas de protección social (desempleo, prestaciones por invalidez o accidentes laborales), etc. por lo que su mayor uso es el gasto público. Por su parte, la política monetaria la podemos definir como “el conjunto de técnicas utilizadas por el estado en la administración de la moneda” (O. Sarahí Ángeles, 1975). Las técnicas expansivas serán aquellas en las que se emita más dinero, aumentando la cantidad de moneda que circula en la economía.

De esta manera, así como las regulaciones y la calidad de la administración pública pueden resultar en una reducción de demanda del empleo formal, la política fiscal y monetaria también pueden tener implicancias en la asignación de trabajadores. Específicamente, el impacto que pueden generar en el tamaño relativo del empleo informal dependerá en gran medida de la calidad de la administración pública. Como veremos en los próximos párrafos, la recaudación impositiva se utiliza para destinar recursos a la sociedad, es por ello que la manera en la que se utilice el dinero recaudado implica una mayor o menor confianza y, por lo tanto, una mayor o menor recaudación impositiva. En este aspecto es que ambos determinantes se encuentran directamente relacionados.

Si bien el pago de este tributo es obligatorio, según afirma Esteban Lafuente en su artículo de *La Nación* del 22 de marzo de 2017, la Argentina se encuentra entre los 5 países con mayor evasión impositiva. Además, menciona que, acorde al informe de 2016 de *Tax Justice Network*, el monto de evasión impositiva representó aproximadamente un 5% del PBI. A su vez, otro artículo de *La Nación* del 24 de julio de 2012 afirma que los ciudadanos argentinos tienen dólares en paraísos fiscales, países donde existe un régimen tributario que posee impuestos nulos o muy bajos y de esa manera atraer capital extranjero. Para 2012, se estimaba que los argentinos tenían alrededor de 400.000 millones de dólares en estos paraísos. Este artículo refleja el nivel altísimo de evasión impositiva que hay en el país, que también puede ser interpretado como una sobre-regulación tributaria, es decir una cantidad excesiva de impuestos.

El núcleo del problema se encuentra en el hecho de que la presión tributaria es alrededor de un 40% más alta que el promedio de Latinoamérica junto a un IPC que remarca un nivel alto de percepción de corrupción. Consecuentemente, la alta carga tributaria y la desconfianza por parte de los habitantes incrementa los incentivos a evadir impuestos. Loayza (1997) presenta evidencia que demuestra que la economía informal surge cuando los gobiernos imponen impuestos y regulaciones excesivas y no son capaces de asegurar su cumplimiento. Para este análisis utiliza datos de Latinoamérica en la década de los 90, y encuentra que el tamaño del sector informal depende positivamente de la carga impositiva. De esta manera, se reduce el atractivo a

formalizarse o contratar empleados formales. También, si bien no es el efecto que predomina, puede suceder que los trabajadores no estén dispuestos a formalizarse para no acceder a los marcos legales que implican una mayor carga tributaria.

Otro estudio que demuestra las consecuencias de la sobre-regulación que implica cargas impositivas muy altas y un costo alto de ingresar al sector formal, en la asignación de trabajadores en el sector informal es el modelo de Braun y Loayza (1994). Se estudia esta hipótesis en la que los servicios públicos son financiados por impuestos que provienen de ingresos del sector formal y encuentran que el tamaño del sector informal está relacionado de manera negativa con la severidad de los castigos y multas, y positivamente con la carga impositiva y el alcance del uso informal de los servicios públicos. Entonces, mayores impuestos junto a un sistema con mala calidad de administración pública y un IPC alto promueve el empleo informal (Braun y Loayza, 1994).

De este modo, el alcance y el uso de los servicios públicos, relacionado con la calidad de la administración pública, tiene implicancias en el buen funcionamiento de la política fiscal como método de recaudación en el país. Es así que en Argentina, si bien la carga impositiva es alta y podría servir para financiar en gran medida las necesidades de la población, la evasión es alta. Esto indica altos costos de contratación de mano de obra formal y, también, falta de confianza en el gobierno. Como consecuencia, se promueve la asignación de trabajadores en el empleo informal.

Es importante resaltar que este fenómeno puede tener consecuencias colaterales. Por un lado, si existe mucha evasión impositiva, se puede generar un círculo vicioso del que es difícil salir. Alta evasión puede significar una menor recaudación por parte del Estado, por lo que éste podría reaccionar aumentando la carga impositiva a quienes aportan para compensar la falta de recaudación de aquellos que evaden. Esto puede terminar aumentando aún más los incentivos para evadir. Con este ejemplo queda demostrado no solo que hay que tener cuidado a la hora de influir en el sector informal a través de este factor, sino que hay que apuntar a hallar un nivel óptimo de ingresos que genere mayor recaudación y menor evasión fiscal.

Por lo tanto, ante la evasión impositiva y consecuentemente, la dificultad de generar ingresos vía este canal, es posible que se decida recurrir a otro tipo de políticas como lo es la emisión monetaria. La emisión no impacta de igual manera en todos los países. En particular, si bien es una herramienta utilizada en ciertos casos para financiar el déficit fiscal, los excesos de emisión monetaria pueden generar una pérdida del valor de la moneda o, en otras palabras, inflación.

Para entender la relación entre las ganancias del Estado por emitir dinero y la tasa de inflación es interesante comprender la Curva de Laffer. Lo que muestra es que las ganancias de la creación de dinero aumentan a medida que la inflación es mayor a cero, llegan a un máximo y luego comienzan a descender mientras que la inflación sigue en aumento (Bali y Thurston, 2000). De modo que los efectos que genera la inflación van a ser distintos según en qué punto de la curva de Laffer se halle una sociedad en determinado momento. Si bien no es fácil definir en qué lado de la Curva se encuentra una determinada sociedad podemos asumir que Argentina se encuentra del lado derecho de la Curva de Laffer porque ya existe tal inflación histórica que difícilmente la emisión monetaria no se traslade directamente a un aumento de precios y tampoco genere ganancias para el Estado.

Encontrarse en el lado “malo” de la Curva de Laffer implica que, ante una necesidad de aumentar las ganancias del Estado para reducir el déficit fiscal, al Estado no le conviene utilizar la emisión monetaria como financiación. Entonces, no va a poder utilizarse en caso de querer sustituir recaudación impositiva que no genera el sector informal por emisión.

En este sentido, si bien la emisión monetaria no tiene un efecto directo en el tamaño del sector informal, es relevante la interpretación de estos factores para entender que, dado el contexto económico, una solución a la evasión impositiva que está instaurada como práctica común en el país no es la emisión monetaria como podría pensarse. Es decir, en el caso argentino no es óptimo recurrir a la emisión monetaria para contrarrestar la falta de ingresos impositivos por el contexto inflacionario que posee. Además, es relevante combatir la inflación para evitar que el tamaño del sector informal aumente en su afán de reducir costos de contratación. En la sección próxima, trataremos en mayor profundidad la importancia de la inflación junto con otras variables en la competitividad de Argentina y, por lo tanto, en la asignación de trabajadores en el sector informal.

La relación Estado-Sociedad que se presentó a través de los determinantes internos genera un marco en el que se crean las relaciones laborales. Estas relaciones tenderán a variar ante cambios en cualquiera de los determinantes mencionados, y así pueden promover distintos niveles de informalidad laboral. Estos determinantes son internos ya que no hemos mencionado la interacción con otros países del mundo, es simplemente la relación entre el Estado y los habitantes de una ciudad o un país.

Por lo tanto, considerando las variables desarrolladas, podemos distinguir las barreras que se generan ante regulaciones excesivas, baja calidad de la administración pública y cambios en las políticas implementadas. En los tres casos, estas barreras serán entre la Administración Pública, que es manejada por el Estado, y las empresas en el mercado laboral. Esta interacción provocará cambios en la demanda de trabajadores, originando un impacto en el mercado laboral (formado por trabajadores formales e informales). De este modo, la asignación de trabajadores entre sectores se ve afectada.

En la próxima sección se desarrolla los determinantes externos, para entender qué rol juegan las decisiones del Estado y el contexto macroeconómico en la interacción con el mundo, y así qué consecuencias o impactos podemos ver en la informalidad.



Universidad de
San Andrés

3. Determinantes Externos

Luego de haber desarrollado las variables “internas” que influyen en el tamaño de la economía informal laboral, se analiza en esta sección aquellas variables que influyen en la relación entre Argentina y el resto de los países, específicamente a través de la competitividad. Con competitividad nos referimos a la capacidad de empresas de un país de diseñar, desarrollar, producir y vender sus productos compitiendo con empresas tanto del mismo país como otros países (Rojas y Sepúlveda, 1999).

Al hablar de competitividad frente al exterior consideramos especialmente relevantes para la sociedad argentina tres factores - apertura comercial, inflación y tipo de cambio - porque, debido a sus magnitudes y constantes cambios son esenciales a la hora de analizar diferentes aspectos del país. Es importante notar que estas mismas variables no juegan un rol igual de importante en otros países por las bajas magnitudes y la estabilidad que presentan. En Argentina, por el contrario, presentaron muchos cambios a lo largo de la historia, y están presentes en las principales preocupaciones e intereses de la sociedad.

Estos determinantes son importantes para el análisis de la informalidad argentina porque, tal como indica Fraguglia (2005), a partir de la década de los setenta el salario relativo dejó de ser una variable estructural en la definición del mercado laboral, dándole mayor importancia relativa a aspectos de la demanda - más asociado a determinantes externos - y no sólo de la oferta del mercado laboral - relacionado a determinantes internos -. De esta manera, en Argentina, cuestiones como la implementación de políticas más centradas en el libre mercado y la apertura comercial se volvieron más relevantes. Especialmente tratando temas de competitividad internacional de la economía local que afectan los niveles de empleos y la calidad laboral (Fraguglia, 2005).

Como ya mencionamos, Argentina fue testigo de diversos cambios respecto a las variables de interés. Cuenta en su historia con momentos de proteccionismo extremo, épocas de apertura total, tipo de cambio fijo, tipo de cambio flexible y alto, e hiperinflaciones. A continuación contaremos la historia del país desde la década de los setenta hasta la actualidad para entender su importancia en el país, y en particular para el estudio de la economía informal. Además, analizaremos mecanismos a través de los cuales estos cambios afectan al mercado informal laboral a través de la competitividad.

3.1 Contexto

Desde la Segunda Guerra Mundial hasta 1975 Argentina tuvo un fuerte proteccionismo, que consistió principalmente en un proceso de sustitución de importaciones con altas tasas arancelarias para desarrollar la industria nacional (Acosta y Montes-Rojas, 2014). Para 1976, con el gobierno militar el país pasó por un proceso drástico de apertura comercial en el que las tarifas aduaneras se redujeron y se eliminaron restricciones de algunas industrias. Eventualmente, esto generó un alto déficit comercial por el desbalance de importaciones y exportaciones. De esta manera, a principios de la década, Argentina volvió a adoptar medidas restrictivas para reducir el déficit comercial.

Durante la década de los ochenta se continuó con estas políticas, y por varios años no se debatió la posibilidad de reabrir la economía, la atención se centró en lograr estabilidad y alcanzar un equilibrio fiscal a través del pedido de créditos para la creación de una nueva moneda, el austral. Para final de la década, con la incapacidad de pagar los intereses de la deuda, la confianza en el austral se cayó. Argentina tuvo una hiperinflación histórica de 5000%.

Se volvió necesaria la ayuda de organismos financieros internacionales, que ponían condiciones de apertura comercial para los préstamos, con lo que se instaló en la agenda pública la opción de una reapertura comercial. La reforma comercial se hizo de manera gradual, a través de la reducción de restricciones para insumos de bienes de capital para fabricar productos que posteriormente se pudieran exportar. La idea era dar tiempo a una reconversión productiva de las industrias locales para poder competir frente a la nueva competencia externa (Viollaz, 2010).

Para principio de la década de los noventa la presión inflacionaria y cambiaria fue tal que las políticas de liberalización se hicieron más agresivas con privatizaciones de empresas nacionales y el Plan de Convertibilidad. Estas políticas implicaron dejar el austral, pasar al peso convertible y atarlo al dólar, es decir un tipo de cambio fijo de 1 a 1, junto con las privatizaciones que generaron una entrada masiva de dólares al país (Bertranou et al, 2013).

El objetivo de la Convertibilidad era restaurar la confianza de la moneda local debido a que las hiperinflaciones provocaron que la gente no acepte el peso como moneda de curso legal. Esto requirió que el Banco Central de la República Argentina (BCRA) mantuviera las reservas en dólares al mismo nivel que el efectivo en circulación. Cabe destacar que tener un tipo de cambio fijo incapacita al gobierno de utilizar la política monetaria como mecanismo de adaptación frente a shocks externos. Además, se eliminaron las restricciones cuantitativas de importaciones y se firmó el tratado del MERCOSUR, a través del cual se apuntaba a tener un arancel de 0% entre los países que formarán parte del tratado (Macaya, 2001). Durante este período, Argentina se caracterizó por tener un tipo de cambio real apreciado.

La ley de Convertibilidad logró reducir drásticamente la inflación y se logró preservar el valor de la moneda. La apertura comercial, medida como importaciones y exportaciones como una porción del PBI, pasó de 14% en 1992 a 39% en 2003 (Acosta y Montes-Rojas, 2014). Sin embargo, el país tenía deudas cada vez más altas y las crecientes importaciones, por el tipo de cambio real apreciado, trajeron aparejadas una fuga masiva de dólares y pérdida de infraestructura industrial. De a poco el desempleo empezó a aumentar, las exportaciones argentinas bajaron, y la estabilización pasó a convertirse en estancamiento. La recesión ya era notoria.

Argentina perdió la confianza de inversores lo que, sumado a la fuga de capitales, generó una corrida bancaria. Para frenar la corrida el gobierno tomó ciertas medidas conocidas como “el Corralito”, en las que los individuos no pudieron sacar el dinero de sus cuentas bancarias. Fue así que se decidió finalizar la Convertibilidad, dejando un tipo de cambio flotante. El peso se depreció enormemente y la inflación aumentó considerablemente.

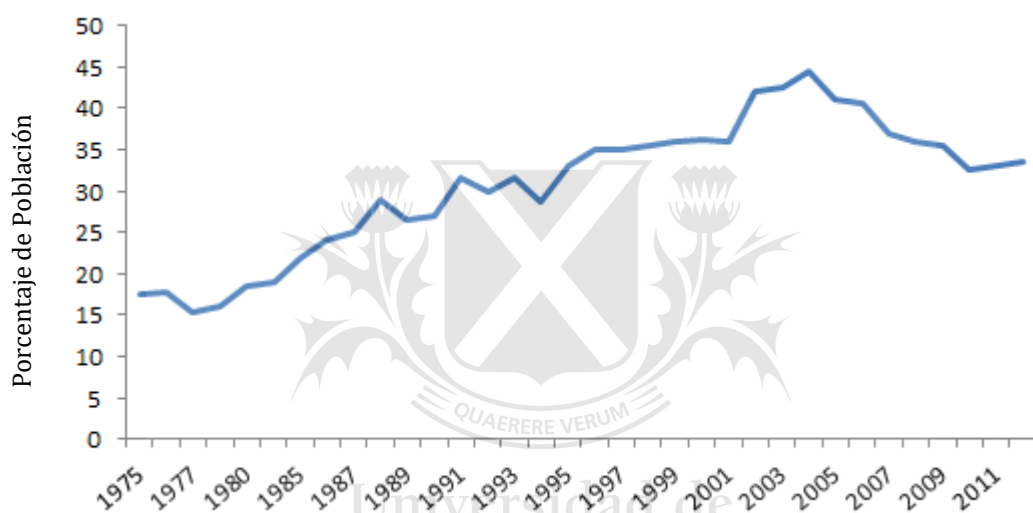
Para inicios del milenio, Argentina se había vuelto dependiente de las importaciones y no tenía la infraestructura para sustituirlas. El tipo de cambio y la inflación se habían disparado, generando un alto desempleo (Bertranou et al, 2013). Argentina se declaró en default en 2002.

A partir de 2004 se comenzó una reestructura de la deuda externa. Se redujo la deuda con la ayuda de organismos financieros internacionales. Las exportaciones argentinas eran competitivas, y las importaciones resultaban caras. De esta manera, se produjo una inyección de enorme cantidad de moneda extranjera y la balanza comercial se volvió positiva. El peso lentamente se revalorizó y se estabilizó. Se promovió un nuevo proceso de sustitución de importaciones (Bertranou et al, 2013).

Tras una época de proteccionismo excesivo y estabilidad inflacionaria, junto con una reversión de las privatizaciones y un aumento de creación de empleo; en 2007 y 2008 hubo una gran crisis internacional, en el que se revirtió la tendencia favorable que venía teniendo el país en el aspecto comercial. Los precios y el tipo de cambio volvieron a aumentar desde entonces. Se aplicaron controles de precios, intervenciones en el mercado cambiario y retenciones y cuotas de exportaciones con el objetivo de bajar los precios y el tipo de cambio. Las políticas implementadas no funcionaron (Camusso et al, 2018).

Actualmente, se fueron revirtiendo las medidas proteccionistas, se reabrió la economía y se está atacando la inflación a través de la política monetaria y la reducción del déficit fiscal. Estas acciones incluyen reducir los subsidios y mejorar la administración pública (Camusso et al, 2018).

Mientras tanto, a lo largo de estos años, la economía informal laboral fue variando. Como ya sabemos, en general la economía informal exhibió un crecimiento sostenido a lo largo de los años, con breves períodos de baja. Estas fluctuaciones coinciden con crisis o cambios de políticas económicas del gobierno. El ejemplo más claro es la crisis del 2001, en la que el sector informal aumentó de manera significativa. Después del 2004, año en el que alcanzó su máximo punto, comenzó a descender, esta tendencia bajista estuvo alineada con la época de crecimiento y desarrollo de la industria que experimentó el país en este período. Finalmente, en el 2010 aproximadamente, cercano a la reaparición de la inflación, y presiones cambiarias empezó un lento ascenso. Todo esto se puede ver en la evolución del sector informal laboral, *Esquema 1*, que se vuelve a mostrar y se explicará con mayor detalle en las siguientes subsecciones.



Esquema 1. Evolución histórica de la informalidad laboral en Buenos Aires. Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC

De esta manera, es evidente que Argentina vivió muchos cambios drásticos en materia de apertura comercial, tipo de cambio e inflación, afectando a la competitividad de las empresas locales. Debido a las magnitudes y variaciones significativas, es correcto tener en cuenta las presentes variables para cualquier análisis que se quiera hacer de un fenómeno a nivel nacional que implique decisiones de individuos que pertenezcan a esa sociedad. A continuación, explicaremos la relación que tiene cada variable con la asignación de recursos entre el sector formal e informal de manera teórica y veremos la relación con la historia argentina presentada.

3.2 Apertura Comercial

El nivel de apertura comercial consiste en el nivel de interacción que posee un país con el exterior. Se refiere sobre todo a la capacidad de hacer importaciones y exportaciones. Como ya se pudo ver, Argentina vivió especialmente muchos cambios en este aspecto. Pasó de períodos de proteccionismo extremo a liberalización total en cuestión de pocos años.

La teoría es bastante ambigua respecto a los efectos de la apertura comercial en la economía informal. De hecho, los resultados de diversos trabajos apuntan a que el efecto de cambios en políticas comerciales va a depender de las instituciones que posea el mercado laboral de un país (Goldberg y Pavcnik, 2006). En Argentina hay dos efectos que coexisten, sin embargo, uno siempre domina al otro generando una dirección de causalidad.

El primer efecto consiste en que ante una liberalización comercial las empresas domésticas podrían verse obligadas a disminuir costos para mantenerse competitivas frente al ingreso de nuevas empresas. En este caso las empresas pueden achicar su fuerza laboral formal y recurrir a empleados del sector informal para abaratar sus costos y volverse más competitivas (Acosta y Montes-Rojas, 2014; Viollaz, 2010). Este suele ser el caso para industrias más trabajo-intensivas. A través de esta estrategia, las empresas nacionales pueden lograr mantenerse competitivas frente a los nuevos jugadores que aparecen en el contexto y sobrevivir. En este caso el sector informal actúa como *buffer* y permite suavizar los efectos de la necesidad de bajar costos atenuando el aumento de desempleo. Cabe destacar que el trabajo obtenido en el sector informal no suele cumplir con las regulaciones laborales, tales como salario mínimo, aportes, cargas sociales, etc.

El otro efecto que puede generar una apertura comercial es que permitiría importar nuevas tecnologías y exportar productos, generando un aumento de productividad mayor al aumento de competencia por el ingreso de nuevos jugadores y mayores incentivos a ser formal para poder acceder a estos beneficios, de manera que el sector informal se reduciría en este escenario. Esto ocurre más frecuentemente en industrias capital-intensivas, que son capaces de neutralizar y revertir el efecto del aumento de competencia haciéndose más productivas y competitivas frente al exterior (Acosta y Montes-Rojas, 2014; Amiti y Konings, 2007).

A lo largo de la historia, la proporción de industrias trabajo-intensivas y capital-intensivas fue variando, y con ello cuál efecto predominaba sobre el otro. En épocas con mayor proporción de sectores trabajo-intensivo una apertura comercial incrementa el tamaño del sector informal. Mientras que en épocas en las que hay una mayor cantidad de industrias capital-intensivas una apertura comercial no significa necesariamente un crecimiento del sector informal.

Podemos ver ejemplos de esto a lo largo de la historia que contamos previamente. En particular, a continuación veremos un ejemplo claro de la acción de los dos efectos mencionados.

Durante la época de la convertibilidad, con el tipo de cambio fijo el precio relativo del trabajo/capital era muy alto, Argentina pasó a ser un país más capital-intensivo por el aumento de importaciones de bienes capital que ocurrió en la época. En este caso ante la apertura comercial que se vivió, como se puede ver en el gráfico de la evolución del sector informal laboral (*Esquema 1*), no se ven efectos notables en el tamaño de dicho sector porque las empresas pudieron recurrir al mercado internacional para obtener bienes más competitivos y mejores tecnologías y pudieron centrarse en exportar y volverse más productivos, neutralizando así el efecto de la apertura comercial.

Al terminar la convertibilidad, el precio relativo del trabajo/capital se volvió muy bajo, con lo cual se encareció la importación de productos y nos volvimos muy competitivos frente al exterior. Hubo un proceso de sustitución de importaciones y se volvieron a implementar políticas proteccionistas y de promoción de industrias nacionales. Con todos estos cambios, el país volvió a tener un porcentaje mayor de sectores trabajo-intensivo. De esta manera, ante el cierre comercial, el sector informal se contrajo porque hubo menos necesidad de disminuir costos por la salida de la competencia internacional y al aumentar la demanda de bienes internamente, se debió expandir la fuerza laboral. El bajo precio relativo del trabajo promovió la contratación de empleados formales por sobre los informales.

En estos ejemplos se evidencia la acción de políticas de apertura comercial en ambos contextos, predominancia de empresas capital-intensivas o trabajo-intensivas y vemos cómo el tamaño de la economía informal aumenta o disminuye según qué pasa con la apertura comercial.

No obstante, es importante resaltar que la apertura comercial no es el único factor relevante a la hora de definir la cantidad de importaciones y exportaciones, por lo tanto tampoco es el único factor “externo” importante a la hora de determinar el tamaño del sector informal. A pesar de haber liberalización comercial, los individuos van a definir si efectivamente exportan e importan junto con otras variables, una de ellas es el tipo de cambio.

3.3 Tipo de Cambio

Así como analizamos cómo cambios en la apertura comercial pueden generar variaciones en la asignación relativa de trabajadores en el sector informal, también podemos analizar la relación entre dicho sector y el tipo de cambio. Al igual que el factor anterior, esta variable también tuvo grandes fluctuaciones en la historia y será relevante especialmente cuando la economía se encuentre abierta.

El tipo de cambio expresa la relación de intercambio entre dos monedas. Indica cuánto de la moneda local hay que destinar para obtener una unidad de la moneda extranjera. Dada la existencia de la inflación, tratamos con el tipo de cambio real (TCR) para aislar los efectos de variaciones en los precios que explicaremos luego. El tipo de cambio real se refiere al precio relativo de los bienes entre los diferentes países, es decir se entiende como la relación del poder de compra entre divisas. En nuestro caso trataremos con el “peso argentino” como moneda local y el “dólar” como moneda extranjera, siendo esta considerada la divisa internacional y la más relevante en el contexto económico argentino.

El aumento o disminución del tipo de cambio está relacionado con la depreciación o apreciación de la moneda local. Una apreciación de la moneda local o disminución del tipo de cambio implica un aumento de su precio en relación a la moneda extranjera, es decir que si se aprecia la moneda local puedo obtener el mismo valor de dólares con menor cantidad de pesos. Por el contrario, ante una depreciación o aumento del tipo de cambio voy a necesitar una mayor cantidad de pesos para adquirir la misma cantidad de dólares.

Entonces, el tipo de cambio cumple el rol de encontrar una relación entre los precios locales y los internacionales e influye en la determinación de la capacidad competitiva que tienen los bienes y servicios locales en una economía abierta. En consecuencia, impacta en el precio de los bienes importados y exportados. Es por ello que las variaciones cambiarias pueden modificar los incentivos de importación y exportación, y de esta manera, influir en la oferta y demanda de determinados bienes, provocando variaciones en el mercado laboral.

Si aumenta o disminuye el valor de la moneda local, las empresas que se verán más afectadas son aquellas que exportan o utilizan materiales importados. En caso de una apreciación en el tipo de cambio, las empresas van a tener mayores incentivos a importar ya que el valor de comprar un bien externo disminuye; y menores incentivos a exportar porque baja el ingreso percibido por cada unidad vendida en el mercado internacional. En el caso contrario sucede al revés, se mejora la ventaja de exportar y se encarecen los bienes importados.

Ahora, queremos entender qué consecuencias tienen estas variaciones en la asignación de trabajadores entre el sector formal e informal. Particularmente, ¿cómo debe variar el tipo de cambio para generar una reasignación de trabajadores del sector formal hacia el sector informal?

La economía informal no suele ser un sector que exporta mucho debido a su existencia fuera del marco de la ley, a la dificultad para conseguir financiamiento y relacionarse con el exterior, entre otros factores (Paz, 2013). Por el contrario, el sector formal tiene un rol en el mercado internacional más importante. Ambos sectores son interdependientes e intercambian bienes, trabajo y dinero. Por lo tanto, es aquí donde

entra en juego el rol de la moneda extranjera y su efecto en la oferta y demanda de trabajadores.

El impacto en los incentivos de las empresas y los individuos en cuanto a la empleabilidad en los sectores se produce mediante dos canales: El primer canal es a través de cambios que generan las variaciones del tipo de cambio real en la intensidad capital-trabajo. Es decir, incentiva o desincentiva la inversión de capitales que realiza la empresa lo que altera la proporción de empresas trabajo-intensivas y capital-intensivas. Esto es porque el TCR juega un rol primordial en la determinación de los precios relativos, define el valor de los salarios medidos en moneda internacional y, por lo tanto, es un factor importante del precio relativo entre trabajo/capital en los países en desarrollo (Frenkel y Ros, 2006), donde los bienes capitales tienen una proporción significativa de componentes importados (Ronconi, 2017).

Una apreciación del TCR incrementa el precio relativo trabajo/capital, es decir aumenta el costo del trabajo en relación al capital, lo que promueve la importación de bienes capitales y se deja de lado el método trabajo-intensivo de producción. De esta manera, la apreciación incentiva la competitividad de las firmas mediante la reducción del uso de trabajo ante la suba en su precio relativo. Esta situación de presión de competitividad promueve una proporción mayor de empleo informal para reducir los costos del trabajo (Ronconi, 2017).

Lo opuesto sucede ante un TCR depreciado. Se encarecen los bienes capitales en relación al precio del trabajador local. En este caso, el precio relativo del trabajo/capital disminuye y se promueve el uso intensivo del trabajo. Como consecuencia, la falta de capital generará demanda de empleo formal, más capacitado para sostener su productividad. Esto reducirá la demanda de trabajadores informales.

El segundo canal es a través de cambios en la demanda de bienes no transables - aquellos bienes que solo pueden consumirse en la economía en que se producen, no pueden importarse ni exportarse- producidos por el sector informal y bienes transables, producidos por el sector formal (Frenkel y Ros, 2006). El TCR afecta la competencia de bienes internacionales con bienes locales, modificando la balanza comercial.

En este caso, una depreciación aumenta el ingreso percibido por cada unidad exportada, lo que genera aumentos en la demanda de bienes transables, es decir de aquellos bienes producidos por el sector formal. Como consecuencia, se genera un aumento en la demanda del empleo formal. A su vez, hay un efecto multiplicador, el aumento en el empleo formal aumenta el consumo de bienes no transables (Frenkel y Ros, 2006). Este aumento de demanda laboral de trabajadores informales genera una reducción en la brecha salarial entre los formales e informales, que promueve una reducción en la oferta laboral informal. En resumen, baja el desempleo y aumenta la cantidad de trabajadores empleados en el sector formal. Lógicamente, lo opuesto sucede en caso de una apreciación.

En definitiva, ante una apreciación en ambos canales se evidencia una pérdida de competitividad contra el resto del mundo, lo que puede generar mayor demanda laboral informal, mayor desempleo y en consecuencia, mayor informalidad (Ronconi, 2017). Estos resultados evidencian una integración entre el sector formal e informal, existen co-movimientos entre el tamaño y los ingresos relativos de ambos sectores. En resumen, en los países en desarrollo como Argentina, una apreciación (depreciación) del tipo de cambio real puede estar acompañada por un incremento (disminución) en el tamaño relativo del sector informal así como también por un incremento (disminución) en el salario relativo de los trabajadores informales (Fiess et al., 2002).

Siguiendo el ejemplo utilizado en apertura comercial, se puede ver en la historia argentina casos en los que el tipo de cambio sufrió cambios importantes y llegó a influir sobre la tasa de informalidad.

En la época de la Convertibilidad el tipo de cambio fue fijo. Esto significó que los precios relativos de trabajo/capital fueran muy altos porque por el bajo tipo de cambio los bienes de capital, típicamente importados, resultaron ser más baratos relativamente que la mano de obra. Así es que Argentina pasó a ser un país más capital-intensivo. Esto generó una migración de la demanda laboral del sector informal al formal. En este proceso se subutilizó mucha infraestructura industrial que se había desarrollado durante los períodos proteccionistas anteriores.

En este caso el tipo de cambio apreciado de la época no generó efectos notables en el tamaño de dicho sector porque las empresas pudieron recurrir al mercado internacional para obtener bienes más competitivos y mejores tecnologías y pudieron centrarse en exportar y volverse más productivos, neutralizando así el efecto de la apertura comercial.

Al terminar la convertibilidad, con la alta depreciación del peso (aumento del tipo de cambio), el precio relativo del trabajo/capital se volvió muy bajo, con lo cual se volvió caro importar productos del exterior y nos volvimos muy competitivos frente al exterior para las exportaciones. Hubo un proceso de sustitución de importaciones y se volvieron a implementar políticas proteccionistas y de promoción de industrias nacionales, que tenían recursos ociosos. Con todos estos cambios, el país volvió a tener un porcentaje mayor de sectores trabajo-intensivo. De esta manera, ante el cierre comercial, el sector informal se contrajo porque hubo menos necesidad de disminuir costos por la salida de la competencia internacional y al aumentar la demanda de bienes internamente, se debió expandir la fuerza laboral. El bajo precio relativo del trabajo promovió la contratación de empleados formales por sobre los informales.

Con estas demostraciones históricas queda claro el mecanismo de acción del tipo de cambio, que afecta principalmente a los precios relativos y consecuentemente a la

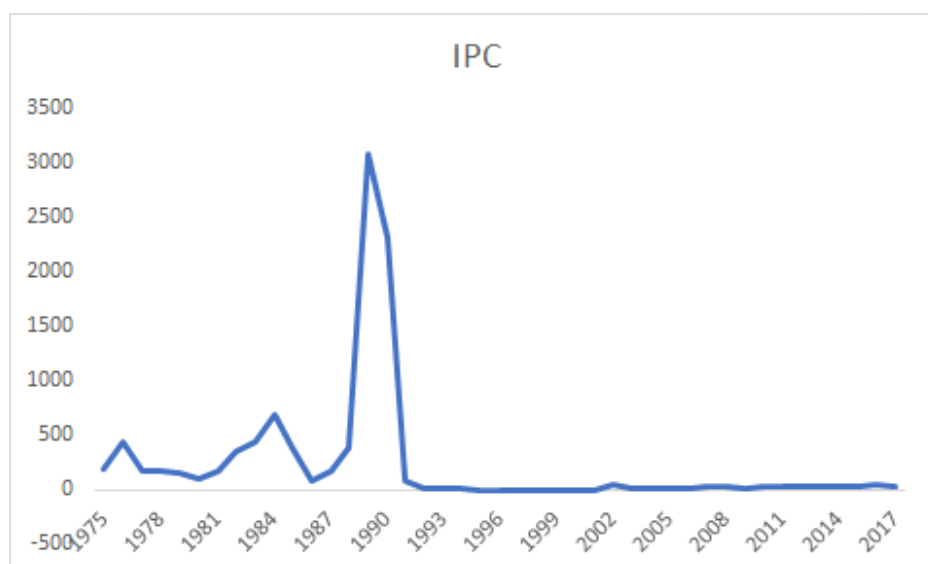
demanda. El último factor que actúa como determinante de la competitividad, por ende, de la economía informal, es la inflación.

3.4 Inflación

La principal consecuencia de la inflación es el aumento generalizado de los precios. Es un fenómeno que se encuentra presente en el ADN argentino, tiene la influencia en diversas esferas de la economía y siempre se encuentra en la agenda del Estado. Es una variable que juega un rol importante en la competitividad frente al exterior porque afecta a los precios locales, dejando al país en ventaja o desventaja frente al resto de los países. Es relevante estudiarla por separado de la apertura comercial y tipo de cambio porque es independiente de ellas, es decir, puede existir haya o no apertura comercial, pero su existencia influye, junto con las otras dos variables, en la determinación del tamaño del sector informal.

Para entender un poco mejor la relación que tiene con la economía informal es importante conocer la historia y el comportamiento de la variable. Desde 1810 hasta 1944 Argentina no superó una inflación promedio de 3%. En 1946 se nacionalizó el Banco Central (BCRA) y con su nacionalización llegó la emisión monetaria. La inflación saltó a dos dígitos y desde entonces no se pudo bajar, llevando ya siete décadas de inflación (Castiñeira, 2018). Dentro de estas siete décadas es posible encontrar episodios de hiperinflación.

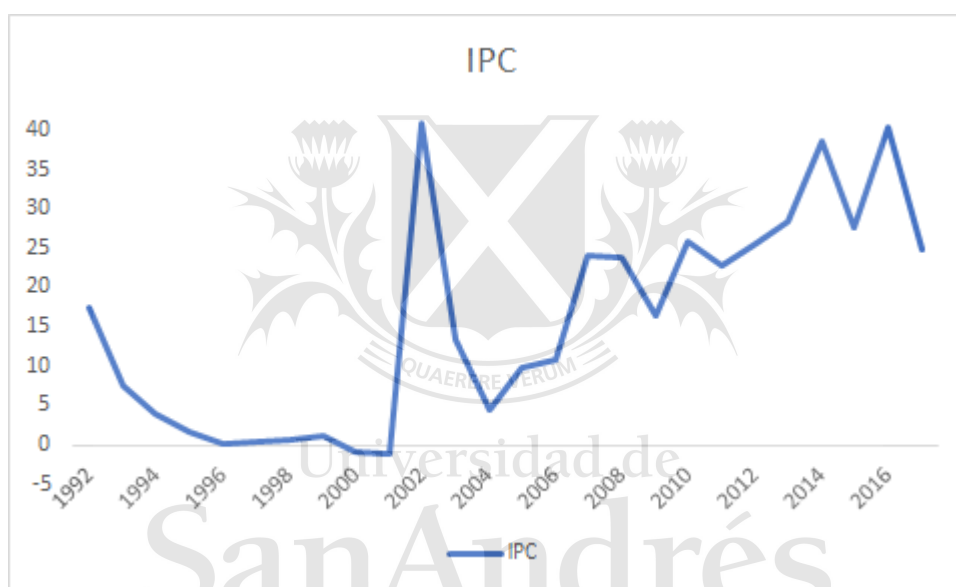
Se puede ver un poco más clara la evolución de la inflación a través del tiempo con el siguiente gráfico del Índice de Precios al Consumidor (IPC), cuenta con información desde 1945. La inflación es el reflejo del aumento de los precios, por lo que podemos usar las fluctuaciones de los precios para entender la inflación. Los picos sobresalientes son hiperinflaciones que vivió el país.



Esquema 4. IPC. Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC y de consultoras privadas

A simple vista se puede ver como durante el período de hiperinflaciones hasta la época de la convertibilidad la tasa inflacionaria fue sumamente volátil, lo que colaboró con el aumento de la economía informal por la necesidad de reducir costos para mantenerse rentable.

Dadas las hiperinflaciones que hubo se pierde un poco la escala y no se pueden apreciar las fluctuaciones de los años más recientes. Si miramos el esquema 5, que incluye datos desde la última hiperinflación, podemos ver que después de la bajada de la inflación por la convertibilidad hacia finales de los noventa, y luego de la crisis del 2001, los precios crecen sostenidamente. Este contexto altamente volátil y con una tendencia alcista de la inflación generó una preocupación excesiva por esta variable.



Esquema 5. IPC. Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC y de consultoras privadas

El aumento del valor de los precios genera dos efectos en cadena. Por un lado, aumenta el nivel de precios de un país, lo que dificulta la supervivencia de las empresas nacionales porque baja la rentabilidad y se encarecen los productos nacionales a la hora de exportar. La baja rentabilidad proviene de que aumentan los costos de producción ya que no es tan simple trasladar los aumentos de producción a aumentos de precios, por lo que se obtiene menor margen por cada bien o servicio y menor rentabilidad. Por otro lado, los bienes producidos en el exterior se vuelven más baratos relativamente, por lo que existe la posibilidad de que se mueva la demanda hacia bienes importados. Entonces, similar a la apertura comercial, es necesario bajar costos para no perder rentabilidad hacia el interior ni competitividad frente al exterior. Es importante recordar que la inflación puede ocurrir independientemente del grado de apertura comercial de un país, en caso de encontrarse en un período proteccionista sin comercio exterior solo importa el efecto de aumento de precios de materia prima local y mano de obra.

De esta manera, al igual que en la apertura comercial, un aumento de inflación genera incentivos para que las empresas disminuyan sus costos, y, en caso de haber apertura comercial, genera una disminución de la demanda de bienes nacionales. Una manera de neutralizar los efectos de la baja de competitividad es disminuyendo la fuerza laboral formal para disminuir el gasto en salarios y los impuestos asociados. Como consecuencia, los empleados se trasladan al sector informal ya que se reduce la demanda laboral formal por parte de las empresas, y las empresas recurren al sector informal, que ahora posee una mayor oferta, para obtener empleados más baratos y por los que no tienen que pagar impuestos, generando un incremento del sector informal (Lahcen, 2017).

Nuevamente, el sector informal actúa como *buffer* ante shocks de demanda ya que logra absorber parte del exceso de demanda que el sector formal no puede cubrir (Castillo y Montoro, 2012).

En síntesis, esta sección analizó individualmente los efectos de los determinantes en la competitividad relevantes para el estudio de la asignación de trabajadores en el empleo informal en Argentina. Se evidenció que los tres factores desarrollados- nivel de apertura comercial, fluctuaciones en el tipo de cambio real, y tasa de inflación- logran influenciar los costos relativos del empleo formal sobre el informal y actúan como complemento con los determinantes internos, que explican el comportamiento de la economía informal a partir de las variables que vinculan al estado con la sociedad. Los cambios que generan los determinantes externos son a través de variaciones en los incentivos de producción y contratación orientados hacia empresas capital o trabajo intensivas, es decir, al final del día generan cambios en la demanda laboral.

No obstante, todos estos factores no son influenciados por individuos o incluso empresas, de manera que no pueden alterar el sector informal. Dado que el 95% de aquellos que pertenecen al sector informal no lo hacen por elección propia es importante contar con una herramienta para volverse más atractivo para los empleadores del sector formal. En la próxima sección se desarrollará en mayor profundidad la educación como herramienta para acceder al sector formal.

4. La educación y su rol en la empleabilidad

Los trabajadores se emplean en el sector formal o informal y pueden transferirse entre sectores, lo que genera distintas proporciones de empleo formal e informal. Esta decisión o necesidad dependerá del contexto macroeconómico, pero también de las condiciones y capacidades, medidas en cantidad de años de educación recibidos, de la persona para formar parte del sector regulado. De todas formas, antes de utilizar la educación como factor para atacar el empleo informal, es importante reestructurar y mejorar el contexto económico, político y legal (Ela, 2013). Es por ello que tratamos a esta variable en una sección apartada a pesar de que existe evidencia suficiente de su importancia en profesionalizar a la sociedad y reducir la cantidad de trabajadores poco calificados, y así impulsar el empleo formal.

Entonces, si bien no es el eje central de nuestro trabajo, queremos resaltar la importancia de que los individuos tengan una herramienta para, ante condiciones macroeconómicas favorables, facilitar el traspaso del sector informal al formal. El traspaso de la informalidad hacia la formalidad no es simple. Sin embargo, un facilitador en estos casos es la educación. Especialmente es útil en Argentina donde los niveles de educación son bajos: “Las estadísticas señalan que un 52% de los jóvenes de 20 a 29 años no cuenta con el certificado de escuela secundaria” (UNESCO, 2010, pág. 33). Así pues, la educación es una fuente de protección ante la informalidad, pues aumenta las posibilidades de ingresar y permanecer en la formalidad (Waisgrais y Sarabia, 2008).

Ser formal implica un salario regulado por normas y leyes fiscales. Estas que, para el empleado, pueden representar un beneficio, pueden implicar costos muy altos para el empleador. En Argentina, país con la mayor cuña fiscal entre los países de América Latina y el Caribe, posee un 34,6% de impuestos sobre los costos laborales (Benítez et al., 2016). Esto representa un 21,2% de costo para el empleador y un 13,4% para el empleado. Entonces, como el costo de contratar a un trabajador formal es más alto, el empleador priorizará emplear trabajadores altamente capacitados de manera formal. Por consiguiente, en Argentina la capacidad de estar empleado en el sector formal está estrechamente relacionada con el nivel de educación (Perlbach y González, 2005).

Más allá de los momentos de crisis económica, la capacitación de un individuo determinará, en parte, la predisposición de una compañía para contratarlo en un sector u otro. En el estudio de Cano Urbina (2015) se puede ver de manera clara como niveles educativos altos se encuentran formalizados y los bajos informalizados. Su trabajo explica la razón de esta división. Los empleadores no están dispuestos a contratar a trabajadores poco calificados como empleados formales ya que, en la mayoría de los casos, no están dispuestos a pagar un valor elevado por habilidades “generales”, es decir habilidades que pueden trasladarse de una empresa a otra. Poseer simplemente habilidades “generales” no genera un valor agregado por el que el empleador esté dispuesto a pagar.

La gran cantidad de regulaciones laborales también influyen, así como los costos de contratación o despido y los procesos burocráticos para la contratación. En cambio, los empleadores están dispuestos a asumir mayor costo y riesgo por empleados con altos conocimientos ya que generan mayor valor agregado a la empresa. En este sentido, la educación jugará un rol importante en poder atravesar las distintas fricciones del mercado laboral. Los países de Latinoamérica, con sectores informales de gran tamaño, tienden a tener tasas de matrícula escolar más bajas y un número mayor de niños que no asisten a la escuela (Tumen, 2015), factor que puede relacionarse con las tasas de informalidad del país.

La importancia de la educación en Argentina se ve reflejada en la brecha salarial presente en el país. Se evidencia un retorno a la educación significativo que justifica el uso de la educación como herramienta para la formalización. En Argentina se estima que “en promedio, los trabajadores informales reciben un salario horario 45% inferior al de los trabajadores formales” (Ronconi, 2017, pág. 11). Asimismo, para demostrar que esta brecha se debe a la incidencia de los retornos a la educación en la informalidad nos centramos en el estudio de Perlbach y González (2005) que describe la probabilidad de estar ocupado en el sector informal según el nivel educativo en Argentina. Su trabajo analiza la probabilidad de estar ocupado en el sector informal según el nivel educativo en Argentina para 1992, 1997 y 2003. En ambos años se encuentra la misma tendencia: a medida que aumentan los años de escolaridad la probabilidad de ser un trabajador informal disminuye. En otras palabras, las proporciones de informalidad decrecen en los niveles educativos superiores y alcanza su proporción mínima en los ocupados con educación superior completa. Los números son claros: “Mientras que sólo el 11% de los asalariados con título universitario no están registrados, la cifra supera el 65% para los que no completaron la escuela primaria” (Ronconi, 2017). Las diferencias existentes entre los distintos niveles educativos muestran que la educación incrementa la productividad del trabajador resultando rentable para el empleador asumir mayores costos en términos de compensaciones salariales. El mercado laboral argentino parecería mostrar retribuciones a la acumulación de capital humano cada vez de mayor magnitud (Perlbach y González, 2005).

Otra manera de interpretar a la educación como herramienta de traspaso es su rol de *screening*, es decir, actúa como una herramienta de detección que permite a los empleadores conocer ex-ante la capacidad de los trabajadores (Cano Urbina, 2015). La relación entre las proporciones de trabajadores formales e informales dependiendo de la edad evidencia los períodos educativos y su relación con la empleabilidad formal e informal. En el estudio de Cano Urbina (2015) vemos que en el sector formal muy pocos individuos trabajan entre los 15 y 20 años, siendo este un período de capacitación. Luego, la participación en empleos formales aumenta en gran medida. Por otro lado, en el sector informal vemos una tendencia decreciente con la edad.

Aquellos jóvenes que no se hayan educado en el período indicado, es probable que consideren los trabajos informales como oportunidades valiosas ya que el valor esperado de abandonar la escuela temprano aumenta cuando existe la posibilidad de emplearse en la informalidad, lo que genera que estudiantes opten por abandonar sus estudios (Tumen, 2015). Es por esto que el Estado tiene que poner recursos en incentivar y evitar que esto suceda si espera generar una reducción de la asignación de trabajadores en el sector informal.

En línea con la información presentada, se puede interpretar que la educación es una herramienta efectiva para reducir el empleo informal en Argentina que debe ser promovida por el Estado en todos los ámbitos del país. Elevar el gasto público en esta área y fomentar la participación de los jóvenes en sus estudios serían acciones útiles para promover la formalidad. Así también lo será fomentar programas públicos de empleo y capacitación orientada hacia incrementar la educación y la experiencia.



Universidad de
San Andrés

5. Conclusión

Este trabajo recopila evidencia para entender la asignación de trabajadores en el sector informal y, de ese modo, promover una mayor investigación de la informalidad en Argentina, así como la futura creación de políticas públicas. A partir del entendimiento de la economía de un país a través de la división entre los determinantes internos y los determinantes externos del empleo informal, analizamos mediante qué mecanismos cada variable influencia al empleo informal. A la hora de sacar conclusiones respecto a la economía informal habría que analizar de manera conjunta todas las variables.

Por un lado, las variables internas son aquellas que surgen de la relación entre el Estado y la sociedad. Consisten en las regulaciones y burocracia, la calidad de la administración pública y la política fiscal y monetaria. Particularmente Argentina posee una gran cantidad de regulaciones laborales que generan niveles de informalidad por un alto incumplimiento, esto sucede porque aproximadamente un 20% de los costos de contratación formal se deben a la acumulación de regulaciones que buscan beneficiar al trabajador. A su vez, la gran cantidad de regulaciones en un mismo proceso, es decir la burocracia, también es significativa en cuanto a su impacto en el empleo informal. Se ha evidenciado que políticas que reduzcan la cantidad de tiempo consumido en trámites burocráticos tendrán un efecto positivo en la reducción del empleo informal, debido al incremento en la predisposición de empresas a recurrir al sector formal. En cuanto a la calidad de la administración pública, vemos que afecta los incentivos de participar o no del sector formal. La falta de confianza en el gobierno, principalmente debido al nivel de corrupción alto evidenciado por el Índice de Percepción de Corrupción, junto a la alta carga impositiva que tiene el país, genera que los individuos tiendan a evadir impuestos en gran medida, provocando un incremento del empleo informal. El último determinante interno estudiado fue la política fiscal y monetaria generada por el gobierno, siendo estos métodos de recaudación. Encontramos que la fuerte política fiscal genera incrementos del sector informal, así como preferencia del gobierno en utilizar la emisión monetaria como reemplazo a la falta de ingresos tributarios. Sin embargo, sabemos que esta medida no es conveniente en Argentina, país sumamente inflacionario.

Por otro lado, también analizamos la incidencia de lo que llamamos variables externas. El diferencial de estas variables es que generan cambios en la competitividad del país frente al resto del mundo. Es decir, que tan atractivo es importar y exportar. Las variables externas que consideramos son la apertura comercial, el tipo de cambio y la inflación. En general, encontramos que existe una tendencia a asignar la demanda hacia el sector informal ante factores que generen un aumento en los costos de operar, sea por aumento relativo del trabajo, de la materia prima, etc. Esto sucede para poder mantenerse rentables y competitivos frente a la competencia.

En particular, la apertura comercial genera un doble efecto, aumento de la economía informal en sectores trabajo-intensivos por la necesidad de bajar costos y una disminución del sector informal en sectores capital-intensivo, que son capaces de aumentar su productividad en mayor medida que la competencia y se expanden en el sector formal porque requieren individuos con cierta capacitación. La predominancia de uno u otro va a depender de la proporción de industrias trabajo-intensivas o capital-intensivas que haya en el momento. El tipo de cambio afecta principalmente en los precios relativos entre trabajo y capital y la demanda de bienes transables y no transables. En definitiva, ante aumentos de tipo de cambio o depreciaciones, disminuye la informalidad. La inflación tiene un efecto similar a la apertura comercial, influye en los costos de operar y la necesidad de ser rentables. Incrementos en los precios de las materias primas, mano de obra, etc. generan la necesidad de bajar costos, y una alternativa es a través de demanda laboral informal, que es más barata.

Por último, resaltamos el rol de la educación en la empleabilidad de los trabajadores en el sector formal. Evidenciamos su utilidad como seguro al empleo formal o protección principal ante la informalidad. Encontramos que la educación cumple la función de incrementar las posibilidades de conseguir un empleo formal ya que, en Argentina, se evidencian retornos significativos a la educación. La brecha salarial en el país entre trabajadores formales e informales es amplia y, por lo tanto, creemos que se deberían fomentar programas públicos de empleo y capacitación orientada hacia mayor educación y experiencia. La educación es una herramienta para reducir el empleo informal en Argentina que debe ser promovida por el Estado en todos los ámbitos del país. Elevar el gasto público en esta área y fomentar la participación de los jóvenes en sus estudios serían acciones útiles para promover la formalidad. De todas formas, estas políticas deben venir acompañadas de un buen contexto macroeconómico e institucional que permita la creación de empleos formales y entonces el ingreso de más trabajadores a dicho sector.

En síntesis, se evidenció la relevancia del contexto macroeconómico en Argentina, que tiene fluctuaciones económicas importantes a lo largo de su historia, como sucede en otros países de Latinoamérica. Junto a los determinantes internos y externos que conforman el contexto económico en el que surge la informalidad laboral, interpretamos las razones de la asignación de los trabajadores que genera un nivel de informalidad considerable. Con este estudio queremos entonces interpretar el funcionamiento de la macroeconomía y su relación con el empleo informal para poder generar políticas que minimicen los incentivos o la necesidad de realizar dicha transición.

6. Bibliografía

- Acosta, P., & Montes-Rojas, G. (2014). Informal Jobs and Trade Liberalisation in Argentina. *The Journal of Development Studies*, 50(8), 1104–1118. Recuperado de <https://doi.org/10.1080/00220388.2014.919381>
- Agénor, P. (1995). Monetary shocks and exchange rate dynamics with informal currency markets. *International Review of Economics & Finance*, 4, 211–226. Recuperado de [https://doi.org/10.1016/1059-0560\(95\)90040-3](https://doi.org/10.1016/1059-0560(95)90040-3)
- Aït Lahcen, M. (2017). Money, inflation, and unemployment in the presence of informality. *University of Zurich*. Recuperado de <http://www.econ.uzh.ch/static/wp/econwp248.pdf>
- Amiti, M., & Konings, J. (2007). Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia. *American Economic Review*, 97, 1611–1638. Recuperado de <https://doi.org/10.1257/aer.97.5.1611>
- Bali, T. G., & Thurston, T. (2000). Empirical estimates of inflation tax Laffer surfaces: a 30-country study. *Journal of Development Economics*, 63, 529–546. [https://doi.org/10.1016/s0304-3878\(00\)00106-1](https://doi.org/10.1016/s0304-3878(00)00106-1)
- Becker, D. (2017). Heterogeneous firms and informality: the effects of trade liberalization on labour markets. *Oxford Economic Papers*, 70, 47–72. <https://doi.org/10.1093/oep/gpx029>
- Benítez, J. C., Orozco, R., Nettle, M., Paturot, D., & Rojas, A. (2016b). Impuestos sobre los salarios en América Latina y el Caribe. Recuperado 26 noviembre, 2018, de <https://www.oecd.org/dev/Impuestos-sobre-los-salarios-en-America-Latina-y-el-Caribe-RESUMEN.pdf>
- Bertranou, F. M., Casanova, L., Jiménez, M., & Jiménez, M. (2013). *Informalidad, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina*. OIT.
- Blackburn, K., Bose, N., & Capasso, S. (2012). Tax evasion, the underground economy and financial development. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83(2), 243–253. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.05.019>
- Bordignon, M. (1993). A fairness approach to income tax evasion. *Journal of Public Economics*, 52, 345–362. Recuperado de [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(93\)90039-v](https://doi.org/10.1016/0047-2727(93)90039-v)
- Bosch, M. & Maloney, W. (2010). *Comparative analysis of labor market dynamics using Markov processes: An application to informality*. Labour economics. Recuperado el 14 de agosto de 2018 de https://econpapers.repec.org/article/eelabeco/v_3a17_3ay_3a2010_3ai_3a4_3ap_3a621-631.htm

- Braun, J., & Loayza, N. (1994). *Taxation, public services, and the informal sector in a model of endogenous growth*. World Bank Publications. Recuperado el 14 de agosto de 2018 de [https://books.google.com.ar/books?hl=es&lr=&id=ZEPNGM0EHIC&oi=fnd&pg=PA1&dq=Braun,+J.,+%26+Loayza,+N.+\(1994&ots=3OiOJwYan2&sig=Hiknu3hskBROc_RcRyOH09MI_a8#v=onepage&q=Braun%2C%20J.%2C%20%26%20Loayza%2C%20N.%20\(1994&f=false](https://books.google.com.ar/books?hl=es&lr=&id=ZEPNGM0EHIC&oi=fnd&pg=PA1&dq=Braun,+J.,+%26+Loayza,+N.+(1994&ots=3OiOJwYan2&sig=Hiknu3hskBROc_RcRyOH09MI_a8#v=onepage&q=Braun%2C%20J.%2C%20%26%20Loayza%2C%20N.%20(1994&f=false)
- Camusso, M. F., Cherri A., Falco I. F. y Zannini L. (2018). Inflación en Argentina: Período de 2007-2017. *Centro de Estudios y Servicios. Bolsa de Comercio de Santa Fe*
- Camberos Castro, M. (2016). *Mercado laboral: Ocupación, salarios e informalidad*. Recuperado 29 octubre, 2018, de https://www.researchgate.net/publication/303961567_Mercado_laboral_Ocupacion_salarios_e_informalidad_ISBN_978-607-520-187-0
- Castillo, P., & Montoro, C. (2012). Inflation dynamics in the presence of informal labour markets. *Bank for International Settlements*. Recuperado de <https://www.bis.org/publ/work372.pdf>
- Castiñeira, R. (2018). Argentina y su karma de la inflación. *Infobae*. Recuperado de: <https://www.infobae.com/opinion/2018/10/17/argentina-y-su-karma-de-la-inflacion/>
- Cano-Urbina, J. (2015). The role of the informal sector in the early careers of less-educated workers. *Journal of Development Economics*, 112, 33–55. Recuperado de <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2014.10.002>
- Cruces, G., Porto, G., & Viollaz, M. (2018). Trade liberalization and informality in Argentina: Exploring the adjustment mechanism. *CEDLAS*. Recuperado de http://www.cedlas.econo.unlp.edu.ar/wp/wp-content/uploads/doc_cedlas229.pdf
- De Anda Hernández, M. G. & Gómez Gutiérrez, M. J. (2018). La política fiscal y la economía informal. *Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática*. Recuperado de <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xxi/docs/6.05.pdf>
- De Soto, H., Gherzi, E., & Ghibellini, M. (1987). *El otro sendero*. Perú: Editorial El Barranco
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *The quarterly Journal of economics*, 117, 1-37.
- Ela, M. (2013). An Assessment on the Relationship Between Informal Economy and Educational Level in Turkey. *International Journal of Economics and Financial*

- Issues, pp. 910–922. Recuperado de <http://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/610/pdf>
- Fiess, N. M., & Fugazza, M. (2002). Exchange rate appreciations, labor market rigidities, and informality. *The World Bank*. Recuperado de <http://documents.worldbank.org/curated/en/960641468773692634/Exchange-rate-appreciations-labor-market-rigidities-and-informality>
- Fiess, N., & Fugazza, M. (2008). Trade liberalisation and informality: New stylized facts. *Policy Issues in International Trade and Commodities*. Study Series, 43.
- Fraguglia, L. (2005). Movilidad laboral en el mercado de trabajo urbano del Gran Buenos Aires (1993-2003). In *7mo. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. ASET: Buenos Aires. Recuperado de <https://www.aset.org.ar/congresos/7/04027.pdf>
- Frenkel, R., & Ros, J. (2006). *Unemployment and the real exchange rate in Latin America*. *World Development*, 34, 631–646. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.09.007>
- Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D., & Zoido-Lobaton, P. (2000). Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries. *Journal of public economics*, 76, 459-493.
- Gerxhani, K. (2004). The informal sector in developed and less developed countries: A literature survey. *Public Choice*, 267-300. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.17.2818&rep=rep1&type=pdf>
- Goldberg, P. K., & Pavcnik, N. (2003). The response of the informal sector to trade liberalization. *Journal of development Economics*, 72(2), 463-496.
- Guissarri, A. C., & Victorica, M. (2002). Exchange Rate Appreciations, Labor Market Rigidities, and Informality. *Policy Research Working Paper*. World Bank. Recuperado de <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/19335>
- Johnson, S., Kaufmann, D., Shleifer, A., Goldman, M. I., & Weitzman, M. L. (1997). The unofficial economy in transition. *Brookings papers on economic activity*, 159-239. Recuperado de https://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/unofficial_econ_transition.pdf
- Johnson, S., Kaufmann, D., y Zoido-Lobaton, P. (1998). Regulatory discretion and the unofficial economy. *The American Economic Review*, 88, 387-392.
- Jueguen, F. (27 de marzo de 2018). Subió el empleo informal en el país y golpea a un 34,2% de los argentinos. *La Nación*. Recuperado 10 de noviembre de 2018 de <https://www.lanacion.com.ar/2120677-subio-el-empleo-informal-en-el-pais-y-golpea-a-un-342-de-los-argentinos>

- Kiguel, M. A., Neumeyer, P. A., & Mundial, B. (1989). Inflation and seigniorage in Argentina. *Macroeconomic Adjustment and Growth Division, Country Economics Department, World Bank*. Recuperado de <http://documents.worldbank.org/curated/en/774661468768634942/Inflation-and-seigniorage-in-Argentina>
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives*, 28, 109–126. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.109>
- Lafuente, E. (22 de marzo de 2017). La Argentina, entre los cinco países con mayor evasión impositiva en 2016. *La Nación*. Recuperado 28 de octubre de 2018 de <https://www.lanacion.com.ar/1997366-la-argentina-entre-los-cinco-paises-con-mayor-evasion-impositiva-en-2016>.
- Levy Yeyati, E., Montane, M., & Schteingart, D. (2018, febrero). Radiografía del Trabajo Argentino. Recuperado 25 noviembre, 2018, de https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/radiografia_del_trabajo_argentino_-_febrero_2018_final_para_pdf.pdf
- Loayza, N. V. (1996). The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 45, 129–162. [https://doi.org/10.1016/s0167-2231\(96\)00021-8](https://doi.org/10.1016/s0167-2231(96)00021-8)
- Macaya, A. (2001). Comercio Exterior Argentino 1990-2000. *Documento de Trabajo. Dirección de Bienes y Servicios Reales*.
- Mondino, G., Montoya, S., & Willington, M. (1998). Los mercados de trabajo regionales en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 38, 247. <https://doi.org/10.2307/3467443>
- Mundial, B. (2009). Doing Business 2009. *Going beyond efficiency*. Washington: World Bank Group.
- Paz, L. S. (2014). The impacts of trade liberalization on informal labor markets: A theoretical and empirical evaluation of the Brazilian case. *Journal of International Economics*, 92(2), 330-348.
- Perlbach, I., & González, R. (2005). Informalidad en el mercado laboral argentino: un modelo de probabilidad de ocurrencia. *En 7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET. Nuevos escenarios en el mundo del trabajo: rupturas y continuidades* (ISBN 987-98870-2-6).
- Rojas, P., & Sepúlveda, S. (1999). *¿Qué es la competitividad?*. [San José, C.R.]: IICA.
- Ronconi, L. (2017). *Informalidad Laboral: ¿Qué se puede hacer?* Recuperado 28 octubre, 2018, de https://eventos.udesa.edu.ar/sites/default/files/paper_ronconi_210917.pdf

- Sarahí Ángeles, O. (1975). Review: Política monetaria, concepto burgués ideologizante. *Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México*, pp. 137–139. Recuperado de https://www.jstor.org/stable/43906289?seq=1#page_scan_tab_contents
- Schneider, F. (2002). *Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries around the World*.
- Schneider, F., & Enste, D. H. (2000). Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. *Journal of Economic Literature*, 38, 77–114. <https://doi.org/10.1257/jel.38.1.77>
- Straub, S. (2005). Informal sector: the credit market channel. *Journal of Development Economics*, 78, 299–321.
- Transparency International, (2018). *Transparency International - The Global Anti-Corruption Coalition*. Recuperado 28 octubre, 2018, de <https://www.transparency.org/>
- Tumen, S. (2015). *Skill Acquisition in the Informal Economy and Schooling Decisions: Evidence from Emerging Economies*. *LABOUR*, 29, 270–290. <https://doi.org/10.1111/labr.12059>
- UNESCO. (2010). World Data on Education. Recuperado 26 noviembre, 2018, de http://www.ibe.unesco.org/fileadmin/user_upload/Publications/WDE/2010/pdf-versions/Argentina.pdf
- Waisgrais, S., & Sarabia, M. (2008). *La heterogeneidad de la informalidad*. In *Banco Mundial; Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social* (Ed.), *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina* (pp. 179–230). Recuperado de <http://web.worldbank.org/>
- Wintrobe, R. (2001). Tax evasion and trust (No. 2001-11). *Research Report, Department of Economics, University of Western Ontario*.
- Viollaz, M. (2010). *Empleo informal y apertura comercial: evidencia de 20 años de reformas en Argentina* (Doctoral dissertation, Facultad de Ciencias Económicas).