

TRABAJADORES INDEPENDIENTES, MERCADO LABORAL E INFORMALIDAD EN ARGENTINA

Fabio Bertranou y Roxana Maurizio / Editores



Organización
Internacional
del Trabajo

TRABAJADORES INDEPENDIENTES, MERCADO LABORAL E INFORMALIDAD EN ARGENTINA

TRABAJADORES INDEPENDIENTES, MERCADO LABORAL E INFORMALIDAD EN ARGENTINA

Fabio Bertranou y Roxana Maurizio / Editores

Fabio Bertranou

Daniel Contartese

Maribel Jiménez

Roxana Maurizio

Ximena Mazorra

Hernán Ruffo

Lila Schachtel

Diego Schleser



Organización Internacional del Trabajo

Copyright © Oficina Internacional del Trabajo, 2011
Primera edición 2011

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor.

No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias),

Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a pubdroit@ilo.org, solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En www.ifro.org puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

OIT

Bertranou, Fabio y Maurizio, Roxana, Eds.

Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina

Buenos Aires: OIT, 2011. 240 pp.

Trabajador independiente, mercado de trabajo, ciclo económico, seguridad social, trabajadores informales, Argentina 13.09.1

ISBN: 978-92-2-324294-7 (impreso)

ISBN: 978-92-2-324295-4 (web pdf)

Datos de catalogación de la OIT

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías y en las oficinas locales que tiene en diversos países o pidiéndolas a: Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza o a: Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe, Las Flores 275, San Isidro, Lima 27, Apartado Postal 14-124, Lima, Perú. También pueden solicitarse catálogos o listas de nuevas publicaciones a las direcciones antes mencionadas o por correo electrónico a: pubvente@ilo.org o biblioteca_regional@oit.org.pe.

Vea nuestros sitios en la red: www.ilo.org/publns o www.oit.org.pe/publ [sitio web regional] o www.oit.org.ar

Impreso en Argentina

PRÓLOGO

Actualmente un gran número de trabajadores genera sus ingresos en forma independiente o autónoma, en condiciones que distan de ser consideradas como trabajo decente. Bajos e irregulares ingresos, falta de cobertura de seguridad social, ausencia de protección contra accidentes laborales, entre otros, son características que se ven exacerbadas para estos trabajadores. Frente a este escenario, la OIT manifiesta una permanente preocupación, tanto por realizar el análisis de este segmento específico del mercado laboral como por colaborar con las políticas y los programas que buscan otorgar más y mejor protección a las actividades catalogadas como independientes.

Debido a que el trabajo independiente se desarrolla en muy alta proporción en el ámbito de la economía informal, un punto de entrada a su complejidad lo constituyen las políticas de formalización, las que a la vez presentan una considerable dificultad en su diseño e implementación debido a la importante heterogeneidad observada en el colectivo de los independientes, conformado por patrones y cuentapropistas y, especialmente dentro de este último conjunto, por trabajadores con muy diferentes niveles de calificación y capacidades para generar ingresos.

Los aspectos relacionados con la dinámica del empleo, la generación de ingresos y la protección social son dimensiones claves para la Agenda de Trabajo Decente que promueve la OIT. En el nivel regional, la Agenda Hemisférica de Trabajo Decente 2006-2015 establece diversas metas que involucran directamente la situación de los trabajadores independientes. Por ejemplo, en materia de protección social, la meta de incremento de la cobertura del 20% en los próximos diez años es un claro objetivo, que sería difícil de alcanzar, si sólo se contempla la situación de los trabajadores asalariados. Metas similares se han establecido para otras dimensiones relevantes del trabajo decente, como la formación y capacitación, los servicios de empleo y la informalidad. En el caso de esta última dimensión, lo que se busca es eliminar las principales causas legales y administrativas que alientan la existencia de la economía informal.

La presente publicación conjuga los análisis realizados por un conjunto de expertos en mercado laboral y protección social en torno a la problemática que enfrenta el trabajo independiente en la Argentina actual, a partir de observar la evolución del mercado laboral en las últimas décadas. Para ello, se partió de un objetivo ambicioso que consistió en reunir en un mismo documento estudios que utilizan las diferentes fuentes de datos disponibles sobre el mercado laboral y la protección social en el país: encuestas de hogares, registros administrativos y módulos de información que recolectaron datos específicos sobre la informalidad. El trabajo realizado se enmarca en el Programa de Trabajo Decente de Argentina 2008-2011, que incluye como objetivos prioritarios tanto la ampliación de la protección social como la reducción de la economía informal y del empleo no registrado.

Una primera versión de los capítulos contenidos en esta publicación fue presentada en el Foro Internacional sobre Economía Informal organizado por la OIT en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires,

los días 25 y 26 de noviembre de 2009. La edición actual de la publicación fue desarrollada por Fabio Bertranou, Especialista en Mercado Laboral y Protección Social de la Oficina de la OIT en Argentina, y por Roxana Maurizio, investigadora de la Universidad Nacional de General Sarmiento y del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). El Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, a través de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Marta Novick, y del Director Nacional de Estudios Laborales, Diego Schleser, apoyaron esta iniciativa no sólo realizando una contribución en el Capítulo 3, sino también colaborando en el diseño y seguimiento del estudio que se ofrece en el Capítulo 4, con datos de registros administrativos.

Marcelo Castro-Fox
Director
Oficina de OIT en Argentina

ÍNDICE

Capítulo 1

11 Empleo independiente: motivaciones para su análisis y principales hallazgos

Fabio Bertranou y Roxana Maurizio

Capítulo 2

21 Hipótesis y evidencia empírica sobre el empleo independiente

Fabio Bertranou y Roxana Maurizio

Capítulo 3

39 Caracterización del trabajo independiente en Argentina. Un análisis descriptivo de largo plazo, 1974-2009

Maribel Jiménez

Capítulo 4

95 La informalidad en el trabajo independiente: ¿escape o exclusión?

Daniel Contartese, Ximena Mazorra, Lila Schachtel y Diego Schleser

Capítulo 5

119 Movilidad ocupacional de los trabajadores independientes en Argentina. Un análisis de su intensidad, características y determinantes

Roxana Maurizio

Capítulo 6

189 El trabajo independiente en los registros de la Seguridad Social

Hernán Ruffo

CAPÍTULO 1

EMPLEO INDEPENDIENTE: MOTIVACIONES PARA SU ANÁLISIS Y PRINCIPALES HALLAZGOS

*Fabio Bertranou y Roxana Maurizio**

** Fabio Bertranou es Especialista en Mercado de Trabajo y Protección Social, de la Oficina de la OIT en Argentina. Roxana Maurizio es Investigadora de la Universidad Nacional de General Sarmiento y del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Especialista en Mercado de Trabajo y Distribución del Ingreso.*

El empleo independiente está recibiendo creciente atención en el nivel mundial, tanto entre académicos y analistas de políticas públicas como entre los encargados de diseñar y aplicar las políticas. Ello se debe al crecimiento que este segmento de ocupados ha registrado en diferentes países y al reconocimiento del rol persistente de este tipo de actividades en la generación de ingresos laborales, especialmente en contextos de bajo dinamismo del empleo asalariado. Por otra parte, existe una preocupación creciente respecto de los mecanismos para brindar protección social y laboral a este colectivo de trabajadores, quienes, en general, quedan excluidos de los sistemas contributivos de la seguridad social y de las regulaciones, diseñados originalmente para los empleados en relación de dependencia.

A partir de la Clasificación Internacional de la Situación del Empleo (CISE), los trabajadores independientes son definidos como: "... aquellos trabajadores cuya remuneración depende directamente de los beneficios (o del potencial para realizar beneficios) derivados de los bienes o servicios producidos. Los titulares toman las decisiones operacionales que afectan a la empresa, o delegan tales decisiones, pero mantienen la responsabilidad por el bienestar de la empresa". A la vez, entre los trabajadores independientes es posible identificar cuatro subgrupos: los empleadores, los trabajadores por cuenta propia, los integrantes de cooperativas de productores y los trabajadores familiares auxiliares.

1. Motivaciones para el estudio del empleo independiente

Una de las motivaciones para estudiar el trabajo independiente en Argentina es la importancia que éste reviste para el mercado de trabajo local. En los últimos años, este segmento ha representado aproximadamente un cuarto del total de los ocupados en las áreas urbanas del país, lo que sugiere que el trabajo autónomo representa una importante fuente de ingreso para un conjunto significativo de trabajadores y sus familias.

Por su parte, la elevada heterogeneidad interna que este conjunto de trabajadores exhibe, en términos de calificación, tareas realizadas, niveles de ingresos, estabilidad laboral y cobertura de la seguridad social, es otra de las razones importantes para llevar adelante un estudio como el que se presenta en este libro. En este amplio espectro se incluyen desde actividades de subsistencia hasta las realizadas de manera independiente por profesionales, quienes obtienen niveles de ingresos relativamente más elevados.

Otra característica relevante de este conjunto de trabajadores lo constituye la elevada incidencia de la informalidad. En efecto, la evidencia empírica muestra una relación estrecha entre informalidad y empleo independiente, donde la mayoría de los independientes son informales, a la vez que una porción importante de la informalidad se concentra en este tipo de ocupaciones, especialmente entre los cuentapropistas. En torno a este tema se presenta un debate respecto de cuáles son los factores asociados con la informalidad, en países como Argentina. La conceptualización tradicional de la OIT señala la incapacidad de las economías de América Latina para generar la cantidad suficiente de puestos formales que requiere el crecimiento de la fuerza de trabajo, como un factor directamente vinculado

con la presencia y el tamaño del sector informal. Frente a la escasez o inexistencia de mecanismos de protección social que otorguen ingresos a aquellos individuos que no acceden a un puesto asalariado, algunos de ellos deben emprender algún tipo de actividad independiente que les permita generar ingresos. Sin embargo, desde otra perspectiva, también se esgrime que el autoempleo es la elección de aquellos individuos con mayor capacidad emprendedora y gerencial, menos adversos al riesgo, quienes deciden no trabajar para terceros y hacerlo de manera independiente con el fin de aprovechar sus cualidades personales y profesionales en la búsqueda de mayores ingresos o para conseguir otras ventajas, no pecuniarias, respecto de las que obtendrían como asalariados.

Desde el punto de vista de la seguridad social, los trabajadores independientes generan un desafío relevante para la política pública. Por un lado, la seguridad social contributiva se desarrolló en el contexto del empleo asalariado, donde la relación laboral en forma dependiente genera un mecanismo automático de cobertura del trabajador formal. En cambio, la detección y el control de las contribuciones de los trabajadores independientes son más complejos y requieren el desarrollo de cierta institucionalidad específica que gestione regímenes destinados a este tipo de trabajadores. Por otro lado, debido a que gran parte de los trabajadores independientes percibe bajos ingresos, por su incapacidad de generar una inserción más plena y de carácter asalariada, la capacidad contributiva de éstos se ve fuertemente menoscabada. De esta forma, se han discutido y generado mecanismos alternativos para su incorporación a la seguridad social y para la gestión de las contribuciones.

Finalmente, debido al déficit de generación de empleo asalariado, muchos países de la región han implementado políticas activas del mercado de trabajo mediante programas de fomento al trabajo independiente, ya sea como cuentapropistas o como microempresarios. En el caso de Argentina, las políticas y los programas destinados a este colectivo de trabajadores y a sus emprendimientos han ido gradualmente creciendo, pasando de ser líneas que aparecieron para dar respuesta a la crisis para convertirse en estrategias que se ofrecen en forma regular como respuesta desde el ámbito de las políticas activas del mercado de trabajo. Éste es el caso del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (véase la información del siguiente recuadro). De manera similar, el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación y numerosos programas provinciales también tienen por objeto apoyar y fortalecer las estrategias de inserción laboral en forma independiente.

Programas de fomento al trabajo independiente del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación - 2010

Entre los programas que forman parte de las políticas activas de mercado de trabajo que implementa el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social pueden identificarse tres iniciativas que buscan promover y apoyar la inserción a través del trabajo independiente. La primera es el Programa de Inserción laboral - Línea Promoción del Autoempleo, que está destinado a facilitar la inserción de los trabajadores desocupados del Seguro de Capacitación y Empleo (SCE), a partir del desempeño de un oficio o del desarrollo de un emprendimiento de carácter individual o asociativo. En este caso, los trabajadores reciben, en forma anticipada y en un solo pago, el monto total o parcial de las cuotas que les

resta cobrar del SCE. El monto de esta prestación se entrega al asegurado contra la presentación y aprobación de la viabilidad de su proyecto de autoempleo. El programa ofrece asistencia técnica y capacitación para la formulación y el desarrollo de cada proyecto, como así también tutorías para acompañar su desarrollo (véase <http://www.trabajo.gob.ar/promoempleo/autoempleo.asp>).

La segunda iniciativa consiste en la modalidad de aplicar un pago único del seguro por desempleo. Tal como ocurre con la prestación no contributiva del SCE, el seguro contributivo ofrece la alternativa de promover la inserción laboral de trabajadores asalariados desocupados, financiando el desarrollo de emprendimientos individuales o asociativos para el autoempleo. Al recibir en un solo pago las prestaciones, el trabajador puede desarrollar su propio emprendimiento. En este caso, también se otorga asistencia técnica para el desarrollo de cada proyecto laboral (véase <http://www.trabajo.gob.ar/promoempleo/modalidaddepago.asp>).

La tercera iniciativa se refiere al Programa de Empleo Independiente y Entramados Productivos Locales, cuyo propósito es atender emprendimientos que se encuentran en marcha y respecto de los cuales ya ha transcurrido por lo menos un año desde el último financiamiento recibido. Desde este programa, el apoyo consiste en refinanciar hasta aproximadamente US\$ 1000 para proyectos que necesiten un nuevo aporte de capital, ya sea para fortalecer o para consolidar sus acciones (véase <http://www.trabajo.gob.ar/promoempleo/refinanciamiento/>).

2. Objetivos y contenido del libro

El objetivo de este libro es abordar de manera integral los aspectos descritos, a lo largo de los siguientes cinco capítulos. A través de ellos se concreta una mirada general retrospectiva de largo plazo y también un análisis en profundidad sobre los años recientes; al mismo tiempo, se incorpora tanto una perspectiva estática como una perspectiva dinámica. Con el fin de brindar un marco conceptual que contribuya a la interpretación de los resultados aquí presentados, el Capítulo 2 contiene una revisión de las hipótesis y de la evidencia empírica existente en el nivel internacional sobre el trabajo independiente y sus factores asociados. Allí se discuten y contraponen argumentos referidos al rol del ciclo económico y el grado de desarrollo del país respecto de la importancia del autoempleo; los factores que hacen que un trabajador ocupado en un puesto asalariado o un desocupado decidan, en un momento determinado, emprender una actividad de manera independiente; la influencia de los atributos individuales y familiares; la permanencia de los puestos no asalariados; las trayectorias laborales de estos trabajadores y el papel que cumplen ciertas instituciones laborales.

El Capítulo 3 tiene por objetivo analizar la evolución y las características del trabajo independiente en Argentina durante el período 1974-2009, a fin de examinar las tendencias de largo plazo así como los cambios acontecidos en la composición de ese conjunto de trabajadores. La información utilizada proviene de la Encuesta Permanente de Hogares, un operativo muestral llevado a cabo por el Instituto de Estadística y Censos (INDEC). La fuerte volatilidad macroeconómica y del mercado de

trabajo, conjuntamente con las reformas llevadas a cabo en ambos ámbitos, a lo largo de los últimos treinta y cinco años en el país, hacen de Argentina un interesante caso para explorar la evolución, las tendencias y los cambios ocurridos en el largo plazo sobre las características y la composición del trabajo independiente. Esto además contribuye a poner en perspectiva los desarrollos más recientes sobre el mercado de trabajo y el comportamiento del autoempleo, aspectos sobre los que focalizan los siguientes capítulos.

El Capítulo 4 aborda una temática central en relación con el trabajo independiente, aquella que se refiere a si el trabajar de manera autónoma es una elección voluntaria del trabajador o si responde a una situación de necesidad. La información estadística utilizada en este documento surge del procesamiento del Módulo de Informalidad Laboral aplicado a la Encuesta Permanente de Hogares durante el cuarto trimestre del año 2005, que abarcó el área metropolitana del Gran Buenos Aires, principal centro urbano del país al concentrar cerca del 40% de la población nacional. A partir de esta información, es posible identificar y caracterizar a los trabajadores independientes formales e informales, y evaluar cómo la informalidad se modifica, para este conjunto de trabajadores, según la antigüedad en el puesto, la calificación de la tarea, la categoría ocupacional y los ingresos obtenidos.

Los dos capítulos siguientes llevan a cabo un análisis dinámico a partir del cual es posible identificar los tránsitos que los trabajadores independientes experimentan dentro del mercado de trabajo. El estudio de la rotación laboral es relevante no sólo para comprender mejor el funcionamiento del mercado de trabajo sino también para evaluar la dinámica del bienestar de los hogares. Por un lado, un incremento en la movilidad que se produce junto con una elevación del desempleo tiende a afectar negativamente el bienestar, en tanto amplía las fluctuaciones de los ingresos y, en consecuencia, aumenta la incertidumbre de los hogares acerca de comportamientos futuros. Tal situación resulta particularmente dificultosa para las familias de menores recursos, ya que se asocia con mayores niveles de vulnerabilidad frente a riesgos sociales. Por otro lado, la frecuente rotación entre empleos puede afectar negativamente el grado de integración social de los individuos y también atentar contra su empleabilidad, ya que reduce las posibilidades de ir acumulando algún tipo de capacitación. Sin embargo, también es cierto que pueden observarse transiciones voluntarias, que impliquen tanto una mejor inserción laboral de las personas como aumentos de la productividad, debido a la difusión de saberes y a la mejor asignación del trabajo.

En este marco, el Capítulo 5 intenta avanzar en el análisis de las características y la intensidad de la movilidad laboral de los no asalariados, desde comienzos de la década de los noventa hasta fines de 2009. Para ello, se utilizan los microdatos provistos por la Encuesta Permanente de Hogares. Si bien la encuesta no es de tipo longitudinal ni indaga directamente acerca de cambios en el tiempo, es posible realizar un estudio dinámico debido a que el panel de su muestra es rotativo y los integrantes de los hogares son entrevistados en cuatro oportunidades. Haciendo uso de esta información, en este capítulo se estudian las tasas de entrada y de salida desde un puesto de trabajo independiente, a partir de las cuales luego se evalúan diferentes hipótesis en relación con los determinantes de la dinámica laboral de este conjunto de trabajadores.

Por último, el Capítulo 6 busca comprender cuáles son los incentivos de los trabajadores independientes relacionados con las decisiones de cotizar e incorporarse a la seguridad social. Para ello, se utilizan como fuente de información las contribuciones al Régimen General de Autónomos (RGA) y al Régimen Simplificado de Monotributo (RSM), desde julio de 1994 hasta agosto de 2009. Para realizar un análisis integrado, también se revisan los datos disponibles sobre las declaraciones de empleo asalariado del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA-Asalariados). A partir de estas fuentes de información se caracteriza al trabajador independiente formal, se examina la evolución agregada de las contribuciones a la seguridad social en el tiempo y se utiliza la dimensión longitudinal para estudiar la regularidad de los aportes y la cobertura de la seguridad social.

3. Principales hallazgos y posibles futuras líneas de investigación

El análisis del empleo independiente en Argentina mostrado a lo largo de los capítulos que componen este libro evidencia la relevancia que este conjunto de trabajadores tiene en el mercado de trabajo local, significativamente mayor que la observada en los países avanzados. Por otra parte, es posible comprobar de qué modo, a pesar de las fuertes transformaciones que el mercado de trabajo experimentó en las últimas décadas, este panorama se ha mantenido sin cambios significativos. En efecto, a lo largo del período 1974-2009 los trabajadores independientes representaron, en promedio, un cuarto de la población ocupada total.

La evolución del autoempleo y, en particular, del cuentapropismo exhibe un comportamiento contracíclico, lo que sugiere que la hipótesis que señala el inicio de un puesto no asalariado como respuesta a las mayores posibilidades de negocios en las fases expansivas del ciclo no parece verificarse en el país. Este escenario se vuelve todavía más claro cuando se analizan estos flujos durante el período de expansión económica iniciado en 2003. En ese momento, lejos de observarse una aceleración en las entradas a estas posiciones, los flujos se mantuvieron relativamente estables e, incluso, registraron una tendencia negativa en los años en los que el producto crecía sostenidamente. Ello se reflejó en la reducción de la importancia de este tipo de puestos en el empleo total durante el período más reciente.

La mayor incidencia del empleo independiente se registra en las regiones más pobres del país. Esta evidencia parece sugerir que tales actividades se desarrollan como mecanismo de respuesta frente a la debilidad en la generación de ocupaciones asalariadas.

Respecto de la composición y las características del empleo independiente, puede observarse que la mayoría de los individuos se desempeña como cuentapropista no profesional y pertenece al sector informal. Frente a la insuficiencia de empleos en relación de dependencia, en un contexto de baja cobertura de mecanismos de protección social, la inserción laboral como trabajador independiente parece ser, en la mayoría de los casos, la única alternativa que permite generar los ingresos para la subsistencia del trabajador y de su familia. Como se dijo anteriormente, el carácter voluntario o involuntario del empleo autónomo es uno de sus aspectos más ampliamente debatidos. Sin embargo, si se toman

en cuenta las especificidades del mercado de trabajo local, otro aspecto central que se suma es si realmente estas decisiones se toman en un contexto donde existe más de una opción laboral o si la aparente decisión en verdad representa la única oportunidad que tienen los trabajadores para obtener ingresos. En este sentido, la evidencia empírica encontrada para el caso de Argentina parece avalar esta segunda posibilidad, por lo menos para un conjunto significativo de trabajadores independientes.

El empleo no asalariado es una inserción laboral mayormente masculina; los independientes tienen, en promedio, mayor edad y menor nivel educativo que los trabajadores en relación de dependencia. Sin embargo, este panorama general esconde fuertes discrepancias en relación con el nivel de calificación que se observa en el interior del conjunto de los independientes, ya que conviven trabajadores con muy baja escolarización con otros que acreditan calificación profesional. Además, el autoempleo tiene una mayor incidencia en sectores productivos que exhiben, en general, un mayor grado de precariedad laboral, como el sector de la construcción y el de los servicios de reparaciones. Otro rasgo es que entre estos trabajadores se observa un elevado grado de incumplimiento de las obligaciones tributarias. Según los datos relevados por el Módulo de Informalidad de la EPH, alrededor de la mitad de ellos no declaró su actividad económica ante los organismos públicos correspondientes, mientras que un 10% adicional está registrado pero no paga los tributos de manera regular.

En promedio, los trabajadores autónomos obtienen ingresos horarios significativamente inferiores a los de los asalariados, aun controlando esta evidencia mediante las características individuales y familiares. Asociado a este rasgo, al menos parcialmente, se observa que la tasa media de pobreza e indigencia de los cuentapropistas resulta ser más alta que la de los otros grupos de trabajadores; este fenómeno se comprueba tanto en el análisis de los años recientes como en el más largo plazo.

Los menores ingresos laborales que obtienen los trabajadores independientes y, en especial, los cuentapropistas, se combinan con una mayor inestabilidad laboral, lo que redundará en una fuerte vulnerabilidad frente a los riesgos sociales, dada la dificultad que estos trabajadores tienen para acceder a esquemas contributivos o no contributivos de protección social. En este sentido, los asalariados registrados en la seguridad social constituyen el grupo con mayor estabilidad en el puesto de trabajo, mientras que los no registrados exhiben la menor estabilidad y los trabajadores independientes se ubican en una situación intermedia.

Asimismo, se observa que aquellos individuos que alguna vez fueron cuentapropistas no profesionales (grupo que constituye la parte mayoritaria del empleo independiente) rotan entre este tipo de ocupaciones, los puestos asalariados no registrados en la seguridad social y el desempleo. En efecto, los cuentapropistas no profesionales en su mayoría no acceden a un puesto registrado en la seguridad social, sino que ven acotado el espacio de sus opciones a los puestos asalariados precarios o a otros empleos independientes, probablemente también de baja calidad. Esta evidencia parece contribuir a la hipótesis de la segmentación laboral. Posiblemente, entre ambas alternativas, algunos trabajadores prefieran desarrollarse en una actividad independiente que les otorgue cierta flexibilidad o que, incluso, les genere mayores ingresos que como trabajadores en relación de dependencia, dado los bajos salarios que podrían obtener de esa manera.

Si bien lo descrito parece ser el panorama general respecto del empleo independiente en Argentina, también es importante mencionar, una vez más, la fuerte heterogeneidad que presenta este conjunto de trabajadores. En su interior conviven cuentapropistas profesionales, que parecen registrar trayectorias “más virtuosas” (combinando ocupaciones independientes con posiciones asalariadas registradas en la seguridad social), conjuntamente con trabajadores independientes pertenecientes a dinámicas laborales más excluyentes. Esta multiplicidad de situaciones requiere de un adecuado diseño de políticas públicas que tome en cuenta las particularidades que exhiben los trabajadores independientes, para brindarles mejores condiciones laborales y mayores niveles de protección social.

Finalmente, se deben subrayar al menos tres aspectos que no son analizados en este libro pero que resultan relevantes a la hora de profundizar en el conocimiento sobre las características y el comportamiento del empleo autónomo. Uno de ellos se refiere al grado de volatilidad de los ingresos asociados con estas actividades, un rasgo que podría, entre otras cosas, atentar contra la estabilidad de los aportes realizados al sistema de la seguridad social y, por lo tanto, erosionar la capacidad de este conjunto de trabajadores para acceder a la protección social.

La segunda dimensión que requiere un análisis más exhaustivo la constituyen las políticas activas del mercado de trabajo, a través de los programas de fomento al trabajo por cuenta propia o como microempresarios. Como ya se mencionó, en Argentina este tipo de programas ha ido creciendo gradualmente en los últimos años, lo que otorgará pertinencia a los estudios que evalúen los alcances e impactos de este tipo de intervenciones públicas.

La representación social de los trabajadores es, finalmente, el tercer aspecto que no es analizado en este libro y que desde el punto de vista del trabajo decente adquiere especial relevancia. En particular, desde el mundo sindical, existe una preocupación acerca de si la dimensión adquirida por el trabajo autónomo no constituye más que una manifestación del trabajo precarizado. Recientemente, la Confederación General del Trabajo (CGT) y la Central de Trabajadores Argentinos realizaron un estudio exploratorio (OIT, 2010) de esta problemática,¹ que contó con la participación de organizaciones sindicales que tienen cierta trayectoria en la representación de trabajadores independientes, por ejemplo, el SIVARA (Sindicato de Vendedores Ambulantes de la República Argentina), el SITRAPE (Sindicato de Trabajadores de la Pesca) y el SADyRA (Sindicato Autónomo de Vendedores de Diarios, Revistas y Afines). Este estudio exploratorio busca analizar los procesos de autorreforma sindical, con el propósito de estimular la organización y la representación de colectivos que no están organizados o que lo están insuficientemente, con el fin de alcanzar mejores condiciones de trabajo decente.

1. OIT (2010), “El sindicalismo argentino entre el trabajo autónomo y el trabajo precarizado”, en Proyecto FSAL/ACTRAV/OIT, Fortalecimiento de los sindicatos ante los nuevos retos de la integración de América Latina, Lima.

CAPÍTULO 2

HIPÓTESIS Y EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE EL EMPLEO INDEPENDIENTE

*Fabio Bertranou y Roxana Maurizio**

** Fabio Bertranou es Especialista en Mercado de Trabajo y Protección Social, de la Oficina de la OIT en Argentina. Roxana Maurizio es Investigadora de la Universidad Nacional de General Sarmiento y del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Especialista en Mercado de Trabajo y Distribución del Ingreso.*

Los aspectos estáticos y dinámicos del empleo independiente han sido modelados y discutidos en un extenso conjunto de estudios teóricos y empíricos a nivel internacional. Allí se han estudiado, entre otras dimensiones: 1) las características de estos trabajadores; 2) los factores que hacen que un ocupado en un puesto asalariado o un desocupado, en un momento determinado, emprendan una actividad de manera independiente; 3) la asociación entre la probabilidad de salida de un puesto independiente y la antigüedad acumulada en el mismo; 4) el efecto del ciclo económico y de la tasa agregada de desempleo sobre los flujos de entradas y de salidas del autoempleo; 5) el papel que juega la historia ocupacional previa sobre la permanencia en un puesto independiente; 6) la existencia de diferencias en la influencia de todos estos factores entre los cuentapropistas y los patrones y 7) la influencia de los atributos individuales y familiares.

Los modelos teóricos utilizados parten, en general, de la elección dicotómica realizada por los individuos entre ingresar en un puesto asalariado o, en cambio, comenzar alguna actividad de manera independiente. Así, se plantea que un individuo decidirá por la opción que le genere mayor utilidad esperada, la cual se verá afectada por la fase del ciclo económico, la aversión al riesgo, el ingreso esperado en cada alternativa y por otras características personales. Bajo esta perspectiva, se esgrime que serían aquellos individuos con mayor capacidad emprendedora y gerencial, y menos adversos al riesgo, quienes decidirían racionalmente no trabajar para terceros y hacerlo de manera independiente, de modo de aprovechar estas cualidades en búsqueda de mayores ingresos o para conseguir otras ventajas, no pecuniarias, respecto de las que obtendrían como asalariados.¹

Sin embargo, un aspecto particularmente relevante, especialmente para los países menos desarrollados, se vincula con cuál es el verdadero escenario de opciones al que se enfrenta un trabajador, teniendo en cuenta restricciones como el exceso global de oferta laboral, el desarrollo de los puestos precarios e informales y la escasa o nula cobertura del seguro de desempleo u otros mecanismos de sostenimiento financiero mientras se busca empleo. En este sentido, puede argumentarse que la inserción laboral como trabajador independiente constituye, para muchos individuos, la única oportunidad de generar algún tipo de ingreso que les permita subsistir ante la falta de acceso a un empleo asalariado. La ausencia de cobertura frente al desempleo, por otra parte, también contribuiría a que un individuo que pierde su empleo deba recurrir rápidamente a este tipo de actividades, hasta tanto consiga un puesto en relación de dependencia que reúna mejores características.

También podría pensarse que aquellos trabajadores de baja calificación que obtendrían bajos salarios como trabajadores dependientes, probablemente informales, prefieran iniciar alguna actividad por cuenta propia como mecanismo para obtener ingresos superiores o que, frente a la igualdad de remuneraciones en ambas opciones, pudieran aprovechar ciertas ventajas que el autoempleo podría ofrecerles. Al respecto, en la literatura se mencionan como ventajas no pecuniarias la mayor flexibilidad horaria o la cualidad de convertirse en “el propio jefe”, entre otras.

1. Blau (1985), por ejemplo, construye un modelo teórico a partir del cual deriva una relación positiva entre las habilidades empresariales y el tiempo dedicado a las actividades por cuenta propia.

Además de estos argumentos más generales, respecto de si el trabajo independiente es una *elección* o una *necesidad* (en el primer caso, asociada con un mayor valor esperado y, en el segundo, debida a la falta de acceso a un puesto en relación de dependencia), también existen otros debates más específicos que se refieren a la asociación entre el autoempleo y diversas variables demográficas, económicas y sociales, las cuales a continuación se presentan y describen.

1. Trabajo independiente e informalidad

El trabajo independiente, especialmente el cuentapropismo, constituye una parte importante de la informalidad. El concepto de sector informal surge a principios de los años setenta, en trabajos de la Organización Internacional del Trabajo para países africanos (OIT, 1972), y luego se desarrolla en la región latinoamericana a través del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), con el fin de dar cuenta del crecimiento de amplios sectores de la población que no logran insertarse en los procesos de modernización productiva mediante el mercado de trabajo formal.

Bajo este enfoque, la informalidad reflejaría la incapacidad de las economías de la región para generar la cantidad suficiente de puestos formales que requiere el crecimiento de la fuerza de trabajo. Asimismo, puede proponerse que frente a la escasez o inexistencia de mecanismos de protección social que otorguen ingresos a aquellos individuos que no acceden a un puesto de trabajo, las personas deben emprender algún tipo de actividad independiente que les permita obtener ingresos para la subsistencia.

A comienzos de los años noventa, la OIT (OIT, 1993) estableció que las unidades del sector informal se caracterizan —entre otras cualidades— por el hecho de que los activos fijos no pertenecen a la empresa sino a sus propietarios y de que, en muchos casos, no es posible distinguir entre la parte de los gastos asignables a las actividades de producción de la empresa y la que corresponde al hogar, a la vez que las relaciones de trabajo se basan en lazos personales y sociales. Dadas estas características, el sector informal se identifica, en general, con unidades de producción (empresas) pequeñas, en las cuales no existe separación entre capital y trabajo, y que presentan una baja productividad. Desde este enfoque, es central observar que la lógica de funcionamiento de la actividad productiva es la subsistencia y no la acumulación. Los puestos de trabajo generados en este sector conforman lo que se denomina *empleo en el sector informal*.

Sin embargo, dado que las encuestas a hogares no indagan en profundidad sobre las características de las empresas en las cuales trabajan las personas ocupadas, la OIT propone adoptar un criterio de medición que se basa en la combinación de categorías de ocupación, es decir que tiene en cuenta diferentes grupos de ocupación que se definen según la calificación del puesto y el tamaño del establecimiento. Por esta vía es posible identificar a los dos grandes componentes del sector informal: 1) las unidades familiares, integradas por los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores familiares y 2) las microempresas, compuestas por empleadores y asalariados en establecimientos de menos de cinco ocupados. Se excluye del conjunto de los cuentapropistas a los trabajadores de calificación

profesional (aquellos con estudios terciarios o universitarios completos), para no considerar entre los informales a los profesionales autónomos. El sector público, por otro lado, queda incluido dentro del sector formal de la economía.

En consecuencia, desde el punto de vista de los trabajadores independientes, sólo un subgrupo de ellos forma parte del empleo informal, mientras que los individuos de mayor nivel de calificación quedan incluidos en el sector formal. A la vez, desde este enfoque, el autoempleo informal constituiría un mecanismo de supervivencia frente a la imposibilidad de acceder a un puesto en el sector formal de la economía.

Paralelamente a esta perspectiva, basada en las características de la unidad productiva, más recientemente se ha ido desarrollando otro enfoque que hace hincapié directamente en las condiciones del puesto de trabajo. En particular, este enfoque asocia la informalidad con la evasión de las regulaciones laborales y con la precariedad del puesto de trabajo y, por lo tanto, define como *trabajadores informales* a aquellos individuos que no están cubiertos por la legislación laboral. En este conjunto, quedan incluidos los asalariados no registrados en la seguridad social y los trabajadores independientes que no cumplen con sus obligaciones impositivas. Mientras el primer grupo puede ser identificado en las encuestas de hogares, los miembros del segundo grupo, generalmente no. Por este motivo, la OIT recomienda que en el caso de los trabajadores independientes el carácter de formal o informal se derive directamente de las características de los establecimientos donde se desempeñan; de este modo, los cuentapropistas o patrones informales son aquellos que pertenecen al sector informal de la economía.

En el caso de la región, la evidencia empírica muestra una estrecha relación entre la informalidad y el empleo independiente; en este escenario, la mayoría de los trabajadores independientes son informales mientras que una porción importante de la informalidad se concentra en este tipo de ocupaciones, especialmente entre los trabajadores por cuenta propia (Bertranou y Saravia, 2009; Lanzilotta, 2009; OIT, 2006).

2. Trabajo independiente y ciclo económico

Otra de las dimensiones ampliamente estudiada ha sido la relación entre el empleo independiente y las fases del ciclo económico. Al respecto, la teoría predice resultados ambiguos. Por un lado, se argumenta que en las fases más dinámicas del ciclo las mayores oportunidades de negocios incentivarían a los individuos con espíritu empresarial a comenzar alguna actividad por cuenta propia (*factores de atracción*). Ello debería reflejarse, por lo tanto, en mayores flujos de entrada a este tipo de ocupaciones durante los períodos de crecimiento económico. Por el contrario, se sostiene que es durante las contracciones del producto cuando el empleo independiente se expande, como una forma de “refugio”, frente a la menor creación de puestos asalariados (*factores de expulsión*) y adoptando, por lo tanto, un carácter contracíclico.

Frente a estas conceptualizaciones, la evidencia empírica tampoco es concluyente. Mientras que Evans y Leighton (1989) y Risman (2003), para el caso de los Estados Unidos, y Alba Ramírez (1994), para España, encuentran evidencia que avala un comportamiento contracíclico en las entradas al autoempleo, el estudio de Blanchflower y Oswald (1991), para el caso del Reino Unido, sugiere lo contrario. También existen resultados empíricos contrapuestos acerca del papel que desempeña el desempleo agregado. Por ejemplo, Evans y Leighton (1989) encuentran una relación positiva con las entradas al autoempleo, mientras que Blanchflower y Oswald (1991) ofrecen evidencia que sugiere un comportamiento opuesto.

Carrasco (1999) estudia los factores asociados a las transiciones *hacia* y *desde* el empleo independiente en España. Un resultado interesante de su análisis es el impacto diferencial que ejerce el ciclo económico sobre las entradas en este tipo de ocupaciones, según la procedencia de dichos flujos. En particular, encuentra que los asalariados tienen mayores probabilidades de transitar hacia el autoempleo durante las fases contractivas del ciclo. Sin embargo, este efecto parece operar exclusivamente entre los individuos menos educados. Por el contrario, los desocupados registran mayores tránsitos hacia el empleo independiente cuando las condiciones macroeconómicas son más favorables. Se sugiere que este comportamiento puede explicarse debido a las mayores oportunidades de negocios que se presentan en las fases expansivas o porque en estos contextos la mayor probabilidad de encontrar un empleo asalariado reduce el costo que tendría emprender una actividad por cuenta propia y que ésta no resultara exitosa.²

El modelo construido por Rissman (2003) distingue dos tipos de individuos que se convierten en trabajadores independientes: por un lado, están aquellas personas que tienen “espíritu emprendedor”; por otro lado, se encuentran las personas que se sienten “desalentadas” ante la búsqueda de un empleo asalariado. A partir de esta clasificación, la autora predice que cuando la economía se expande, la mayor oferta de puestos asalariados incrementa las entradas a estas ocupaciones de los no asalariados que habían comenzado una actividad independiente debido al efecto “desaliento”. Esto significa que los trabajadores desalentados entrarían en el autoempleo con mayor probabilidad durante las fases contractivas y saldrían de esa situación durante las fases expansivas, incluso más rápidamente que el resto de los ocupados. En el análisis empírico realizado durante un estudio posterior, Rissman (2006) comprueba, si bien de manera indirecta, esta hipótesis: los episodios que comienzan en fases contractivas del ciclo tienden a exhibir duraciones más cortas que aquellos que se inician durante los períodos de crecimiento.

Para la región, Lanzilotta (2009) encuentra cierto comportamiento contracíclico en el caso de Uruguay, para el período 1986-2006, experimentado fundamentalmente por los cuentapropistas sin local mientras que no es significativo para el resto de los trabajadores independientes. En particular, en los últimos años, caracterizados por un fuerte dinamismo macroeconómico, el porcentaje de cuentapropistas sin local disminuyó en relación con el total de los ocupados, mientras que una dinámica opuesta pudo observarse entre aquellos que poseen local y entre los patrones.

2. En particular, se sostiene que si la actividad independiente no resultara finalmente rentable, el individuo de todas maneras enfrenta un amplio espectro de oportunidades en el empleo en relación de dependencia en los cuales insertarse.

Mandelman y Montes Rojas (2007) analizan los patrones de entrada en el empleo independiente en Argentina, para el período 1995-2003 caracterizado por ciclos muy marcados de expansión y contracción del producto. Los resultados señalan la presencia de una correlación negativa entre el ciclo económico y la tasa de creación de empleos independientes; en particular, se observó que los flujos de entrada se incrementan en contextos macroeconómicos desfavorables y cuanto mayor sea la duración de la recesión, sugiriendo, nuevamente, el rol de “refugio” de este tipo de ocupaciones. Sin embargo, cuando se focaliza exclusivamente en los patrones, el panorama es diferente, dado que éstos muestran un comportamiento más procíclico.

En resumen, a partir de esta breve revisión de la literatura es posible concluir que ni desde la teoría ni desde la evidencia empírica existe un pleno acuerdo acerca de cuál es el impacto que las condiciones macroeconómicas tienen sobre el tamaño y la dinámica del empleo independiente. Sin embargo, un aspecto interesante es que el ciclo económico puede tener efectos diferentes sobre los distintos grupos de trabajadores, de acuerdo con sus características y el tipo de inserción laboral.

3. Trabajo independiente y desarrollo económico

Otro aspecto relevante lo constituye la vinculación establecida entre el grado de desarrollo de un país y la presencia del empleo independiente. Sobre esta relación, se argumenta que el empleo independiente es característico principalmente de las economías menos desarrolladas, una hipótesis que en general se comprueba en el análisis empírico. El interrogante que surge es a qué se debe esta regularidad, y si ella refleja una mayor oferta de individuos con “capacidades emprendedoras” o si se trata de la escasez de puestos de trabajo en relación de dependencia en contextos de bajos niveles de protección social lo que lleva a los individuos de estos países a iniciar alguna actividad por cuenta propia como mecanismo de supervivencia.

El mismo razonamiento puede aplicarse a las diferentes regiones de un mismo país: si el segundo argumento es el correcto, la importancia relativa del autoempleo debería ser más elevada en aquellas regiones que exhiben menor nivel de desarrollo y menor dinamismo en la creación de puestos de trabajo asalariados.

En este sentido, Pietrobelli *et al.* (2004) encuentran, en un estudio comparativo entre países, una relación negativa entre la tasa de empleo independiente y el grado de desarrollo. En la misma línea, en otro estudio comparativo realizado sobre 80 países (en su mayoría, países europeos y/o pertenecientes a la OCDE) por Blanchflower (2004), se muestra que la tasa de empleo independiente es generalmente más elevada en los países relativamente más pobres de la muestra (México, Portugal, Corea y Turquía).

Por último, Bertranou y Saravia (2009) señalan que en el año 2006 el empleo independiente representó, en promedio, aproximadamente el 27% del empleo total en América Latina, cifra que se reduce en 10 puntos porcentuales en el caso de los países de la OCDE. Además se comprueba que, en el con-

texto regional, aquellos países con un nivel de desarrollo más bajo registran una tasa de empleados independientes todavía más elevada: en Bolivia, República Dominicana, Nicaragua, Perú, Ecuador y Paraguay, la participación del autoempleo es de alrededor del 35% al 40% de la ocupación total.

4. Trabajo independiente, régimen cambiario y apertura comercial

Conjuntamente con estos argumentos, también es posible plantear que el impacto del ciclo económico sobre el trabajo independiente estará “mediado” por el régimen macroeconómico y, en particular, por el comportamiento del tipo de cambio real y el grado de apertura comercial de cada país. En efecto, esquemas de tipo de cambio apreciado, en contextos de rápida integración externa, podrían atentar contra la supervivencia de algunas actividades por cuenta propia, por ejemplo, ciertos oficios. Entre los factores más importantes que podrían restringir los mercados para estas unidades de negocio pueden mencionarse, por un lado, el mayor acceso al crédito por parte de los consumidores, lo que, conjuntamente con el bajo costo de reposición de los bienes durables importados, generaría una menor demanda de servicios de reparación y, por otro lado, la radicación de firmas multinacionales en el área de comercialización minorista (crecimiento del supermercado), lo que atentaría contra la supervivencia de los pequeños comercios.

Al mismo tiempo, los procesos de apertura podrían tener impactos negativos sobre este tipo de actividades por efecto de las limitaciones estructurales —escasos recursos, baja tecnología—, que impiden la adaptación a las nuevas condiciones de funcionamiento de la economía. Este proceso, a la vez, puede generar dificultades para el desarrollo de las actividades de menor productividad, lo cual restringe la absorción de mano de obra excedente en actividades independientes, debilitando la viabilidad del cuentapropismo.

Por el contrario, otros factores podrían favorecer el empleo independiente. Entre ellos, uno de los más importantes es el fenómeno de terciarización y subcontratación de ciertas etapas del proceso productivo, por parte de las grandes firmas, con el propósito de alcanzar mayor flexibilización productiva y laboral. Esta dinámica puede derivar en una mayor demanda de trabajo independiente o hacia pequeños establecimientos. Al mismo tiempo, el abaratamiento de los bienes de capital o el mayor acceso al crédito, asociado con la apertura financiera de las economías, podrían generar mayores posibilidades de emprender alguna actividad por cuenta propia. Sin embargo, hay que tener en cuenta que si los bienes importados son competitivos con la producción nacional, podría esperarse un resultado inverso, especialmente en el caso de las empresas más pequeñas.

Por lo tanto, dependiendo de cuál de estos efectos sea el que prevalezca, se observarán diferentes patrones de comportamiento en las entradas y las salidas del autoempleo, dependiendo del régimen macroeconómico. Por ejemplo, si la apertura con apreciación cambiaria limita las posibilidades de negocios (especialmente de ciertos oficios), se debería observar una reducción en las tasas de entradas y un incremento en las salidas desde los puestos independientes, especialmente en los períodos donde comienza a operar el proceso de apertura.

Bertranou y Saravia (2009) relacionan la tasa de empleo independiente con el nivel de apertura comercial –medido como el porcentaje de las importaciones y de las exportaciones sobre el PIB– en los países de América Latina, y no encuentran un patrón claro que sugiera un impacto homogéneo de los procesos de apertura. La ambigüedad de este panorama es consistente con lo hallado por Pietrobelli *et al.* (2004) y también por otros estudios empíricos.

5. Trabajo independiente, características individuales y ciclo de vida

Además del contexto macroeconómico y del grado de desarrollo de los países, la evidencia empírica también sugiere que ciertas características individuales y familiares de los trabajadores resultan relevantes a la hora de explicar las entradas y salidas en este tipo de ocupaciones. Entre ellas, la edad, el género, la composición del hogar, la educación y la estructura de preferencias parecen ser las más importantes.

A propósito de esta última cualidad, uno de los factores que se plantean para sugerir la prevalencia de las elecciones voluntarias en las entradas al empleo independiente estaría representado por la flexibilidad horaria que este tipo de actividades ofrecería respecto del trabajo asalariado. Ello ha llevado a sugerir que podrían ser los jóvenes o las mujeres que están a cargo de niños y adolescentes quienes obtendrían mayor provecho de esta ventaja y, por lo tanto, estarían más dispuestos a emprender alguna actividad por cuenta propia. Sin embargo, esto también podría estar evidenciando la necesidad de emprender alguna actividad de manera independiente debido a las menores posibilidades que tendrían estos grupos de acceder a un puesto asalariado. Incluso, podría observarse una relación negativa, asociada con las mayores restricciones impuestas para la obtención de créditos y, en ese caso, tal situación les impediría comenzar alguna actividad de manera independiente. La falta de conocimientos sobre el desarrollo de negocios, especialmente en el caso de los jóvenes, también podría estar detrás de estos comportamientos.

Sumado a lo anterior, puede plantearse cierta vinculación entre el trabajo independiente y el ciclo de vida. En particular, se argumenta que el trabajo por cuenta propia podría ser tanto una “puerta de entrada” como una “puerta de salida” del mercado de trabajo. En este caso, se supone una dinámica que comienza por el empleo independiente, luego se transita por el empleo asalariado, para posteriormente retornar al autoempleo en las edades cercanas o incluso superiores a las de retiro, establecidas por los sistemas de pensiones (Bertranou, 2007).

Entre los más jóvenes, y quizá especialmente entre los menos educados, las mayores dificultades para encontrar una posición asalariada podrían estar induciéndolos hacia las actividades de autoempleo. En algunos casos, esto podría estar asociado, adicionalmente, con menores niveles de aversión al riesgo que aquellos que posee la población adulta. En el caso de los adultos, la vinculación con el autoempleo podría ser, de hecho, diferente, según el grado de cobertura que éstos tengan o no de los sistemas de protección social. En particular, en aquellos países donde la protección social es escasa, podría esperarse encontrar a personas adultas desempeñándose en este tipo de modalidad, dada la

falta de acceso a una jubilación, incluso luego de la edad de retiro estipulada por ley. Por el contrario, podría argumentarse que para los adultos, especialmente para aquellos que poseen baja educación, emprender alguna actividad por cuenta propia no sería rentable, debido a la falta de conocimientos empresariales y a la menor cantidad de años que tendrían para adquirir esas habilidades y calificaciones específicas.

En el caso de los individuos que se encuentran atravesando edades centrales, especialmente entre aquellos que poseen nivel educativo alto, el paso de un empleo asalariado a otro independiente podría estar asociado a la acumulación de experiencia y capital durante la primera etapa de la vida laboral, suficiente para comenzar luego una actividad empresarial (Fajnzylber *et al.*, 2006). Por el contrario, ciertos individuos de este tramo etario que son despedidos de un puesto asalariado pueden enfrentar dificultades para obtener otro puesto en relación de dependencia, lo que los induciría a transformarse en trabajadores independientes (Mandelman y Montes Rojas, 2007).

En un estudio comparativo realizado sobre los trabajadores independientes y la cobertura de la seguridad social en Argentina, Chile y Uruguay, Bertranou (2007) encuentra que la edad promedio de los trabajadores independientes es mayor que la de los trabajadores asalariados, como consecuencia de la mayor incidencia del autoempleo entre los adultos mayores. En ese trabajo se argumenta que la exclusión del mercado laboral formal asalariado sería una de las posibles razones que explican la mayor incidencia del autoempleo entre los adultos. Ello, a la vez, podría estar asociado con factores de demanda (los mayores costos de contratar a un trabajador con experiencia) y con factores de oferta (obsolescencia del capital humano). En este contexto, para este grupo, el trabajo autónomo se convertiría en la única oportunidad de generar ingresos. En este mismo estudio se señala que la información brindada por la Encuesta de Protección Social de Chile, correspondiente a los años 2002 y 2004, sugiere la presencia de un conjunto no menor de trabajadores que a lo largo de su vida laboral han combinado posiciones asalariadas con puestos independientes.

En el mismo sentido, los datos del Panorama Laboral de la OIT (2006) muestran cierta correlación negativa entre la edad de las personas y la participación en el empleo asalariado. Para este tipo de inserción laboral, la proporción de adultos mayores es muy baja, un patrón inverso al que se verifica en el caso del autoempleo. Carrasco (1999), para el caso de España, encuentra que el efecto de la edad no es lineal, siendo mayor la probabilidad de emplearse como independientes entre los individuos en edades centrales (entre los 35 y los 45 años de edad). Los resultados mostrados en Rissman (2006) indican que el porcentaje de trabajadores independientes en los Estados Unidos aumenta sistemáticamente con la edad.

Por otro lado, en MTEySS (2006), Lepore y Schleser muestran que el empleo independiente en Argentina es una modalidad de inserción laboral mayoritariamente masculina, una evidencia que es consistente con la reportada por Bertranou (2007), no sólo para este país sino también para los casos de Uruguay y Chile. Similares resultados encuentra Lanzillota (2009) para Uruguay, donde los hombres predominan

claramente entre las actividades por cuenta propia. Asimismo, allí se verifica que este tipo de inserción laboral se concentra mayoritariamente en los tramos etarios que van de los 30 a los 64 años.

En relación con el nivel educativo, Carrasco (1999) sugiere una correlación positiva con la probabilidad de pasar de un puesto asalariado a otro independiente, especialmente en el caso de los patrones. Por el contrario, Cea *et al.* (2009) encuentran para Chile que la probabilidad de ser cuentapropistas es mayor entre los individuos que poseen un menor nivel de capital humano general.

Mandelman y Montes Rojas (2007) señalan que la educación y la edad interactúan entre sí, para arrojar resultados no lineales en relación con las entradas en el autoempleo. En particular, sugieren para el caso de Argentina la existencia de dos grupos bien diferenciados que exhiben mayores probabilidades de convertirse en independientes: por un lado, los jóvenes con bajo nivel educativo, quienes enfrentan dificultades estructurales para insertarse en un puesto asalariado; por otro lado, aquellos individuos de edades medias (entre 40 y 55 años) con educación universitaria, que comienzan a desarrollar alguna actividad independiente de manera temporaria como forma de atravesar períodos de recesión.

Otro aspecto que ha recibido atención en la literatura internacional es la relación entre la composición del hogar, la aversión al riesgo y las probabilidades de ingresar en un puesto no asalariado. Por un lado, se plantea que la existencia de otros ingresos en el hogar brindaría un mayor apoyo económico para que alguno de sus integrantes pueda comenzar alguna ocupación por cuenta propia. Por otro lado, se plantea que la presencia de niños y adolescentes puede hacer que los individuos se vuelvan más adversos al riesgo, lo que reduciría sus probabilidades de entrada en el autoempleo. Asimismo, la literatura sugiere que el efecto creado por la presencia de niños y adolescentes en el hogar no es homogéneo entre mujeres y varones. Boden (1999), por ejemplo, encuentra para el caso de los Estados Unidos que la probabilidad de que una mujer transite desde un puesto asalariado hacia otro independiente se correlaciona positivamente con la presencia de niños en el hogar, mientras que esta relación deja de ser significativa en el caso de los hombres.

Al mismo tiempo, se argumenta que los hogares intentarán evitar que todos sus miembros ocupados sólo se desarrollen en actividades independientes y tratarán de que uno de ellos –al menos– se desempeñe en relación de dependencia, como un mecanismo de diversificación del riesgo. Si ello es así, debería verificarse, por ejemplo, que en los hogares con jefes no asalariados la probabilidad de que el resto de los miembros ocupados sea independiente es menor que en los hogares cuyo jefe se desempeña en relación de dependencia.

Por último, en el estudio comparativo de países realizado por Blanchflower (2004) puede verificarse, tanto para los Estados Unidos como para los países de la Unión Europea, que la incidencia del autoempleo es mayor entre los hombres y que se incrementa con la edad.³ Sin embargo, el nivel educativo tiene

3. En el caso de los países europeos, la probabilidad de ser un trabajador independiente, en promedio, alcanza su punto máximo a los 76 años de edad, mientras que en los Estados Unidos se logra a los 61 años.

impactos opuestos en cada caso: mientras que en Europa la probabilidad de ser un trabajador independiente es mayor para aquellos individuos con bajo nivel educativo, en los Estados Unidos se observa una correlación positiva entre ambas variables. En este caso, además, se verifica que las minorías étnicas tienen una menor incidencia del autoempleo que la población blanca.

6. Trabajo independiente y restricciones de riqueza

Como menciona Carrasco (1999), la falta de capital de un individuo, para quien el retorno esperado (ajustado por el riesgo) asociado a una actividad independiente fuera positivo, podría impedir que efectivamente comience un negocio. Varios estudios empíricos analizan los efectos que las restricciones de liquidez y la tenencia de activos pueden ejercer en la decisión de convertirse en un trabajador independiente. Ejemplos de ello son Banerjee y Duflo (2003), Evans y Jovanovic (1989), Evans y Leighton (1989), Holtz-Eakin *et al.* (1994a, 1994b), Blanchflower y Oswald (1998), Cagetti y De Nardi (2003), quienes encuentran que la riqueza neta del individuo es relevante en este tipo de transiciones (con una correlación positiva), lo que sugiere la existencia de mercados de crédito imperfectos. Los resultados obtenidos por Carrasco (1999) se alinean en el mismo sentido, si bien las restricciones de liquidez parecen ser más importantes cuando un asalariado se convierte en patrón que cuando se convierte en cuentapropista sin empleados a cargo.

7. Trabajo independiente, protección frente al desempleo⁴ y duración de los episodios de desocupación

Existe un amplio conjunto de literatura que focaliza su análisis en los tránsitos que van desde el desempleo hacia el autoempleo. A partir de los modelos de búsqueda, se plantea: 1) que un aumento en el monto o en la duración de los beneficios percibidos por desempleo lleva a una caída en las salidas del desempleo (efecto desincentivo)⁵ y 2) que a medida que se acerca la finalización del período de percepción de los beneficios, aumenta la intensidad de la búsqueda y se reduce el salario de reserva, lo que incrementa las tasas de salida desde ese estado. Sin embargo, otros estudios sugieren que la mayor duración de los beneficios permite una búsqueda más eficiente de empleo, generando un mejor *matching*, lo que redundaría en una mayor estabilidad del empleo futuro y, por ende, en una reducción de los flujos desde la ocupación hacia el desempleo.⁶ En el mismo sentido, podría plantearse que el sustento financiero que brinda el seguro de desempleo permite al individuo contar con mayores in-

4. Aquí se consideran tanto los esquemas de seguro de desempleo contributivos como los esquemas de asistencia al desempleo.

5. La evidencia empírica sugiere, en algunos casos, una relación positiva entre el nivel y duración de los beneficios por desempleo y la extensión de estos episodios como consecuencia de la reducción en las tasas de salida (Narendranathan *et al.*, 1985; Meyer, 1990; Katz y Meyer, 1990; Carling *et al.*, 1996; Bover *et al.*, 1996). Sin embargo, las estimaciones indican, en general, que el efecto del monto del beneficio sobre la duración promedio de los episodios es débil (Meyer, 1990; Lancaster y Nickell, 1980; Narendranathan *et al.*, 1985). En relación con el efecto de la duración del beneficio, la evidencia muestra un aumento en la probabilidad de dejar el desempleo cerca del momento de expiración del seguro (Katz y Meyer, 1990; Cebrián *et al.*, 1996).

6. Ehrenberg y Oaxaca (1976) son los primeros en tomar en cuenta el efecto del seguro sobre los resultados posdesempleo, en particular, sobre los salarios obtenidos. Algunos otros estudios son: Belzil (2001), van Ours y Vodopivec (2006) y Tatsiramos (2006).

gresos para emprender una actividad de manera independiente. Asimismo, se argumenta que conforme aumenta la duración en el desempleo las probabilidades de conseguir un empleo asalariado –y/o los retornos a ciertas características individuales obtenidos en un puesto dependiente– se reducen.⁷ A partir de esto, se deduce que las probabilidades de transitar desde el desempleo hacia un puesto independiente aumentan a medida que transcurre el tiempo en aquel estado.

Carrasco (1999) encuentra que los beneficios por desempleo reducen las probabilidades de experimentar tránsitos desde la desocupación hacia el empleo independiente. Esta reducción es mayor que la evidenciada en los tránsitos desde el desempleo hacia un puesto asalariado. Sin embargo, la autora reconoce que debido a falta de información no es posible determinar si esta relación negativa sugiere un efecto desincentivo o un mayor *attachment* del individuo al mercado de trabajo asalariado. En este sentido, Evans y Leighton (1989) encuentran que la probabilidad de desarrollar un puesto independiente se correlaciona positivamente con alguna experiencia previa en el autoempleo.

Sin embargo, también se plantea (Carrasco, 1999) que la procedencia desde el desempleo puede tener implicancias sobre la estabilidad en el puesto independiente. En concreto, se postula que aquellos individuos que se convirtieron en no asalariados como consecuencia de las dificultades para insertarse en un puesto asalariado tomarán esta actividad como transitoria hasta tanto encuentren alguna oferta laboral como asalariados, una posibilidad que, evidentemente, incrementaría la tasa de salida desde el autoempleo. Por lo tanto, a pesar de encontrar que los desocupados tienen mayores probabilidades de convertirse en no asalariados, se observa que la experiencia de desempleo previo atenta contra las posibilidades de permanecer por largo tiempo en este tipo de ocupaciones. La explicación brindada por la autora propone que los desocupados entran en puestos de estas características como mecanismo de obtención de algún ingreso pero que salen de ellos rápidamente cuando se les presenta una alternativa que consideran mejor.

Por último, un aspecto interesante se refiere a la estabilidad en el puesto de trabajo. Dos factores aparecen aquí como relevantes: por un lado, la antigüedad acumulada en el mismo; por otro lado, ciertas características de la ocupación y de los atributos personales. En relación con lo primero, la evidencia empírica sugiere, en general, una relación negativa entre la probabilidad de salida de un puesto asalariado y la duración acumulada en el mismo. La mayoría de los estudios hallan que esta relación es monótona decreciente (Blau y Kahn, 1981; Mincer y Jovanovic, 1981; Farber, 1999).

Algunos estudios encuentran este mismo patrón específicamente entre los trabajadores independientes (Carrasco, 1999; Rissman, 2006, entre otros). Se argumenta, en este caso, que no se conocen con anterioridad los atributos de la ocupación sino que la revelación de esta información se produce una

7. Ello puede deberse a dos razones. Por un lado, a la existencia de información asimétrica entre el empleador y el empleado. En esta situación, el empleador puede interpretar la experiencia de desempleo como una señal de baja productividad, lo que podría conducirlo a rechazar la postulación del trabajador para la vacante que ofrece o a aceptarla, pero con un menor salario (efecto *scarring* del desempleo). Por otro lado, se argumenta que el tránsito por el desempleo tiene efectos negativos sobre el capital humano general y específico de los trabajadores, lo que acarrea consecuencias similares a las ya mencionadas. Ambos efectos podrían exacerbarse debido a la perduración en el desempleo.

vez iniciada la actividad, período durante el cual si el trabajador descubre que ha sobreestimado la utilidad esperada de esa actividad puede decidir interrumpirla. Para el caso de los cuentapropistas, podría mencionarse además que, a medida que se acumula experiencia específica en este tipo de actividades y se adquieren habilidades empresariales, y luego de cierta inversión inicial, se vuelve cada vez más costoso cambiar de ocupación. En el caso de los empleadores, su estabilidad dependerá mayormente de la estabilidad de la firma. Como sugieren los estudios sobre empresas,⁸ la probabilidad de supervivencia es muy baja durante las primeras etapas de funcionamiento, mientras que la tasa de mortalidad de las firmas disminuye a medida que éstas acumulan antigüedad y estabilidad en el mercado.

En resumen, como se deduce de todo lo expuesto hasta aquí, existen numerosos argumentos respecto de los determinantes y los factores asociados con el trabajo independiente y muchos de ellos, de hecho, se contraponen entre sí. Esto se vuelve aun más relevante si se tiene en cuenta la elevada heterogeneidad que presenta este conjunto de trabajadores, lo que hace posible que algunas conceptualizaciones sean válidas para algunos casos y no para otros. Todo ello incrementa la relevancia del análisis empírico, como una forma de determinar qué argumentos son los más apropiados para dar cuenta de las características del trabajo independiente, en ciertos contextos económicos y laborales, y para determinados grupos de trabajadores. El resto de los capítulos que forman este libro intentan avanzar y profundizar en esta dirección.

8. Véase, por ejemplo, Castillo *et al.* (2006).

Bibliografía

- Alba-Ramirez, A. (1994), "Self-employment in the midst of unemployment: the case of Spain and the United States", en *Applied Economics*, vol. 26, pp. 189-204.
- Banerjee, A. y E. Duflo (2003), "Do firms want to borrow more? Testing credit constraints using a directed lending program", BREAD WP 2003-5.
- Belzil, C. (2001), "Unemployment Insurance and Subsequent Job Duration: job matching vs unobserved heterogeneity", en *Journal of Applied Econometrics*, 16:5, pp. 619-636.
- Bertranou, F. (2007), *Economía informal, trabajadores independientes y cobertura de la Seguridad Social en Argentina, Chile y Uruguay*, OIT-Chile.
- Bertranou, F. y L. Saravia (2009), "Trabajadores independientes y la protección social en América Latina: desempeño laboral y cobertura de los programas de pensiones", en Bertranou, F. (coord.), *Trabajadores independientes y protección social en América Latina*, OIT-BPS.
- Blanchflower, D. y A. Oswald (1991), "Self-Employment and Mrs. Thatcher's Enterprise Culture", CEP Working Paper, N° 30.
- Blanchflower, D. y A. Oswald (1998), "What Makes an Entrepreneur?", en *Journal of Labor Economics*, vol. 16, N° 1, pp. 26-60.
- Blanchflower, D. (2004), "Self-employment: More May not Be Better", en *Swedish Economic Policy Review*, 11(2), 15-74.
- Blau, D. (1985), "Self-Employment and Self-Selection in Developing Country Labor Markets", en *Southern Economic Journal*, Vol. 52, N° 2, pp. 351-363.
- Blau, F. y L. Kahn (1981), "Causes and consequences of layoffs", en *Economic Inquiry* 19: 270-296.
- Boden, R. (1999), "Flexible Working Hours, Family Responsibilities, and Female Self-Employment: Gender Differences in Self-Employment Selection", en *American Journal of Economics and Sociology* 58: 1, pp. 71-83.
- Bover, O., M. Arellano, y S. Bentolila, (1996), "Unemployment duration, benefit duration and the business cycle", en *Estudios Económicos* 57, Banco de España.
- Cagetti, M. y M. De Nardi (2003), "Entrepreneurship, frictions, and wealth", en Federal Reserve Bank of Minneapolis, staff report, N° 322, septiembre.
- Carling, K., P. Edin y B. Holmlund (1996), "Unemployment duration, unemployment benefits and labor market programs in Sweden", en *Journal of Public Economics*, 59, pp. 313-334.
- Carrasco, R. (1999), "Transitions to and from Self-employment in Spain: An Empirical Analysis", en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Department of Economics, University of Oxford, vol. 61(3).
- Castillo, V., M. Novick, S. Rojo y G. Yoguel (2006), "La movilidad laboral en Argentina desde mediados del decenio de 1990: el difícil camino de regreso al empleo formal", en *Revista de la CEPAL* 89, Chile.
- Cebrián I., C. García, J. Muro, L. Toharia y E. Villagómez (1996), "The influence of unemployment benefits on unemployment duration: evidence from Spain", en *Labour* 10, pp. 239-267.

Cea, S., M. Contreras, C. Martínez y E. Puentes (2009), “Trabajadores por cuenta propia: ¿quiénes son? ¿De dónde vienen? ¿Para dónde van?”, Serie Documentos de Trabajo 308, Facultad Economía y Negocios, Universidad de Chile.

Ehrenberg, R. y R. Oaxaca (1976), “Unemployment Insurance, Duration of Unemployment and Subsequent Wage Gain”, en *American Economic Review*, 66:5, pp. 754-776.

Evans, D. y L. Leighton (1989), “Some Empirical Aspects of Entrepreneurship”, en *American Economic Review*, 79, 519.

Evans, D. y B. Jovanovic (1989), “An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints”, en *Journal of Political Economy*, vol. 97, N° 4, agosto, pp. 808-827.

Fajnzylber, P., W. Maloney y G. Montes-Rojas (2006), “Micro-Firm Dynamics in Less Developed Countries: How Similar are they to those in the Industrialized World? Evidence from Mexico”, en *World Bank Economic Review*, 20, pp. 389-419.

Farber, H. (1999), “Mobility and stability: the dynamics of job change in labor markets”, en Ashenfelter, O. y D. Card, *Handbook of labor economics*, Amsterdam, Elsevier.

Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian, y H. Rosen (1994a), “Entrepreneurial decisions and liquidity constraints”, en *Journal of Political Economy*, 102, pp. 53-75.

Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian, y H. Rosen (1994b), “Sticking it out: entrepreneurial survival and liquidity constraints”, en *Rand Journal of Economics*, verano, 25(2), pp. 334-347.

Katz, L. y B. Meyer (1990), “The Impact of the Potential Duration of Unemployment Benefits on the Duration of Unemployment”, en *Journal of Public Economics*, 41(1), pp. 45-72.

Lancaster, T. y S. Nickell (1980), “The Analysis of Re-employment Probabilities for the Unemployed”, en *Journal of the Royal Statistic Society*, 143, pp. 141-152.

Lanzilotta, B. (2009), “El empleo por cuenta propia y la cobertura de la seguridad social en el Uruguay”, en Bertranou, F. (coord.), *Trabajadores independientes y protección social en América Latina*, OIT-BPS.

MTEySS (2006), “La heterogeneidad del cuentapropismo en la Argentina”, Serie Estudios, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Buenos Aires.

Mandelman, F. y G. Montes-Rojas (2007), “Microentrepreneurship and the Business Cycle: Is Self-Employment a Desired Outcome?”, Federal Reserve Bank of Atlanta, Working Paper 2007-15, IES.

Meyer, B. (1990), “Unemployment Insurance and Unemployment Spells”, en *Econometrica*, 58, pp. 757-782.

Mincer, J. y B. Jovanovic (1981), “Labor mobility and wages”, en S. Rosen (ed.) *Studies in Labor Markets*, Chicago, University of Chicago Press.

Narendranathan, W., S. Nickell y J. Stern (1985), “Unemployment benefits revisited”, en *Economic Journal*, 95, pp. 307-329.

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

OIT (1993), “Resolución sobre estadísticas de empleo en el sector informal”, Ginebra.

OIT (2006), *Panorama Laboral 2006*, Lima.

Pietrobelli, C., R. Rabellotti y M. Aquilina (2004), “An empirical study of the determinants of self-employment in developing countries”, en *Journal of International Development*, vol. 16, issue 6.

Rissman, E. (2003), “Self-employment as an alternative to unemployment”, Federal Reserve Bank of Chicago, working paper, Working Paper 2003-34.

Rissman, E. (2006), “The Self-Employment Duration of Younger Men over the Business Cycle”, en *Economic Perspectives*, vol. 30, N° 3, pp.14-27.

Tatsiramos, K. (2006), “Unemployment Insurance in Europe: Unemployment Duration and Subsequent Employment Stability”, IZA Discussion Paper N° 2280.

van Ours, J. y M. Vodopivec (2006), “Shortening the Potential Duration of Unemployment Benefits Does not Affect the Quality of Post-Unemployment Job: Evidence from a Natural Experiment”, IZA Discussion Paper N° 2171.

CAPÍTULO 3

CARACTERIZACIÓN DEL TRABAJO INDEPENDIENTE EN ARGENTINA. UN ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LARGO PLAZO, 1974-2009

*Maribel Jiménez**

** Maribel Jiménez es Economista de la Universidad Nacional de Salta (UNSa) y Magíster en Economía de la Universidad Nacional de La Plata. Actualmente es becaria doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en el Instituto de Estudios Laborales y del Desarrollo Económico (IELDE) de la UNSa.*

1. Introducción

Los trabajadores independientes representaron, a lo largo del período 1974-2009, entre el 19% y el 29% de la población ocupada del GBA y, en el cuarto trimestre de 2009, sumaron una cantidad de 2,5 millones de personas en las principales áreas urbanas del país, según los datos aportados por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Aunque se trata de una magnitud importante, resulta bastante inferior a la de los trabajadores asalariados. Sin embargo, la participación del trabajo autónomo y, en particular, del cuentapropismo en la estructura ocupacional argentina es relativamente importante en comparación con los países más desarrollados (MTEySS, 2006).

En términos generales, la categoría ocupacional de cada trabajador es resultado de un proceso de elección voluntaria u obedece a razones exógenas, que son consecuencia de la ausencia de alternativas. Cuando es posible la elección, el trabajador se encuentra definido por el conjunto de características asociadas con su categoría ocupacional. En estos casos, como afirman Apella y Casanova (2008), siguiendo a Barr y Packard (2002), los trabajadores independientes se caracterizan por presentar un grado de aversión al riesgo de caída de ingresos menor que el que tienen sus pares asalariados, y por valorar en mayor medida otros atributos, como la flexibilidad horaria, la independencia y la posibilidad de acceder a mayores ingresos. En cambio, los trabajadores que realizan tareas de manera independiente, debido a la ausencia de alternativas, no sólo cuentan con el mismo grado de aversión al riesgo que sus pares asalariados, manteniendo las expectativas de alcanzar un empleo en relación de dependencia, sino que también operan con niveles de rentabilidad tan bajos que sólo les permiten obtener ingresos mínimos de subsistencia, sin posibilidad alguna de acumulación (MTEySS, 2006).

Justamente, una de las características más notables del conjunto de trabajadores autónomos es su heterogeneidad, relativamente alta, puesto que abarca desde patrones en grandes y pequeñas empresas hasta trabajadores por cuenta propia, con inserciones socio-ocupacionales tan dispares como las profesionales junto con pequeños comerciantes, albañiles y vendedores ambulantes (OIT y MTEySS, 2007). Si bien el grupo de los asalariados tampoco es homogéneo, la gran diversidad de los trabajadores independientes se traduce en una muy desigual distribución de ingresos, riesgos y vulnerabilidad, características que fundamentan la necesidad de realizar un análisis más minucioso, que permita caracterizar a este universo de trabajadores y sus categorías ocupacionales.

Otro rasgo destacado del conjunto de los trabajadores independientes consiste en la importante incidencia de la informalidad que éstos presentan, ya sea entendida desde la visión “legal” o desde la visión “productiva” (Gasparini y Tornarolli, 2007). Conforme con la primera conceptualización, la característica central de los trabajadores informales es la de no estar reconocidos ni protegidos dentro de los marcos jurídicos y reglamentarios vigentes (Gasparini y Bertranou, 2005). Es decir que, a la elusión de regulaciones e impuestos, esta definición le agrega la falta de protección social o del derecho a percibir ciertas prestaciones laborales. Desde esta concepción, tal como señala Bertranou (2007), la falta de cobertura de seguridad social es una de las numerosas dimensiones que manifiesta la informalidad laboral vinculada con el trabajo independiente. Aunque en la Argentina no existe evidencia reciente sobre la participación de los trabajadores independientes en el sistema de seguridad social, según Apella

y Casanova (2008), durante el cuarto trimestre de 2005, la tasa de contribución al sistema previsional por parte de los autónomos era baja, equivalente al 38,7%. Como destacan estos autores, esta baja participación en la seguridad social no sólo implica la futura carencia de un beneficio jubilatorio por parte de un grupo considerable de trabajadores, sino que también afecta la capacidad financiera del sistema previsional, atenta contra la equidad intergeneracional y perpetúa la vulnerabilidad socioeconómica de los actuales trabajadores informales. Por otra parte, los trabajadores independientes y, en particular, los cuentapropistas suelen ser más propensos a ocultar una parte o la totalidad de sus actividades generadoras de ingresos a las autoridades tributarias y de registro (Portes y Haller, 2004).

En lo que se refiere a las condiciones de trabajo, es evidente que no existe en la actualidad regulación alguna aplicable para los trabajadores por cuenta propia en materias tales como el salario, la jornada de trabajo y los descansos, aunque sí pueden ser alcanzados por normas sobre apertura y cierre de establecimientos comerciales o industriales. Los trabajadores independientes o por cuenta propia no tienen empleador, luego, no tienen condiciones de trabajo que negociar, por lo que no son sujetos de la negociación colectiva, tal como se comprende en términos jurídico-laborales. Sin embargo, los trabajadores por cuenta propia pueden tener intereses que defender, y por supuesto que negociar, ante las administraciones públicas nacionales o locales (Daza Pérez, 2005).

Desde la visión productiva, el concepto de informalidad, que ha sido utilizado para definir trabajos de baja productividad en segmentos marginales de la economía y en unidades económicas de subsistencia con escasa o nula capacidad de acumulación, se refiere a características más generales del trabajo independiente, como su productividad, grado de calificación, salario o grado de estabilidad. En relación con esta visión, como afirma Gasparini (2004), la vulnerabilidad de los trabajadores independientes informales no se reduce sólo a la incapacidad de acceder a los beneficios de la seguridad social, puesto que presentan un cuadro de precariedad más generalizada, que se refleja en los ingresos, la permanencia en los puestos de trabajo y en la extensión de la jornada laboral.

El objetivo de este estudio es analizar la evolución y las características del trabajo independiente en Argentina, durante el período 1974-2009, con el fin de examinar las tendencias de largo plazo así como los cambios en la composición de este conjunto de trabajadores. Aunque los niveles del trabajo autónomo, sus características y determinantes han sido documentados en diversos países de la región, la evidencia hallada para Argentina aún es limitada. Además, a lo largo de los últimos treinta y cinco años, la economía argentina ha exhibido un crecimiento económico fluctuante y diversas reformas económicas que afectaron al mercado de trabajo y a las políticas laborales. Todo esto hace de Argentina un interesante caso para explorar la evolución, las tendencias y los cambios ocurridos en el largo plazo en las características del trabajo independiente.

2. Datos y definiciones

El análisis empírico de esta investigación se basa en los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). El período de análisis que se extiende desde octubre de 1974 a mayo de 2003 es cubierto por

el relevamiento en su modalidad *puntual* (EPHP). Para el segundo período, que se inicia en el cuarto trimestre de 2003 y llega hasta el segundo trimestre de 2009, se usará la misma encuesta pero en su modalidad *continua* (EPHC).¹

Dado que la EPH fue modificada sustancialmente en 2003,² el período 1974-2003 se distingue del período 2003-2009. Por este motivo, es importante aclarar que los indicadores provenientes de los datos de la encuesta relevados en los diferentes períodos pueden no ser comparables, debido a los cambios metodológicos implementados a partir del año 2003. Esto constituye un obstáculo que habitualmente limita el estudio de las series de tiempo de largo plazo, cuando los indicadores surgen de la EPH.

Los microdatos de la EPH están disponibles para el Gran Buenos Aires (GBA) desde 1974. Pero como el resto de los aglomerados urbanos fue incorporado gradualmente a lo largo del tiempo,³ la única forma de incluir series temporales que comiencen a mediados de la década del setenta es restringiendo el estudio al GBA. Desde 1995 hasta 2009, el análisis se extendió a 29 aglomerados urbanos.⁴ Si bien este último período es más breve, durante ese lapso de tiempo la economía argentina transitó por una remarcable variedad de escenarios macroeconómicos: una breve recesión, dos años de crecimiento económico, una prolongada depresión económica seguida por la crisis económica de 2001/2002 y un posterior período de recuperación.

En este estudio se adopta la definición de “trabajo independiente” que surge de la EPH. Los trabajadores independientes son aquellos individuos ocupados que trabajan para su propia actividad económica o unidad productiva, es decir, que comprende a los cuentapropistas y a los empleadores. Esto implica, en términos generales, que las condiciones laborales de los trabajadores independientes se encuentran directamente asociadas con las características de sus respectivos emprendimientos económicos.

La EPHC distingue cuatro modalidades de ocupación:⁵ obrero, empleado o asalariado, trabajador familiar sin remuneración, patrón o empleador y trabajador por cuenta propia. Estas dos últimas categorías ocupacionales delimitan a los trabajadores independientes. Siguiendo al INDEC (2003), los

1. La información utilizada corresponde a las ondas de mayo y octubre de cada año, en el caso de la EPHP, así como al segundo y cuarto trimestre de cada año, en el caso de la EPHC. La omisión de los resultados correspondientes al primer y al tercer trimestre se efectuó con el fin de lograr una mejor comparación con los resultados derivados de la modalidad de aplicación puntual.

2. Para más detalles sobre la reformulación metodológica de la EPH, véase INDEC (2003).

3. Algunos aglomerados fueron incluidos en la década del ochenta y otros, en los noventa. Los últimos aglomerados incorporados a la EPH fueron San Nicolás-Villa Constitución, Trelew-Rawson y Viedma-Patagones, en 2002.

4. Estos aglomerados son: Córdoba, La Rioja, Mendoza, Neuquén-Plottier, Paraná, Resistencia, Rosario, Salta, San Juan, San Luis-El Chorrillo, Santa Fe, Conurbano Bonaerense, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, La Plata, Río Gallegos, Bahía Blanca-Cerri, Mar del Plata-Batán, Catamarca, Comodoro Rivadavia-R. Tilly, Corrientes, Formosa, Jujuy-Palpalá, Posadas, Río Cuarto, Río Grande-Ushuaia, Santa Rosa-Toay, Santiago del Estero-La Banda, Tucumán y Concordia.

5. La EPHP considera ocupados a quienes desarrollan una actividad laboral en el período de referencia, es decir, se trata del conjunto de personas que: a) trabajó por lo menos una hora en la semana de referencia en forma remunerada, b) trabajó 15 horas semanales o más sin pago, y c) no trabajó en la semana de referencia por algún motivo circunstancial pero mantiene el empleo (INDEC, 1997). En la EPHC la definición de ocupado no varía, aunque se introducen los siguientes cambios: se incorpora a los trabajadores sin pago aunque hayan trabajado menos de 15 horas semanales; se explicita en el cuestionario la indagación sobre las actividades no visualizadas por la población; se incluye a los que no trabajaron en la semana por ciertas causas laborales (rotura de equipos, mal tiempo, etc.), sólo si el tiempo de retorno es de hasta un mes; se incluye a aquellos suspendidos a quienes se les mantiene el pago independientemente del tiempo que dure la suspensión; y se mejoran los criterios para determinar a las personas que no trabajaron pero tenían empleo.

patrones son aquellos que trabajan sin relación de dependencia, es decir, que siendo únicos dueños o socios activos de una empresa establecen las condiciones y formas organizativas del proceso de producción, empleando como mínimo una persona asalariada. Ellos aportan al proceso de producción los instrumentos, maquinarias o instalaciones necesarias. Por su parte, los trabajadores por cuenta propia son aquellos que desarrollan su actividad utilizando sólo su propio trabajo personal, es decir que no emplean personal asalariado y usan sus propias maquinarias, instalaciones o instrumental. Por lo tanto, se diferencian del patrón en que no emplean personal en relación de dependencia; del trabajador sin salario, porque perciben ingresos por su trabajo, y del asalariado, porque no dependen de un patrón.

Los grupos específicos que existen en el interior del conjunto que constituye el trabajo autónomo ponen de relieve los problemas que surgen al tratar de delimitar conceptual y empíricamente las nociones de trabajo independiente, cuentapropista y patrón o empleador. Así, existen grupos de ocupados cuyas actividades se encuentran en el límite entre el trabajo independiente y el empleo asalariado, como sucede en los casos de terciarización del empleo o subcontratación por parte de empresas que se concentran en una tarea específica. Estas empresas dejan tareas accesorias en manos de terceros, quienes en realidad desarrollan una situación de dependencia técnica o económica, bastante problemática frente al derecho de trabajo y a las instituciones de la seguridad social. Por otra parte, el surgimiento de muchos trabajadores autónomos es la consecuencia de un proceso de *deslaborización* que procura evitar la aplicación de las normas laborales, lo que significa que, para grupos cada vez más amplios de trabajadores, se ha conformado una zona espacial y temporal de turbulencias, caracterizada por la inestabilidad y la transitoriedad en la relación de trabajo y, por ende, de una gran fragilidad en los soportes de la cobertura social (OIT y MTEySS, 2007).

La reformulación metodológica de la EPH ocurrida en 2003 introdujo algunos cambios en el tratamiento de la categoría ocupacional. Respecto del trabajo independiente, esta reformulación permite identificar algunos grupos específicos dentro de los conjuntos de patrones y de cuentapropistas. En el primer conjunto se puede diferenciar a los patrones clásicos de los familiares, caracterizándolos según el destino de la producción en “cautivos” y “no cautivos”. Además, se los puede diferenciar por la disponibilidad de capital. A la vez, entre los cuentapropistas se distinguen los clásicos y los familiares, según se conviertan en determinados momentos del ciclo económico en patrones, y también se clasifican por el destino de su producción, en “cautivos” y “no cautivos”. Para ciertos propósitos analíticos, los cuentapropistas cautivos de una unidad económica pueden ser considerados como asalariados.

Con el objetivo de atenuar el problema que surge al momento de comparar los datos recogidos con anterioridad a la reformulación de la encuesta, se adoptaron los siguientes criterios de armonización:⁶

- excluir de los asalariados e incluir entre los trabajadores por cuenta propia relevados en la EPHC a los cuentapropistas que trabajan para un solo cliente y se clasifican por definición como asalariados en esa encuesta pero como cuentapropistas en la EPHP;

6. Se tomaron como base los criterios para armonizar las series propuestos por Roca *et al.* (2006).

- excluir de los asalariados relevados en la EPHC a los trabajadores en relación de dependencia que no perciben salario y se clasifican como asalariados en esa encuesta pero como trabajadores sin salario en la EPHP;
- incluir entre los asalariados de ambas encuestas a todos los ocupados en el servicio doméstico, que se clasifican como trabajadores por cuenta propia o asalariados, según la autoidentificación del entrevistado en la EPHP, pero como asalariados en la EPHC.

A fin de analizar la evolución y la composición del cuentapropismo, se distinguen tres categorías laborales: los cuentapropistas profesionales, los cuentapropistas de oficio y los cuentapropistas de subsistencia, según la clasificación propuesta por el MTEySS (2006). Esta tipología está basada operativamente en la calificación del puesto de trabajo⁷ y relacionada con la productividad de la tarea desarrollada. Aunque esta subdivisión de los trabajadores por cuenta propia no está contemplada en la EPH, permitirá realizar un análisis más profundo de la categoría ocupacional que alcanza mayor peso entre los trabajadores independientes:

1) *los cuentapropistas profesionales*: incluye a los trabajadores que se desempeñan por cuenta propia en posiciones ocupacionales altamente calificadas.⁸ Se trata de profesionales con función específica, predominantemente insertos en actividades económicas formales. Comprende, entre otros, a médicos, abogados, ingenieros, contadores, arquitectos, psicólogos, odontólogos, músicos y artistas;

2) *los cuentapropistas de oficio*: incluye a los ocupados que se desempeñan por cuenta propia en posiciones ocupacionales calificadas.⁹ Agrupa a un amplio espectro de pequeños productores independientes y de trabajadores especializados autónomos, insertos predominantemente en actividades económicas informales. Comprende, entre otros, a profesores, técnicos, enfermeros, verduleros, comerciantes, panaderos, carniceros, albañiles, pintores, electricistas, plomeros, zapateros, modistas, tejedores, artesanos, cocineros, carpinteros, mecánicos, gomeros, taxistas, camioneros y remiseros;

3) *los cuentapropistas de subsistencia*: incluye a los ocupados que se desempeñan por cuenta propia en posiciones no calificadas. Se compone de trabajadores que operan independientemente pero, con recursos y productividad tan bajos, que no pueden obtener ganancias, sino ingresos de subsistencia. Reúne, entre otros, a vendedores ambulantes, promotores, volanteros, peones, ayudantes, aprendices, cuidadores, changarines y jornaleros.

7. La información sobre la calificación del puesto de trabajo o de la tarea desarrollada se obtuvo a partir del Clasificador de Ocupaciones de la EPH.

8. Operativamente se clasifican dentro de esta categoría los cuentapropistas con calificación profesional.

9. Operativamente se incluyen en esta categoría los trabajadores por cuenta propia que desarrollan tareas con calificación técnica y operativa según el Clasificador Nacional de Ocupación (CNO), que fue introducido paulatinamente entre 1992 y 1997. Anteriormente, en el primer Clasificador de Ocupaciones de la EPH (CO-EPH), se denominaba a estos rubros como tareas calificadas y semicalificadas.

3. Evolución del trabajo independiente y sus categorías ocupacionales

En esta sección se analizan las tendencias de largo plazo del trabajo independiente y de sus componentes, durante el período que va de 1974 a 2009, así como los cambios experimentados en la participación de esas categorías ocupacionales durante los siguientes subperíodos, definidos en función del ciclo, del régimen macroeconómico y de la disponibilidad de información comparable.

- 1974 - 1982: a la severa crisis económica que tuvo lugar a mediados de los años setenta bajo el gobierno peronista, le siguieron algunas reformas estructurales introducidas por el régimen militar. Este subperíodo se caracterizó por una amplia liberalización comercial, la presencia de instituciones laborales débiles y por un brusco aumento generalizado de la desigualdad. El crecimiento del ingreso per cápita a una tasa anual de 1,3% entre 1976 y 1981 impidió que la pobreza aumentara al mismo ritmo que la desigualdad. La crisis bancaria de 1980 así como la devaluación y la reversión en el flujo de capitales, ocurridas en 1981, dieron origen a una crisis macroeconómica agudizada, en 1982, por el racionamiento del crédito y la crisis de la deuda de varios países latinoamericanos. Estos hechos motivaron un importante cierre de la economía argentina, que comenzó una fase de profunda recesión, y dan comienzo a un nuevo subperíodo (Altimir y Beccaria, 1999 y Gasparini y Cruces, 2008).
- 1982 - 1991: la “década pérdida” se caracterizó por un nivel de actividad, que no mostró crecimiento tendencial sino amplias oscilaciones, así como por una tasa de inflación elevada y variable. Esta pobre *performance* económica resultó en una caída promedio del PIB de 0,3% durante el intervalo 1982-1990. La década del ochenta culminó con una gran crisis que incluyó dos episodios de hiperinflación, en 1989 y en 1990. A partir de marzo de 1990, el gobierno aplicó una política de estricta contención del gasto de caja del sector público con una flotación administrada del tipo de cambio. Sin embargo, a comienzos de 1991, los signos de dificultades fiscales dispararon nuevamente un súbito aumento en la demanda de moneda extranjera y el tipo de cambio se duplicó durante los primeros meses de 1991, lo que generó un nuevo aumento en la tasa de inflación (Heymann, 2000).
- 1991 - 1995: luego de un breve período de transición en que se desaceleraron los movimientos del tipo de cambio y de los precios, en 1991 se implementó el Plan de Convertibilidad. El resultado fue una clara discontinuidad en la tasa de inflación, la que cayó considerablemente al inicio del plan y continuó disminuyendo hasta alcanzar niveles muy bajos. La evolución de la actividad real fue marcadamente distinta con relación al período de la crisis de la deuda y, más aún, respecto de los momentos de hiperinflación. El PIB a pesos constantes creció 41,5% entre el segundo trimestre de 1990 y el cuarto de 1994 (Damill *et al.* 2002). La expansión económica fue acompañada por un importante incremento de la inversión,¹⁰ con un mayor peso del gasto en maquinarias y equipos, y un desplazamiento marcado de la inversión pública por inversión privada, debido especialmente a la privatización de amplios segmentos de la actividad económica (Hey-

10. Sin embargo, como señala Heymann (2000), en el crecimiento del producto agregado durante esta fase también fue considerable la contribución del “residuo” relacionado con las mejoras tecnológicas y de gestión.

mann, 2000). Por lo tanto, esta etapa se caracterizó por altas tasas de crecimiento económico pero también por una débil creación de empleo. Si a esto se suma el incremento en la oferta laboral, el resultado fue un aumento significativo y sistemático del desempleo, que llegó a alcanzar los dos dígitos en 1993 (Maurizio, 2009). En 1994, el contexto internacional se modificó, con una caída del crédito luego del incremento de la tasa de interés de los Estados Unidos. En ese mismo año, se redujo apreciablemente el ahorro corriente del gobierno nacional debido a la disminución de los ingresos, como resultado, en parte, de la reforma jubilatoria. Por otra parte, la interrupción del acuerdo con el FMI agregó un elemento de incertidumbre a las percepciones acerca de la vulnerabilidad externa de la economía. En este contexto, la devaluación del peso mexicano generó una crisis financiera que se propagó a la actividad real. Así, en el mínimo lapso del tercer trimestre de 1995, la caída acumulada del PIB fue de un 10% - equivalente anual (Heymann, 2000).

- 1995 - 1998: este subperíodo estuvo caracterizado por una breve fase expansiva, que duró hasta mediados de 1998, con algunas características comunes y otras distintas de las observadas durante los primeros años de la década. En este segundo período de expansión, el crecimiento acumulado del PIB fue del 22% y la tasa de crecimiento anual, del 7,6% (Damill *et al.*, 2002). Durante la recuperación de la economía, el crecimiento del producto fue de la mano de la creación del empleo. Esto, junto con la estabilidad en la tasa de participación, llevó a que se produjera una reducción del desempleo. Sin embargo, la tasa de ocupación y la tasa de desocupación –que no logró descender por debajo del 12,4%– no regresaron a los niveles anteriores (Heymann, 2000 y Maurizio, 2009).

- 1998 - 2002: la década del noventa terminó con otra recesión que había comenzado a mediados de 1998, con el impacto de la crisis rusa durante el tercer trimestre de ese año, momento en que se observaron signos de desaceleración de la demanda y de la producción industrial, así como caídas absolutas en el gasto y el nivel de actividad (Heymann, 2000). La devaluación brasileña en enero de 1999 agregó un elemento de tensión adicional seguido por el gran colapso: la crisis de 2001/2002, que implicó una caída en el PIB de más del 15%. Desde el punto de vista del mercado de trabajo, la recesión económica generó una presión adicional sobre la tendencia creciente del desempleo que alcanzó el 21,5% en mayo de 2002. Según Maurizio (2009), ese crecimiento podía explicarse completamente por la caída en la tasa de empleo, dada la disminución producida en la tasa de participación.

- 2003-2009: la incipiente recuperación de la economía luego de la crisis de 2001/2002 se transformó rápidamente en una expansión sostenida que fue propiciada por una nueva estructura de precios relativos, resultado de la fuerte devaluación del peso en 2002. La tasa de crecimiento anual promedio, entre 2003 y 2007, fue del 8%. En este marco de intenso crecimiento del producto, algunas de las particularidades que distinguen este subperíodo de otras fases similares son el sostenimiento del tipo de cambio alto, la importancia del crecimiento de las exportaciones y la coexistencia de superávits fiscal y comercial que permitieron, aun con una demanda interna creciente, mantener un alto nivel de ahorro (Cetrángolo *et al.*, 2007). La recuperación económica tuvo efectos significativos en el mercado de trabajo, especialmente en la ocupación, que creció a

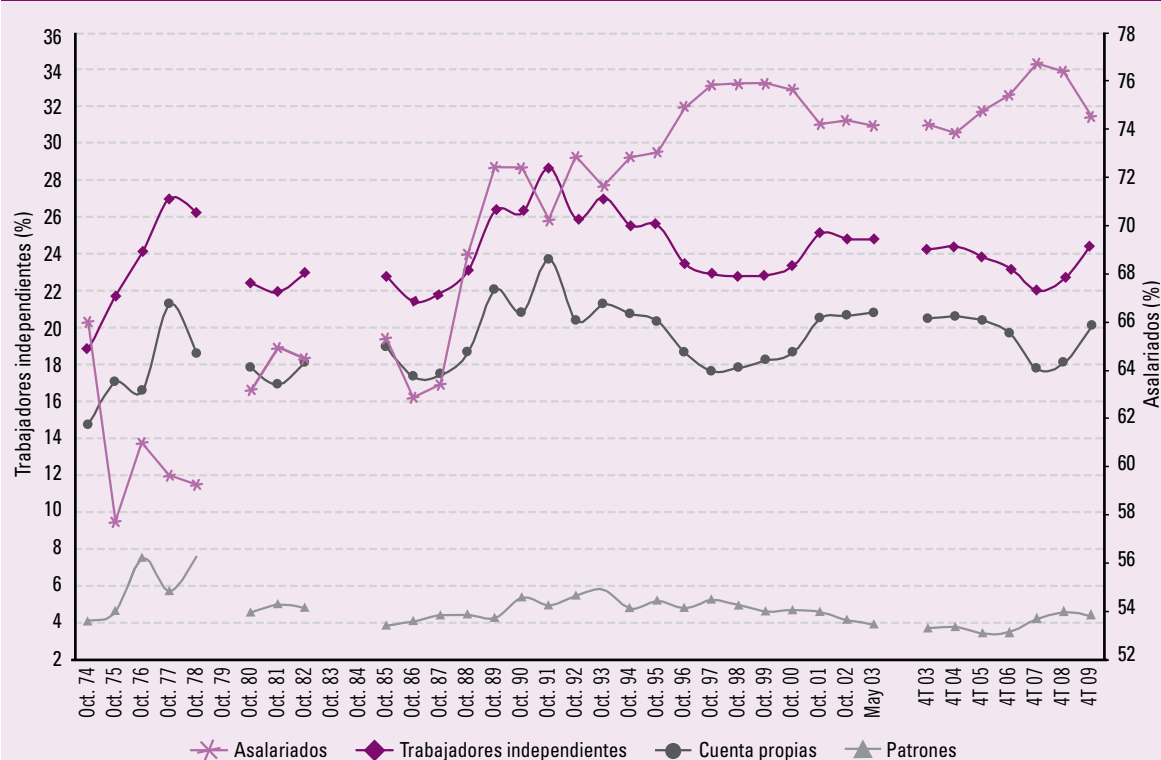
una tasa muy elevada, lo que permitió reducir, en 2007, la tasa de desocupación a más de la mitad del valor alcanzado en 2002 (Beccaria, 2007 y Gasparini y Cruces, 2008).

3.1. EVOLUCIÓN DEL TRABAJO INDEPENDIENTE

A lo largo del período 1974-2009, el porcentaje de trabajadores independientes y de sus dos categorías ocupacionales no cambiaron sustantivamente (véase el Gráfico 1). Así, la participación del total de autónomos, cuentapropistas y patrones en la población ocupada del GBA variaron, desde octubre de 1974 al cuarto trimestre de 2009, del 18,8% al 24,5%, del 14,7% al 20,1% y del 4% al 4,4%, respectivamente.

A pesar de la relativa estabilidad que presentan estos porcentajes desde una perspectiva de largo plazo, también se observan cambios considerables en algunos de los subperíodos definidos para el análisis. Así, durante 1974-1982, el porcentaje de trabajadores independientes creció 4 puntos porcentuales (pp) en el GBA y, dejando de lado las variaciones coyunturales, la proporción de trabajadores por cuenta propia también se incrementó en 3 pp.¹¹

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL, GBA, 1974-2009



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

Nota: no existen bases de datos disponibles para las ondas de octubre de 1979 y 1983. La base de 1984 no cuenta con la información necesaria para implementar los criterios de armonización propuestos.

11. En este subperíodo, el mayor incremento en el porcentaje de independientes (8 pp) y de cuentapropistas (7 pp) se observa entre 1974 y 1977.

Durante gran parte de la década del ochenta, la participación de los no asalariados y sus categorías ocupacionales en la población empleada se mantuvo prácticamente constante. Sin embargo, entre octubre de 1987 y octubre de 1991, período que incluye la hiperinflación y la crisis macroeconómica de finales de los años ochenta, los porcentajes de independientes y de cuentapropistas se incrementaron en 6 pp aproximadamente. En este contexto de estancamiento y extrema volatilidad macroeconómica, las actividades por cuenta propia se presentaron, para muchos trabajadores con escasas oportunidades en el sector formal de la economía, como un “refugio” contra el desempleo¹² (Altimir y Beccaria, 1999 y Rozenwurcel y Vázquez, 2008).

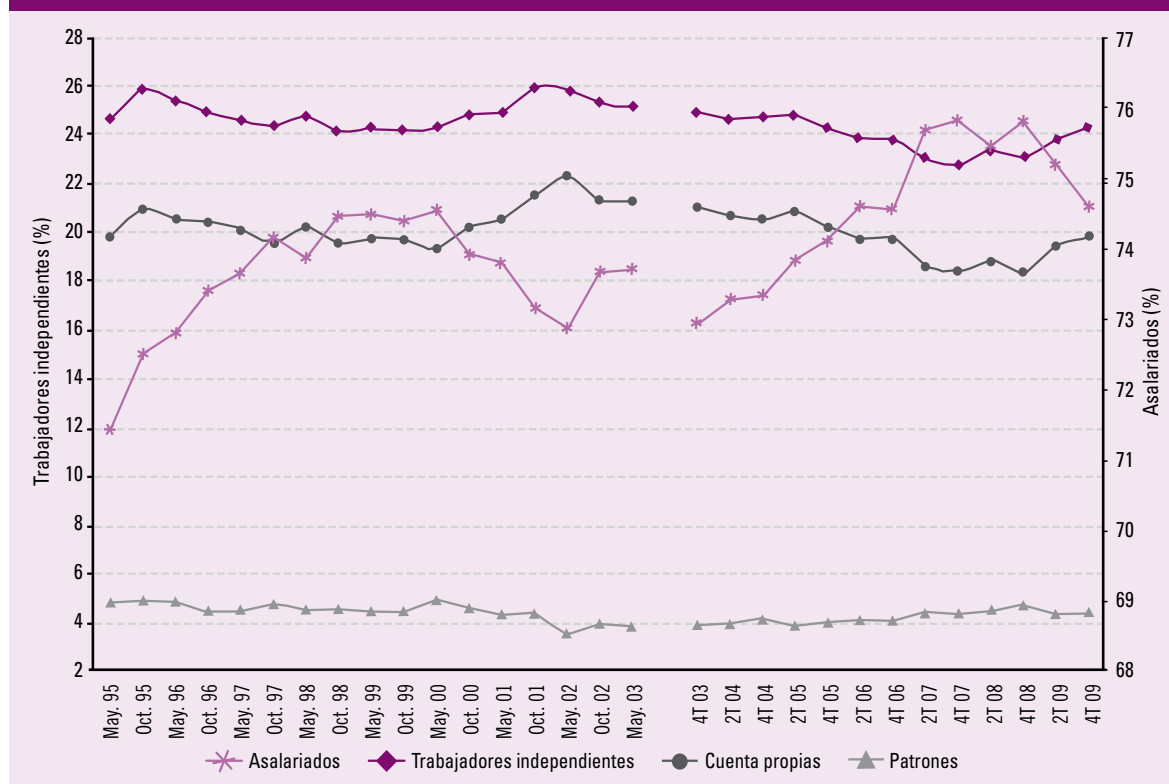
Luego, durante 1991-1995 y 1995-1998, el porcentaje de autónomos y el de cuentapropistas en el GBA cayeron en una magnitud similar, 3 pp en cada subperíodo, aunque la desocupación aumentó y el empleo agregado se estancó o cayó. Según Beccaria (2007), a lo largo de este período, el sector informal conformado por pequeñas unidades productivas, muchas de éstas pertenecientes a trabajadores por cuenta propia, no absorbió parte del desajuste entre la población activa y la demanda del sector formal, tal como lo hizo en otros países de la región. Esto explica, en parte, la elevada desocupación abierta del período.

En el total de aglomerados (TA) cubiertos por la EPH, el porcentaje de autónomos y el de su principal categoría ocupacional disminuyeron ligeramente a lo largo del subperíodo 1995-1998, en 2 y 1 pp, respectivamente (véase el Gráfico 2). En cambio, entre octubre de 1998 y mayo de 2002, la participación de los trabajadores independientes y la de los cuentapropistas aumentaron, aunque levemente, tan sólo en 2 y 3 pp. Durante el período de recuperación económica que siguió a la crisis de 2001/2002, el porcentaje de autónomos y cuentapropistas sobre el total de ocupados muestra una suave tendencia decreciente, tanto en el GBA como en el TA, hasta el cuarto trimestre de 2007. Sin embargo, desde ese trimestre y hasta el último de 2009, se observa un ligero aumento en la participación de los trabajadores independientes y por cuenta propia en el total de ocupados.

En conclusión, puede decirse que la evolución de la participación del trabajo independiente y del cuentapropismo en el empleo total parece tener una relación muy débil con el ciclo económico. Así, durante algunos períodos, el porcentaje de independientes y, entre ellos, de los trabajadores por cuenta propia en la población ocupada muestran un comportamiento débilmente contracíclico. Esta conducta parece estar en línea con la hipótesis que considera al empleo independiente como un “refugio” frente al deterioro de la situación económica y del empleo asalariado, por lo que el porcentaje de autónomos debería aumentar en las crisis y fases recesivas del ciclo económico (Bertranou, 2007 y Lanzilotta, 2007). Sin embargo, es notable la relativa estabilidad del trabajo independiente frente a los cambios producidos en la economía argentina a lo largo del período de análisis (Arias *et al.* 2008). Este resultado podría estar relacionado con la heterogeneidad del conjunto de los autónomos y, en el caso de algunos individuos, con la existencia de costos hundidos en los que se debió incurrir para comenzar una actividad como trabajador independiente.

12. Sin embargo, como advierten Altimir y Beccaria (1999), el crecimiento del cuentapropismo durante los años setenta y ochenta podría, en alguna proporción, ser el producto de cambios voluntarios realizados por algunos individuos como una estrategia para cubrirse de la fuerte reducción de los salarios.

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL, TOTAL AGLOMERADOS, 1995-2009



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

3.2. EVOLUCIÓN DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA SEGÚN CATEGORÍA LABORAL

A lo largo de todo el período de análisis, los trabajadores de oficio constituyen la categoría mayoritaria en el conjunto de los cuentapropistas. Sin embargo, se debe tener presente que la fuerte concentración en la modalidad de oficio se debe a que dos de los grupos ocupacionales que integran esta categoría, comerciantes y oficios ligados a la construcción, concentran un importante porcentaje del trabajo por cuenta propia (MTEySS, 2006).

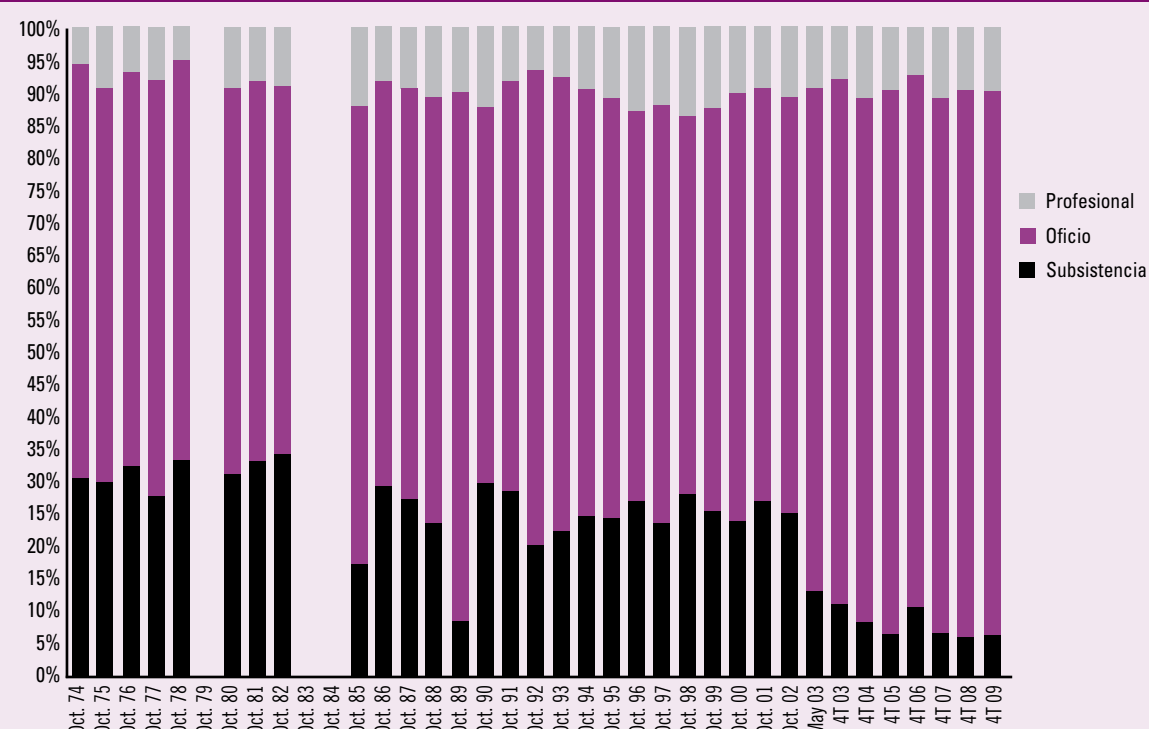
Cuando se presta atención a la evolución de las categorías del cuentapropismo en el GBA (véase el Gráfico 3), entre 1974 y 1978, se advierte una leve caída en el porcentaje de trabajadores por cuenta propia de oficio (de 63,5% a 61,3%) y en el porcentaje de los profesionales (de 6% a 5%), al tiempo que la participación de la categoría de subsistencia creció en 3 pp.

Durante gran parte de la década del ochenta, el porcentaje de cuentapropistas profesionales se mantuvo aproximadamente estable, sin embargo, las participaciones de las dos modalidades restantes variaron de forma significativa. Entre 1980 y 1982, el porcentaje de cuentapropistas de oficio aumentó, mientras que el de subsistencia disminuyó en 3 pp. Pero, durante el período 1982-1985, esos cambios

fueron más que compensados por un incremento del 56,4% al 70% en el primer caso y una fuerte caída de 34,2% a 17,6% en el segundo. Este comportamiento se revierte parcialmente, entre 1985 y el año siguiente, cuando el porcentaje de cuentapropistas de subsistencia creció en 11 pp, en tanto que el correspondiente a los trabajadores de oficio disminuyó en 8 pp. Cabe recordar que a mediados de los años ochenta se desató una gran crisis macroeconómica, con la recesión de 1985 que precedió al programa de estabilización del Plan Austral, durante la cual el producto cayó un 9%. No obstante su éxito inicial en reducir la tasa de inflación, el plan no alcanzó a definir instrumentos que permitieran corregir la fragilidad de las finanzas públicas y, tras su abandono en 1987, la espiral de aumentos de precios y devaluaciones se reinstaló en el escenario económico, la inflación quedó fuera de control, y todo culminó en los episodios hiperinflacionarios y el colapso de la economía hacia fines de los años ochenta (Heymann, 2000; Rozenwurcel y Vázquez, 2008). A partir de 1986 y hasta 1989, particularmente durante este último año, el peso de la modalidad de subsistencia cayó, mientras que la categoría de oficio creció, en aproximadamente 20,6 y 19,2 pp.

Desde 1992 hasta 1998, las participaciones del cuentapropismo de subsistencia y del profesional se incrementaron en 7,6 y 7 pp, en detrimento del cuentapropismo de oficio. Sin embargo, entre 1998 y 2002, el peso de la última modalidad creció de 58% a 64%, al tiempo que el de la categoría de subsistencia y el de la profesional cayeron en 3 pp cada una.

GRÁFICO 3. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA SEGÚN CATEGORÍA LABORAL, GBA, 1974-2009

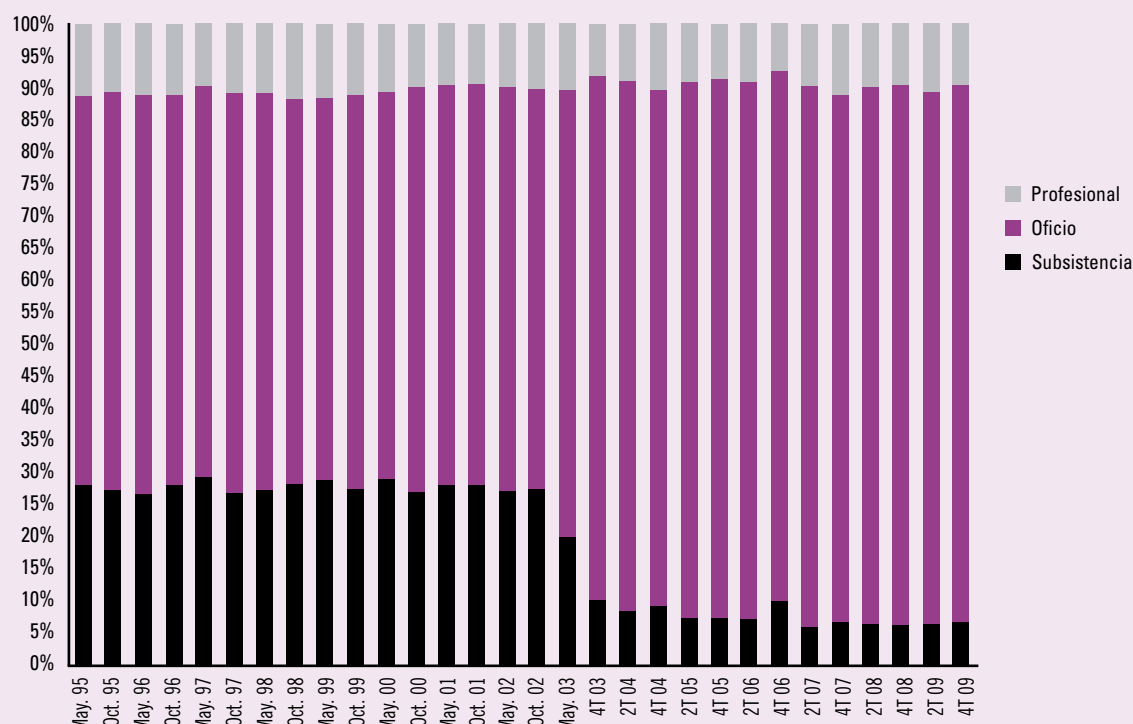


Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

Nota: no existen bases de datos disponibles para las ondas de octubre de 1979 y 1983. La base de octubre de 1984 no cuenta con información suficiente para aplicar la tipología propuesta.

Al observar la trayectoria de las distintas modalidades de trabajo por cuenta propia en el TA (véase el Gráfico 4), no se advierten variaciones significativas durante el período 1995-2002. En efecto, los porcentajes de cuentapropistas de oficio, de subsistencia y profesionales se mantuvieron en un rango de 60% a 63%, de 27% a 29%¹³ y de 9% a 12%, respectivamente. Luego, entre octubre de 2002 y mayo de 2003, el peso de la modalidad de subsistencia cayó en 7,4 pp, observándose un aumento similar del cuentapropismo de oficio pero no del profesional, que permaneció sin cambios. Por último, entre el cuarto trimestre de 2003 e igual trimestre de 2009, las participaciones de las categorías de oficio y profesional se incrementaron en 2 pp, al tiempo que la de subsistencia cayó en 4 pp, aproximadamente.

GRÁFICO 4. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA SEGÚN CATEGORÍA LABORAL, TOTAL AGLOMERADOS, 1995-2009



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

La disminución de la participación de la categoría de oficio que se observa durante gran parte de la década del noventa en el GBA podría estar parcialmente relacionada con la apreciación del tipo de cambio real, la eliminación de barreras al comercio internacional y los cambios producidos en las estructuras de los mercados, hacia una mayor concentración.¹⁴ Asimismo, el importante

13. Si se incluyera a los ocupados del servicio doméstico autoidentificados como cuentapropistas, la proporción de trabajadores de subsistencia se incrementaría, representando del 32% al 34% del total.

14. Kossacoff (1999) y Azpiazu *et al.* (2001), entre otros, documentan el desplazamiento de pequeñas empresas por parte de grandes empresas. Esta nueva estructura favoreció los cambios hacia escalas productivas más grandes, por ejemplo, desde pequeñas tiendas hacia grandes supermercados (Gasparini y Cruces, 2008).

incremento dado entre octubre de 2002 y mayo de 2003 así como la ligera tendencia creciente del porcentaje de cuentapropistas de oficio durante la recuperación económica posterior a la crisis del 2001/2002 podrían estar asociados, en parte, al aumento del tipo de cambio real,¹⁵ que amplió las posibilidades de emprender negocios rentables para este conjunto de trabajadores, especialmente en el sector de reparación.

4. Caracterización del trabajo independiente y su evolución de largo plazo

En esta sección se analiza la composición del trabajo independiente y sus categorías ocupacionales con el propósito de examinar patrones permanentes o cambios que se produzcan en la estructura de los trabajadores no asalariados, así como diferencias a lo largo del tiempo, entre sus distintos componentes y entre las modalidades definidas dentro del cuentapropismo. En cada caso, se compara el perfil de los trabajadores independientes y sus componentes con el correspondiente perfil de los asalariados, registrados y no registrados.

4.1. ANÁLISIS ESTÁTICO

En este apartado se analiza la estructura del trabajo independiente y de sus categorías ocupacionales en Argentina, a partir de los valores promedios obtenidos para un conjunto de características estudiadas, durante el período 1974-2009, en el caso del GBA y, durante el período 1995-2009, en el caso del TA¹⁶ (véase el Cuadro A.1. en el Anexo).

El trabajo independiente y sus dos categorías ocupacionales constituyen una modalidad de inserción laboral mayoritariamente masculina. En relación con esto, Daza Pérez (2005) señala que las oportunidades para evolucionar desde un trabajo por cuenta propia hacia una microempresa no siempre son las mismas entre mujeres y varones. El porcentaje promedio de varones presentes entre los autónomos (70%), particularmente entre los patrones (casi el 80%), por ejemplo, supera al computado para los asalariados (57%, aproximadamente). Por otra parte, en el interior del cuentapropismo, puede observarse que mientras la mayoría de los trabajadores de oficio y de subsistencia son varones, en el caso de los profesionales, la participación masculina parece no ser significativamente diferente de la femenina. De igual modo, el porcentaje de asalariados no registrados varones apenas supera en 4 pp al de las mujeres en el GBA. En cambio, la proporción de varones es considerablemente mayor a la de mujeres si se observa el caso de los empleados registrados.

15. Luego del abandono del régimen de tipo de cambio fijo en enero de 2002, el tipo de cambio real multilateral se incrementó 179% entre diciembre de 2001 y junio de 2002 (BCRA, 2005). Posteriormente, la moderada apreciación real con relación al dólar, el que, a la vez, se depreció respecto de las monedas de otros socios comerciales de la Argentina, llevó a que el tipo de cambio real multilateral variara poco pero sobre niveles considerablemente mayores que en la década previa (Cetrángolo *et al.*, 2007). Entre diciembre de 2003 e igual mes de 2009, el tipo de cambio real multilateral se incrementó en un 58%.

16. Los promedios computados para evaluar la dotación de capital corresponden, en ambos casos, a un período menor (2003-2009).

Cuando se analiza la composición por edades del conjunto de los trabajadores independientes y de sus categorías, puede observarse, en todos los casos, que el grupo de adultos comprendidos en la edad central (30 a 49 años) concentra la mayor parte del empleo. En efecto, en el GBA y en el TA, se aprecia una presencia mayoritaria de adultos, tanto entre los cuentapropistas como entre los patrones, y un reducido porcentaje de jóvenes. Incluso puede notarse que la proporción de mayores de 50 años es superior en todas las categorías de trabajadores independientes, particularmente en el caso de los patrones (alrededor de un 40%), a la observada en el conjunto de los asalariados (20%). Entre los cuentapropistas de subsistencia y de oficio, si bien la presencia de jóvenes es mayor en comparación con la observada entre sus pares profesionales, es significativamente inferior a la estimada entre los empleados no registrados. Estos resultados no se hallan en sintonía con algunos estudios empíricos (de Wit, 1993; House *et al.*, 1993) ni, en cierta medida, con la visión que considera al trabajo autónomo como una elección voluntaria y eficiente de trabajadores que presentan un grado de aversión al riesgo menor que sus pares asalariados, si se tienen en cuenta los menores niveles de aversión al riesgo que, en general, se supone poseen los jóvenes. En cambio, el hallazgo podría ser consistente con la existencia de restricciones de crédito que, como señalan Evans y Jovanovic (1989), obligan a potenciales empresarios a acumular el capital físico, humano y de trabajo. Esas restricciones, a la vez, pueden encontrarse exacerbadas en países en desarrollo, donde no solamente el funcionamiento del mercado de crédito es pobre sino que, además, los sistemas de educación dificultan la acumulación de capital humano.

La composición por nivel educativo de los trabajadores independientes y sus categorías ocupacionales revela que, en promedio, más de la mitad de los cuentapropistas no concluye el nivel secundario, mientras ocurre lo contrario en el caso de los patrones. Este hecho resulta relevante si se considera la composición por edades de estos trabajadores (MTEySS, 2006). En comparación con los asalariados, los cuentapropistas exhiben un nivel educativo más bajo, según lo sugiere la menor proporción de estos últimos trabajadores con nivel secundario y universitario completos. Por otra parte, existen marcadas diferencias en la composición por educación entre los profesionales y aquellos cuentapropistas clasificados en las dos categorías restantes. En efecto, mientras más del 70% de los primeros tiene estudios superiores completos, lo que verifica la correlación existente entre calificación del puesto de trabajo y educación formal requerida, el porcentaje de cuentapropistas de oficio y de subsistencia con ese nivel educativo no supera el 9% ni el 2%, respectivamente. A la vez, los trabajadores de subsistencia son los que presentan el promedio más bajo de años de educación y el porcentaje más alto de ocupados que no completaron el nivel primario (21%), en comparación con todas las categorías restantes, incluso con los asalariados no registrados.

Cuando se considera la posición que desempeñan en el hogar los trabajadores independientes y sus dos categorías, se observa claramente que la participación del jefe/a de hogar es mayoritaria en los tres grupos analizados, sin embargo, es más alta entre los patrones que entre los cuentapropistas. Si se compara con los asalariados, la presencia relativa de los jefes de hogar es claramente mayor entre los independientes. Así, en promedio, mientras el porcentaje de trabajadores jefes de hogar es poco menos del 50% entre los empleados, representa el 60% de los autónomos. Un hallazgo algo inquietante, relacionado con esta variable, resulta la elevada proporción de cuentapropistas de subsistencia

que son jefes/as de hogar (aproximadamente un 52% en el TA). Esta proporción supera la estimada en el caso de los asalariados no registrados, quienes en su mayoría son trabajadores secundarios.¹⁷

La inserción sectorial de los trabajadores independientes y por cuenta propia está caracterizada, en orden de importancia, por las siguientes ramas: comercio, restaurantes y hoteles; servicios comunales, sociales y personales;¹⁸ construcción e industria. La mayoría de los patrones se desempeña en el comercio y en la industria, mientras en el conjunto de los independientes, el comercio y la construcción presentan, en promedio, un mayor peso relativo, en comparación con los asalariados. También se observan diferencias marcadas respecto de la inserción sectorial, entre las modalidades del cuentapropismo. Mientras la mayoría de los cuentapropistas de subsistencia está ocupada en el comercio (86% en GBA y 81% en TA), las ramas más importantes entre los trabajadores de oficio son la construcción, el comercio y la industria y, entre los profesionales, son las relacionadas con los servicios.

En cuanto a la intensidad de la participación, los independientes y, entre ellos, los cuentapropistas, presentan un relativamente alto porcentaje de trabajadores que se desempeñan sólo a tiempo parcial de manera involuntaria (19% en el GBA y 26% en el TA), en comparación con sus pares asalariados (14% en el TA). En el interior del cuentapropismo, este tipo de subempleo afecta más a los trabajadores de oficio (27%) y a quienes pertenecen a la modalidad de subsistencia (26%), que a los profesionales (17%). Además, la proporción de cuentapropistas de oficio con jornadas reducidas (menos de 35 horas semanales), que desean trabajar más supera en 2 pp a la proporción de los asalariados no registrados que reúne esas mismas características.

El análisis de los años promedio de antigüedad¹⁹ revela diferencias importantes entre los patrones y los cuentapropistas, así como entre los tres grupos de estos últimos. En efecto, mientras la mayoría de los empleadores tiene una antigüedad de más de 5 años, lo contrario ocurre entre los trabajadores por cuenta propia. Asimismo, el porcentaje promedio de estos trabajadores con una antigüedad no mayor al año es considerablemente más alto entre los cuentapropistas de subsistencia (aproximadamente un 30%) y de oficio (23%), en comparación con los profesionales (menos del 11%). Este resultado, en cierta medida, estaría indicando la intermitencia que podría producirse en las actividades de oficio y supervivencia, un fenómeno que no sólo afectaría los ingresos medios sino también su estabilidad. Además, debe señalarse que la proporción promedio de trabajadores que no supera los 12 meses de antigüedad es significativamente mayor entre los asalariados no registrados (poco más del 50%), en comparación con la computada en todas las categorías restantes, incluso la correspondiente a los cuentapropistas de sub-

17. Este hallazgo podría estar relacionado con las mayores dificultades enfrentadas por los trabajadores secundarios para insertarse en un puesto formal, teniendo en cuenta que la mayoría de ellos son mujeres y jóvenes. Otra explicación posible es la hipótesis de que los trabajadores secundarios, *ceteris paribus*, son más propensos a tener un empleo informal si el jefe del hogar trabaja en el sector formal, pues los beneficios de operar formalmente serán menores si otro miembro del hogar ya está empleado en aquel sector. Para más detalles, véase Galiani (2007).

18. Esta rama incluye servicios como enseñanza, servicios de salud, de reparación y otros servicios personales. En el caso de los trabajadores independientes, ésta no incluye al servicio doméstico. Las limitaciones informativas de las bases de datos de la EPH disponibles para algunos años no permiten desagregar esta rama de actividad.

19. La antigüedad fue captada por los años y meses que los individuos declararon estar trabajando en forma continua en su ocupación principal.

sistencia. Sin embargo, es necesario tener presente la estructura etaria de estos grupos de trabajadores; en particular, la presencia de jóvenes es muy importante entre los empleados no registrados.

Por último, como podría esperarse, la dotación de capital físico que, en términos generales, es un reflejo del nivel de productividad de la unidad económica, revela marcadas diferencias entre los empleadores y los cuentapropistas, como así también entre las modalidades de esta última categoría ocupacional. En efecto, el porcentaje promedio de patrones que posee maquinarias y/o equipos supera en 27 pp al de los cuentapropistas en el TA. Por su parte, la modalidad profesional presenta una mayor dotación de capital físico que la modalidad de oficio, cuyos trabajadores, a la vez, superan en este atributo a los cuentapropistas de subsistencia. Así, mientras más del 80% de los trabajadores de subsistencia no dispone de maquinarias ni equipos, poco más de la mitad de los cuentapropistas de oficio (54%) y la mayoría de los profesionales (66%) cuentan con ese capital.

4.2. EVOLUCIÓN DE LARGO PLAZO

En este apartado se analiza la evolución de la composición del trabajo independiente y sus categorías ocupacionales en Argentina, con el propósito de investigar, entre los subperíodos definidos para el análisis, la existencia de cambios en el perfil sociodemográfico y ocupacional de los trabajadores independientes y sus componentes, especialmente en el caso de las modalidades que conforman el conjunto del cuentapropismo (véase el Cuadro A.2 en el Anexo).

En general, no se observan modificaciones importantes en la composición por sexo del conjunto de los trabajadores independientes a lo largo del período considerado ni en ninguna de sus fases.²⁰

En la composición por edad, deben destacarse dos cambios significativos. En primer lugar, entre los períodos 1974-1982 y 1982-1991, la participación promedio del grupo de adultos en edades centrales (30-49 años) aumentó en la mayoría de las categorías ocupacionales, pero lo hizo aun en mayor magnitud entre los cuentapropistas (5 pp), en comparación con sus pares asalariados (3 pp). Luego, en el interior del cuentapropismo, el porcentaje promedio de trabajadores de ese grupo etario creció levemente más en la modalidad profesional (6 pp) que en la de subsistencia (5 pp) y en la de oficio (4 pp). En segundo lugar, entre los períodos 1991-1995 y 1995-1998 puede observarse que el porcentaje de adultos con 50 años y más se incrementó tanto en el conjunto de los trabajadores no asalariados como dentro de sus dos categorías ocupacionales.²¹ En este sentido, de manera congruente con la visión de la exclusión que considera al trabajo independiente como parte de un sector residual conformado por aquellos individuos que perdieron su empleo asalariado y carecen de otras alternativas, los autónomos de ese grupo etario podrían constituir un grupo de trabajadores desplazados de su empleo

20. Sin bien entre los períodos 1974-1982 y 1982-1991 se aprecia un significativo incremento en la participación femenina promedio entre los cuentapropistas profesionales del GBA (14 pp), el alto error estándar de las medias correspondientes a cada subperíodo lleva a intervalos de confianza al 95% bastante amplios, de forma tal que ese incremento se reduce hasta un valor de 5 pp.

21. También, durante el período 1991-1995, en el interior del cuentapropismo, la participación de los mayores de 50 años aumentó en casi 12 pp en la modalidad de subsistencia, para el caso del GBA.

durante la reestructuración económica de los años noventa, que poseen calificaciones actualmente obsoletas y que padecen la baja demanda de los sectores emergentes.

Las características educativas promedio del conjunto de los trabajadores independientes, así como de sus componentes, no presentan cambios sustanciales a lo largo del período analizado. Sin embargo, durante el tramo que va de 1974 a 2002, en el GBA, y a lo largo del período 1995-2002, en el TA, se observa un incremento en los años promedio de educación, en todas las categorías ocupacionales. Aun así, esto no modificó las brechas educativas que existen, en cada subperíodo, entre los cuentapropistas y los patrones (de 2 años) ni las que se observan en el interior del conjunto del cuentapropismo, entre las modalidades de subsistencia u oficio, por un lado y la profesional, por el otro (de 9 y 8 años, en promedio, respectivamente).

La participación mayoritaria de jefes de hogar entre los trabajadores independientes, cuentapropistas y patrones, así como en todas las modalidades del cuentapropismo, se presenta como un hecho remarcable en todos los subperíodos. Con relación a esta característica, un cambio –en alguna medida preocupante– se observa entre los períodos 1998-2002 y 2003-2009, cuando el porcentaje promedio de trabajadores jefes de hogar se incrementó, en el TA, de 50% a 54% entre los cuentapropistas de subsistencia, mientras permaneció constante o disminuyó en el resto de las categorías ocupacionales, con excepción del caso de los asalariados no registrados, entre quienes creció 8 pp.

La inserción sectorial del conjunto de los trabajadores autónomos y sus componentes presenta variaciones importantes a lo largo del período de análisis. El cambio más evidente, ocurrido a partir de los años setenta, ha sido la caída del empleo en el sector de la industria manufacturera y el incremento del peso relativo promedio de las ramas de servicios en la mayoría de las categorías ocupacionales. Así, entre los subperíodos 1974-1982 y 1982-1991,²² el aumento del porcentaje de trabajadores que se desempeña en actividades terciarias responde principalmente al crecimiento del peso relativo de la rama de los servicios comunales, sociales y personales (en 4 pp entre los trabajadores independientes y en 6 pp entre los asalariados, en promedio). Según Altimir y Beccaria (1999), la expansión más rápida del empleo informal explicaría, en parte, el aumento relativo de las ocupaciones en servicios, entre 1980 y 1990. Sin embargo, estas ocupaciones experimentaron un crecimiento mayor al de las actividades por cuenta propia, por lo que también tuvo lugar una expansión importante de los puestos asalariados en la rama de servicios. En cambio, entre el subperíodo 1991-1995 y el subperíodo 1995-1998, el aumento del peso relativo del sector terciario responde, principalmente, al crecimiento de la ocupación en las ramas de servicios financieros, inmobiliarios y empresariales,²³ así como al crecimiento de la ocupación en las ramas del transporte, almacenaje y comunicaciones (en promedio, en 4 pp, en el conjunto de los autónomos, y en 3 pp, entre los asalariados).

22. Durante este subperíodo, el crecimiento del peso relativo de las ocupaciones de servicios fue mayor entre los empleados (6 pp), en comparación con los no asalariados (3 pp). Pero, en el interior del grupo de estos últimos, el porcentaje de patrones ocupados en servicios (6 pp) creció más que el de los cuentapropistas (4 pp). A la vez, entre éstos, los trabajadores de oficio son los que presentan el mayor incremento del peso relativo de las actividades terciarias (6 pp).

23. El porcentaje de cuentapropistas profesionales del GBA ocupados en esta rama creció 18 pp entre 1991 y 1995.

Otro cambio significativo ocurrido en esta dimensión se presentó entre el subperíodo 1998-2002 y el subperíodo 2003-2009, cuando el peso de la rama de comercio, restaurantes y hoteles creció en todas las categorías ocupacionales, aunque con mayor intensidad entre los trabajadores independientes (6 pp), en comparación, con los asalariados (2 pp). También, se observaron variaciones importantes en la inserción sectorial de los cuentapropistas de oficio. Así, entre los subperíodos mencionados, los porcentajes de trabajadores en esa modalidad ocupados en la construcción y en servicios comunales, sociales y personales descendieron 9 y 12 pp, respectivamente, al tiempo que el peso de la rama de comercio, restaurantes y hoteles creció en 22 pp.

Con relación a la intensidad de la participación, en cada una de las fases de análisis se aprecia como hecho destacable un mayor porcentaje de subempleo entre los autónomos *vis à vis* los asalariados. En esta dimensión, también se presentaron cambios significativos a lo largo del período. Así, durante 1974-2002, el porcentaje de trabajadores a tiempo parcial involuntario creció fuertemente en la mayoría de las categorías ocupacionales, lo que, de acuerdo con Paz (2004), muestra un empeoramiento de las condiciones generales del mercado laboral y un aumento de la subutilización de la fuerza de trabajo de la economía. Estos cambios fueron particularmente marcados entre los subperíodos 1995-1998 y 1998-2002, cuando el porcentaje promedio de subempleo en el TA se incrementó de 21% a 27%, de 25% a 31% y de 14% a 17% entre los autónomos, cuentapropistas y asalariados, respectivamente.²⁴ Si bien durante el período de recuperación que siguió a la crisis de 2001/2002 estos porcentajes disminuyeron, sus niveles continúan siendo preocupantes, en especial, entre los cuentapropistas de subsistencia (24%) y de oficio (24%), y también entre los empleados no registrados (19%).

Por último, durante todos los subperíodos considerados, el porcentaje promedio de trabajadores con una antigüedad en su ocupación no mayor al año es significativamente más elevado entre los cuentapropistas, en relación con los patrones, así como entre los trabajadores de subsistencia y de oficio, en comparación con los cuentapropistas profesionales. Además, entre 1995-1998 y 1998-2002, se aprecia un crecimiento de aquel porcentaje en el conjunto de los trabajadores independientes (4 pp), que fue más pronunciado entre los cuentapropistas de subsistencia (6 pp). Justamente, la elevada inestabilidad ocupacional representa, como afirma Beccaria (2007), otra de las características del panorama laboral durante la recesión económica que tuvo lugar entre 1998 y 2002. Asimismo, el autor señala que el aumento en la inestabilidad media entre los trabajadores por cuenta propia es, en parte, resultado de la caída en la participación de actividades relativamente más estructurales, las cuales se vieron afectadas por los cambios en la política económica y la apreciación cambiaria.

4.3. INFORMALIDAD LABORAL Y TRABAJO INDEPENDIENTE

Los mismos problemas de delimitación conceptual y empírica que se presentan a la hora de definir el fenómeno de la informalidad también se encuentran cuando lo que se desea es conceptualizar el

24. Durante la fase recesiva, entre 1998 y 2002, el subempleo creció en 8 pp y 9 pp entre los asalariados y cuentapropistas. En el interior de estas categorías, el mayor incremento ocurrió entre los asalariados no registrados (14 pp) y, llamativamente, entre los cuentapropistas profesionales (12 pp).

trabajo independiente informal. Desde el punto de vista “legal”, el fenómeno de la informalidad se vincula entre los autónomos con que tanto los trabajadores como sus respectivas unidades productivas se encuentran fuera del conjunto de las normas y los reglamentos establecidos para regular el desarrollo de las actividades económicas y laborales. Es decir que el marco legal de referencia para estos trabajadores está directamente asociado con las normas que regulan las actividades económicas de sus emprendimientos. De esta manera, en el concepto de economía informal vinculado con el trabajo independiente pueden coexistir trabajadores por cuenta propia realizando actividades de subsistencia, con otros trabajadores calificados que realizan actividades en forma no asalariada y que generan ingresos que denotan cierta capacidad contributiva (Bertranou, 2007). Las actividades informales que desarrolla este universo heterogéneo de trabajadores, sobre todo en el caso de los cuentapropistas de subsistencia, reúnen importantes características en común, como el alto nivel de vulnerabilidad, ingresos muy bajos e irregulares, y escasa o ninguna protección jurídica o social. Estos rasgos, a la vez, impiden o dificultan a los trabajadores establecer contratos para asegurar sus derechos de propiedad, acceder a infraestructura y subvenciones públicas, obtener estabilidad en sus empleos u organizar una representación eficaz que les permita hacer oír su voz, para que se reconozca y proteja su trabajo.

En Argentina, las limitaciones informativas que presenta la EPH, en relación con la informalidad del trabajo independiente, restringen las posibilidades de ahondar en el estudio empírico del fenómeno, principalmente desde el punto de vista legal. Esto se debe, en particular, a que la encuesta no indaga sobre los aportes realizados por los autónomos al sistema de la seguridad social.

Para analizar la evolución de la incidencia de la informalidad sobre el conjunto de los trabajadores independientes se adopta, entonces, la denominada visión “productiva”, que califica como informales a los trabajadores que se desempeñan en puestos de baja productividad, que desarrollan actividades marginales de pequeña escala, generalmente basadas en la unidad familiar. Sin embargo, la implementación empírica de esta visión es complicada, debido a que, como señalan Gasparini y Tornarolli (2007), nociones como “productividad” son, en verdad, inobservables y otras, como “actividades marginales”, son difíciles de definir.

Finalmente, a partir de los datos aportados por la EPH, se implementaron dos definiciones operativas, destinadas a examinar los cambios en la incidencia de la informalidad entre los trabajadores autónomos, según los criterios adoptados. Naturalmente, se trata de aproximaciones muy rudimentarias, justificadas únicamente por la falta de información. La primera definición operativa está asociada con el grado de calificación de la tarea y con el tipo de unidad económica (sector público o privado, tamaño de la firma) y considera informales a los trabajadores independientes no profesionales que trabajan en establecimientos no públicos de menos de seis personas (Beccaria y Groisman, 2007; Gasparini, 2000; Monza, 2000 y Maloney, 1999). Este criterio está en línea con el propuesto por la OIT en sus primeros estudios sobre economía informal.²⁵

25. La 15ª Conferencia de Estadísticos del Trabajo, realizada en 1993, definió el “sector informal” en términos de las características de las unidades de producción donde tenían lugar las actividades e introdujo el tamaño de la empresa, medido por el número de trabajadores, como uno de los criterios definitorios de la informalidad. Sin embargo, como señala Hussmanns (2004), esta definición de sector informal debe ser complementada con la de “empleo informal”.

La segunda definición, del mismo modo que la anterior, considera el grado de calificación de la tarea y el tamaño de la unidad productiva, pero además incluye una restricción relativa a los ingresos, identificando como informales a los trabajadores independientes no calificados y a aquellos trabajadores no profesionales con algún grado de calificación siempre que su ingreso laboral se ubique en los cuatro primeros deciles de la distribución para el total de los ocupados y desarrollen sus actividades en establecimientos de hasta cinco empleados (Bergesio *et al.*, 2007; Waisgrais, 2005; Paz, 2004 y Monza y López, 1995). Según Pok y Lorenzetti (2007), la determinación de la condición de informalidad del trabajo independiente a partir de las variables consideradas en el criterio anterior resulta insuficiente, por lo tanto, es necesario introducir nuevas dimensiones que lo ajusten y precisen. A partir de esta observación, se incorpora la dimensión referida a la escala de producción, al relacionar el ingreso derivado de la inserción independiente con las necesidades para la reproducción de la fuerza de trabajo de la unidad económica que cada uno integra.

Un argumento que subyace a las dos últimas definiciones radica en aislar al conjunto de los profesionales, entre otras cuestiones, porque sus remuneraciones pueden ser elevadas y estar por encima de la media. Sin embargo, tal como advierten Waisgrais y Sarabia (2008), estos trabajadores podrían no estar cumpliendo con las regulaciones para el desarrollo de sus actividades y, si bien el subregistro tributario, laboral o la evasión voluntaria pueden implicar ingresos medios o altos, también podrían estar asociados con situaciones de inestabilidad. Por otro lado, el supuesto básico para considerar el tamaño de la unidad productiva en ambos criterios consiste en que la mayor parte de las actividades definidas como informales son desarrolladas por empresas pequeñas, debido a su menor visibilidad, su mayor flexibilidad y a mejores posibilidades de eludir los controles gubernamentales. Desde este razonamiento, se supone que las empresas más grandes son más vulnerables a las regulaciones estatales y menos propensas a correr el riesgo de ser penalizadas. Por lo tanto, es menos probable que se aboquen directamente a las actividades informales, aunque siempre puedan subcontratar a empresas más pequeñas que operen informalmente (Bergesio *et al.*, 2007).

La implementación de las dos definiciones operativas descritas revela, como se esperaba, una elevada incidencia de la informalidad entre los trabajadores independientes, significativamente mayor según el primer criterio en comparación con el segundo. En efecto, los porcentajes promedio de los autónomos informales según la primera y la segunda definición son 82% y 42% en el GBA, durante el período 1974-2009, en tanto que en el TA, ascienden a 84% y 48%, durante el subperíodo 1995-2009.

El Cuadro A.3 del Anexo de este capítulo muestra la estructura del conjunto de trabajadores independientes informales (TII) *vis à vis* los trabajadores independientes formales (TIF), a partir de los promedios computados para el GBA, durante el período 1974-2009 y el TA, durante el subperíodo 2003-2009, de un conjunto de características seleccionadas para el análisis. Aunque la mayoría de los TII y de los TIF son varones, cuando se considera el segundo criterio, la presencia de mujeres entre los primeros (40%) es significativamente mayor que entre los últimos (25%). Asimismo, el porcentaje de jóvenes (15 a 29 años) presentes entre los trabajadores informales supera al registrado en el caso de los TIF, de acuerdo con las dos definiciones.

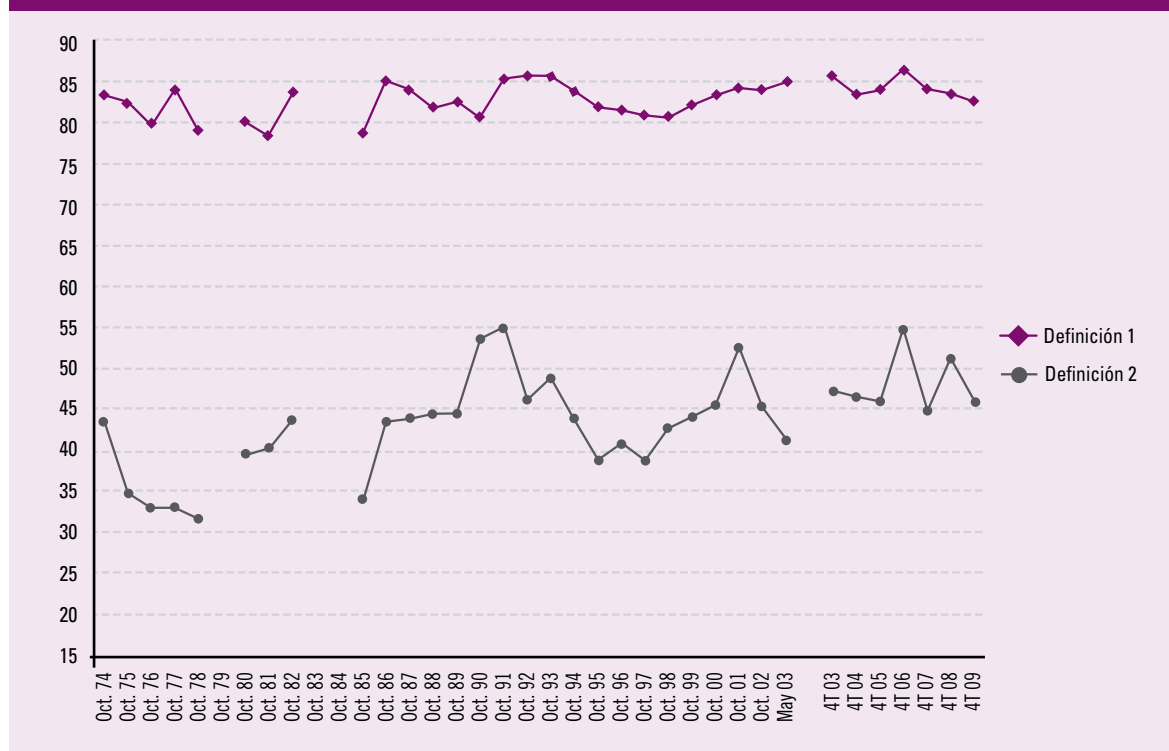
Por otra parte –como es esperable–, la composición muestra discrepancias importantes entre los autónomos formales y los informales si se toma en cuenta la variable educación. Así, mientras la mayoría de los TII no completó el nivel secundario, más de la mitad de los TIF concluyó el nivel superior, según los resultados de la primera definición. En cambio, cuando se considera el decil de ingreso laboral de los trabajadores independientes, puede observarse que si bien los trabajadores formales presentan un mayor promedio de años de educación, el porcentaje de ellos con estudios superiores disminuye marcadamente, aunque, en promedio, el 51% y el 60% tienen al menos el nivel secundario completo, en el GBA y el TA, respectivamente.

La estructura según la posición que desempeñan en el hogar no muestra diferencias significativas entre los independientes formales y los informales; en ambos casos, la mayoría de los trabajadores son jefes de hogar. Sin embargo, cuando se considera la segunda definición, la presencia relativa de hijos y particularmente de cónyuges es mayor entre los TII. En cuanto a la inserción sectorial se aprecian discrepancias notables según cuál sea la condición de informalidad. Así, puede observarse que la mayoría de los TII, cualquiera sea el criterio implementado, desarrolla sus actividades en comercios, restaurantes y hoteles, así como en el sector de la construcción. En cambio, entre los TIF, las ramas con más peso relativo son las de los servicios comunitarios, sociales, personales, financieros, inmobiliarios y empresariales, y también la rama de comercio.

Por otra parte, el fenómeno del subempleo se presenta como un problema considerablemente mayor entre los autónomos informales, si se lo compara con el caso de los autónomos formales. En promedio, del 16% al 31% de los primeros son trabajadores a tiempo parcial involuntario, frente al 10% de los últimos. Además, mientras más de la mitad de los TII tiene una antigüedad laboral inferior a los 5 años, la mayoría de los TIF presenta una estabilidad en su ocupación de más de 5 años. Con relación a esta dimensión, también cabe señalar que la proporción promedio de trabajadores que poseen una antigüedad no mayor al año es significativamente mayor –de 14 a 17 pp– entre los autónomos informales. Por último, la dotación de capital también revela, como es lógico que suceda, diferencias marcadas según cuál sea la condición de informalidad. Es así como, en promedio, mientras la mayoría de los TIF dispone de maquinarias o equipos para desarrollar sus actividades, entre un 43% y 52% de los TII no tienen ese capital.

La evolución de la tasa de informalidad de los trabajadores independientes del GBA y del TA, según las dos definiciones implementadas, puede observarse en los Gráficos 5 y 6. Como rasgo general, se debe destacar que la mayoría de los trabajadores no asalariados son informales, de acuerdo con la primera definición operativa. En efecto, la incidencia de la informalidad entre estos trabajadores nunca es inferior al 78,3% en el GBA ni al 80,9% en el TA, a lo largo de cada uno de los períodos de análisis.

GRÁFICO 5. EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE DE TRABAJADORES INDEPENDIENTES INFORMALES, GBA, 1974-2009



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

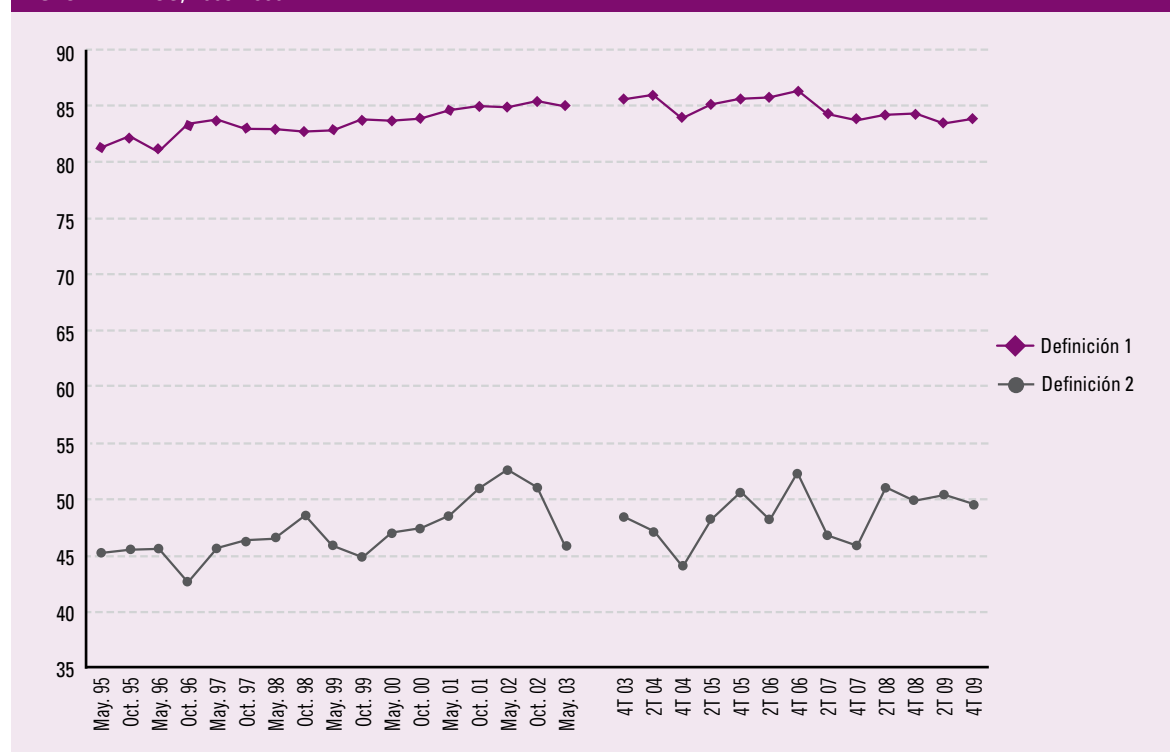
Nota: de acuerdo con la definición 1, son trabajadores independientes informales los no profesionales en establecimientos de menos de seis personas. No se consideró el tipo de establecimiento (público y privado), por falta de información sobre esta dimensión en algunas bases. Según la definición 2, los independientes informales son los no calificados y aquellos no profesionales con algún grado de calificación, si su ingreso laboral se ubica en los cuatro primeros deciles de la distribución para el total de ocupados y trabajan en firmas de menos de seis personas.

La trayectoria de la tasa de informalidad entre los trabajadores autónomos, según la primera definición operativa, se caracteriza por ser relativamente estable. Así, durante el período 1974-2009, se mantuvo en un rango del 78,3% al 86,5% en el GBA. El porcentaje de no asalariados informales en este aglomerado, luego de caer 4 pp, entre 1974 y 1978, creció 7 pp durante el subperíodo 1985-1991. A lo largo de gran parte de la década del noventa, entre 1991 y 1998, descendió de 85,4% a 80,7%, para luego, crecer nuevamente 4 pp durante la fase de recesión económica (1998-2002). Este incremento también se observa en los principales centros urbanos del país, donde la proporción de trabajadores independientes informales creció de 82,7% a 85,4%, durante el mismo subperíodo. Precisamente, como señalan Beccaria y Groisman (2007), la evolución del trabajo autónomo informal durante los años noventa resulta un aspecto destacado del panorama laboral del período ya que, a diferencia de otros países de la región, no parece operar como una alternativa importante al desempleo, mostrando un leve comportamiento contracíclico entre 1998 y 2002. Finalmente, se debe subrayar que, tanto en el GBA como en el TA, no se observa una tendencia decreciente en la incidencia de la informalidad durante la fase de recuperación posterior a la crisis de 2001/2002.

Cuando además de la calificación de la tarea y el tamaño del establecimiento, se considera el ingreso laboral de los trabajadores autónomos, la tasa de informalidad no sólo baja significativamente sino

que, además, tiene un comportamiento algo diferente del obtenido con el primer criterio. De acuerdo con la segunda definición operativa, luego de caer 12 pp durante 1974-1978, el porcentaje de trabajadores informales se incrementó considerablemente, de 34,1% a 55%, entre 1985 y 1991. Luego, a lo largo de la primera mitad de los años noventa, descendió en 16 pp y se mantuvo estable durante la breve recuperación que siguió a la crisis mexicana (1995-1998). Sin embargo, durante este subperíodo, el comportamiento de la tasa de informalidad fue diferente en el caso del TA. En efecto, entre mayo de 1995 y octubre de 1998, creció de 45,2% a 48,6%. Durante la fase de recesión económica subsiguiente, aumentó tanto en el GBA (10 pp, entre octubre de 1998 y 2001) como en el TA (7 pp, entre mayo de 1999 e igual mes de 2002). Entre el cuarto trimestre de 2003 y el cuarto trimestre de 2009, tal como se observó al aplicar la primera definición, la tasa de informalidad no muestra un patrón descendente sino que, por el contrario, se incrementó levemente de 48% a 50% en el caso del TA. Como esta segunda definición incluye, además del grado de calificación de la tarea y el tamaño de la unidad económica, la posición de los autónomos en la distribución de los ingresos laborales correspondiente al total de los ocupados, lo que complejiza su interpretación, el aumento en la fase recesiva de los años noventa podría estar relacionado con una reducción importante de los ingresos de estos trabajadores. En tanto que el ligero aumento de los años recientes podría estar indicando un rezago en la recuperación de los ingresos respecto de los asalariados.

GRÁFICO 6. EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE DE TRABAJADORES INDEPENDIENTES INFORMALES, TOTAL AGLOMERADOS, 1995-2009



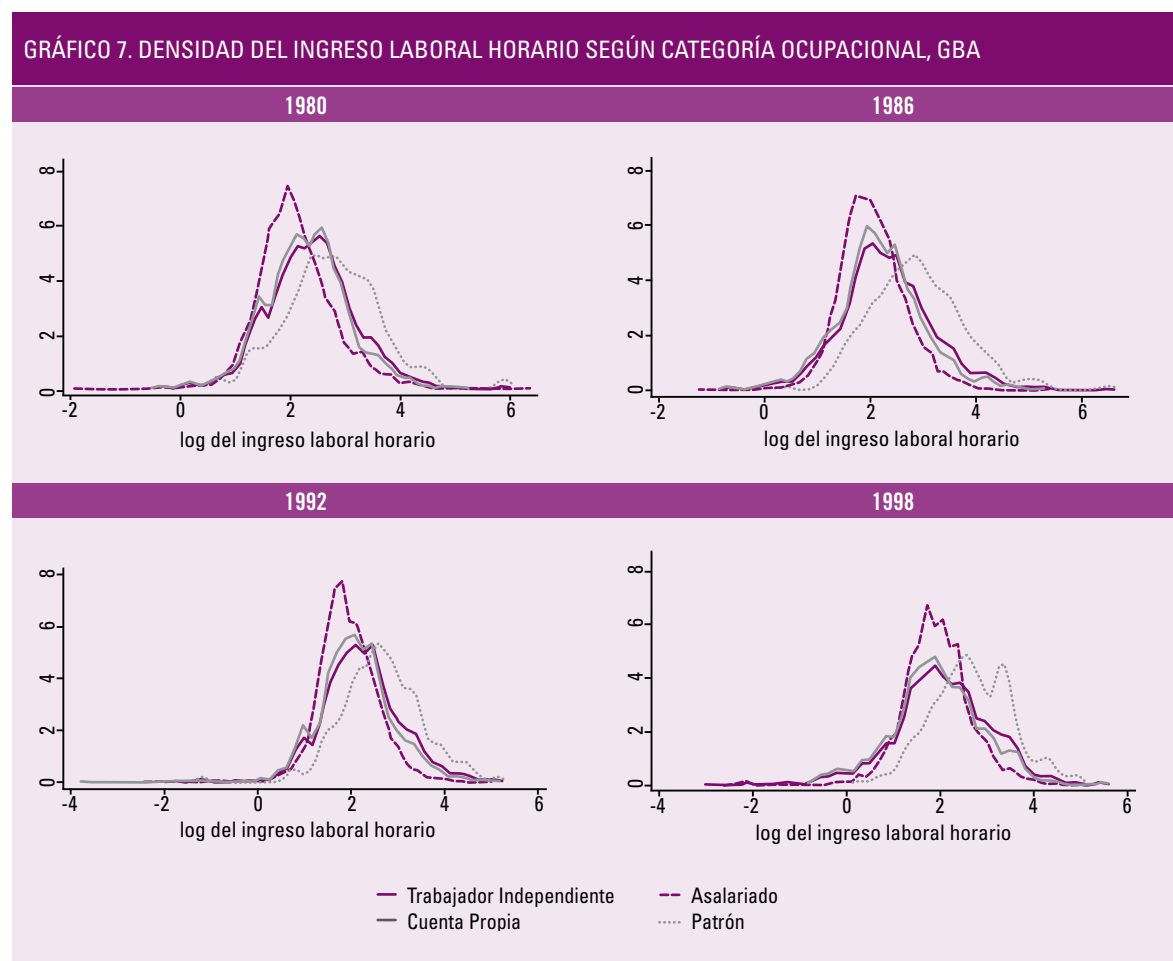
Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

Nota: de acuerdo con la definición 1, los trabajadores independientes informales son los no profesionales en firmas no públicas de menos de seis personas. Según la definición 2, los independientes informales son los no calificados y aquellos no profesionales con algún grado de calificación, si su ingreso laboral se ubica en los cuatro primeros deciles de la distribución para el total de ocupados y trabajan en firmas de menos de seis personas.

5. Trabajo independiente, ingresos y pobreza

5.1. INGRESOS LABORALES Y SU EVOLUCIÓN DE LARGO PLAZO

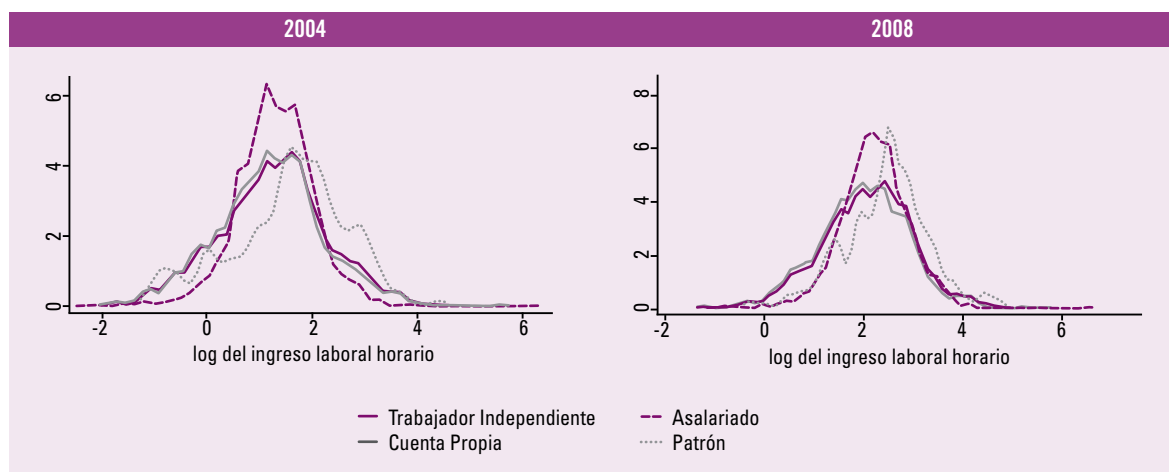
En los Gráficos 7 y 8 se describen las funciones de densidad estimadas²⁶ del ingreso laboral horario²⁷ según categoría ocupacional, para años separados por intervalos iguales: 1980, 1986, 1992, 1998, 2004 y 2008. Las estimaciones obtenidas en estos años permiten analizar las características de las distribuciones de los ingresos laborales en períodos de relativa estabilidad macroeconómica.



Continúa en pág. 63

26. Las estimaciones se realizaron mediante el método no paramétrico de Kernels, que no asume ninguna forma funcional.

27. Los ingresos están expresados en pesos constantes de diciembre de 2008, aplicando los índices de precios al consumidor del GBA. Debe advertirse que los datos de ingresos de la EPH presentan un problema importante de subdeclaración, principalmente en la categoría de los trabajadores por cuenta propia y los patrones.



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

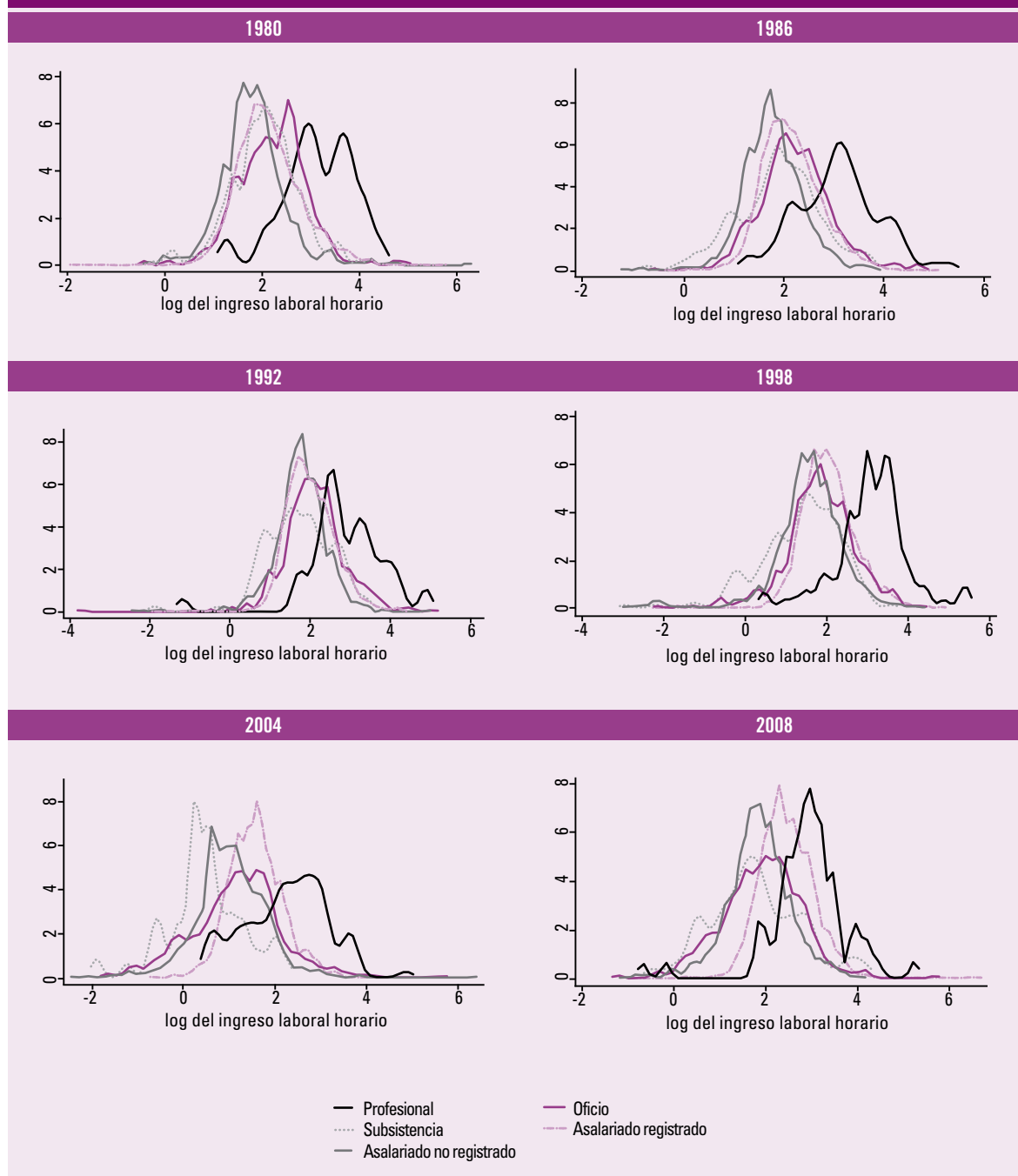
Nota: los ingresos están medidos en pesos constantes de diciembre de 2008.

A partir de las funciones de densidad, es posible realizar comparaciones entre las categorías ocupacionales relacionadas no sólo con los ingresos promedios sino también con su desigualdad. Así, en todos los años, puede observarse que la distribución de las remuneraciones por hora correspondiente a los trabajadores independientes presenta una mayor dispersión que la de los trabajadores asalariados.²⁸ Este dato es consistente con la evidencia internacional, que se refiere a la existencia de mayores variaciones en los ingresos laborales en el caso de las actividades independientes (Perry *et al.*, 2007). Por otra parte, la distribución correspondiente a los independientes que son patrones se encuentra, en todos los años, a la derecha de las distribuciones computadas para las restantes categorías. Esto significa que los patrones obtienen ingresos medios por hora mayores que los percibidos por los cuentapropistas y los asalariados. Por otra parte, en comparación con los empleadores, los cuentapropistas se encuentran fuertemente concentrados en los tramos más bajos de los ingresos horarios.

Las densidades estimadas del ingreso laboral horario para los trabajadores por cuenta propia según la categoría laboral muestran discrepancias importantes entre las distintas modalidades. También se observan diferencias considerables cuando se comparan las distribuciones de los cuentapropistas en cada grupo con las distribuciones de los asalariados registrados y no registrados (véase el Gráfico 8).

28. Los coeficientes de Gini correspondientes a los ingresos horarios de los trabajadores independientes superaron a los computados entre los asalariados, en cada uno de los años considerados. Conforme con los intervalos de confianza al 95%, calculados con la técnica de *bootstrap*, las diferencias entre ambos coeficientes son estadísticamente significativas a un nivel del 5%.

GRÁFICO 8. DENSIDAD DEL INGRESO LABORAL HORARIO DE LOS CUENTAPROPISTAS, SEGÚN CATEGORÍA LABORAL, Y DE LOS ASALARIADOS REGISTRADOS/NO REGISTRADOS, GBA



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

Nota: los ingresos están medidos en pesos constantes de diciembre de 2008.

Las distribuciones correspondientes a las modalidades de oficio y subsistencia presentan, en comparación con la de los asalariados registrados, una mayor dispersión en todos los años. Esto implica que la desigualdad en los ingresos horarios de los trabajadores por cuenta propia que comparten la misma

calificación de la tarea supera a la observada en el conjunto de los asalariados registrados con distintos niveles de calificación.²⁹ Cuando se comparan las distribuciones de los asalariados no registrados con la correspondiente a los cuentapropistas de subsistencia se aprecia una mayor dispersión en los ingresos horarios de estos últimos, durante los años 1986, 1992, 1998 y 2008, en cambio, en 1998 y 2004, la desigualdad de ingresos es similar en ambos grupos.³⁰

En todos los años considerados, los cuentapropistas de subsistencia y los asalariados no registrados presentan ingresos medios por hora menores a los obtenidos por los trabajadores profesionales, los de oficio y los empleados registrados, puesto que sus funciones de densidad se encuentran a la izquierda de las estimadas para los tres últimos grupos. Además, los cuentapropistas de subsistencia están, en general, más concentrados en los tramos bajos de ingresos.

Las comparaciones de los cambios producidos en las distribuciones de cada categoría ocupacional así como en sus componentes, a lo largo del período analizado, permiten realizar algunas observaciones interesantes. Por ejemplo, entre 1980 y 1986, la desigualdad en los ingresos horarios de los asalariados, tanto registrados como no registrados, disminuyó, en cambio, se incrementó considerablemente en el conjunto de los cuentapropistas y en la modalidad de subsistencia.³¹ Durante la década siguiente, entre 1992 y 1998 se aprecia un importante aplastamiento en las distribuciones de los autónomos, cuentapropistas y asalariados.³² Este resultado está en sintonía con la evidencia existente acerca del fuerte aumento de la desigualdad en el ingreso laboral horario durante los años noventa (Gasparini *et al.*, 2004; Maurizio, 2009). Sin embargo, es interesante notar que, en este período, no se observa un incremento en la dispersión de la distribución correspondiente a los patrones y los cuentapropistas profesionales.³³ En este sentido, es probable que los factores asociados con el crecimiento de la desigualdad durante esta década, como la ampliación de las brechas entre las remuneraciones de los más y menos calificados o los cambios en la regulación laboral, no fueran operativos entre aquellos trabajadores. Finalmente, durante el último intervalo de cuatro años, comprendido entre 2004 y 2008, la desigualdad del ingreso horario disminuyó notablemente en el grupo de los asalariados no registrados y en el conjunto de los autónomos, en especial, entre los patrones, tal como surge del fuerte apuntalamiento observado en su distribución. En el interior del cuentapropismo, también se aprecia una caída importante de la desigualdad en las modalidades de oficio y profesional.³⁴

29. En cada uno de los años considerados, los coeficientes de Gini correspondientes a los ingresos laborales horarios de los cuentapropistas de oficio y de subsistencia fueron significativamente mayores, a un nivel del 5%, que los computados entre los asalariados registrados.

30. En los años 1986, 1992 y 2008, los coeficientes de Gini de los ingresos horarios de los cuentapropistas de subsistencia son significativamente mayores, a un nivel del 5%, que los computados para los asalariados no registrados.

31. Las diferencias entre los coeficientes de Gini de 1980 y 1986 son estadísticamente significativas, a un nivel del 5%, en cada uno de los grupos mencionados.

32. Los coeficientes de Gini de 1998 son significativamente mayores, a un nivel del 5%, que los estimados en 1992 para todas las categorías ocupacionales mencionadas.

33. No existe una diferencia estadísticamente significativa entre los coeficientes de Gini de los patrones y de los cuentapropistas profesionales computados en 1992 y los estimados en 1998. Los cuatro indicadores son iguales a 0,46.

34. Los coeficientes de Gini de 2008 son significativamente menores, a un nivel del 5%, que los estimados en 2004 para todos los grupos mencionados, salvo para el caso de los cuentapropistas profesionales. Sin embargo, entre estos últimos trabajadores el indicador cayó de 0,46 a 0,41.

A partir de la evolución de los ingresos laborales horarios promedios,³⁵ según categoría ocupacional, y de las brechas de ingreso estimadas,³⁶ controlando por las variables sexo, edad, educación, posición en el hogar y calificación de la tarea, se observan algunos hechos destacables que se mantienen a lo largo del período de análisis, tanto en el GBA como en el TA. En primer lugar, las remuneraciones medias por hora de los asalariados fueron inferiores a las de los trabajadores autónomos. Sin embargo, cuando se controlan las estimaciones por un conjunto de características observables, los independientes obtuvieron, en promedio, ingresos por hora inferiores en un 30% durante el subperíodo 1985-2009 y en un 22%, durante el subperíodo 1995-2009 en el TA.³⁷ También, es interesante notar que la brecha de ingreso entre los independientes y los asalariados aumenta en las recesiones y con la crisis macroeconómica, en particular, durante la que tuvo lugar a fines de los años ochenta, pero disminuye en las recuperaciones. Como señalan Mandelman y Montes Rojas (2007), es probable que ese comportamiento del diferencial de ingresos esté asociado con las rigideces del salario nominal percibido por los empleados.

En segundo lugar, se observa que las remuneraciones medias de los trabajadores por cuenta propia son notablemente más bajas que las de los patrones. Sin embargo, el signo y la magnitud de las brechas condicionadas entre los ingresos horarios de estas dos categorías ocupacionales fueron muy variables a lo largo del período. En tercer lugar, el análisis muestra que durante todo el período considerado, el ingreso medio por hora de los cuentapropistas profesionales superó al percibido por los trabajadores de oficio y los de subsistencia, siendo el de los últimos, el más bajo dentro del conjunto del cuentapropismo. Este resultado es confirmado por las brechas de ingresos computadas entre esas categorías laborales. En efecto, durante el subperíodo 1995-2009, los trabajadores profesionales ganaron, en promedio, de un 16% a un 73% y de un 31% a un 135% más que los trabajadores de oficio y subsistencia en el TA, respectivamente. Por otra parte, de acuerdo con lo que surge de las brechas condicionadas, los trabajadores de subsistencia presentan, en promedio y a lo largo de todo el período, los menores ingresos horarios no sólo con relación a las restantes categorías laborales, sino también respecto de los asalariados no registrados.³⁸ En efecto, los cuentapropistas de subsistencia perciben remuneraciones por hora que, en promedio, son menores en un 54% y 34% a las obtenidas por los empleados no registrados del GBA y del TA con similares características observables, como nivel educativo, sexo, edad, posición en el hogar y calificación de la tarea.

Al considerar la trayectoria de los ingresos laborales horarios en el GBA, se observa una fuerte caída, en términos reales, a lo largo del período 1986-1990 que, si bien ocurrió en todas las categorías ocupacionales, fue de mayor magnitud entre los trabajadores no asalariados y en cada uno de sus componentes. Así, entre octubre de 1986 e igual mes de 1990, mientras el salario por hora de los empleados cayó en un 31%, los independientes experimentaron una pérdida de un 42% en sus ingresos reales medios. Lue-

35. Véanse gráficos A.1 a A.4 en el Anexo de este capítulo.

36. Las brechas de ingresos entre las categorías ocupacionales fueron computadas a partir de la estimación, por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), de una regresión donde la variable dependiente es el logaritmo del ingreso laboral horario y las variables independientes incluyen una *dummy* para los grupos laborales cuyas remuneraciones se comparan, así como controles adicionales relacionados con nivel educativo, sexo, edad, posición en el hogar y calificación de la tarea desarrollada por el trabajador. Véase el Cuadro A.4 en el Anexo.

37. Todas las brechas estimadas de ingreso entre trabajadores asalariados e independientes son estadísticamente significativas a un nivel del 1%.

38. Todas las brechas estimadas de ingreso entre estas categorías son estadísticamente significativas a un nivel del 1%.

go, durante la fase de expansión económica que tuvo lugar en la primera mitad de los años noventa, se produjo una recuperación de los ingresos horarios, tanto de los autónomos como de los asalariados, que crecieron, desde su valor mínimo de 1990, un 28% y un 25%, respectivamente. Sin embargo, mientras en el caso de los independientes, la tendencia creciente se extendió hasta 1992 y no compensó la caída sufrida en la fase anterior, entre los empleados se prolongó hasta 1994, año en el que los salarios horarios alcanzaron un valor similar al máximo de la segunda mitad de los años ochenta. Entre 1995 y 1998, en el GBA y también en el TA, las remuneraciones medias por hora se mantuvieron relativamente estables, con excepción de las de los cuentapropistas profesionales que crecieron en un 30%. A lo largo de la recesión que comenzó a mediados de 1998 y principalmente durante la crisis macroeconómica de 2001/2002, los ingresos reales por hora de todas las categorías estudiadas cayeron fuertemente, pero con mayor intensidad aún en el caso de los autónomos (38%) respecto de sus pares asalariados (30%), así como entre los cuentapropistas de subsistencia (47%) y, llamativamente, entre los profesionales (54%), en comparación con la caída computada entre los trabajadores de oficio (25%) y los asalariados no registrados (33%).

El crecimiento de las remuneraciones durante la expansión económica que siguió a la crisis de 2001/2002 compensó, en general, la declinación experimentada en la fase anterior.³⁹ De este modo, puede observarse que entre el cuarto trimestre de 2003 y el cuarto trimestre de 2009, los ingresos horarios de los independientes, patrones y asalariados se incrementaron, respectivamente, un 74%, 72% y 97%. En cambio, el crecimiento de las remuneraciones medias por hora, no les permitió a los cuentapropistas profesionales (32%) alcanzar el valor máximo de 1998.

5.2. TASAS DE POBREZA E INDIGENCIA Y SUS TRAYECTORIAS DE LARGO PLAZO

Si se observa la evolución de las tasas de pobreza e indigencia,⁴⁰ a lo largo de las últimas dos décadas, pueden identificarse, en casi todas las categorías ocupacionales, subperíodos de crecimiento: 1988-1990 y 1998-2002, así como otros subperíodos en los que se registraron disminuciones: 1991-1994 y 2003-2009.⁴¹ Los valores promedios de los índices de pobreza e indigencia computados en cada fase, según la categoría laboral, permiten realizar además algunas comparaciones y algunos ordenamientos interesantes en función de esos indicadores (véase el Gráfico 9).

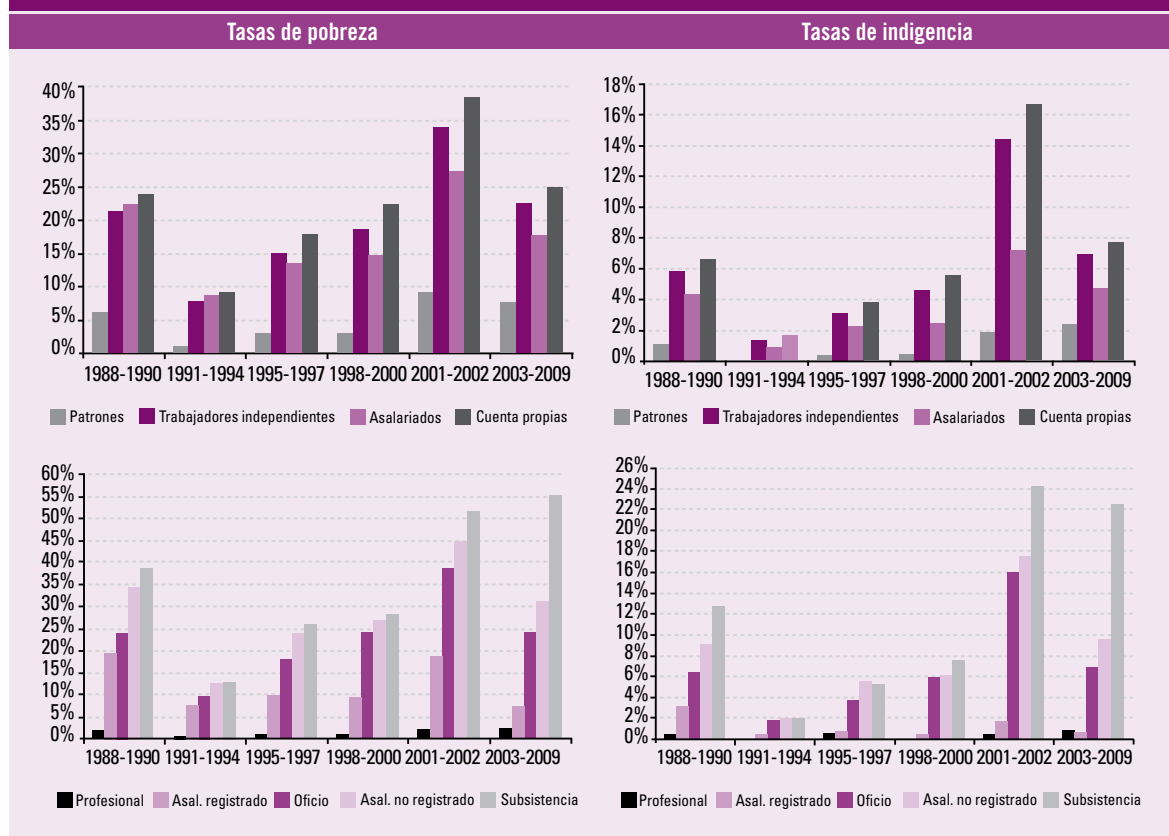
La incidencia promedio de la pobreza sobre los asalariados superó en tan sólo 1 pp a la calculada entre los independientes para los subperíodos previos a 1995, pero ocurrió lo contrario a partir de ese año y hasta 2009. En cambio, el porcentaje promedio de indigentes sobre el total de autónomos fue mayor al observado entre los empleados, en todas las fases. Además, la tasa media de pobreza e indigencia correspondiente a los cuentapropistas fue la más alta, mientras que la de los patrones fue la más baja, en cada etapa, a lo largo del período analizado.

39. Sin embargo, como señala Beccaria (2007), la dinámica de las remuneraciones, si bien fue positiva, no permitió que a mediados de 2006 se volviese a los registros de 1998. La elevada subocupación acumulada en el mercado de trabajo luego de la recesión permite, según el autor, comprender el mantenimiento de las remuneraciones a lo largo del primer año de recuperación productiva que comenzó a mediados de 2002.

40. Ambos indicadores fueron computados usando la metodología propuesta por el INDEC así como las líneas oficiales de pobreza extrema y moderada. Para más detalles, véase INDEC (2002).

41. Véanse Gráficos A.5 a A.8 en el Anexo.

GRÁFICO 9. TASAS PROMEDIOS DE POBREZA E INDIGENCIA SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL, GBA, 1988-2009



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

Cuando se realizan comparaciones entre las categorías que se distinguen dentro de los conjuntos del cuentapropismo y del trabajo asalariado, es posible realizar el siguiente ordenamiento para todos los subperíodos, considerando el índice promedio de pobreza e indigencia de mayor a menor; así se ubican: los cuentapropistas de subsistencia,⁴² los asalariados no registrados, los cuentapropistas de oficio, los asalariados registrados y, en último lugar, los cuentapropistas profesionales. Es interesante notar que mientras la menor diferencia en la tasa de pobreza e indigencia entre los trabajadores de subsistencia y el resto de los grupos tuvo lugar durante el subperíodo 1991-1994, la mayor discrepancia se observa durante el subperíodo 2003-2009. En definitiva, el porcentaje promedio de cuentapropistas pobres en la categoría de subsistencia superó en 0,3 pp y en 24 pp el computado entre los asalariados no registrados, durante el primero y el último subperíodo, respectivamente.

La evolución de la tasa de pobreza e indigencia en todas las categorías ocupacionales y entre sus componentes, con excepción del caso de los cuentapropistas profesionales,⁴³ se ve claramente afecta-

42. La tasa promedio de indigencia computada entre los trabajadores por cuenta propia de subsistencia fue aproximadamente similar a la de los asalariados no registrados durante 1991-1994 y 1995-1997.

43. En este conjunto de trabajadores, como es esperable, la pobreza se presenta como una situación excepcional. En promedio, durante el subperíodo 1988-2009, la tasa de pobreza e indigencia entre los cuentapropistas profesionales fue del 1% y del 0%.

da por la trayectoria del ciclo económico.⁴⁴ Así, durante la crisis macroeconómica y la hiperinflación de 1989, en la totalidad de los grupos estudiados, salvo en el caso de los patrones y los cuentapropistas profesionales, tanto la tasa de pobreza como la tasa de indigencia casi llegaron a duplicarse. Luego, ambos índices cayeron a comienzos de la década del noventa, momento en que se registran sus valores mínimos. Sin embargo, mientras esta fuerte tendencia decreciente se extendió hasta mayo de 1994, para el caso de los asalariados, sólo duró hasta octubre de 1992, en el caso de los independientes, los cuentapropistas y las modalidades de subsistencia y oficio.

A partir de entonces, la tasa de pobreza casi se triplicó para estos últimos cuatro grupos, hasta mayo de 1997. En cambio, el porcentaje de asalariados pobres se duplicó, durante 1994-1996. Asimismo, entre mayo de 1993 y octubre de 1996, la proporción de trabajadores autónomos y de cuentapropistas indigentes creció del 1% al 4% y al 5%, registrándose el mayor aumento en la modalidad de subsistencia (del 0,8% al 10%). Luego de esta fase de crecimiento y hasta 1998, en general, las tasas de pobreza e indigencia cayeron levemente. Durante la fase de recesión económica que terminó en la gran crisis de 2001/2002, los niveles de pobreza alcanzaron, en la mayoría de los grupos laborales estudiados, los valores más altos de todo el período. Entre octubre de 1998 y mayo de 2002, por ejemplo, el porcentaje de independientes y el porcentaje de asalariados pobres crecieron aproximadamente 30 pp, llegando al 42% y al 32%, respectivamente. Durante este período, el incremento en las tasas de pobreza e indigencia entre los cuentapropistas de subsistencia (42 pp y 29 pp) superó a las tasas correspondientes a los asalariados no registrados (24 pp y 16 pp).

Si bien, a partir de 2003 y hasta 2009, la tendencia ascendente se revirtió, los valores promedios de los índices de pobreza e indigencia, correspondientes a los trabajadores autónomos, patrones, cuentapropistas y a sus tres categorías laborales, son aún mayores que los computados en todas las fases previas a la crisis económica de 2001/2002. Además, cabe destacar que, a diferencia de lo observado en las restantes categorías laborales, entre octubre de 2002 y mayo de 2003, las ya elevadas tasas de pobreza e indigencia se incrementaron todavía más entre los cuentapropistas de subsistencia, de 56,5% a 75,3% y de 33,2% a 51,1%, respectivamente. Para este conjunto de trabajadores, la pobreza se presenta, en promedio, como una situación generalizada durante el período 2003-2009. Estos resultados podrían estar relacionados, por un lado, con la gran caída en los ingresos familiares por adulto equivalente sufrida, durante la última crisis macroeconómica, por los cuentapropistas de subsistencias pobres. En efecto, la brecha promedio respecto de la línea de pobreza fue del 33%, en mayo de 2002, y del 39%, en mayo de 2003. Por otro lado, es probable que estos trabajadores experimenten situaciones de pobreza estructural o persistente y, por lo tanto, una vez que caen en ella, les resulta muy difícil escapar.

6. Conclusiones

Los trabajadores independientes representaron, en promedio, a lo largo del período 1974-2009, el 24% de la población ocupada del GBA. Aunque bastante inferior a la tasa de los trabajadores asa-

44. Véanse los Gráficos A.5 a A.8 en el Anexo.

lariados, se trata de una magnitud importante en comparación con la observada en los países más desarrollados (MTEySS, 2006). La evolución de la participación del trabajo independiente y del cuentapropismo en el empleo total muestra un comportamiento débilmente contracíclico. Sin embargo, es notable su relativa estabilidad frente a los importantes cambios producidos en la economía argentina a lo largo del período de análisis.

A partir de la caracterización de los trabajadores independientes, de sus dos categorías ocupacionales (patrones y cuentapropistas) y de las tres modalidades en las que se clasificó a los cuentapropistas (oficio, subsistencia y profesional), y a partir de la caracterización de los asalariados en registrados y no registrados, se constituyeron perfiles de trabajadores claramente diferenciados. En comparación con los empleados, el trabajo autónomo es una modalidad de inserción laboral mayoritariamente masculina, con preponderancia de adultos en edades centrales, jefes de hogar, con baja o mediana educación, y que desarrollan tareas no profesionales. Sin embargo, también existen diferencias importantes entre los patrones y los cuentapropistas, así como en el interior de estos grupos, para el caso de las categorías profesional y subsistencia. Así se observa que la participación promedio de jóvenes y mujeres es relativamente mayor entre los cuentapropistas en comparación con los patrones. Por otra parte, la mayoría de los empleadores y cuentapropistas profesionales presentan, en promedio, niveles educativos iguales o superiores al secundario completo, mientras ocurre lo contrario entre los trabajadores por cuenta propia de oficio y subsistencia. A la vez, en comparación con las restantes categorías, incluyendo los asalariados no registrados, los cuentapropistas de subsistencia exhiben menores años promedio de educación y un mayor porcentaje de trabajadores que no alcanza a terminar la escuela primaria.

Aunque los valores promedios de algunas de las características descritas, como el sexo, la educación y la posición en el hogar, no presentan variaciones importantes en la mayoría de las categorías laborales estudiadas durante el período 1974-2009, otras, como la edad, la rama de actividad y el subempleo horario muestran cambios considerables. Aun así, se destacan como hechos estilizados relacionados con estas dimensiones, para cada uno de los subperíodos de análisis, el mayor peso relativo de los adultos mayores de 50 años, de los trabajadores que desarrollan sus actividades en el comercio y la construcción, así como del subempleo entre los autónomos *vis à vis* los asalariados.

El análisis del fenómeno de la informalidad, realizado a partir de la denominada visión “productiva”, revela –como se esperaba– una importante incidencia del problema en el caso específico de los trabajadores independientes. Según una de las dos definiciones operativas implementadas, en todos los años, la mayoría de los autónomos son informales. Sin embargo, la relativa estabilidad de la tasa de informalidad a lo largo de la década del noventa no sólo es llamativa, sino que parece indicar que el trabajo independiente informal no operó como una alternativa importante frente al desempleo durante ese período (Beccaria y Groisman, 2007).

Finalmente, puede observarse que el estudio de los ingresos y la pobreza también muestra discrepancias notables entre las categorías ocupacionales estudiadas y entre sus componentes. En promedio,

durante el período 1974-2009, los ingresos horarios de los autónomos fueron inferiores en un 30% a los ingresos percibidos por los asalariados, según las estimaciones que controlan por un conjunto de características observables. Al mismo tiempo, en comparación con las restantes categorías ocupacionales, los cuentapropistas presentaron las tasas medias de pobreza e indigencia más altas, durante cada una de las fases en las que se subdividió el período analizado.

Bibliografía

Altimir, O. y L. Beccaria, (1999), “El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina”, en *Serie Reformas Económicas* 28, Santiago de Chile, CEPAL.

Apella, I. y L. Casanova (2008), “Determinantes y mecanismos de reproducción de la informalidad”, en *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*, Buenos Aires, The World Bank-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Arias, O., G. Demombynes, J. Moreno y R. Rofman (2008), “Informalidad, protección social y mercado de trabajo en la Argentina”, en *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*, Buenos Aires, The World Bank-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Azpiazu, D., E. Basualdo y M. Schorr (2001), “La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva”, en *Argentina Working Paper*, Buenos Aires, FLACSO, Área de Economía y Tecnología.

Banco Central de la República Argentina (2005), “Índice del tipo de cambio real multilateral”, Buenos Aires, BCRA, Subgerencia General de investigaciones económicas.

Barr, A. y T. Packard (2002), “Revealed preference and self-insurance: can we learn from the self-employed in Chile?”, en *Background Paper for Regional Study on Social Security Reform*, Washington, D.C., The World Bank.

Beccaria, L. (2007), “El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos”, en *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Santiago de Chile, CEPAL-Naciones Unidas.

Beccaria, L. y F. Groisman (2007), “Informalidad y pobreza en Argentina”, en *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires, AAEP.

Bergesio, L., L. Golovanevsky y M. Marcoleri (2007), “Debate teórico metodológico y un nuevo intento de medición del sector informal urbano para el caso del barrio Alto Comedero (San Salvador de Jujuy, Jujuy, Argentina)”, en *Laboratorio*, Año 8, N° 20, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Buenos Aires.

Bertranou, F. (2005), “Envejecimiento de la población y los sistemas de protección social en América Latina”, Santiago de Chile, OIT.

Bertranou, F. (2007), “Economía informal, trabajadores independientes y cobertura de la seguridad social en Argentina, Chile y Uruguay”, Documento preliminar, Santiago de Chile, OIT.

Cetrángolo, O., D. Heymann y A. Ramos (2007), “Macroeconomía en recuperación: la Argentina post-crisis”, en *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Santiago de Chile, CEPAL-Naciones Unidas.

Damill, M., R. Frenkel, y R. Maurizio (2002), “Argentina: A decade of currency board. An analysis of growth, employment and income distribution”, en *Employment Paper 2002/42*, Ginebra, OIT.

Daza Pérez, J. (2005), “Economía informal, trabajo no declarado y administración del trabajo”, en *Dialogue*, Documento N° 9, Ginebra, OIT.

De Wit, G. (1993), “Models of self-employment in a competitive market”, en *Journal of Economic Surveys*, 7 (4): 367- 97, Oxford, Blackwell Publishing.

Evans, D. y B. Jovanovic (1989), “An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints”, en *Journal of Political Economy*, 97 (4): 808–27, Chicago, The University of Chicago press.

Gasparini L. y G. Cruces (2008), “Una distribución en movimiento: el caso de Argentina”, Documento de Trabajo del CEDLAS N° 78, La Plata, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, CEDLAS, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata.

Gasparini, L. (2000), “La informalidad laboral en la Argentina: evolución y caracterización”, en *La economía oculta en la Argentina*, Buenos Aires, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, FIEL.

Gasparini, L. (2004), “América Latina: estudio de la protección social y el empleo sobre la base de encuestas de hogares”, en *Protección Social y Mercado Laboral*, Santiago de Chile, OIT.

Gasparini, L. y F. Bertranou (2005), “Social protection and the labour market in Latin America. What can be learned from household surveys?”, en *International Social Security Review*, 58 (2-3): 15-42, julio, Oxford, Blackwell Publishing.

Gasparini, L. y L. Tornarolli (2007), “Labor informality in Latin America and The Caribbean: patterns and trends from household survey microdata”, Documento de Trabajo del CEDLAS N° 46, La Plata, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, CEDLAS, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata.

Gasparini, L., M. Marchionni, y W. Sosa Escudero (2004), “Characterization of inequality changes through microeconomic decompositions. The case of Greater Buenos Aires”, en *The microeconomics of income distribution dynamics in East Asia and Latin America*, Washington, D.C., The World Bank y Oxford University.

Heymann, D. (2000), “Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa”, en *Serie Reformas Económicas*, 61, Santiago de Chile, CEPAL.

House, W., G. Ikiara y D. McCormick (1993), “Urban self-employment in Kenya: panacea or viable strategy?”, en *World Development*, 21: 1205-33, Montreal, Department of Geography, McGill University.

Husmanns, R. (2004), “Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment”, Working Paper No. 53, Ginebra, OIT.

Instituto Nacional de Estadística y Censos - INDEC (2003), “La nueva encuesta permanente de hogares de Argentina”, Buenos Aires, INDEC.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INDEC (2002), “Incidencia de la pobreza y de la indigencia en los aglomerados urbanos - Mayo 2002”, Informe de Prensa, Buenos Aires, INDEC.

Kosacoff, B. (1999), “Las multinacionales argentinas. Una nueva ola en los noventa”, Documento de trabajo N° 83, Buenos Aires, CEPAL.

Lanzilotta, B. (2007). “El empleo por cuenta propia y la cobertura de la seguridad social en el Uruguay”, Documento preliminar, Santiago de Chile, OIT.

Maloney, W. (1999), “Does informality imply segmentation in urban labor markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico”, en *The World Bank Economic Review* 13 (2): 275–302, Washington, D.C., The World Bank.

Mandelman, F. y G. Montes-Rojas (2007), “Microentrepreneurship and the business cycle: Is self-employment a desired outcome?”, serie Working Paper 2007-15, Atlanta, Federal Reserve Bank of Atlanta.

Maurizio, R. (2009), “Macroeconomic Regime, trade openness, unemployment and inequality: The Argentine experience”, en *The Ideas Working Paper Series*, N° 03 (IDEAS).

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social - MTEySS (2006), “La heterogeneidad del cuentapropismo en la Argentina actual. Una propuesta de análisis y clasificación”, en *Serie Estudios*, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Buenos Aires, MTEySS.

Monza, A. (2000), “La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes”, en *Informalidad y exclusión social*, Buenos Aires, OIT- Fondo de Cultura Económica de Argentina.

Monza, A. y N. López (1995) “Un intento de estimación del sector informal urbano en la Argentina”, en *Desarrollo Económico*, 35 (139), Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social.

OIT y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social - MTEySS (2007), “Los trabajadores independientes y la seguridad social”, en *Serie de publicaciones de la Secretaría de Seguridad Social*, Año IV, N° 4, Buenos Aires, Secretaría de Seguridad Social-OIT.

Paz, A. (2004), “Argentina: dinámica de la protección social y el mercado laboral, 1995-2002”, en *Protección Social y Mercado laboral*, Santiago de Chile, OIT.

Perry, G., W. Maloney, O. Arias y P. Fajnzylber (2007), *Informality: Exit and exclusion*, Washington, D.C., The World Bank.

Pok, C. y A. Lorenzetti (2007), “El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad”, en *Laboratorio*, Año 8, N° 20, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional de Buenos Aires.

Portes, A. y W. Haller (2004), “La economía informal”, en *Serie políticas sociales*, Santiago de Chile, División de Desarrollo Social, CEPAL.

Rozenwurcel, G. y C. Vázquez (2008), “Argentina modelo XXI: inestabilidad macroeconómica, empobrecimiento sostenido y políticas sociales”, en *Los programas sociales en Argentina hacia el Bicentenario: visiones y perspectivas*, Buenos Aires, The World Bank.

Waisgrais, S. (2005), “Educación y mercado laboral en Argentina. La transición del sistema educativo al trabajo”, Tesis de Doctorado, mimeo, Pamplona, Universidad Pública de Navarra.

Waisgrais, S. y M. Sarabia (2008), “La heterogeneidad de la informalidad”, en *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en Argentina*, Buenos Aires, The World Bank-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

ANEXO

CUADRO A.1. CARACTERIZACIÓN DEL TRABAJO INDEPENDIENTE Y DEL TRABAJO ASALARIADO

Características	GBA (1974-2009)								
	No asalariado						Asalariado ^b		
	Todos	Patrón	Cuenta propia ^a				TODOS	REG.	NO REG.
			TODOS	SUB.	OF.	PROF.			
Sexo									
Varón	68,2	76,2	66,3	61,6	69,6	54,4	57,8	64,5	52,1
Mujer	31,8	23,8	33,7	38,4	30,4	45,6	42,2	35,5	47,9
Edad									
Años	42,3	44,4	43,2	40,9	41,8	42,7	36,0	38,1	34,8
15-29	17,4	11,3	19,3	22,6	18,9	13,5	35,1	30,1	44,8
30-49	48,7	50,3	49,7	44,7	48,8	54,6	44,5	49,0	36,2
50 o más	33,8	38,4	33,9	32,7	32,3	31,9	20,4	20,9	19,0
Educación									
Años	9,5	10,6	9,1	7,6	8,8	15,4	9,1	10,1	8,1
Primaria incompleta	14,1	8,1	15,6	22,6	15,4	4,2	14,6	8,6	16,9
Primaria completa	28,6	20,6	30,3	36,8	31,5	2,0	26,4	24,0	33,2
Secundaria incompleta	17,9	14,3	18,6	20,9	20,2	2,6	17,7	16,0	21,7
Secundaria completa	16,6	20,9	15,3	13,1	17,1	6,4	16,6	19,6	12,3
Superior incompleta	8,7	12,1	7,7	4,7	9,0	7,0	10,3	12,4	7,7
Superior completa	14,1	21,0	12,4	2,0	6,9	77,9	11,5	16,1	4,9
Posición en el hogar									
Jefe	60,5	70,6	58,0	50,6	60,7	55,5	46,0	56,8	39,4
Cónyuge	19,0	15,7	19,9	23,8	17,3	26,9	18,8	16,0	19,4
Hijo	17,1	11,3	18,4	20,5	18,5	15,8	29,8	23,4	34,3
Otros	3,4	2,4	3,7	5,1	3,6	1,7	5,4	3,9	6,9
Rama de actividad									
Actividades primarias	0,9	1,9	0,7	0,4	0,7	0,2	0,3	0,5	16,5
Industria manufacturera	16,5	26,3	14,0	2,9	20,1	1,4	25,7	27,2	21,4
Electricidad, gas y agua	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	1,0	1,2	0,3
Construcción	14,8	7,2	16,7	3,6	23,3	1,8	5,2	3,0	9,4
Comercio, rest. y hoteles	33,7	35,1	33,3	86,1	19,4	2,0	14,8	13,7	18,7
Transporte, almacenaje y com.	6,3	5,8	6,4	1,9	9,4	0,2	8,6	8,9	8,2
Ss. financ., inmob. y empres.	10,4	12,9	9,8	1,0	7,7	52,3	9,0	11,2	5,8
Ss. com., soc. y personales	17,4	10,7	19,1	4,2	19,4	42,9	35,4	34,4	35,7
Intensidad de la participación^c									
Horas trabajadas	43,8	51,6	42,0	43,3	40,7	38,3	40,1	45,7	40,6
Tiempo completo	74,6	90,2	70,9	72,8	69,7	62,7	77,8	86,9	65,0
Parcial involuntario	15,6	2,7	18,7	15,9	20,6	18,0	11,2	4,7	19,7
Parcial voluntario	9,8	7,1	10,5	11,4	9,7	19,3	11,0	8,4	15,3
Antigüedad^d									
Hasta 1 año	21,3	10,3	23,8	30,8	23,3	11,0	31,3	19,1	53,8
Entre 1 y 5 años	26,1	20,5	27,3	32,8	26,7	21,7	31,1	31,4	30,3
Más de 5 años	52,7	69,1	48,8	36,4	50,0	67,2	37,6	49,5	15,9
Dotación de capital^e									
Propio	56,2	80,6	51,4	15,3	53,7	60,3	-	-	-
Prestado/alquilado	3,2	2,0	3,5	4,1	3,5	3,0	-	-	-
No tiene	40,6	17,4	45,2	80,6	42,9	36,7	-	-	-

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

Nota: ^alos promedios para cada uno de las categorías laborales del cuentapropismo no incluyen los datos de la base 1984, que no cuenta con información para aplicar la tipología propuesta; ^blos promedios para los asalariados registrados/no registrados no incluye los datos

CUADRO A.1. (cont.). CARACTERIZACIÓN DEL TRABAJO INDEPENDIENTE Y DEL TRABAJO ASALARIADO

Características	TOTAL PAÍS (1995-2009)								
	No asalariado						Asalariado		
	Todos	Patrón	Cuenta propia				TODOS	REG.	NO REG.
			TODOS	SUB.	OF.	PROF.			
Sexo									
Varón	69,6	76,8	72,0	64,2	71,9	57,6	56,5	60,1	52,7
Mujer	30,4	23,2	28,0	35,8	28,1	42,4	43,5	39,9	47,3
Edad									
Años	44,1	46,5	43,6	41,3	43,8	44,6	38,7	35,0	0,2
15-29	15,5	9,0	16,9	23,8	16,6	10,3	33,3	26,9	43,9
30-49	48,9	49,9	48,7	45,2	48,8	55,5	47,3	52,7	38,7
50 o más	35,6	41,1	34,4	31,0	34,6	34,2	19,4	20,5	17,4
Educación									
Años	10,3	12,1	10,0	7,9	9,6	16,3	10,7	11,7	9,2
Primaria incompleta	9,1	3,2	10,4	20,6	9,5	0,2	6,9	3,8	10,8
Primaria completa	25,4	15,5	27,6	34,6	28,9	0,9	22,9	17,6	30,1
Secundaria incompleta	17,9	13,9	18,7	21,2	20,4	1,5	18,6	14,9	24,1
Secundaria completa	19,8	24,5	18,7	15,4	21,3	3,8	20,9	23,6	17,1
Superior incompleta	10,3	14,3	9,4	6,1	11,0	6,0	13,8	15,9	11,1
Superior completa	17,5	28,6	15,2	2,1	8,9	87,6	17,0	24,1	6,8
Posición en el hogar									
Jefe	62,8	73,7	60,5	52,1	63,5	59,4	48,1	54,3	39,2
Cónyuge	19,7	17,2	20,2	22,7	17,5	26,5	20,0	19,7	19,4
Hijo	14,2	7,3	15,7	20,1	15,5	12,1	26,6	22,1	34,1
Otros	3,3	1,9	3,6	5,1	3,5	1,9	5,3	3,9	7,2
Rama de actividad									
Actividades primarias	14,0	2,9	20,1	1,4	25,7	27,2	0,0	0,0	0,0
Industria manufacturera	13,0	18,7	11,8	3,1	15,3	1,7	15,3	16,8	13,6
Electricidad, gas y agua	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,8	1,2	0,2
Construcción	15,0	7,7	16,6	4,7	22,2	1,7	5,7	3,0	9,9
Comercio, rest. y hoteles	34,8	36,8	34,3	80,9	23,7	1,9	16,7	15,1	19,7
Transporte, almacenaje y com.	6,4	7,0	6,3	2,8	8,3	0,2	7,8	7,6	8,6
Ss. financ., inmob. y empres.	11,7	14,5	11,1	1,6	7,8	57,1	9,1	11,1	6,3
Ss. com., soc. y personales	17,3	12,1	18,5	6,0	21,0	36,9	43,5	44,1	40,2
Intensidad de la participación^c									
Horas trabajadas	44,7	54,7	42,7	40,1	41,9	43,9	44,4	38,4	0,7
Tiempo completo	67,1	90,0	62,4	57,8	61,9	67,0	70,9	80,5	56,3
Parcial involuntario	22,0	3,0	25,8	26,4	27,5	16,8	14,0	6,5	25,5
Parcial voluntario	11,0	7,0	11,8	15,8	10,6	16,1	15,1	13,0	18,2
Antigüedad^d									
Hasta 1 año	20,4	8,8	22,8	27,1	22,8	9,4	28,9	15,8	50,8
Entre 1 y 5 años	27,0	21,9	28,1	35,2	27,3	21,6	32,1	31,4	33,1
Más de 5 años	52,6	69,2	49,1	37,7	49,9	68,9	39,0	52,8	16,1
Dotación de capital^e									
Propio	57,4	80,6	52,6	15,0	54,6	66,0	-	-	-
Prestado/alquilado	3,5	2,6	3,7	3,5	3,9	3,1	-	-	-
No tiene	39,1	16,9	43,7	81,5	41,6	30,8	-	-	-

de 1975, 1981 y 1984 por falta de información; ^clos promedios correspondientes a esta dimensión no incluyen los datos de 1974, 1981, 1983; ^dlos años promedios de antigüedad no incluyen los datos de 1974 a 1985; ^ela dotación de capital se refiere a la tenencia de maquinaria o equipos y la información sobre este aspecto está disponible sólo para el período 2003-2009.

CUADRO A.2. EVOLUCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO INDEPENDIENTE Y DEL TRABAJO ASALARIADO

Características	GBA (1974-1982)								
	No asalariado						Asalariado		
	Todos	Patrón	Cuenta propia				TODOS	REG.	NO REG.
			TODOS	SUB.	OF.	PROF.			
Sexo									
Varón	75,9	86,8	72,9	65,2	73,3	68,1	63,1	66,7	49,0
Mujer	24,1	13,2	27,1	34,8	26,7	31,9	36,9	33,3	51,0
Edad									
Años	42,9	44,4	42,5	42,8	42,4	43,1	35,9	36,8	34,0
15-29	17,7	9,9	19,9	20,6	19,1	16,1	38,7	35,9	48,5
30-49	49,1	55,4	47,4	43,7	49,2	54,5	41,4	43,2	28,3
50 o más	33,2	34,7	32,8	35,7	31,7	29,4	19,9	20,9	23,2
Educación									
Años	8,3	9,5	7,9	6,7	7,5	16,0	8,0	8,5	6,7
Primaria incompleta	17,3	8,9	19,7	24,3	20,3	0,0	19,6	15,1	28,0
Primaria completa	36,0	32,2	37,0	42,9	38,3	1,0	35,0	33,2	40,4
Secundaria incompleta	17,5	14,6	18,3	18,6	18,9	2,5	17,9	18,4	17,1
Secundaria completa	13,2	20,6	11,2	10,1	12,3	7,7	14,2	17,4	7,8
Superior incompleta	7,0	12,0	5,6	3,3	7,1	6,8	7,5	8,6	3,7
Superior completa	9,0	11,6	8,3	0,8	3,2	81,9	5,8	7,5	3,1
Posición en el hogar									
Jefe	0,7	0,8	0,6	0,6	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4
Cónyuge	15,1	9,0	16,8	23,7	15,2	20,9	14,5	12,1	18,6
Hijo	13,8	8,4	15,2	15,0	14,7	14,2	28,3	28,1	34,8
Otros	3,2	2,1	3,4	2,6	4,0	0,6	6,3	5,2	9,3
Rama de actividad									
Actividades primarias	0,4	1,3	0,2	0,0	0,4	0,0	0,2	0,1	0,5
Industria manufacturera	20,9	31,7	17,9	1,0	30,1	0,7	34,2	34,6	24,5
Electricidad, gas y agua	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	1,0	0,2
Construcción	15,2	8,0	17,2	1,0	27,0	2,4	6,3	5,8	7,1
Comercio, rest. y hoteles	34,3	37,5	33,5	91,5	11,9	3,4	12,9	13,1	15,2
Transporte, almacenaje y com.	5,0	4,4	5,2	1,4	9,1	0,0	6,9	7,1	3,5
Ss. financ., inmob. y empres.	7,7	8,1	7,6	0,7	6,5	54,6	7,1	9,2	2,6
Ss. com., soc. y personales	16,4	9,0	18,4	4,4	14,9	47,0	31,3	29,0	46,4
Intensidad de la participación									
Horas trabajadas	48,3	53,0	47,1	52,2	46,0	38,8	44,0	45,0	43,1
Tiempo completo	83,1	93,3	80,4	89,2	79,5	58,0	84,1	88,5	79,3
Parcial involuntario	7,8	0,8	9,7	6,0	10,2	16,3	5,4	3,1	7,0
Parcial voluntario	9,0	5,9	9,8	4,8	10,3	25,7	10,4	8,4	13,8
Antigüedad									
Hasta 1 año	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Entre 1 y 5 años	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Más de 5 años	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

CUADRO A.2. (cont.) EVOLUCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO INDEPENDIENTE Y DEL TRABAJO ASALARIADO

Características	GBA (1982-1991)								
	No asalariado						Asalariado		
	Todos	Patrón	Cuenta propia				TODOS	REG.	NO REG.
			TODOS	SUB.	OF.	PROF.			
Sexo									
Varón	73,3	82,8	71,1	65,0	75,2	54,4	60,6	65,7	52,5
Mujer	26,7	17,2	28,9	35,0	24,8	45,6	39,4	34,3	47,5
Edad									
Años	42,7	45,1	42,1	42,2	41,9	42,5	36,7	37,8	33,9
15-29	16,6	9,3	18,3	19,0	18,7	13,5	35,7	31,4	48,6
30-49	52,9	55,2	52,4	49,5	52,6	61,3	44,1	47,8	32,3
50 o más	30,5	35,5	29,3	31,5	28,8	25,2	20,2	20,8	19,1
Educación									
Años	9,1	10,4	8,7	7,3	8,2	15,9	8,7	9,4	7,4
Primaria incompleta	12,2	6,3	13,6	19,3	14,2	0,0	14,4	10,9	20,5
Primaria completa	32,3	26,0	33,7	40,8	35,6	1,6	31,9	28,9	38,5
Secundaria incompleta	19,3	15,8	20,1	18,8	22,8	1,6	19,1	18,2	21,7
Secundaria completa	16,2	22,6	14,7	14,0	15,7	7,8	16,1	19,5	9,1
Superior incompleta	7,8	12,5	6,7	5,2	7,1	9,0	8,9	10,2	6,2
Superior completa	12,3	16,9	11,2	1,9	4,5	80,0	9,5	12,2	4,0
Posición en el hogar									
Jefe	0,7	0,8	0,6	0,6	0,7	0,6	0,5	0,6	0,4
Cónyuge	16,7	11,0	18,1	23,8	15,4	25,5	17,6	15,3	19,7
Hijo	13,6	8,1	14,9	15,4	14,6	14,2	28,2	25,0	37,9
Otros	2,4	1,8	2,6	2,8	2,7	1,0	4,6	3,7	6,2
Rama de actividad									
Actividades primarias	0,7	2,0	0,4	0,4	0,4	0,5	0,2	0,1	0,4
Industria manufacturera	17,7	28,6	15,1	1,9	22,7	1,2	28,2	30,8	24,6
Electricidad, gas y agua	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	1,2	0,1
Construcción	13,4	6,5	15,1	2,1	21,8	0,9	4,4	2,9	7,5
Comercio, rest. y hoteles	34,2	35,2	33,9	88,6	18,5	1,9	13,6	12,5	17,8
Transporte, almacenaje y com.	5,5	4,4	5,8	1,6	8,9	0,1	7,2	8,5	4,1
Ss. financ., inmob. y empres.	8,9	11,5	8,2	0,9	5,8	45,6	8,4	10,0	4,8
Ss. com., soc. y personales	19,6	11,9	21,5	4,5	21,9	49,9	37,1	33,9	40,7
Intensidad de la participación									
Horas trabajadas	47,2	53,2	45,8	51,2	44,8	37,0	42,8	44,2	41,3
Tiempo completo	80,3	92,5	77,4	83,2	77,1	61,3	82,4	88,7	73,5
Parcial involuntario	10,9	1,6	13,1	8,8	13,7	20,5	7,5	4,0	11,9
Parcial voluntario	8,8	5,9	9,5	8,0	9,2	18,2	10,1	7,4	14,6
Antigüedad									
Hasta 1 año	20,7	11,4	22,8	32,7	21,2	11,9	31,7	20,2	57,3
Entre 1 y 5 años	24,1	19,1	25,3	27,7	24,8	20,8	28,1	28,9	26,7
Más de 5 años	55,2	69,5	51,8	39,6	54,0	67,3	40,2	50,9	16,0

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

CUADRO A.2. (cont.) EVOLUCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO INDEPENDIENTE Y DEL TRABAJO ASALARIADO

Características	GBA (1991-1995)								
	No asalariado						Asalariado		
	Todos	Patrón	Cuenta propia				Todos	REG.	NO REG.
			TODOS	SUB.	OF.	PROF.			
Sexo									
Varón	72,7	82,5	70,2	59,7	76,2	54,7	59,8	63,9	56,8
Mujer	27,3	17,5	29,8	40,3	23,8	45,3	40,2	36,1	43,2
Edad									
Años	42,9	45,4	42,2	41,5	42,5	42,3	36,3	37,5	33,2
15-29	17,5	8,8	19,7	22,8	18,9	16,8	36,6	31,6	48,8
30-49	52,1	55,8	51,1	46,5	51,7	58,6	45,2	49,5	35,4
50 o más	30,4	35,4	29,2	30,7	29,4	24,6	18,2	18,9	15,8
Educación									
Años	9,6	10,9	9,3	8,0	8,8	16,5	9,4	10,2	8,1
Primaria incompleta	9,0	4,0	10,3	15,8	9,9	0,0	9,8	6,9	13,2
Primaria completa	29,8	22,7	31,7	36,1	34,2	0,2	30,1	25,9	36,5
Secundaria incompleta	19,1	16,1	19,8	20,5	22,0	1,0	19,9	17,7	25,5
Secundaria completa	18,5	22,9	17,3	17,9	18,8	3,5	18,1	21,7	12,3
Superior incompleta	9,4	14,5	8,1	6,4	9,0	6,4	10,6	12,3	8,1
Superior completa	14,2	19,7	12,8	3,3	6,0	88,9	11,5	15,6	4,3
Posición en el hogar									
Jefe	0,7	0,8	0,6	0,5	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4
Cónyuge	17,2	11,7	18,6	27,2	14,2	27,9	17,9	15,9	18,1
Hijo	14,2	6,0	16,3	19,7	15,5	13,0	29,4	26,1	37,6
Otros	2,8	2,2	2,9	3,4	2,9	1,6	5,4	4,0	8,0
Rama de actividad									
Actividades primarias	0,9	2,6	0,4	0,2	0,5	0,3	0,3	0,2	0,4
Industria manufacturera	15,3	24,6	13,0	2,8	18,3	0,9	24,9	27,6	22,5
Electricidad, gas y agua	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	1,4	0,2
Construcción	13,6	6,1	15,5	4,4	21,8	0,6	4,2	2,5	8,1
Comercio, rest. y hoteles	33,7	35,2	33,2	85,5	18,1	1,2	15,5	14,2	20,2
Transporte, almacenaje y com.	6,9	6,2	7,1	1,3	10,2	0,3	8,4	8,8	8,9
Ss. financ., inmob. y empres.	10,6	12,5	10,2	2,0	6,5	59,8	9,1	10,7	6,7
Ss. com., soc. y personales	19,0	12,7	20,6	3,7	24,6	36,9	36,7	34,7	33,0
Intensidad de la participación									
Horas trabajadas	46,7	54,3	44,8	50,0	43,4	39,6	42,1	43,9	40,4
Tiempo completo	78,3	92,8	74,5	78,7	73,6	67,6	78,9	86,9	68,4
Parcial involuntario	12,8	1,5	15,7	10,2	18,1	14,7	10,3	4,7	17,7
Parcial voluntario	8,9	5,7	9,7	11,2	8,3	17,7	10,8	8,5	13,9
Antigüedad									
Hasta 1 año	21,7	13,2	23,8	34,2	21,4	14,4	33,6	22,9	56,3
Entre 1 y 5 años	27,0	21,4	28,5	30,0	28,8	20,8	29,8	30,2	28,5
Más de 5 años	51,3	65,4	47,7	35,8	49,8	64,8	36,6	47,0	15,1

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

CUADRO A.2. (cont.) EVOLUCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO INDEPENDIENTE Y DEL TRABAJO ASALARIADO

Características	GBA (1995-1998)								
	No asalariado						Asalariado		
	Todos	Patrón	Cuenta propia				TODOS	REG.	NO REG.
			TODOS	SUB.	OF.	PROF.			
Sexo									
Varón	70,9	80,1	68,4	55,6	76,0	57,9	59,1	62,3	56,0
Mujer	29,1	19,9	31,6	44,4	24,0	42,1	40,9	37,7	44,0
Edad									
Años	43,9	46,6	43,2	43,2	43,0	43,8	36,8	37,7	34,7
15-29	15,3	9,0	17,1	19,6	17,3	11,3	36,4	32,1	46,0
30-49	51,0	50,3	51,2	44,8	52,6	57,9	43,8	48,1	35,3
50 o más	33,6	40,7	31,7	35,7	30,2	30,9	19,8	19,9	18,7
Educación									
Años	10,1	11,7	9,7	7,8	9,2	16,3	9,8	10,7	8,6
Primaria incompleta	8,5	3,4	9,9	18,2	8,2	0,5	7,8	4,8	11,0
Primaria completa	25,7	15,6	28,4	35,5	30,9	1,5	27,8	23,2	34,3
Secundaria incompleta	19,5	15,6	20,5	20,1	24,6	1,8	19,9	17,3	24,2
Secundaria completa	18,0	23,9	16,4	17,2	18,9	3,1	18,6	21,4	14,6
Superior incompleta	9,7	16,3	7,9	5,9	9,4	4,5	12,7	15,3	9,6
Superior completa	18,6	25,1	16,8	3,1	8,0	88,6	13,2	17,9	6,2
Posición en el hogar									
Jefe	65,1	77,8	61,6	51,6	66,2	60,1	47,9	54,1	38,5
Cónyuge	19,0	14,5	20,2	29,4	14,9	27,0	17,7	16,4	17,4
Hijo	13,4	6,2	15,4	15,9	15,9	11,7	29,3	25,8	36,9
Otros	2,5	1,5	2,8	3,1	3,0	1,2	5,1	3,7	7,3
Rama de actividad									
Actividades primarias	0,5	1,6	0,2	0,0	0,2	0,2	0,3	0,2	0,4
Industria manufacturera	14,3	25,0	11,4	3,0	17,0	1,0	20,7	22,9	18,8
Electricidad, gas y agua	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,0	0,8	1,1	0,2
Construcción	13,4	4,3	15,9	2,2	24,9	0,3	4,8	2,6	9,2
Comercio, rest. y hoteles	31,1	32,6	30,7	88,6	12,2	1,3	15,4	13,8	19,7
Transporte, almacenaje y com.	7,8	8,6	7,6	0,6	12,0	0,3	9,3	9,2	10,5
Ss. financ., inmov. y empres.	13,8	16,0	13,2	1,6	7,8	63,5	10,8	13,2	7,5
Ss. com., soc. y personales	19,0	11,7	21,0	4,0	25,7	33,5	37,9	36,9	33,8
Intensidad de la participación									
Horas trabajadas	45,7	54,5	43,2	51,1	40,8	39,7	41,6	44,2	38,9
Tiempo completo	72,9	91,0	67,9	75,8	64,9	66,2	75,4	86,2	61,9
Parcial involuntario	20,0	3,1	24,6	15,6	29,4	19,7	15,6	6,3	26,9
Parcial voluntario	7,1	5,9	7,5	8,7	5,7	14,1	9,0	7,5	11,1
Antigüedad									
Hasta 1 año	22,2	9,7	25,6	32,4	26,2	8,5	36,0	22,9	59,5
Entre 1 y 5 años	27,9	21,7	29,6	32,8	28,0	31,0	30,4	32,3	26,8
Más de 5 años	50,0	68,7	44,8	34,8	45,7	60,5	33,5	44,8	13,7

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

CUADRO A.2. (cont.) EVOLUCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO INDEPENDIENTE Y DEL TRABAJO ASALARIADO

Características	GBA (1998-2002)								
	No asalariado						Asalariado		
	Todos	Patrón	Cuenta propia				TODOS	REG.	NO REG.
			TODOS	SUB.	OF.	PROF.			
Sexo									
Varón	69,5	77,0	67,7	54,6	75,1	56,7	56,5	59,5	53,1
Mujer	30,5	23,0	32,3	45,4	24,9	43,3	43,5	40,5	46,9
Edad									
Años	44,6	47,4	43,9	43,0	43,8	46,3	37,3	38,4	35,2
15-29	14,4	7,8	15,9	19,5	16,2	7,2	35,0	29,8	44,4
30-49	49,4	47,4	49,9	46,5	50,0	57,3	44,8	49,3	37,5
50 o más	36,2	44,8	34,1	33,9	33,9	35,5	20,3	21,0	18,2
Educación									
Años	10,1	11,8	9,7	7,8	9,3	16,5	10,3	11,4	8,9
Primaria incompleta	8,1	2,7	9,4	15,9	8,4	0,2	6,8	3,6	10,6
Primaria completa	26,5	17,9	28,6	37,6	30,0	0,8	23,9	18,7	30,4
Secundaria incompleta	18,5	14,7	19,4	20,9	22,2	1,2	19,5	15,9	24,8
Secundaria completa	19,2	22,7	18,4	18,3	21,2	3,6	19,3	22,0	16,0
Superior incompleta	9,5	12,5	8,7	5,8	10,6	3,7	14,3	16,9	11,1
Superior completa	18,2	29,5	15,6	1,6	7,7	90,5	16,2	22,9	7,0
Posición en el hogar									
Jefe	64,5	75,3	61,9	49,9	66,5	64,3	48,0	53,6	40,3
Cónyuge	19,5	17,1	20,0	28,4	15,2	27,0	19,4	18,6	19,1
Hijo	13,2	6,0	14,8	17,9	15,1	6,8	28,5	24,7	35,4
Otros	2,9	1,5	3,2	3,7	3,2	2,0	4,1	3,2	5,3
Rama de actividad									
Actividades primarias	0,6	1,4	0,4	0,1	0,5	0,6	0,4	0,4	0,4
Industria manufacturera	13,8	21,9	11,7	5,8	16,1	1,8	17,5	19,2	16,0
Electricidad, gas y agua	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,7	0,2
Construcción	15,2	6,3	17,4	2,8	26,4	1,7	4,4	2,2	8,2
Comercio, rest. y hoteles	30,8	32,7	30,3	84,1	13,1	1,3	15,9	14,5	19,4
Transporte, almacenaje y com.	7,5	9,0	7,2	2,3	10,5	0,2	9,5	8,8	11,3
Ss. financ., inmob. y empres.	12,4	18,2	11,1	0,5	7,3	55,0	11,1	14,7	6,5
Ss. com., soc. y personales	19,7	10,5	21,9	4,5	26,1	39,3	40,8	39,6	38,0
Intensidad de la participación									
Horas trabajadas	43,2	53,9	40,6	48,1	37,8	40,1	40,7	43,9	37,5
Tiempo completo	67,8	89,9	62,5	73,0	57,8	64,7	71,9	84,0	57,6
Parcial involuntario	25,3	5,5	30,1	20,1	35,8	21,5	18,6	7,8	31,0
Parcial voluntario	6,9	4,6	7,4	6,9	6,4	13,8	9,5	8,2	11,5
Antigüedad									
Hasta 1 año	25,9	11,2	29,4	37,4	29,4	12,3	35,1	20,2	58,2
Entre 1 y 5 años	24,0	19,7	25,0	28,3	25,1	15,7	29,0	30,2	27,1
Más de 5 años	50,2	69,0	45,6	34,3	45,5	72,0	35,9	49,6	14,8

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

CUADRO A.2. (cont.) EVOLUCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO INDEPENDIENTE Y DEL TRABAJO ASALARIADO

Características	GBA (2003-2009)								
	No asalariado						Asalariado		
	Todos	Patrón	Cuenta propia				TODOS	REG.	NO REG.
			TODOS	SUB.	OF.	PROF.			
Sexo									
Varón	66,6	74,6	65,1	71,7	64,5	50,9	55,8	59,6	50,3
Mujer	33,4	25,4	34,9	28,3	35,5	49,1	44,2	40,4	49,7
Edad									
Años	45,7	48,0	45,2	40,6	45,4	47,1	38,8	36,7	0,1
15-29	14,0	7,6	15,3	26,6	15,3	8,4	31,9	27,4	38,3
30-49	44,6	45,3	44,5	41,5	44,5	48,0	47,3	51,5	41,5
50 o más	41,4	47,1	40,2	31,9	40,2	43,6	20,7	21,1	20,3
Educación									
Años	10,6	12,4	10,3	7,5	10,3	16,1	12,1	9,4	0,1
Primaria incompleta	8,7	4,0	9,7	23,9	8,4	0,2	6,0	3,1	10,0
Primaria completa	23,9	14,3	25,8	32,0	25,1	2,0	21,2	15,2	29,4
Secundaria incompleta	16,2	11,1	17,2	27,1	17,2	1,1	17,3	13,2	23,0
Secundaria completa	20,2	23,4	19,5	10,5	22,1	6,0	22,8	24,9	19,8
Superior incompleta	11,4	13,3	10,9	4,0	13,8	8,2	14,1	17,0	10,2
Superior completa	19,7	34,0	17,0	2,5	13,4	82,5	18,5	26,5	7,5
Posición en el hogar									
Jefe	52,9	60,9	51,3	44,7	51,9	47,5	41,4	46,2	35,1
Cónyuge	18,4	17,7	18,5	14,8	18,3	27,3	17,1	16,2	18,3
Hijo	11,6	5,3	12,8	19,0	13,0	9,3	22,1	19,3	25,9
Otros	2,8	1,8	3,1	7,2	2,5	1,6	5,1	4,0	6,5
Rama de actividad									
Actividades primarias	1,9	2,7	1,7	1,0	1,8	0,0	0,8	0,7	0,9
Industria manufacturera	14,3	18,8	13,4	2,9	15,2	3,2	17,5	19,5	15,0
Electricidad, gas y agua	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,5	0,8	0,2
Construcción	14,8	8,2	16,1	7,3	16,5	2,0	5,7	2,7	9,9
Comercio, rest. y hoteles	36,7	38,1	36,3	80,5	32,7	3,4	18,5	16,6	21,0
Transporte, almacenaje y com.	5,3	5,3	5,3	2,6	5,8	0,2	8,3	8,4	8,4
Ss. financ., inmov. y empres.	12,4	15,4	11,9	1,9	11,3	47,7	10,6	13,5	6,7
Ss. com., soc. y personales	14,6	11,5	15,1	3,8	16,6	43,6	37,9	37,8	37,9
Intensidad de la participación									
Horas trabajadas	51,1	63,3	48,6	35,6	47,9	49,8	47,1	49,7	43,7
Tiempo completo	64,2	87,8	59,6	46,0	59,4	58,0	71,2	84,1	53,9
Parcial involuntario	21,4	2,4	25,2	31,9	26,5	18,2	13,4	4,3	25,3
Parcial voluntario	14,3	9,8	15,3	22,2	14,1	23,7	15,5	11,6	20,8
Antigüedad									
Hasta 1 año	18,0	7,1	20,1	22,0	20,7	8,7	25,5	13,6	45,1
Entre 1 y 5 años	27,7	21,0	28,9	40,7	28,1	22,7	36,1	34,7	37,5
Más de 5 años	54,4	71,9	51,0	37,4	51,2	68,6	38,4	51,7	17,4

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

CUADRO A.2. (cont.) EVOLUCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO INDEPENDIENTE Y DEL TRABAJO ASALARIADO

Características	TOTAL PAÍS (1995-1998)								
	No asalariado						Asalariado		
	Todos	Patrón	Cuenta propia				TODOS	REG.	NO REG.
			TODOS	SUB.	OF.	PROF.			
Sexo									
Varón	72,6	69,9	80,0	58,7	78,0	61,4	58,9	62,3	56,1
Mujer	27,4	30,1	20,0	41,3	22,0	38,6	41,1	37,7	43,9
Edad									
Años	43,2	40,4	42,6	42,1	42,6	43,2	36,5	37,8	33,8
15-29	16,2	7,9	17,8	21,1	17,4	12,0	35,6	29,5	47,9
30-49	51,8	45,7	51,8	47,0	52,7	59,1	46,5	52,0	36,0
50 o más	32,0	33,9	30,4	32,0	29,9	28,9	17,9	18,4	16,0
Educación									
Años	9,8	10,1	9,4	7,7	8,9	16,3	9,8	10,8	8,5
Primaria incompleta	10,0	3,1	11,6	18,9	10,2	0,4	8,6	5,2	12,9
Primaria completa	27,0	14,7	29,4	35,2	31,8	1,1	26,6	22,1	32,9
Secundaria incompleta	19,2	13,8	19,9	21,2	22,5	1,3	20,1	17,6	24,7
Secundaria completa	18,1	21,6	16,6	15,9	19,2	3,7	18,6	21,9	13,7
Superior incompleta	9,6	13,1	8,2	6,5	9,5	4,9	12,4	14,3	10,0
Superior completa	16,2	21,2	14,4	2,2	6,8	88,6	13,8	18,9	5,9
Posición en el hogar									
Jefe	65,0	67,5	62,1	50,4	67,6	61,4	48,1	54,6	37,6
Cónyuge	18,1	12,7	18,9	27,6	14,0	24,5	18,4	17,6	17,6
Hijo	14,1	5,9	15,8	18,0	15,4	12,4	28,4	24,0	37,5
Otros	2,9	1,4	3,1	4,0	3,0	1,7	5,1	3,8	7,3
Rama de actividad									
Actividades primarias	1,4	3,1	0,9	0,5	1,1	0,7	1,0	0,8	1,2
Industria manufacturera	12,9	18,8	10,8	2,9	16,1	1,3	17,7	19,5	15,9
Electricidad, gas y agua	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0	1,1	1,5	0,3
Construcción	14,9	5,3	16,9	3,2	25,9	1,2	5,4	3,2	9,8
Comercio, rest. y hoteles	32,9	30,5	32,6	84,9	14,4	1,6	15,2	13,7	19,2
Transporte, almacenaje y com.	6,9	6,8	6,7	1,6	10,1	0,4	8,2	8,0	9,2
Ss. financ., inmob. y empres.	11,3	11,5	10,8	1,2	6,5	60,3	8,6	10,2	6,3
Ss. com., soc. y personales	19,7	11,3	21,2	5,7	25,9	34,6	43,0	43,0	38,1
Intensidad de la participación									
Horas trabajadas	44,0	47,5	41,8	43,0	41,2	41,6	41,8	43,5	38,8
Tiempo completo	70,5	79,9	66,1	63,5	66,9	70,3	74,9	82,0	62,2
Parcial involuntario	21,4	2,2	25,3	26,6	26,2	16,4	13,9	7,4	25,3
Parcial voluntario	8,1	5,5	8,5	10,0	6,9	13,2	11,2	10,5	12,5
Antigüedad									
Hasta 1 año	19,9	8,0	22,4	29,2	21,8	8,8	31,9	19,3	55,3
Entre 1 y 5 años	28,6	21,4	29,7	34,7	28,0	26,6	30,4	31,2	28,9
Más de 5 años	51,5	58,0	47,9	36,1	50,2	64,6	37,7	49,5	15,8

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

CUADRO A.2. (cont.) EVOLUCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO INDEPENDIENTE Y DEL TRABAJO ASALARIADO

Características	TOTAL PAÍS (1998-2002)								
	No asalariado						Asalariado		
	Todos	Patrón	Cuenta propia				TODOS	REG.	NO REG.
			TODOS	SUB.	OF.	PROF.			
Sexo									
Varón	70,7	77,5	75,7	56,4	76,8	58,4	56,2	59,5	53,4
Mujer	29,3	22,5	24,3	43,6	23,2	41,6	43,8	40,5	46,6
Edad									
Años	43,8	46,9	43,2	42,1	43,4	44,4	37,2	38,6	34,7
15-29	15,8	8,5	17,4	21,5	16,7	10,3	34,1	27,5	45,4
30-49	50,0	49,4	50,1	46,7	50,2	58,5	46,6	52,1	37,9
50 o más	34,2	42,1	32,6	31,8	33,0	31,2	19,3	20,4	16,7
Educación									
Años	9,9	11,8	9,5	8,0	9,1	16,4	10,4	11,4	8,9
Primaria incompleta	9,0	3,2	10,3	15,2	9,8	0,1	6,8	3,7	10,6
Primaria completa	27,0	16,3	29,3	36,3	30,9	0,7	23,5	18,2	30,6
Secundaria incompleta	18,7	15,0	19,5	21,8	21,5	1,5	19,2	15,8	24,5
Secundaria completa	19,0	24,1	17,9	18,0	20,3	3,0	20,1	23,1	16,1
Superior incompleta	9,7	14,1	8,7	6,6	10,1	5,1	13,9	15,9	11,5
Superior completa	16,7	27,3	14,4	2,1	7,3	89,7	16,4	23,2	6,7
Posición en el hogar									
Jefe	63,9	75,0	61,5	50,1	66,8	61,0	48,4	54,6	39,7
Cónyuge	18,6	15,9	19,2	27,1	14,5	25,6	19,6	19,4	18,7
Hijo	14,4	7,4	15,9	18,7	15,3	11,2	27,4	22,8	35,3
Otros	3,1	1,6	3,4	4,0	3,4	2,2	4,5	3,1	6,4
Rama de actividad									
Actividades primarias	1,3	3,3	0,9	0,3	1,2	0,6	0,9	0,8	1,1
Industria manufacturera	12,8	19,6	11,3	4,2	16,2	1,3	14,6	16,1	13,2
Electricidad, gas y agua	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,8	1,2	0,2
Construcción	15,6	7,0	17,4	3,4	26,4	1,6	5,1	2,7	9,0
Comercio, rest. y hoteles	31,9	35,2	31,2	81,9	13,3	0,9	16,0	14,7	19,1
Transporte, almacenaje y com.	6,8	7,9	6,6	2,2	9,6	0,2	8,3	7,7	9,8
Ss. financ., inmov. y empres.	10,9	14,1	10,2	0,9	6,4	58,3	9,1	11,4	6,1
Ss. com., soc. y personales	20,6	12,8	22,3	7,0	26,8	37,1	45,2	45,4	41,3
Intensidad de la participación									
Horas trabajadas	41,7	53,5	39,4	42,3	37,7	40,8	40,8	43,1	37,2
Tiempo completo	65,5	90,6	60,6	61,8	58,8	67,8	71,1	80,2	57,2
Parcial involuntario	26,5	4,1	30,9	28,5	33,8	20,0	17,0	8,8	29,5
Parcial voluntario	8,0	5,4	8,6	9,7	7,4	12,1	11,9	11,0	13,3
Antigüedad									
Hasta 1 año	24,4	10,8	27,3	34,8	26,4	12,0	33,4	18,5	56,3
Entre 1 y 5 años	25,1	21,5	25,9	29,1	25,5	18,8	28,6	29,1	27,8
Más de 5 años	50,5	67,7	46,9	36,1	48,1	69,2	37,9	52,4	15,9

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

CUADRO A.2. (cont.) EVOLUCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO INDEPENDIENTE Y DEL TRABAJO ASALARIADO

Características	TOTAL PAÍS (2003-2009)								
	No asalariado						Asalariado		
	Todos	Patrón	Cuenta propia				TODOS	REG.	NO REG.
			TODOS	SUB.	OF.	PROF.			
Sexo									
Varón	66,9	74,3	65,3	72,2	65,3	54,3	55,7	59,4	50,6
Mujer	33,1	25,7	34,7	27,8	34,7	45,7	44,3	40,6	49,4
Edad									
Años	44,9	46,3	44,6	40,4	44,7	45,8	37,8	39,2	35,8
15-29	14,9	94,5	16,0	26,6	16,1	9,1	31,7	25,3	40,8
30-49	46,5	49,5	45,9	43,1	45,8	50,6	47,9	53,2	40,5
50 o más	38,6	41,1	38,1	30,3	38,2	40,3	20,3	21,5	18,7
Educación									
Años	10,6	12,4	10,2	7,5	10,0	16,2	12,1	8,0	0,1
Primaria incompleta	8,7	3,1	9,8	25,6	8,9	0,1	6,0	3,1	8,7
Primaria completa	23,4	14,3	25,3	32,9	25,8	1,1	20,5	14,9	24,1
Secundaria incompleta	16,6	11,9	17,6	20,9	18,6	1,7	17,4	13,1	19,8
Secundaria completa	21,3	24,8	20,5	13,1	23,1	4,4	22,7	24,8	16,3
Superior incompleta	11,2	14,2	10,6	5,4	12,5	7,1	14,4	16,7	9,4
Superior completa	18,8	31,8	16,1	2,0	11,0	85,6	19,1	27,4	6,3
Posición en el hogar									
Jefe	60,9	70,3	58,9	54,4	59,2	57,1	48,0	53,9	45,7
Cónyuge	21,4	19,8	21,8	17,2	21,6	28,7	20,9	20,9	23,9
Hijo	13,9	75,4	15,2	22,0	15,3	12,1	25,2	20,6	36,8
Otros	37,5	23,2	4,0	6,4	4,0	2,0	5,9	4,6	8,9
Rama de actividad									
Actividades primarias	2,1	3,1	1,9	0,9	2,1	0,2	1,5	1,3	1,5
Industria manufacturera	13,6	16,7	12,9	2,4	14,6	2,2	14,6	16,0	11,6
Electricidad, gas y agua	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,6	1,0	0,2
Construcción	14,5	8,9	15,7	6,5	17,0	2,0	6,5	3,3	10,0
Comercio, rest. y hoteles	37,9	39,0	37,5	79,1	35,6	2,9	18,3	16,5	18,9
Transporte, almacenaje y com.	5,8	6,1	5,8	3,8	6,2	0,1	7,3	7,2	6,8
Ss. financ., inmob. y empres.	12,4	15,2	11,9	2,4	9,7	53,6	9,2	11,3	5,8
Ss. com., soc. y personales	13,7	10,9	14,2	5,0	14,7	39,0	42,0	43,4	36,9
Intensidad de la participación									
Horas trabajadas	47,6	55,9	45,8	37,3	45,5	47,6	43,3	46,0	33,5
Tiempo completo	66,6	88,8	61,9	52,5	61,6	64,3	69,0	80,1	44,9
Parcial involuntario	18,7	2,6	22,0	23,9	23,5	14,8	11,6	4,1	18,9
Parcial voluntario	14,7	8,6	16,1	23,6	14,9	20,9	19,4	15,8	20,9
Antigüedad									
Hasta 1 año	17,6	7,2	19,7	19,5	20,6	7,7	24,3	12,6	40,5
Entre 1 y 5 años	27,7	21,7	28,9	40,9	28,4	21,3	35,4	32,5	36,7
Más de 5 años	54,6	71,2	51,4	39,7	51,0	71,0	40,3	54,8	14,5

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

CUADRO A.3. ESTRUCTURA DEL TRABAJO NO ASALARIADO INFORMAL Y FORMAL

Características	GBA (1974-2009)				TOTAL PAÍS (2003-2009)			
	Definición 1		Definición 2		Definición 1		Definición 2	
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal
Sexo								
Varón	68,1	66,3	60,2	74,6	70,0	66,9	61,4	75,2
Mujer	31,9	33,7	39,8	25,4	30,0	33,1	38,6	24,8
Edad								
Años	42,1	43,7	42,2	42,6	43,9	45,6	43,1	44,9
15-29	18,4	12,3	21,3	14,1	16,6	9,5	20,8	11,7
30-49	48,0	52,5	43,9	52,7	48,1	52,8	44,5	51,8
50 o más	33,6	35,2	34,7	33,2	35,3	37,7	34,7	36,5
Educación								
Años	8,3	13,6	7,8	10,4	9,1	15,0	8,3	11,3
Primaria incompleta	16,0	4,7	18,7	10,2	10,7	0,7	15,3	5,0
Primaria completa	32,6	8,8	36,4	22,3	29,4	4,3	34,1	19,4
Secundaria incompleta	19,9	7,2	19,5	16,6	20,3	5,3	20,5	16,0
Secundaria completa	17,2	13,6	14,9	18,1	21,3	11,5	17,5	21,3
Superior incompleta	8,2	10,9	6,6	10,4	10,3	10,0	7,9	11,9
Superior completa	6,0	54,8	4,0	22,5	7,9	68,1	4,7	26,4
Posición en el hogar								
Jefe	59,6	64,4	52,5	67,3	62,0	67,0	53,6	69,3
Cónyuge	19,0	20,6	23,5	15,5	19,3	21,7	23,7	16,9
Hijo	17,7	13,2	19,9	14,4	15,0	9,7	18,4	11,2
Otros	3,7	1,8	4,1	2,8	3,6	1,6	4,2	2,6
Rama de actividad								
Actividades primarias	0,8	1,2	0,9	0,9	1,7	1,6	1,5	1,8
Industria manufacturera	16,6	17,2	13,0	18,9	13,5	10,4	11,4	14,0
Electricidad, gas y agua	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1
Construcción	16,8	3,7	13,6	15,2	17,2	3,9	16,0	14,1
Comercio, rest. y hoteles	39,1	13,1	52,3	20,5	39,0	12,1	48,8	25,5
Transporte, almacenaje y com.	6,9	3,9	3,7	8,3	6,9	3,7	3,8	8,2
Ss. financ., inmov. y empres.	5,7	35,1	3,2	16,2	6,1	41,8	3,6	17,4
Ss. com., soc. y personales	14,0	25,7	13,3	20,0	15,7	26,4	14,8	18,9
Intensidad de la participación^a								
Horas trabajadas	42,3	42,7	40,3	44,3	45,0	48,2	41,1	48,9
Tiempo completo	71,8	74,6	63,5	79,9	67,5	78,1	55,7	78,5
Parcial involuntario	16,2	9,5	22,4	8,8	22,0	10,0	31,3	12,5
Parcial voluntario	8,9	12,7	11,0	8,2	10,5	11,9	13,0	9,0
Antigüedad^b								
Hasta 1 año	23,6	9,6	30,9	13,0	22,6	8,8	30,4	13,5
Entre 1 y 5 años	27,2	20,2	28,9	23,5	28,2	20,9	30,5	24,7
Más de 5 años	49,3	70,2	40,1	63,5	49,2	70,3	39,1	61,7
Dotación de capital^c								
Propio	53,1	72,1	45,5	65,6	53,9	76,1	44,5	65,5
Prestado/alquilado	3,3	2,8	3,8	2,6	3,6	3,0	4,0	3,2
No tiene	43,6	25,1	50,7	31,8	42,5	20,9	51,5	31,3

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

Nota: de acuerdo con la definición 1, son trabajadores independientes informales los no profesionales en firmas no públicas de menos de seis personas. En el GBA no se consideró el tipo de establecimiento (público y privado) por falta de información. Según la definición 2, los autónomos informales son los no calificados y aquellos no profesionales con algún grado de calificación, si su ingreso laboral se ubica en los cuatro primeros deciles de la distribución para el total de ocupados y trabajan en firmas de menos de seis personas. ^aLos promedios correspondientes a esta dimensión no incluyen los datos de 1974, 1981, 1983; ^blos años promedios de antigüedad no incluyen los datos de 1974 a 1985; ^cla dotación de capital se refiere a la tenencia de maquinaria o equipos y la información sobre este aspecto está disponible sólo para el período 2003-2009.

CUADRO A.4. BRECHAS DE INGRESOS LABORALES HORARIOS ENTRE CATEGORÍAS OCUPACIONALES, GBA Y TOTAL
PAÍS, 1985-2009

	GBA							
	TI/A	CP/A	P/A	CP/P	CPS/ANR	CPO/CP	CPS/CP	CPS/CPO
Oct. 85	-0,488 (0,003)	-0,482 (0,003)	-0,477 (0,007)	0,111 (0,008)	-0,456 (0,007)	-0,633 (0,015)	-0,742 (0,019)	-0,297 (0,007)
Oct. 86	0,145 (0,001)	0,071 (0,001)	0,533 (0,002)	-0,375 (0,002)	-0,066 (0,002)	-0,228 (0,005)	-0,516 (0,007)	-0,287 (0,002)
Oct. 87	0,057 (0,001)	-0,011 (0,001)	0,366 (0,002)	-0,361 (0,002)	-0,143 (0,003)	-0,513 (0,004)	-0,861 (0,006)	-0,229 (0,002)
Oct. 88	-0,696 (0,002)	-0,705 (0,002)	-0,657 (0,006)	-0,001 (0,006)	-0,866 (0,005)	-0,289 (0,012)	-0,472 (0,017)	-0,594 (0,006)
Oct. 89	-1,016 (0,003)	-0,933 (0,003)	-1,468 (0,007)	0,589 (0,008)	-0,686 (0,009)	-0,750 (0,014)	-0,237 (0,028)	-0,279 (0,009)
Oct. 90	-1,302 (0,003)	-1,226 (0,003)	-1,608 (0,006)	0,410 (0,007)	-1,218 (0,006)	-0,060 (0,015)	-1,389 (0,020)	-0,523 (0,006)
Oct. 91	-1,059 (0,003)	-1,054 (0,003)	-1,132 (0,007)	0,130 (0,007)	-1,675 (0,005)	-0,044 (0,020)	0,570 (0,026)	-1,107 (0,006)
Oct. 92	-0,981 (0,003)	-0,964 (0,003)	-0,895 (0,006)	0,523 (0,009)	-1,325 (0,006)	-1,358 (0,015)	-2,151 (0,019)	-0,513 (0,007)
Oct. 93	-0,588 (0,002)	-0,522 (0,002)	-0,779 (0,006)	0,754 (0,008)	-1,015 (0,005)	-0,109 (0,013)	-1,266 (0,021)	-0,642 (0,006)
Oct. 94	-0,449 (0,002)	-0,393 (0,002)	-0,748 (0,006)	0,467 (0,008)	-0,776 (0,005)	0,416 (0,013)	-0,122 (0,023)	-0,599 (0,005)
Oct. 95	-0,044 (0,001)	-0,069 (0,001)	0,175 (0,002)	0,062 (0,003)	-0,272 (0,003)	-0,558 (0,005)	-1,125 (0,009)	-0,394 (0,003)
Oct. 96	-0,121 (0,001)	-0,178 (0,001)	0,289 (0,002)	-0,217 (0,003)	-0,566 (0,003)	-0,529 (0,004)	-1,134 (0,006)	-0,592 (0,004)
Oct. 97	-0,056 (0,001)	-0,088 (0,001)	0,152 (0,002)	-0,248 (0,003)	-0,334 (0,003)	-0,333 (0,004)	-0,694 (0,006)	-0,423 (0,003)
Oct. 98	-0,058 (0,001)	-0,088 (0,001)	0,166 (0,002)	-0,049 (0,003)	-0,233 (0,002)	-0,652 (0,006)	-0,936 (0,010)	-0,305 (0,002)
Oct. 99	-0,070 (0,001)	-0,100 (0,001)	0,167 (0,002)	-0,024 (0,003)	-0,294 (0,002)	-0,195 (0,004)	-0,515 (0,005)	-0,413 (0,002)
Oct. 00	-0,103 (0,001)	-0,116 (0,001)	0,020 (0,003)	-0,009 (0,003)	-0,389 (0,002)	-0,482 (0,006)	-1,246 (0,009)	-0,625 (0,003)
Oct. 01	-0,212 (0,001)	-0,228 (0,001)	-0,051 (0,002)	0,010 (0,003)	-0,498 (0,003)	-0,586 (0,006)	-0,969 (0,013)	-0,527 (0,003)
Oct. 02	-0,201 (0,001)	-0,236 (0,001)	0,087 (0,002)	-0,204 (0,004)	-0,498 (0,002)	-0,244 (0,006)	-0,713 (0,005)	-0,505 (0,003)
May. 03	-0,066 (0,001)	-0,083 (0,001)	0,096 (0,002)	-0,053 (0,003)	-0,204 (0,003)	-0,422 (0,004)	-1,243 (0,013)	-0,222 (0,003)
4T 03	-0,295 (0,001)	-0,293 (0,001)	-0,234 (0,003)	0,164 (0,004)	-0,591 (0,003)	-0,182 (0,007)	-1,323 (0,016)	-0,992 (0,006)
4T 04	-0,260 (0,001)	-0,233 (0,001)	-0,340 (0,003)	0,444 (0,003)	-0,509 (0,003)	-0,763 (0,004)	-1,435 (0,007)	-0,517 (0,003)
4T 05	-0,213 (0,001)	-0,231 (0,001)	-0,017 (0,002)	0,068 (0,003)	-0,355 (0,004)	-0,396 (0,004)	-1,193 (0,008)	-0,306 (0,004)
4T 06	-0,224 (0,001)	-0,252 (0,001)	0,017 (0,002)	-0,046 (0,003)	-0,119 (0,003)	-0,766 (0,004)	-1,082 (0,009)	-0,051 (0,003)
4T 07	-0,168 (0,001)	-0,206 (0,001)	0,055 (0,002)	-0,034 (0,003)	-0,393 (0,004)	-0,658 (0,003)	-0,556 (0,007)	-0,366 (0,004)
4T 08	-0,263 (0,001)	-0,263 (0,001)	-0,255 (0,002)	0,069 (0,002)	-0,136 (0,003)	-0,619 (0,004)	-0,246 (0,010)	-0,124 (0,004)
4T 09	-0,311 (0,001)	-0,348 (0,001)	-0,050 (0,002)	-0,197 (0,002)	-0,484 (0,004)	-0,462 (0,004)	-0,560 (0,008)	-0,443 (0,004)

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

Nota: TI = trabajador independiente, A = asalariado, CP = cuentapropista, P = patrón, CPS = cuentapropista de subsistencia, ANR = asalariado no registrado, CPO = cuentapropista de oficio, CPP = cuentapropista profesional. Entre paréntesis se reportan los errores estándares robustos. Las brechas fueron computadas a partir de la estimación por MCO de una regresión donde la variable dependiente es el logaritmo del ingreso laboral horario y las variables independientes incluyen una *dummy* para los grupos laborales cuyas remuneraciones se comparan, así como controles adicionales relacionados con el sexo, la edad, la posición en el hogar, la calificación de la tarea y el nivel educativo de los trabajadores.

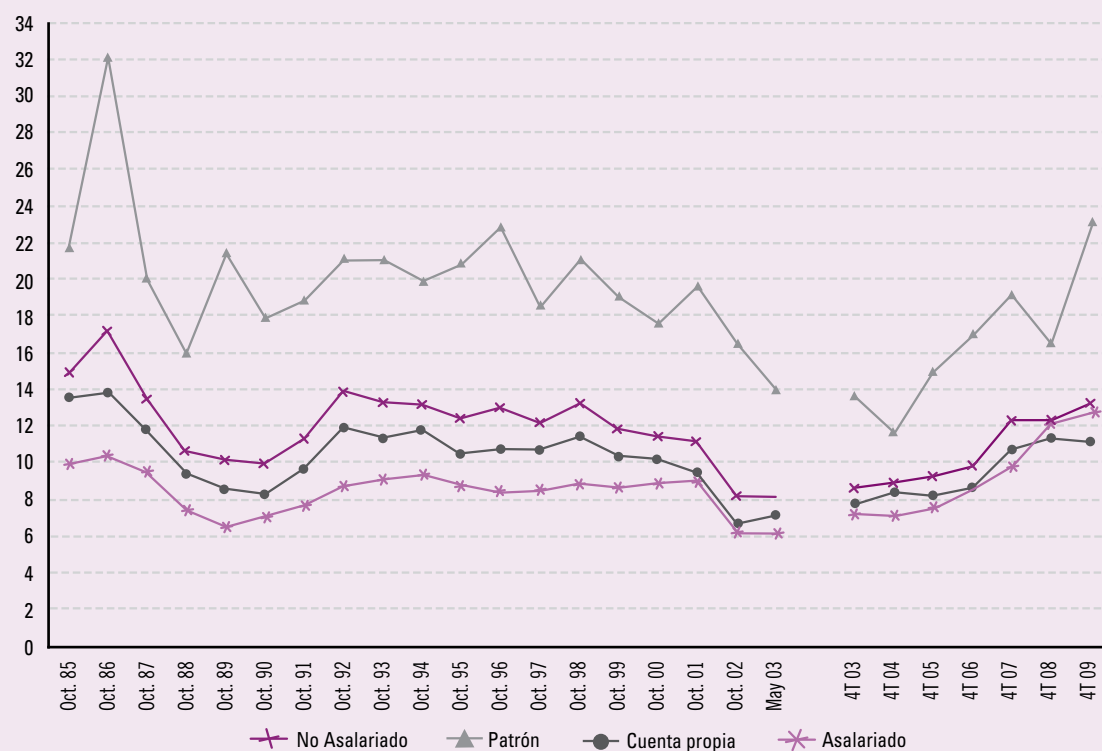
CUADRO A.4 (cont.). BRECHAS DE INGRESOS LABORALES HORARIOS ENTRE CATEGORÍAS OCUPACIONALES, GBA
Y TOTAL PAÍS, 1995-2009

	TOTAL PAÍS							
	TI/A	CP/A	P/A	CP/P	CPS/ANR	CPO/PPP	CPS/PPP	CPS/CPO
Oct. 95	-0,079 (0,001)	-0,130 (0,001)	0,252 (0,002)	-0,253 (0,002)	-0,285 (0,002)	-0,414 (0,004)	-1,001 (0,007)	-0,383 (0,002)
Oct. 96	-0,153 (0,001)	-0,216 (0,001)	0,268 (0,002)	-0,372 (0,002)	-0,427 (0,002)	-0,519 (0,004)	-1,043 (0,005)	-0,441 (0,002)
Oct. 97	-0,111 (0,001)	-0,148 (0,001)	0,144 (0,002)	-0,251 (0,003)	-0,318 (0,002)	-0,329 (0,004)	-0,788 (0,007)	-0,408 (0,002)
Oct. 98	-0,116 (0,001)	-0,152 (0,001)	0,152 (0,002)	-0,152 (0,002)	-0,263 (0,002)	-0,628 (0,004)	-0,889 (0,008)	-0,339 (0,002)
Oct. 99	-0,140 (0,001)	-0,172 (0,001)	0,104 (0,001)	-0,060 (0,002)	-0,332 (0,002)	-0,401 (0,003)	-0,799 (0,005)	-0,429 (0,002)
Oct. 00	-0,190 (0,001)	-0,204 (0,001)	-0,053 (0,002)	0,005 (0,003)	-0,389 (0,002)	-0,548 (0,004)	-1,200 (0,008)	-0,527 (0,002)
Oct. 01	-0,256 (0,001)	-0,284 (0,001)	-0,017 (0,002)	-0,082 (0,002)	-0,486 (0,002)	-0,506 (0,004)	-1,091 (0,007)	-0,505 (0,002)
Oct. 02	-0,250 (0,001)	-0,284 (0,001)	0,047 (0,002)	-0,207 (0,003)	-0,467 (0,002)	-0,390 (0,004)	-1,148 (0,008)	-0,469 (0,002)
May. 03	-0,177 (0,001)	-0,205 (0,001)	0,094 (0,002)	-0,154 (0,002)	-0,243 (0,002)	-0,407 (0,003)	-1,141 (0,006)	-0,270 (0,002)
4T 03	-0,339 (0,001)	-0,293 (0,001)	-0,234 (0,003)	0,155 (0,001)	-0,515 (0,003)	-0,157 (0,003)	-1,152 (0,002)	-0,865 (0,004)
4T 04	-0,306 (0,001)	-0,233 (0,001)	-0,340 (0,003)	0,280 (0,002)	-0,442 (0,002)	-0,735 (0,003)	-1,353 (0,006)	-0,412 (0,002)
4T 05	-0,292 (0,001)	-0,231 (0,001)	-0,017 (0,002)	0,060 (0,002)	-0,337 (0,002)	-0,504 (0,003)	-1,137 (0,007)	-0,275 (0,003)
4T 06	-0,311 (0,001)	-0,252 (0,001)	0,017 (0,002)	-0,109 (0,002)	-0,139 (0,002)	-0,638 (0,003)	-0,957 (0,007)	-0,055 (0,002)
4T 07	-0,265 (0,001)	-0,206 (0,001)	0,055 (0,002)	-0,043 (0,002)	-0,308 (0,003)	-0,639 (0,003)	-0,750 (0,007)	-0,269 (0,003)
4T 08	-0,329 (0,001)	-0,263 (0,001)	-0,255 (0,002)	0,018 (0,002)	-0,285 (0,002)	-0,625 (0,003)	-0,640 (0,008)	-0,233 (0,003)
4T 09	-0,374 (0,001)	-0,348 (0,001)	-0,050 (0,002)	-0,115 (0,002)	-0,389 (0,003)	-0,473 (0,003)	-0,655 (0,006)	-0,304 (0,003)

Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

Nota: TI = trabajador independiente, A = asalariado, CP = cuentapropista, P = patrón, CPS = cuentapropista de subsistencia, ANR = asalariado no registrado, CPO = cuentapropista de oficio, CPP = cuentapropista profesional. Entre paréntesis se reportan los errores estándares robustos. Las brechas fueron computadas a partir de la estimación por MCO de una regresión donde la variable dependiente es el logaritmo del ingreso laboral horario y las variables independientes incluyen una *dummy* para los grupos laborales cuyas remuneraciones se comparan, así como controles adicionales relacionados con el sexo, la edad, la posición en el hogar, la calificación de la tarea y el nivel educativo de los trabajadores.

GRÁFICO A.1. INGRESOS LABORALES PROMEDIOS POR HORA SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL (EN \$ DE 2008), GBA, 1985-2009



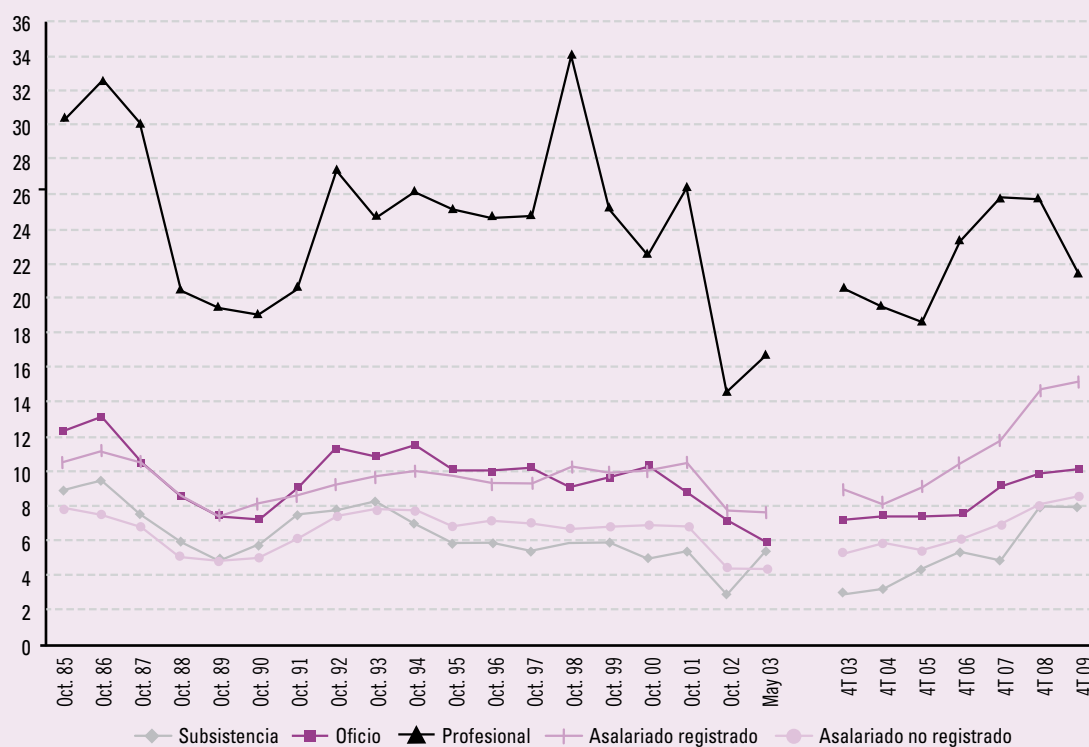
Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

GRÁFICO A.2. INGRESOS LABORALES PROMEDIOS POR HORA SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL (EN \$ DE 2008), TOTAL AGLOMERADOS, 1995-2009



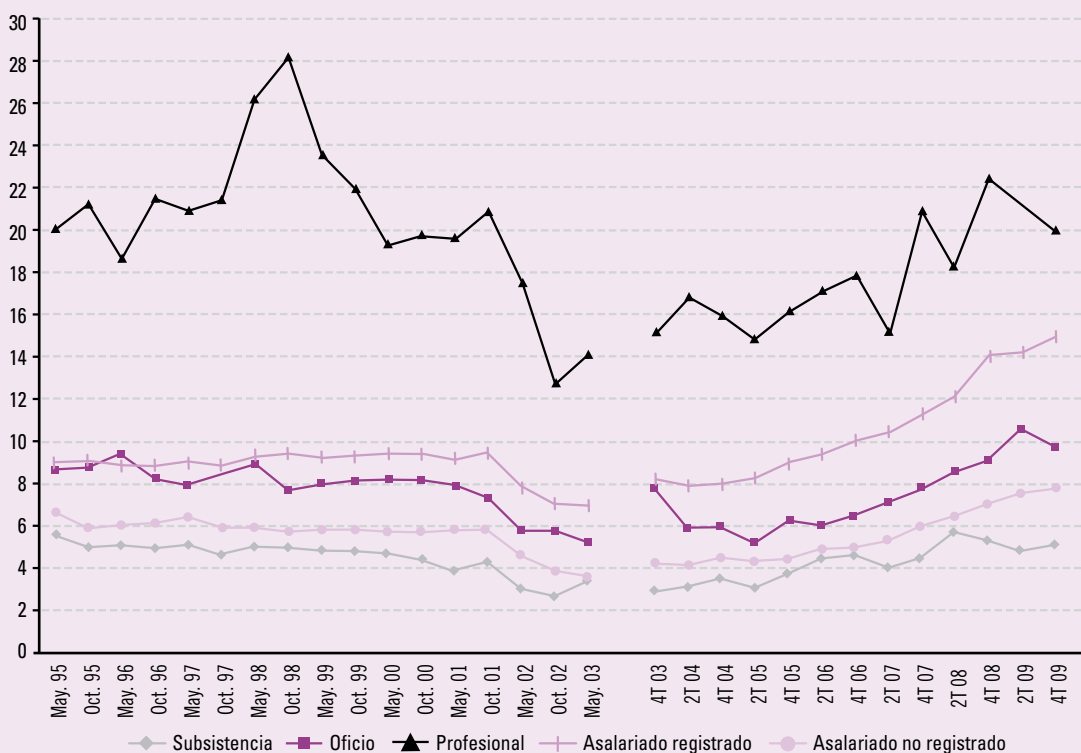
Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

GRÁFICO A.3. INGRESOS LABORALES PROMEDIOS POR HORA DE LOS CUENTAPROPISTAS SEGÚN CATEGORÍA LABORAL Y DE LOS ASALARIADOS REGISTRADOS Y NO REGISTRADOS (EN \$ DE 2008), GBA, 1985-2009



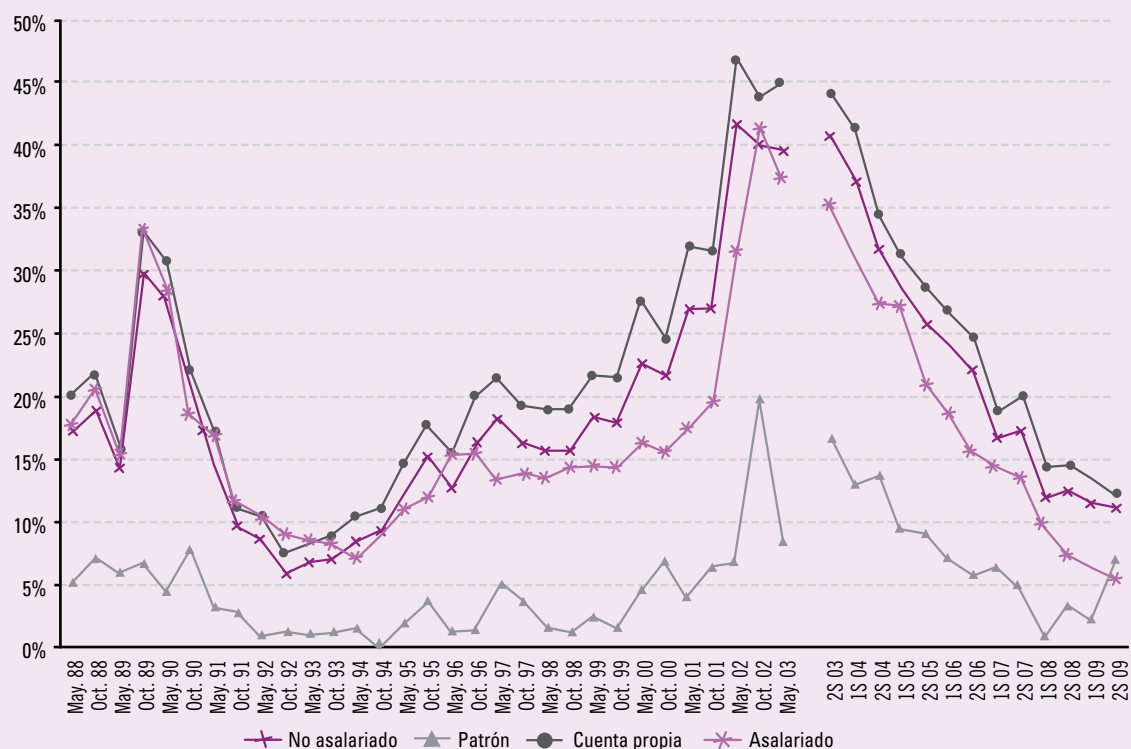
Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

GRÁFICO A.4. INGRESOS LABORALES PROMEDIOS POR HORA DE LOS CUENTAPROPISTAS SEGÚN CATEGORÍA LABORAL Y DE LOS ASALARIADOS REGISTRADOS Y NO REGISTRADOS (EN \$ DE 2008), TOTAL AGLOMERADOS, 1995-2009



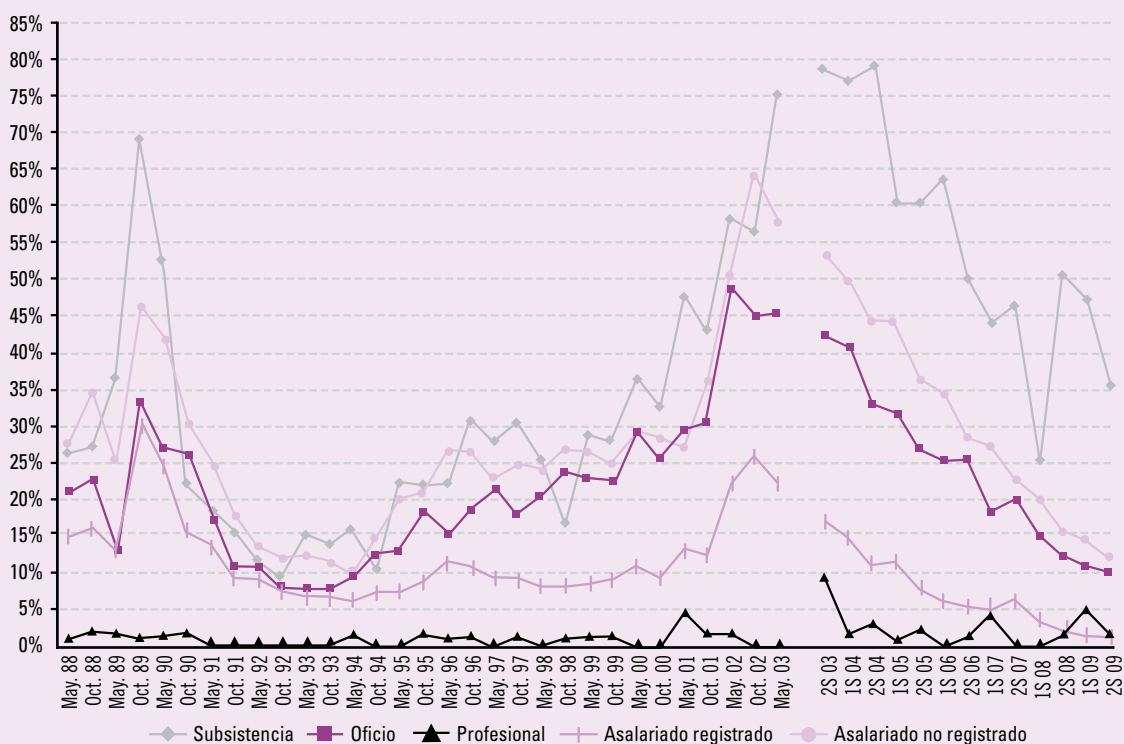
Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

GRÁFICO A.5. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE POBREZA SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL, GBA, 1988-2009



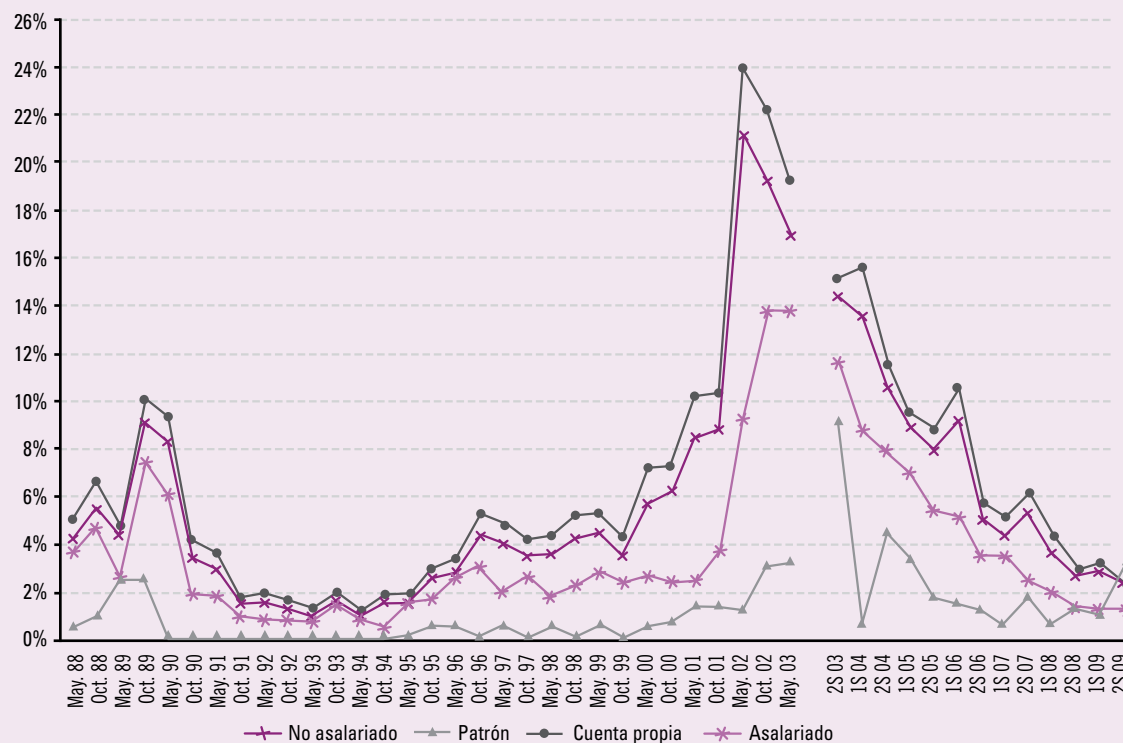
Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

GRÁFICO A.6. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE POBREZA DE LOS CUENTAPROPISTAS SEGÚN CATEGORÍA LABORAL Y DE LOS ASALARIADOS REGISTRADOS Y NO REGISTRADOS, GBA, 1988-2009



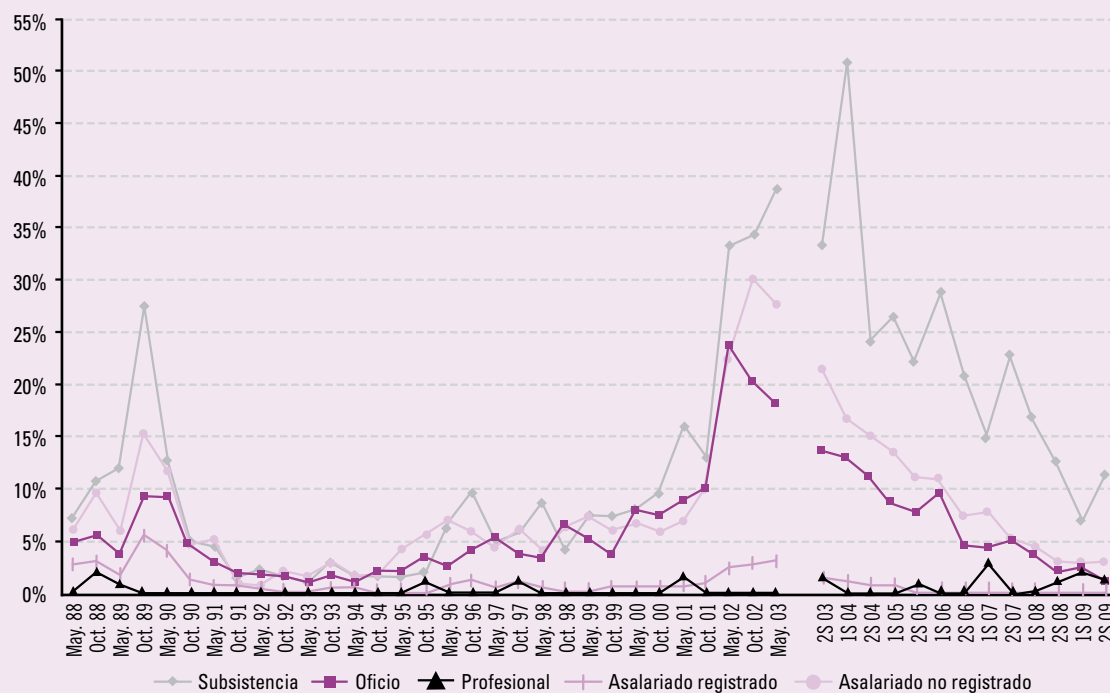
Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

GRÁFICO A.7. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE INDIGENCIA SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL, GBA, 1988-2009



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

GRÁFICO A.8. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE INDIGENCIA DE LOS CUENTAPROPISTAS SEGÚN CATEGORÍA LABORAL Y DE LOS ASALARIADOS REGISTRADOS Y NO REGISTRADOS, GBA, 1988-2009



Fuente: elaboración propia con datos de la EPH, INDEC.

CAPÍTULO 4

LA INFORMALIDAD EN EL TRABAJO INDEPENDIENTE: ¿ESCAPE O EXCLUSIÓN?

*Daniel Contartese, Ximena Mazorra, Lila Schachtel y Diego Schleser**

* Daniel Contartese, Ximena Mazorra y Lila Schachtel son analistas laborales de la Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Diego Schleser es Director General de Estudios y Estadísticas Laborales de la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

1. Introducción

Conocer las características del trabajo independiente informal y las particularidades que éste asume resulta de sumo interés, ya que brinda elementos para investigar las posibles causas que originan esta situación.

La complejidad del estudio de este subconjunto ocupacional se deriva, en parte, de la complejidad que reúne el concepto de “trabajador independiente”. Bajo esta denominación se engloban situaciones de inserción laboral muy heterogéneas, así como de protección social, de nivel de ingresos y de otras variables analizadas en la literatura especializada.

Un debate medular sobre el trabajo independiente y las características informales que habitualmente presenta se centra en determinar si el trabajar de manera independiente es una elección voluntaria del trabajador o la respuesta ante una situación de necesidad, es decir, si se manifiesta como la única opción que permite la subsistencia de los trabajadores.

En los siguientes apartados se expondrán dos perspectivas teóricas que desarrollan este debate y se presentan algunas precisiones sobre la fuente de información utilizada. A continuación, se realiza una breve caracterización de los trabajadores independientes informales y de los cuentapropistas en particular y se expone evidencia empírica, obtenida a partir del Módulo de Informalidad Laboral aplicado a la Encuesta Permanente de Hogares (MTEySS-BM-INDEC, 2007). Esta información permite suponer que, en la mayoría de los casos, los trabajadores independientes –al menos en la Argentina de principios del siglo XXI– se ven excluidos de los circuitos formales de trabajo y, por lo tanto, su elección responde a una situación en la que no existe alternativa.

2. Perspectivas teóricas

Pensar el trabajo independiente obliga necesariamente a plantear la heterogeneidad que la categoría encierra. En efecto, dentro de esta condición se engloban situaciones ocupacionales tan diversas como los empleadores y los trabajadores por cuenta propia, sean éstos vendedores ambulantes o profesionales (Lepore y Schleser, 2006). Esto ha implicado que el debate teórico y conceptual que permita definir la razón de ser del trabajo independiente haya sido complejo y todavía permanezca inconcluso. A la vez, este debate no se establece exclusivamente sobre esta categoría, sino que suele combinarse con los debates acerca de la informalidad laboral, el sector informal y la economía informal.

Este cruce de categorías se basa en evidencia empírica, ya que tiende a observarse una relación muy estrecha entre la informalidad y el trabajo independiente, dado que la mayoría de los trabajadores independientes son informales y, además, representan una parte muy importante de la informalidad laboral en su conjunto (Bertranou y Saravia, 2009).

En primer lugar, es necesario precisar qué situaciones ocupacionales quedan definidas dentro de la categoría de trabajador independiente. De acuerdo con la Clasificación Internacional de la Situación de Empleo (OIT, 1993) se define como “trabajadores independientes” a todos aquellos trabajadores cuya remuneración depende directamente de los beneficios o del potencial para realizar beneficios derivados de los bienes o servicios producidos por una empresa, incluyendo las empresas unipersonales. Esto significa que se incluye dentro del conjunto de los trabajadores independientes a los empleadores, los trabajadores por cuenta propia, los integrantes de cooperativas de productores y los trabajadores familiares auxiliares.

Desde esta concepción, se define como “trabajadores por cuenta propia” (categoría mayoritaria dentro de los independientes) a aquellas personas que, trabajando por su cuenta o con uno o más socios, tienen un trabajo independiente y no han contratado de manera continua a ningún trabajador para que trabaje con ellos durante el período de referencia.

En síntesis, la categoría “trabajador independiente” engloba –efectivamente– situaciones diferentes en cuanto al tipo de inserción laboral, la protección social, el nivel de ingresos obtenido y otras variables comúnmente analizadas en la literatura especializada. Esta heterogeneidad obliga a ser sumamente cuidadosos al momento de explicar las razones que propician el trabajo independiente. A continuación, se retoman sólo algunas de las líneas teóricas que intentan dar cuenta del trabajo independiente y de las características informales que mayoritariamente adquiere este tipo de inserción.

Uno de los marcos de interpretación que ha tenido especial influencia para analizar el trabajo por cuenta propia informal es el denominado enfoque de la “heterogeneidad estructural de los mercados de trabajo”, desarrollado por la CEPAL y continuado luego por la OIT y el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe - PREALC (OIT, 1972 y 1991; PREALC, 1981). En este enfoque se parte de la hipótesis de que las economías subdesarrolladas se caracterizan por una conformación dual de sus estructuras productivas, donde coexisten un sector atrasado o informal y un sector moderno o formal, de avanzada tecnología y elevada productividad. De esta configuración, surge entonces un mercado de trabajo segmentado, que expresa la segmentación estructural propia de las sociedades que experimentan procesos de modernización parcial en sus estructuras productivas.

Desde la perspectiva del PREALC, la “informalidad” abarca las unidades productivas de pequeña escala en el medio urbano, de reducida cantidad de capital por trabajador, de organización rudimentaria, baja productividad, escasa capacidad de acumulación y bajo nivel tecnológico, limitada división social del trabajo y predominio de actividades unipersonales que, generalmente, involucran relaciones de trabajo familiares y presentan un escaso desarrollo de relaciones salariales. Es decir que en este sector si bien pueden encontrarse diversos tipos de inserción laboral se debe considerar que el cuentapropismo, especialmente el definido como de “subsistencia”, es un componente central, que incluso muchas veces se utiliza como un indicador clave para establecer la informalidad laboral.

Desde este enfoque, el surgimiento de estas unidades económicas es el resultado de la incapacidad de absorción de mano de obra que manifiesta el sector moderno, producida a la vez por el uso de tecnologías ahorradoras de trabajo por parte de las empresas modernas y por el acelerado crecimiento de la oferta laboral. En países sin seguro de desempleo o de baja cobertura de los sistemas de protección social, la gente busca sus propias soluciones, produciendo o vendiendo algo que le permita obtener ingresos. Es decir que la lógica que prevalece es la de la supervivencia y, según Tokman, ésta ha sido la historia de América Latina y, en general, de los países en desarrollo (Tokman, 2001).

En conclusión, de este marco de interpretación se desprende que la situación del trabajador independiente informal, específicamente en el caso de los trabajadores por cuenta propia informales, responde a una situación de necesidad y búsqueda de “refugio”, si se enfoca el problema desde el punto de vista del trabajador, o a una situación de exclusión, si la mirada se pone sobre el funcionamiento del aparato productivo. En este sentido, y como se retomará más adelante en función de la información estadística presentada, puede pensarse en *una doble exclusión*, ya que estos trabajadores aparecen expulsados, por un lado, del sector formal de la economía y, por otro lado, son marginados del trabajo asalariado.

La literatura más reciente sobre la temática de la informalidad identifica a las actividades informales como aquellas que se desarrollan al margen de la legalidad o del sistema regulatorio (OIT, 2002 y 2003). Sin embargo, vale la pena aclarar que la falta de adecuación al sistema regulatorio, ya sea laboral o de la actividad económica propiamente dicha, funcionaría más como un indicador de la situación de informalidad, pero no como explicación del origen o de las causas de la informalidad.

Basándose en el incumplimiento del sistema regulatorio, otro marco de interpretación para la problemática de la informalidad pone el énfasis, identificando la causa del fenómeno, en la excesiva intervención estatal que afecta al libre funcionamiento del mercado. En esta línea de análisis, se concibe al sector informal como un conjunto compuesto por “pequeños empresarios orientados por un espíritu similar al de los orígenes del capitalismo que no pueden alcanzar un desarrollo pleno debido a la excesiva regulación estatal en torno de las actividades económicas” (de Soto, 1987).

Esta perspectiva dio lugar a un planteo realizado por diversos autores y publicado hace unos años por el Banco Mundial (Perry *et al.*, 2007), que reflexiona acerca de si la condición de trabajador independiente informal responde a una situación de “exclusión”, como proponen otras corrientes, o a una situación de “escape”. Si bien ambas posibilidades (exclusión y escape) no son interpretadas como opuestas sino como complementarias, en este estudio se enfatiza que en el caso de los trabajadores independientes prevalece la situación de “escape” por sobre la de “exclusión”, mientras que en el caso de los trabajadores asalariados se da la dinámica inversa, en principio, porque éstos no deciden sobre su situación personal, mientras que los independientes, sí. Pero antes de avanzar en este sentido, parece oportuno clarificar qué se entiende por “escape”.

El concepto de “escape” asocia el trabajo informal con la elección voluntaria que realizan los individuos de participar en la economía informal. Tal elección estaría basada en un análisis de la relación costo-beneficio, a partir de la cual los individuos deciden ocuparse en un trabajo de estas características. Los autores que sostienen esta tesis lo hacen en función de cierta evidencia empírica hallada para el caso de América Latina, que estaría indicando que la mayoría de los trabajadores independientes han decidido autoemplearse y “salir” o “escapar” voluntariamente del sistema formal.

En efecto, adaptando el concepto de “escape” de Hirschman (Hirschman, 1970), los autores entienden que muchos trabajadores y empresas escogen su nivel óptimo de adherencia con los mandatos e instituciones estatales, en función del valor que dan a los beneficios netos que se derivan de la formalidad y al esfuerzo y la capacidad de fiscalización que tenga el Estado. Es decir que realizan análisis implícitos de los costos y beneficios de cruzar la frontera de la formalidad y, en ocasiones, deciden no pertenecer o participar de las instituciones formales. Evidentemente, mediante esta conducta, están cuestionando la calidad de los servicios que brinda el Estado y su capacidad para hacer cumplir las normas (Perry *et al.*, 2007).

Así es que, en los análisis de costo-beneficio realizados por los propietarios de microempresas y de las grandes empresas, por los profesionales que “escapan” parcialmente de la formalidad o por los trabajadores independientes no calificados, se encontrarían argumentos que justificarían el comportamiento de permanecer en la informalidad. Por ejemplo, en el grupo de los trabajadores independientes no calificados, éstos entienden que las ventajas de los empleos formales para los que están calificados de ninguna manera compensan la mayor flexibilidad y el mayor consumo del que disponen en el presente, por no realizar aportes a los sistemas de seguridad social, medicina, etc.

En definitiva, ciertos elementos, entre los que se destacan la flexibilidad horaria, la autonomía en la toma de decisiones, las bajas prestaciones o la mala calidad de los sistemas de protección social, se utilizan para explicar la elección realizada por las personas de convertirse en trabajadores independientes e informales.

Concluyendo, el debate alrededor del tema del trabajo independiente y las características informales que asume este tipo de inserción se centra en si el acto de emplearse en la modalidad independiente responde a una elección o voluntad del trabajador o a una opción que permite la subsistencia de los trabajadores.

En los siguientes apartados, se presentan las características básicas de la fuente de información utilizada y una breve caracterización sobre el perfil de los trabajadores independientes informales. Durante el análisis, se expondrá evidencia empírica que permite concluir que la mayoría de los trabajadores independientes, al menos en Argentina a principios del siglo XXI, se ven excluidos de los circuitos productivos formales y que, en todo caso, esta elección responde a una situación que no presenta alternativas.

3. El Módulo de Informalidad Laboral de la EPH

La información estadística utilizada en este documento surge del procesamiento del Módulo de Informalidad Laboral aplicado a la Encuesta Permanente de Hogares, producida por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC). Este módulo se aplicó durante el cuarto trimestre de 2005 y abarcó el área metropolitana del Gran Buenos Aires, principal centro urbano del país que concentra a cerca del 40% de la población nacional (MTEySS-BM-INDEC, 2007).

En esa oportunidad, se aplicaron dos módulos específicos de acuerdo con la categoría ocupacional de los trabajadores, identificando por un lado a los asalariados y, por otro, a los trabajadores independientes. Mediante cada uno de estos instrumentos se indagó en aspectos relacionados con la historia ocupacional de los trabajadores, sus motivaciones para desenvolverse en el puesto que ocupaban y la formalidad de la unidad de producción y del trabajador.

La definición de informalidad utilizada en el Módulo de la EPH se basa en las definiciones adoptadas en 2002 durante la 90ª Conferencia Internacional del Trabajo, que se ocupó del trabajo decente y la economía informal, y también a partir de las definiciones adoptadas, al año siguiente, durante la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. En ese momento, la OIT incorporó a su tradicional definición del “sector informal”, asociado con actividades de subsistencia en segmentos marginales de la economía, una de las vertientes del concepto de “empleo precario”, asociada con el empleo no registrado. Es decir que amplió el concepto de informalidad para incorporar a trabajadores que no están sujetos a la legislación laboral, más allá del sector (formal o informal) en el que desarrollen sus actividades.

Al mismo tiempo, en la citada conferencia, se explicitó una descripción específica acerca de la “economía informal” que consistió en comprenderla como el conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por los sistemas formales o no lo están en absoluto.

A partir de estas conceptualizaciones, en el Módulo de Informalidad Laboral de la EPH se adoptaron las siguientes definiciones operacionales según se trate de la unidad de producción o del trabajador.

- La identificación de la *informalidad de la unidad de producción* se estableció en el caso de:
 - a) los trabajadores independientes, que nunca se anotaron en los registros administrativos correspondientes para la realización de su actividad económica; b) los asalariados del sector privado, cuando éstos declaran desarrollar sus actividades en unidades productivas que no emiten facturas o tickets, no llevan registros contables y no tienen ningún empleado registrado. Por otra parte, si el trabajador es asalariado en el sector público, se estableció por definición que desarrolla su actividad en una unidad productiva formal.

- Para la identificación de *la informalidad del trabajador*, se consideró: a) el caso de los trabajadores independientes, cuando por su actividad económica no se anotaron en los registros administrativos correspondientes (el mismo criterio utilizado para definir la informalidad de la unidad de producción); b) el caso de los asalariados del sector público y privado, si declararon en la encuesta que no les realizaron los descuentos jubilatorios (idéntico concepto al utilizado habitualmente para cuantificar el empleo no registrado). Adicionalmente, se consideró como trabajadores informales a los trabajadores independientes cautivos (incluso a quienes cobran con factura por honorarios) y a los trabajadores familiares sin remuneración.

Se debe tener en cuenta que la definición de informalidad utilizada para los trabajadores independientes es una definición “extrema”, en la medida que considera informal al trabajador o unidad de producción que directamente no se anotó en los registros correspondientes y no a quienes, habiéndose registrado, no realizan los pagos regulares. Esto deja fuera de la informalidad a trabajadores independientes que pueden considerarse en una situación intermedia, ya que cotizan al sistema previsional o realizan pagos por su actividad de manera irregular, mientras se consideran informales sólo aquellos que nunca se anotaron en ninguno de los registros administrativos.¹

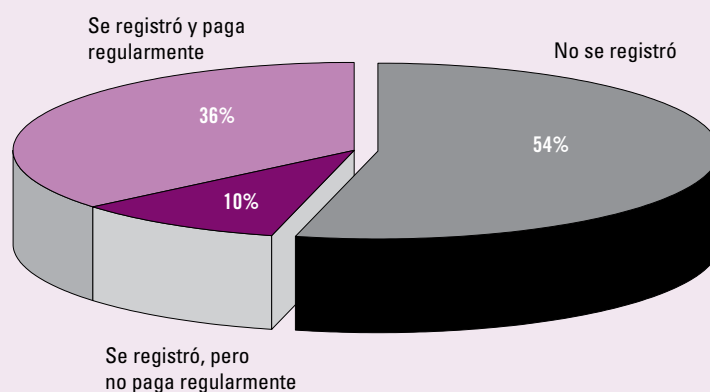
4. Caracterización de los trabajadores independientes informales

En primer lugar, hay que considerar que los trabajadores independientes constituyen el 25% de los ocupados totales y, como ya se ha señalado, que esta categoría engloba situaciones laborales sustancialmente diferentes. En efecto, es pertinente diferenciar entre los que son empleadores (generalmente dueños de pequeñas empresas) y los que trabajan por cuenta propia; los primeros constituyen apenas el 14,7% de los trabajadores independientes, en consecuencia, una amplia mayoría está representada por trabajadores por cuenta propia.

Según los datos relevados por el Módulo de Informalidad de la EPH (véase el Gráfico 1), algo más de la mitad de los trabajadores independientes no ha declarado su actividad económica ante los organismos públicos correspondientes (se trata del 54% del total de los independientes). Adicionalmente, un 10% de los independientes que sí se registraron en algún momento, luego no pagan sus contribuciones en forma regular. Por lo tanto, si se suman estos dos conceptos, habría un 64% de trabajadores independientes que no cumplen con sus respectivas obligaciones tributarias. Y, entre ellos, la gran mayoría ni siquiera se encuentran inscriptos en algún registro público, situación que los define como trabajadores informales.

1. La definición aquí adoptada difiere en diversos aspectos respecto de la utilizada en el trabajo de H. Ruffo que se incluye en el Capítulo 6 de esta publicación. Por un lado, en este caso se considera a la informalidad exclusivamente desde el punto de vista del trabajador y no desde la unidad de producción, considerando la cotización o no del trabajador en el sistema previsional, y considerando informal a un puesto si no se encuentra cubierto por los beneficios de la seguridad social debido a la falta de cotizaciones, lo que determina diferentes tipos de cobertura, ya que ésta depende del derecho que se contemple. Por otro lado, si bien se reconoce la existencia de restricciones en la elección, este documento hace hincapié en la decisión del trabajador independiente sobre la elección de la categoría ocupacional y sobre la elección de cotizar o no cotizar. Asimismo, se hacen consideraciones acerca de la valuación de la seguridad social y otros relacionados con la evasión tributaria.

GRÁFICO 1. TRABAJADORES INDEPENDIENTES SEGÚN REGISTRO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2005



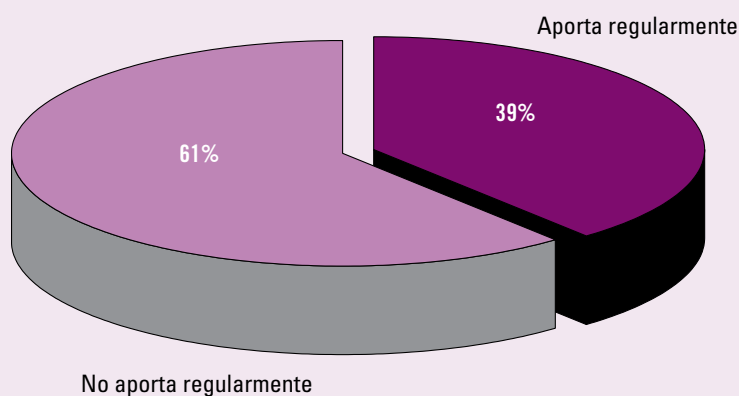
Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

Por otro lado, en el Gráfico 2, donde se analiza cuántos de los trabajadores que registran su actividad ante los organismos públicos aportan regularmente o no, se advierte que el grado de incumplimiento de las obligaciones previsionales alcanza al 61%, convirtiéndose éste en un porcentaje equivalente al que presentan los independientes que no tributan regularmente por la actividad económica que desarrollan (ya sea porque no están inscriptos o porque no pagan regularmente). Esto significa que casi las dos terceras partes de los trabajadores independientes no realizan regularmente el pago de sus aportes jubilatorios, lo que constituiría un indicio sobre las dificultades que se les presentan a estos ocupados, aun a aquellos que se encuentran incorporados al sistema previsional, para hacer frente a sus compromisos. Más adelante, se presenta información que describe cuáles son los motivos mencionados por los trabajadores para no realizar estos pagos.

Sería pertinente considerar que la importante coincidencia que se da en el nivel de incumplimiento de las normas tributarias y previsionales podría explicarse debido al elevado nivel de adhesión de los trabajadores independientes formales al Régimen del Monotributo. En efecto, este sistema, al que se encuentran adheridos cerca de dos terceras partes de los trabajadores independientes formales,² simplifica la registración, unificando los aportes previsional e impositivo, y determinando, en consecuencia, que el cumplimiento o la evasión se produzca sobre la totalidad de las obligaciones que integran el marco legal de los trabajadores independientes.

2. En 2010, los monotributistas ascienden al 73% del total de los trabajadores independientes formales.

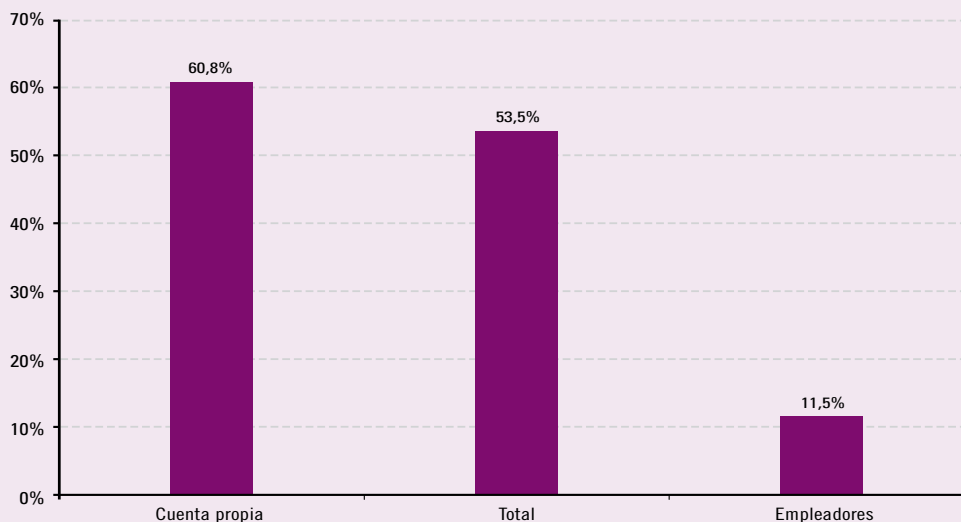
GRÁFICO 2. TRABAJADORES INDEPENDIENTES SEGÚN APOORTE REGULAR O IRREGULAR AL SISTEMA PROVISIONAL, 2005



Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

La incidencia de la informalidad actúa de manera muy diferente en el interior de la categoría de los trabajadores independientes (véase el Gráfico 3). Allí puede observarse que mientras alcanza al 61% de los cuentapropistas sólo afecta al 11% de los empleadores o patrones. Posiblemente, como estos últimos contratan fuerza de trabajo asalariada y aportan al proceso productivo los instrumentos, las maquinarias o las instalaciones necesarias, les resulte muy complicado efectivizar la evasión total de las obligaciones que les corresponden.

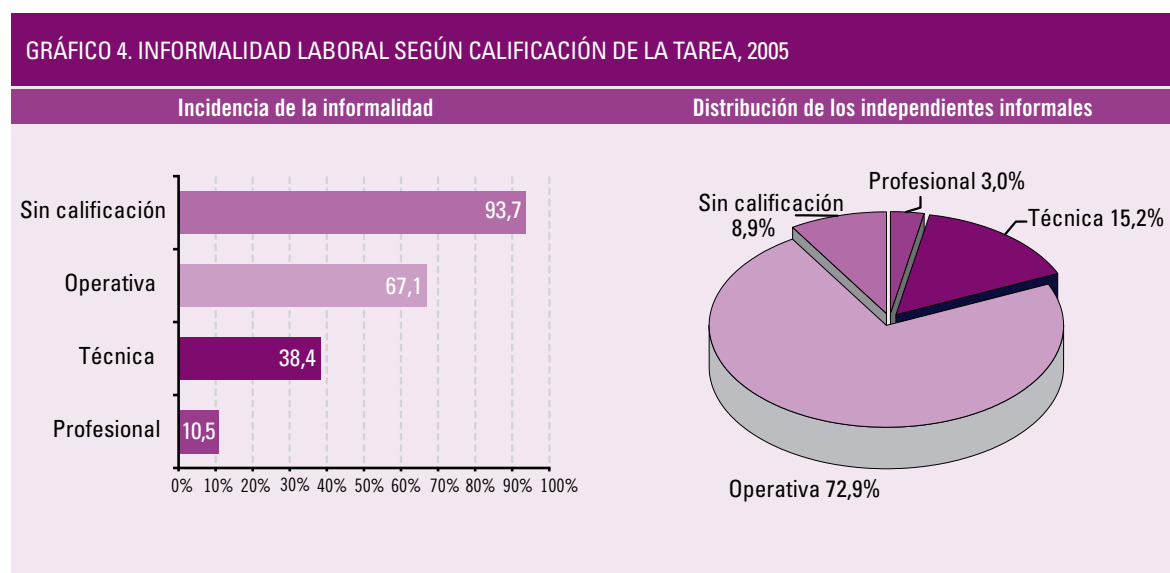
GRÁFICO 3. INCIDENCIA DE LA INFORMALIDAD LABORAL SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL, 2005



Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

Si se consideran otras variables, puede identificarse entre los independientes una correlación inversa entre la calificación de la tarea que desarrollan y la informalidad laboral, tal como lo muestra el Gráfico 4. Lo que allí puede observarse es que a una mayor complejidad de la tarea o calificación requerida corresponde un menor nivel de informalidad. Según esta relación, la incidencia de la informalidad laboral resulta casi total en los puestos de trabajo que no requieren calificación (93,7%), mientras que disminuye notablemente en los puestos que requieren calificación profesional (10,5%).

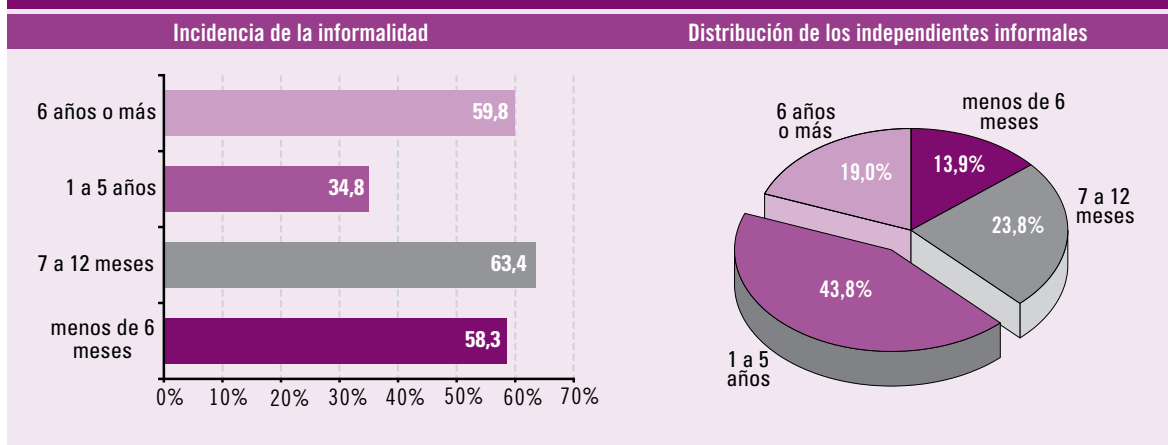
Por otro lado, es destacable observar que cerca de las tres cuartas partes de los trabajadores independientes informales se encuentran ocupados en puestos de baja calificación (operativa 72,9%), quienes también presentan una elevada incidencia de esta problemática (67%).



Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

En relación con la antigüedad en el puesto de trabajo, a través del Gráfico 5 puede observarse una mayor incidencia de la informalidad en las categorías de los extremos. De este modo, puede comprobarse que la informalidad laboral alcanza a casi el 60% de los trabajadores independientes que llevan más de 6 años en sus puestos de trabajo y a un valor levemente superior entre quienes tienen una antigüedad menor al año. Este dato confirma la alta rotación que habitualmente se observa entre los puestos de trabajo más precarios, de menor calificación, con menores ingresos y/o informales. De todas formas, más del 40% de los independientes informales presenta una antigüedad de entre 1 y 5 años en sus puestos de trabajo.

GRÁFICO 5. INFORMALIDAD LABORAL SEGÚN ANTIGÜEDAD, 2005

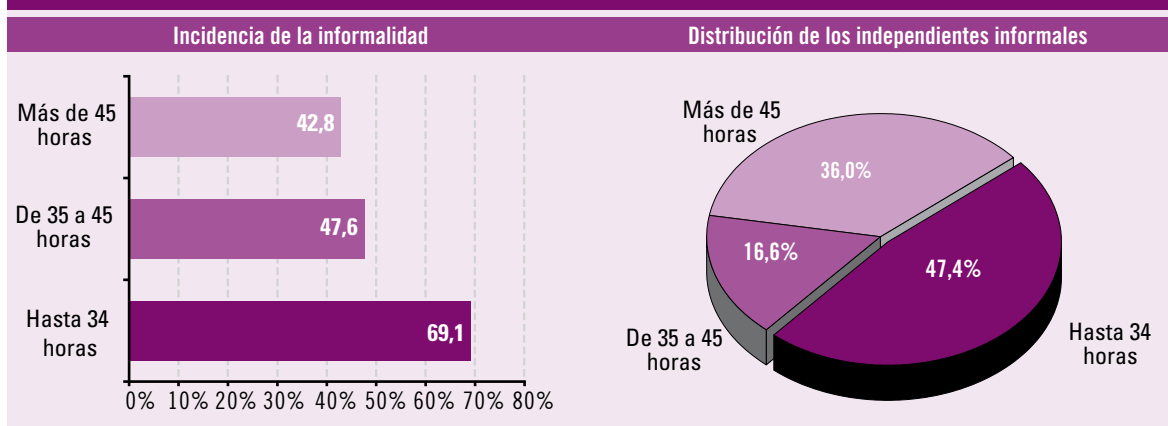


Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

Por otro lado, las jornadas reducidas están asociadas con una mayor incidencia de la informalidad. En efecto, según lo que se expone en el Gráfico 6, entre los independientes que trabajan menos de 34 horas semanales la tasa de informalidad alcanza casi al 70%, mientras que entre los que se encuentran sobreocupados (más de 45 horas) este indicador se reduce al 43%, alcanzando de todas maneras un valor elevado. En este sentido, puede afirmarse que la subocupación horaria se encuentra directamente ligada con los trabajos precarios, es decir, con las “changas” realizadas de manera esporádica como actividad puramente de subsistencia.

En cuanto a la distribución de los trabajadores independientes informales, se observa que cerca de la mitad presenta jornadas reducidas, lo cual, como se verá más adelante, se vincula con los escasos ingresos que perciben por sus tareas. Entre estos trabajadores, se destacan ocupaciones como las de albañil, vendedor domiciliario o de quiosco, y jardinero.

GRÁFICO 6. INFORMALIDAD LABORAL SEGÚN HORAS TRABAJADAS, 2005



Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

LOS CUENTAPROPISTAS INFORMALES

Como ya se mencionó, la informalidad laboral alcanza valores muy diferentes según se trate de sus diferentes componentes: los patrones (11,5%) o los trabajadores por cuenta propia (61%). De todos modos, es importante notar que el 97% de los trabajadores independientes informales pertenece al grupo de los cuentapropistas, lo que posiciona a estos trabajadores como el principal objeto de estudio.

Por otro lado, dentro del conjunto de los cuentapropistas pueden identificarse subconjuntos de trabajadores que presentan cualidades más particulares. Para realizar esta caracterización, se recurre a una tipología del trabajo por cuenta propia basada en la calificación del puesto de trabajo y la formalidad de la actividad económica desarrollada. De este modo, se obtienen los siguientes tres grupos o tipos.³

Tipo	Definición	Principales ocupaciones
Profesional	Trabajadores por cuenta propia insertos en posiciones ocupacionales altamente calificadas en actividades económicas formales.	Médico, abogado, contador, ingeniero, arquitecto, psicólogo, odontólogo, músico, artista.
Tradicional / no marginal	Trabajadores por cuenta propia insertos en posiciones ocupacionales calificadas en actividades económicas informales.	Comerciante, enfermero, profesor, técnico, verdulero, panadero, carnicero, albañil, pintor, electricista, plomero, zapatero, modista, tejedor, artesano, cocinero, carpintero, mecánico, gomero, taxista, camionero, remisero, fletero.
Subsistencia / marginal	Trabajadores por cuenta propia insertos en posiciones ocupacionales no calificadas en actividades económicas informales.	Vendedor ambulante, promotor, volantero, peón, ayudante, aprendiz, cuidador, changarín, jornalero.

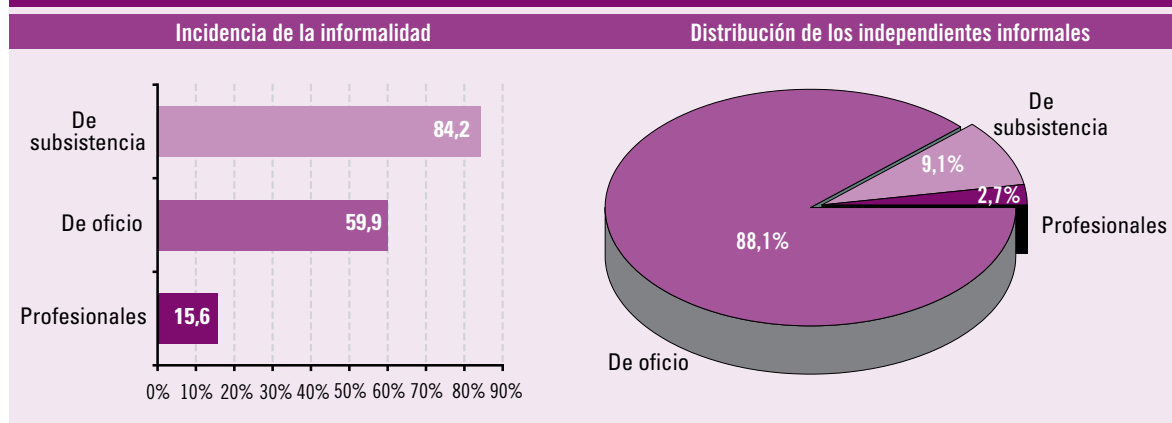
Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

En estos tres grupos se registra una muy diferente incidencia de la informalidad laboral y de las posibles motivaciones que puedan tener las personas para convertirse en trabajadores por cuenta propia, a la vez que se observa una muy elevada concentración en una de las tres categorías presentadas.

En efecto, mientras que esta problemática afecta a sólo el 15,6% de los cuentapropistas profesionales, la incidencia del indicador asciende al 84,2% entre los trabajadores por cuenta propia de subsistencia y al 60% entre los cuentapropistas más tradicionales o trabajadores de oficio (véase el Gráfico 7). Este último conjunto resulta ampliamente mayoritario, al alcanzar al 88% de los cuentapropistas informales, lo que equivale al 85,3% del total de los independientes informales. Por este motivo, en la próxima sección, se avanzará en el análisis de las características particulares que presenta este subconjunto.

3. La clasificación utilizada surge del Nomenclador de la Condición Socio Ocupacional, elaborado por Torrado (1986, 1992) y retomada por Lepore y Schleser (2006).

GRÁFICO 7. INFORMALIDAD LABORAL SEGÚN TIPO DE TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA, 2005



Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

A la hora de indagar sobre cuáles son las motivaciones que manifiestan los individuos para trabajar de manera independiente (véase el Cuadro 1), se observa que sólo los cuentapropistas profesionales se refieren a aspectos relacionados con el futuro de su actividad o la oportunidad de establecer un negocio, mientras que tanto los cuentapropistas de oficio (42%) como los de subsistencia (69%) señalan como más importante el hecho de no haber podido conseguir trabajo en relación de dependencia.

Esto significa que en las categorías de trabajador por cuenta propia donde se observa una mayor incidencia de la informalidad laboral, también se observa que la motivación más frecuente, aunque no excluyente, se focaliza en que cada trabajador se encuentra en ese tipo de ocupación por no haber tenido la oportunidad de ocuparse en relación de dependencia. Esta evidencia estaría corroborando que la inserción laboral independiente no resulta de una elección del trabajador sino de una situación que expresa la necesidad de obtener algún tipo de ingreso a través del trabajo.

CUADRO 1. DISTRIBUCIÓN DE LOS CUENTAPROPISTAS SEGÚN MOTIVACIÓN PARA DESARROLLARSE DE MANERA INDEPENDIENTE, 2005

Motivo	Profesional	De oficio	De subsistencia	Total
No encontraba trabajo en relación de dependencia	16,1%	42,2%	68,8%	44,0%
Mayor posibilidad de progreso	16,4%	12,8%	11,5%	12,8%
Tradición familiar	0,0%	5,5%	2,5%	5,1%
Horario flexible	25,8%	7,3%	7,6%	7,9%
No quiere tener jefe	16,6%	3,3%	1,9%	3,5%
Tuvo la oportunidad de establecer el negocio	16,6%	15,3%	0,0%	13,9%
Otros	8,5%	13,6%	7,7%	12,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

LOS CUENTAPROPISTAS TRADICIONALES O DE OFICIO

Como se ha señalado anteriormente, la informalidad en el trabajo independiente se concentra especialmente entre los cuentapropistas tradicionales o de oficio, quienes a su vez se encuentran focalizados en unas pocas ocupaciones específicas. Por lo tanto, si bien se habla de una gran heterogeneidad entre los trabajadores independientes, cuando se analiza la conformación de la categoría se advierte que la mayor proporción de trabajadores informales se concentra en pocas ocupaciones. En efecto, las seis ocupaciones principales de esta categoría concentran más de las tres cuartas partes de todo el conjunto (véase el Cuadro 2).

CUADRO 2. CUENTAPROPISTAS INFORMALES TRADICIONALES SEGÚN OCUPACIÓN, 2005

Ocupación	Descripción	Distribución %	Distribución acumulada %
Cuentapropista (CP) sin operación de maquinarias de la comercialización directa (tradicionales y telefónicos)	Comerciante: compra y venta de autos, productos de belleza, diarios y revistas, seguros, pinturas, alimentos, etc.	25,5	25,5
CP sin operación de maquinarias de la construcción edilicia y de obras de infraestructura y de redes de distribución de energía, agua potable, gas y telefonía	Plomero, vidriero, albañil, gasista, electricista, pintor de obra, carpintero, etc.	24,0	49,4
CP sin operación de maquinarias de la producción artesanal	Artesano, herrero, pintor de autos, carpintero, elaboración de productos alimenticios, lustrador de muebles, etc.	9,1	58,5
CP sin operación de maquinaria de la educación	Profesores particulares, profesores de gimnasia, etc.	6,4	64,9
CP sin operación de maquinarias de la reparación de bienes de consumo	Mecánico, electricista, zapatero, tapicero, chapista, pintor de autos, gomero, etc.	5,9	70,8
CP sin operación de maquinarias de otras ocupaciones de los servicios sociales varios	Jardinero, podador de árboles, cuidador de autos, paseador de perros, etc.	5,2	76,0

Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

A continuación se presenta una breve descripción de estas ocupaciones, según las características típicas que presentan las tareas que desarrollan los trabajadores, la antigüedad que acumulan en ese puesto, las horas trabajadas y los ingresos que perciben por sus tareas. En esta descripción sólo se expone una caracterización típica de cada una de las ocupaciones, lo que no necesariamente coincide con los promedios estadísticos.

En primer lugar, se encuentran los comerciantes (tradicionales, telefónicos, por catálogo y ambulantes) de todo tipo de productos, como autos, diarios y revistas, pinturas, alimentos en general, ropa, plantas y otros, que atienden al público directamente. Ellos alcanzan al 25,5% del total de independientes de oficio informales y son típicamente trabajadores que atienden quioscos, almacenes, panaderías, verdulerías y boutiques; en general, se trata de mujeres que no se identifican como jefas de hogar, de nivel

educativo medio, que desempeñan esta tarea de forma continua, cubriendo una gran cantidad de horas diarias (más de 10), y que acumulan una antigüedad que oscila entre 1 y 5 años. Sus ingresos mensuales son un 40% inferior al promedio de los trabajadores independientes informales. Además, declaran que son independientes porque no pudieron conseguir un trabajo en relación de dependencia.

En segundo lugar, con el 24% de representación entre los independientes de oficio informales se encuentran los trabajadores de la construcción, como albañiles, pintores, plomeros y electricistas, quienes se dedican básicamente a reparaciones y refacciones en viviendas particulares. Son típicamente hombres, jefes de hogar y con un nivel educativo muy bajo, algunos de ellos realizan estas tareas de forma permanente y otros, de manera intermitente. El tema de la frecuencia de trabajo está ligada a la especialización de la tarea al igual que la antigüedad; los plomeros y electricistas, por ejemplo, desarrollan esta actividad de forma continua y presentan una antigüedad de media a alta, mientras que los albañiles y pintores se dedican a sus actividades de forma intermitente y presentan una antigüedad menor al año. El tiempo invertido en estas actividades ronda las 40 horas semanales y los ingresos mensuales son algo mayores que los de los comerciantes, aunque igualmente son inferiores al promedio de los independientes informales.

Luego, representando a cerca del 10% de los independientes de oficio informales, se encuentran los trabajadores dedicados a la producción artesanal de diversa índole, como herreros, carpinteros, cocineros de productos de repostería y empanadas, tejedoras, costureras y otros. Estas personas trabajan alrededor de 10 horas diarias (e incluso más) y realizan sus tareas de forma continua; en su mayoría se trata de mujeres con bajo nivel educativo, que no se definen como jefas de hogar y que presentan en las ocupaciones una antigüedad media. Sus ingresos mensuales son semejantes a los de los trabajadores de la construcción, pero como ya se enunció, se ocupan muchas más horas que aquellos, por lo tanto, sus ingresos horarios resultan inferiores. Resulta particularmente curioso que este grupo sea el único que manifiesta haber elegido la condición de trabajador independiente por razones que podrían identificarse como voluntarias, por ejemplo, por una mayor posibilidad de progreso, por no querer tener jefe o para tener la oportunidad de establecer un negocio.

Otra ocupación relevante dentro del grupo de los trabajadores independientes de oficio informales es la representada por los profesores particulares; entre ellos, quienes brindan apoyo escolar o enseñan idiomas, música, artes plásticas o gimnasia. Estos trabajadores alcanzan a algo más del 6% del grupo y están representados típicamente por mujeres, que no son jefas de hogar y que poseen nivel educativo medio y alto, con una antigüedad de más de 5 años en la ocupación y poca dedicación horaria (2 a 3 horas diarias). Sus ingresos mensuales son cercanos al promedio, lo que evidencia un ingreso horario mucho mayor al de las otras ocupaciones mencionadas. Los trabajadores de estas ocupaciones identifican la flexibilidad horaria como el motivo más importante por el cual se dedican a la actividad.

Por último, se encuentran, por un lado, los mecánicos y chapistas y, por otro lado, los trabajadores de ocupaciones relacionadas con algunos servicios, como los de jardinero, paseador de perros y cuidador de autos. Los primeros conforman un grupo más homogéneo y obtienen un ingreso mensual apenas

mayor al promedio de los independientes informales por su actividad; trabajan aproximadamente 5 horas diarias, desarrollan esta tarea de forma permanente y acumulan una antigüedad de media a alta. Se trata típicamente de varones jefes de hogar, con nivel educativo bajo. Los segundos constituyen un conjunto más heterogéneo, donde coexisten cortadores de pasto con ingresos casi nulos y pocas horas de trabajo, con diseñadores de jardines, que perciben por su labor más del doble del ingreso medio de los trabajadores informales independientes. Sin embargo, en su mayoría se trata de varones, subocupados, con muy bajo nivel educativo y que perciben escasos ingresos.

CUADRO 3. CARACTERÍSTICAS MÁS DESTACADAS DE LAS CUATRO OCUPACIONES PRINCIPALES DE LOS CUENTAPROPISTAS TRADICIONALES INFORMALES, 2005

25,5%	Pequeños comercios; mujeres; trabajo continuo; sobreocupadas; no consiguieron trabajo asalariado; local
24%	Reparación y refacción de viviendas particulares; hombres; alrededor de 8 horas diarias; nivel educativo muy bajo; no consiguió trabajo asalariado; en el domicilio del cliente
9,1%	Elaboración de artesanías, productos alimenticios, etc.; mujeres; trabajo continuo; sobreocupadas; voluntario; en su domicilio
6,4%	Profesores particulares; mujeres; pocas horas de trabajo; nivel educativo medio/alto; horario flexible; en su domicilio

Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

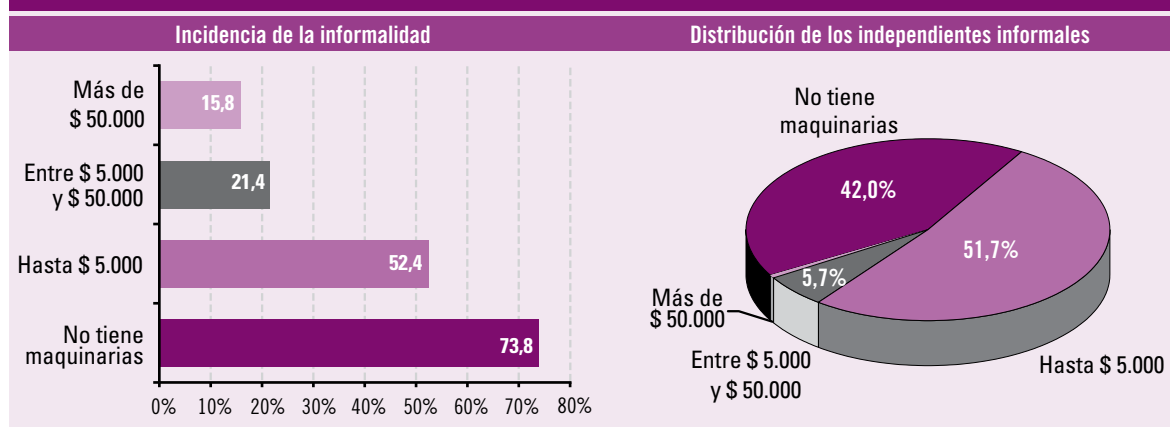
5. ¿Escape o exclusión?

Los resultados obtenidos a partir del Módulo de Informalidad de la EPH ofrecen algunas pistas para responder al debate que este capítulo citó desde un comienzo. En otras palabras, ¿el trabajo independiente informal responde a una situación de escape o a una situación de exclusión?

Una primera dimensión que puede presentar información valiosa para responder a esta pregunta se refiere al valor de los equipos o maquinarias que utilizan los trabajadores independientes para llevar adelante sus actividades. Este indicador es considerado como un *proxi* de la productividad potencial de los emprendimientos.

Como puede advertirse en el Gráfico 8, la tasa de informalidad laboral es significativamente superior entre los trabajadores independientes que no tienen maquinarias (73,8%) y entre aquellos cuya maquinaria tiene un valor muy bajo (52,4%). Estos datos manifiestan que, en los emprendimientos con bajos niveles de inversión de capital, las tasas de informalidad superan el 50%, mientras que en el resto de los casos, la informalidad se reduce considerablemente. Por otra parte, vale destacar que entre los trabajadores informales, más del 90% no tiene maquinarias o las tiene de un escaso valor. Esto significa que la informalidad, medida a través del grado de evasión, es mayor entre los trabajadores independientes de baja productividad y que, además, éstos representan una amplia mayoría.

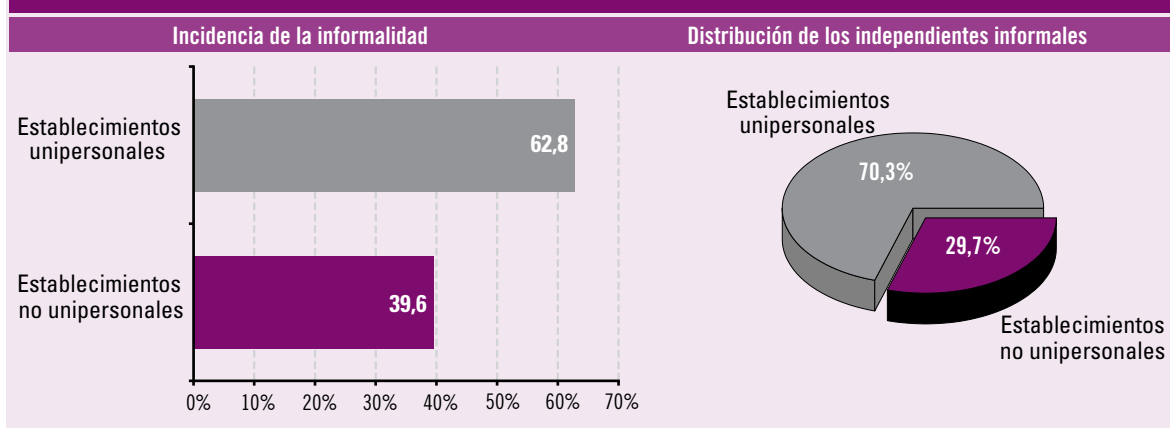
GRÁFICO 8. INFORMALIDAD LABORAL SEGÚN VALOR DE LOS EQUIPOS, 2005



Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

Por otra parte, existe un indicador comúnmente utilizado para medir la productividad de las firmas que puede resultar muy útil para buscar respuestas a la pregunta que guía el presente análisis. Este indicador es el tamaño de los establecimientos (véase el gráfico 9). En este sentido, se advierte que una abrumadora mayoría de los trabajadores independientes informales desarrolla su actividad laboral en establecimientos unipersonales (70,3%), a la vez que la incidencia de la informalidad resulta casi un 60% mayor en éstos (62,8%) que entre los trabajadores independientes en establecimientos no unipersonales (39,6%). Es decir que, una vez más, se comprueba que en los establecimientos de menor productividad potencial, es decir, en los más pequeños, se registran las mayores tasas de informalidad.

GRÁFICO 9. INFORMALIDAD LABORAL SEGÚN DIMENSIÓN DEL ESTABLECIMIENTO, 2005



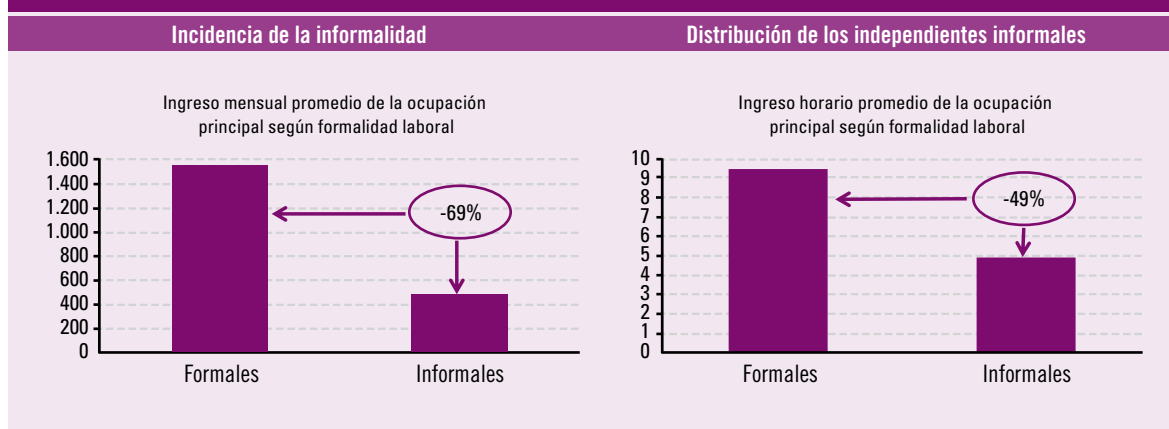
Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

Los ingresos generados por el trabajo en la ocupación principal representan otro de los indicadores que permiten analizar esta situación (véase el Gráfico 10). La diferencia entre los ingresos de los trabajadores independientes formales e informales es sustantiva. Así, el ingreso mensual promedio de

los trabajadores informales era, en 2005, un 69% inferior al de los formales, mientras que el ingreso horario resultaba casi un 50% inferior entre los informales. La diferencia entre el ingreso mensual y el horario radica en la subocupación horaria que presentan los trabajadores independientes informales.

Por otra parte, se debe señalar que los ingresos mensuales promedio registrados se encuentran un 25% por debajo del Salario Mínimo, Vital y Móvil vigente al momento de la realización de la encuesta. Estos ingresos se encontraban en ese entonces un 40% por debajo de una canasta básica total para una familia tipo. Es decir que una familia que contaba con un único perceptor de ingresos, si éste era independiente informal, se encontraba por debajo de la línea de pobreza. Esta situación es una clara demostración de las dificultades que posee la mayoría de los trabajadores independientes informales para cumplir con sus deberes tributarios, ya que se presenta como una “falsa elección” el hecho de optar entre mantenerse y mantener a sus familias o cumplir con sus deudas. Los bajos ingresos que se derivan de este tipo de inserción laboral resultan una evidencia sustancial para afirmar la situación de exclusión que sufre la mayoría de los trabajadores independientes informales.

GRÁFICO 10. INGRESOS SEGÚN INFORMALIDAD LABORAL, 2005

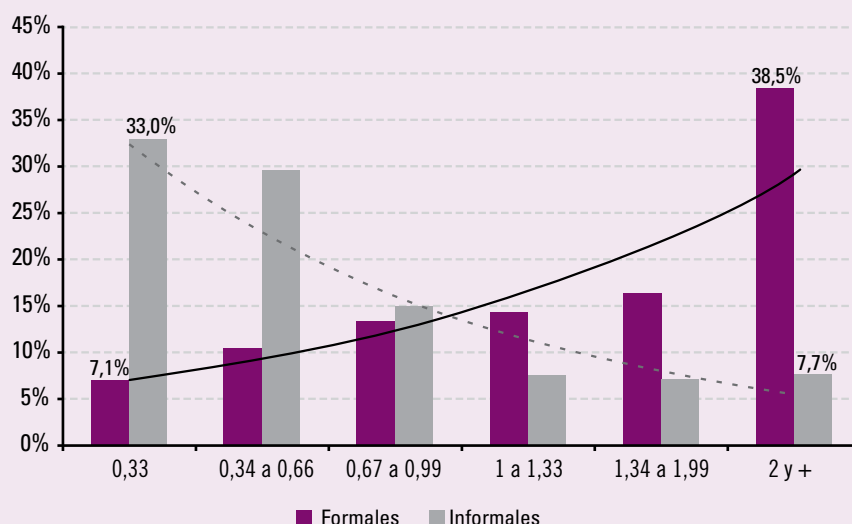


Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

Los bajos ingresos de los trabajadores en condición de informalidad explican la situación en la que se encuentran en relación con la pobreza. En el Gráfico 11 se expone la distribución del total de los trabajadores independientes formales e informales en relación con la cantidad de canastas básicas individuales⁴ que pueden adquirirse con los ingresos provenientes de la ocupación principal de cada trabajador. De esta forma, se observa que el 33% de los informales sólo accede a un tercio de la canasta básica total individual, mientras que este porcentaje se reduce al 7,1% en el caso de los independientes formales. Por el contrario, en el otro extremo, apenas el 7,7% de los trabajadores informales puede acceder a dos canastas básicas o más, mientras que entre los formales este valor asciende al 38,5%.

4. La canasta básica individual es el valor de referencia que se tiene en cuenta para determinar la línea de pobreza de la población. Esta canasta se encuentra compuesta por una serie de bienes y servicios que cubre un conjunto de necesidades alimentarias y no alimentarias consideradas esenciales. Según el cálculo aquí presentado se supone que un individuo debería poder, con los ingresos de su trabajo, mantenerse a sí mismo.

GRÁFICO 11. DISTRIBUCIÓN DE LOS INDEPENDIENTES FORMALES E INFORMALES SEGÚN CANTIDAD DE CANASTAS BÁSICAS TOTALES INDIVIDUALES QUE PUEDEN ADQUIRIR CON EL INGRESO DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL, 2005



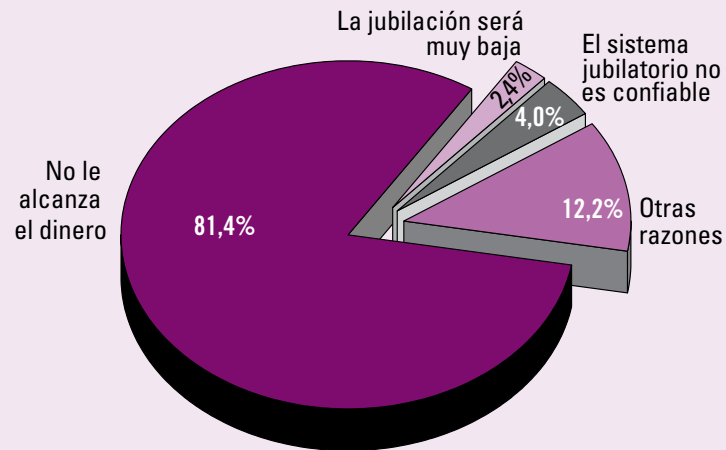
Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

Finalmente, puede observarse que las respuestas a la pregunta que establece el Módulo de Informalidad acerca de cuáles son las razones esgrimidas para no pagar regularmente la jubilación (véase el Gráfico 12), potencia las conclusiones que se derivan de la evaluación del resto de los indicadores considerados hasta el momento, en el sentido de que la condición de trabajador independiente informal corresponde más a una situación de exclusión que a una de escape. En efecto, el 81,4% de los trabajadores independientes que no paga la jubilación sostiene que no lo hace porque no le alcanza el dinero. Sólo un 6,6% da respuestas que podrían indicar situaciones de escape, si se entiende que, tanto los que no pagan porque creen que el sistema no es confiable, como los que dicen que la jubilación que les tocará en el futuro será muy baja, estarían evadiendo sus obligaciones previsionales no porque no puedan pagarlas sino porque evalúan críticamente las prestaciones del sistema.

Es decir que la mayor parte de los trabajadores independientes informales se encuentra en situación de exclusión porque no puede acceder a un trabajo formal; incluso el hecho de ser independiente no parece responder a una elección voluntaria sino a una restricción por no poder conseguir un trabajo en relación de dependencia (véase el Cuadro 1). La evidencia empírica que se deriva de la información recabada en el Módulo de Informalidad de la EPH resulta lo suficientemente clara como para rebatir los argumentos que identifican elementos positivos asociados con la informalidad.⁵

5. A una conclusión similar, aunque mediante otros métodos, arriban Waisgrais y Sarabia (2008).

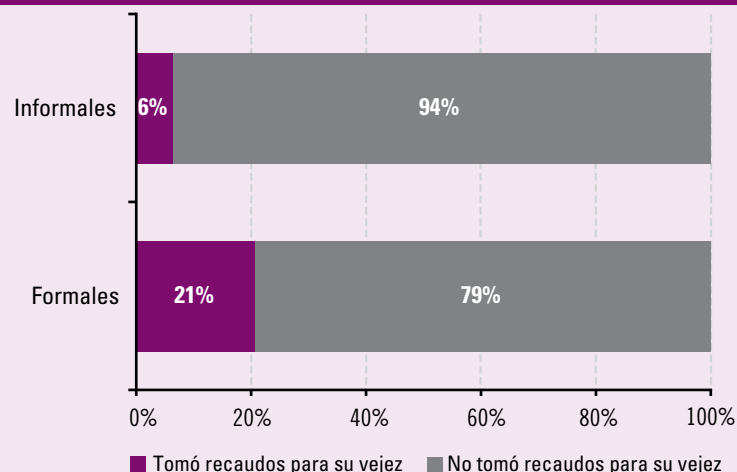
GRÁFICO 12. RAZONES ESGRIMIDAS PARA NO PAGAR REGULARMENTE LA JUBILACIÓN, 2005



Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

Adicionalmente, puede observarse que la declaración de no poseer ingresos suficientes para realizar el aporte a la jubilación se encuentra en sintonía con la respuesta dada respecto de si los trabajadores independientes informales toman algún recaudo para mantenerse económicamente en su vejez, más allá de la jubilación. Ante este interrogante, el 94% de los encuestados respondió que no, poniendo en evidencia que el trabajo independiente informal se vincula en la mayoría de los casos, con actividades de subsistencia que apenas permiten satisfacer las necesidades básicas del presente, sin generar recursos que permitan la reproducción del capital invertido, por más escaso que éste sea, ni la reproducción del trabajador en el futuro. Además, es interesante notar que entre los independientes formales también es muy alto el porcentaje de trabajadores que no toma recaudos para su vejez (79%), aunque éste no alcance la cifra de los informales (véase el Gráfico 13).

GRÁFICO 13. POSICIÓN QUE LOS TRABAJADORES INDEPENDIENTES ADOPTAN PARA MANTENERSE ECONÓMICAMENTE EN LA VEJEZ, 2005



Fuente: SSPTyEL - DGEyEL, a partir del Módulo de Informalidad de la EPH (INDEC).

6. Conclusiones

Dada la evidencia empírica recabada por el Módulo de Informalidad Laboral que se aplica a la Encuesta Permanente de Hogares, puede concluirse que la situación del trabajador independiente informal en Argentina, especialmente en el caso de los cuentapropistas informales, responde a una situación de necesidad y no a una elección voluntaria por parte de los trabajadores.

En efecto, los bajos niveles de inversión, el tamaño de los establecimientos, los escasos ingresos, a veces hasta inferiores a los niveles que determina la línea de pobreza, el incumplimiento de las obligaciones previsionales porque “no les alcanza el dinero”, y el alto porcentaje de trabajadores que identifica estar en esa situación por no haber encontrado trabajo en relación de dependencia hacen pensar más en una situación de exclusión que en una de escape. Incluso, a partir de la información presentada, puede plantearse que la mayoría de los trabajadores independientes informales sufre una “doble exclusión”: por un lado, la exclusión del sector formal de la economía y, por otro lado, la exclusión del trabajo asalariado.

En este sentido, frente a una insuficiente oferta de empleos formales y de calidad, sumado a esto la imposibilidad del sistema de protección social de cubrir la totalidad de las necesidades económicas de los individuos, la inserción laboral como trabajador independiente resulta, en la mayoría de los casos, la única alternativa para generar ingresos que permitan la subsistencia del trabajador y su familia. Más específicamente, se puede afirmar que el autoempleo informal se manifiesta como un mecanismo de supervivencia frente a la imposibilidad de acceder a un puesto de trabajo en el sector formal.

Bibliografía

- Bertranou F. y L. Saravia (2009), “Trabajadores independientes y la protección social en América Latina: desempeño laboral y cobertura de los programas de prestaciones”, Ginebra, OIT.
- De Soto, H. (1987), “El otro sendero”, Buenos Aires, Sudamericana.
- Hirschman, A. (1970), “Exit, voice and loyalty: Responses to decline in firms, organizations and states”, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Lepore, E. y D. Schleser (2006), “La heterogeneidad del cuentapropismo en la Argentina actual. Una propuesta de análisis y clasificación”, Buenos Aires, SSPTyEL-MTEySS.
- MTEySS, Banco Mundial e INDEC (2007), “La informalidad laboral en el Gran Buenos Aires: Una nueva mirada”, Buenos Aires.
- OIT (1972), “Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya”, Ginebra.
- OIT (1991), “El dilema del sector no estructurado”, Ginebra.
- OIT (1993), “Resolución sobre la Clasificación Internacional de la Situación de Empleo”, Ginebra.
- OIT (2002), “El trabajo decente y la economía informal”, 90a Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT (2003), “Guidelines concerning a statistical definition of informal employment, endorsed by the 17° International Conference of Labour Statisticians”, en 17a Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Informe de la Conferencia, Doc. ICLS/17/2003/R, Ginebra.
- Perry G., E. Maloney, O. Arias, P. Fajnzylber, A. Mason y J. Saavedra-Chanduvi (2007), “Informalidad: escape y exclusión”, WDC, Banco Mundial.
- Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe - PREALC (1981), “Sector informal: funcionamiento y políticas”, Santiago de Chile.
- Tokman, V. (2001), *De la informalidad a la modernidad*, Santiago de Chile, OIT.
- Torrado, S. (1985), “Terciarización y estratificación social en Argentina durante el período 1960-1980. Una primera aproximación exploratoria”, Proyecto ARG/87/003, Buenos Aires.
- Torrado, S. (1992), *Estructura social de la Argentina: 1945-1980*, Ediciones de la Flor, Buenos Aires.
- Waisgrais, S. y M. Sarabia (2008), “La heterogeneidad de la informalidad”, en *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*, Banco Mundial-MTEySS, Buenos Aires.

CAPÍTULO 5

MOVILIDAD OCUPACIONAL DE LOS TRABAJADORES INDEPENDIENTES EN ARGENTINA. UN ANÁLISIS DE SU INTENSIDAD, CARACTERÍSTICAS Y DETERMINANTES

*Roxana Maurizio**

** Investigadora de la Universidad Nacional de General Sarmiento y del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Especialista en Mercado de Trabajo y Distribución del Ingreso.*

1. Introducción¹

El empleo independiente ha venido recibiendo creciente atención a nivel mundial, tanto entre los académicos como entre los encargados de diseñar y aplicar las políticas. Ello se debe al crecimiento que este segmento de ocupados ha registrado en diferentes países y al reconocimiento del papel persistente que desempeña este tipo de actividades en la generación de puestos de trabajo, especialmente en contextos de bajo dinamismo del empleo asalariado. Por otra parte, existe una preocupación creciente acerca de los mecanismos destinados a brindar protección social a este colectivo de trabajadores, quienes, en general, quedan excluidos de los sistemas contributivos diseñados originalmente para los empleados en relación de dependencia.

A partir de la Clasificación Internacional de la Situación del Empleo (CISE), los trabajadores independientes son definidos como “... aquellos trabajadores cuya remuneración depende directamente de los beneficios (o del potencial para realizar beneficios) derivados de los bienes o servicios producidos. Los titulares toman las decisiones operacionales que afectan a la empresa, o delegan tales decisiones, pero mantienen la responsabilidad por el bienestar de la empresa”. A la vez, dentro del conjunto de los trabajadores independientes es posible identificar cuatro subgrupos: los empleadores, los trabajadores por cuenta propia, los integrantes de cooperativas de productores y los trabajadores familiares auxiliares.

El trabajo independiente y, en especial el cuentapropismo, tienen una gran relevancia en el mercado de trabajo argentino. En el período de recuperación económica y del empleo iniciado en 2003, ellos representaron casi el 26% del total de los ocupados en áreas urbanas del país. Un rasgo relevante de este conjunto de trabajadores es su elevada heterogeneidad interna, en cuanto a las tareas realizadas, los niveles de ingresos y la estabilidad laboral, entre otras características.

En la actualidad, existe un importante conjunto de literatura a nivel internacional y local que analiza las características y los determinantes del trabajo independiente y sus componentes. Sin embargo, pocos estudios focalizan en los aspectos dinámicos de la inserción laboral de estos trabajadores. En particular, una dimensión escasamente estudiada en el país es la movilidad² ocupacional de los trabajadores autónomos, las trayectorias que siguen en el mercado de trabajo y los factores asociados con éstas.

La movilidad en el mercado de trabajo aparece como un tema relevante no sólo para comprender mejor su funcionamiento sino también para evaluar la dinámica del bienestar de los hogares. Por un lado, un incremento en la movilidad que se produce junto con una elevación del desempleo tiende a afectar negativamente el bienestar en tanto amplía las fluctuaciones de los ingresos y aumenta, en consecuencia, la incertidumbre de los hogares acerca del comportamiento futuro. Tal situación resulta particularmente dificultosa para las familias de menores recursos porque se asocia con mayores nive-

1. Se agradecen los valiosos comentarios y sugerencias de Fabio Bertranou y Luis Beccaria sobre una versión preliminar de este documento.

2. En este capítulo, los términos “movilidad”, “inestabilidad” y “rotación laboral” serán empleados como sinónimos refiriéndose a los tránsitos entre diferentes estados en el mercado de trabajo –ocupación, desempleo e inactividad– y a los cambios entre puestos de trabajo.

les de vulnerabilidad frente a riesgos sociales. Sin embargo, es posible, que ciertas transiciones desde la inactividad hacia la ocupación tiendan, en cambio, a reducir las fluctuaciones de los ingresos.

Por otro lado, la frecuente rotación entre empleos puede afectar negativamente el grado de integración social de los individuos como así también atentar contra su empleabilidad, ya que reduce las posibilidades de acumular algún tipo de capacitación. Debido a este factor –y también a otros–, varios estudios realizados en diferentes países demuestran que el puesto de trabajo al cual acceden aquellos que atraviesan un episodio de desempleo resulta ser de menor calidad que aquel en el cual se desempeñaban previamente.

Sin embargo, también pueden observarse transiciones voluntarias que implican tanto una mejor inserción laboral de los individuos como aumentos de la productividad debido a la difusión de saberes y a la mejor asignación del trabajo. La intensidad y las características de estos movimientos pueden ser diferentes para los asalariados y para los trabajadores independientes. De hecho, muchos de los argumentos esgrimidos en relación con la movilidad ocupacional parecen ser más adecuados para el primer conjunto de trabajadores que para el segundo.

Desde este marco, el presente capítulo intenta avanzar en el análisis de los aspectos dinámicos del autoempleo, haciendo foco en las características y en la intensidad de la movilidad laboral de los trabajadores independientes en Argentina, desde principios de la década de los noventa hasta fines de 2009, a partir de la utilización de los microdatos aportados por la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

El enfoque dinámico, a diferencia del estático, permite diferenciar los determinantes de las entradas a un puesto independiente de los asociados a la duración de estos puestos. Del mismo modo, ello hace posible evaluar si la mayor incidencia del autoempleo en un grupo particular de trabajadores se debe a los mayores flujos de entrada hacia estas ocupaciones y/o a los menores flujos de salida. A continuación se describen los principales objetivos de este estudio.

1. Determinar el grado en que la dimensión asalariado-independiente explica diferenciales en la intensidad de la rotación laboral y los canales a través de los cuales ello sucede. En particular, verificar si la brecha de estabilidad entre ambos grupos se mantiene luego de controlar por el resto de las variables personales y del puesto de trabajo. Si ello no es así, estaría sugiriendo que los trabajadores independientes presentan características diferentes de los asalariados, por ejemplo, el nivel educativo o la edad, las que explicarían el diferencial en el grado de rotación. Si, por el contrario, esta dimensión tiene un poder explicativo adicional, ello estaría reflejando la presencia de otras dimensiones que no están siendo captadas completamente.

2. Analizar las trayectorias que los trabajadores independientes desarrollan en el mercado de trabajo, focalizando en los patrones de entrada y de salida a este tipo de inserción laboral. Lo que se busca es identificar si las transiciones más frecuentes hacia el autoempleo se realizan desde un puesto asalariado registrado o no registrado en la seguridad social o desde el desem-

pleo o la inactividad. Similar análisis se plantea para las salidas, donde se intenta evaluar cuáles son las trayectorias más probables que desarrollan los trabajadores independientes luego de dejar un puesto de esas características.

3. Vincular estas dinámicas con algunos factores potencialmente asociados a las mismas. En particular, analizar el vínculo entre el autoempleo y el ciclo de vida, estudiando, por ejemplo, en qué medida estos puestos son la “puerta de entrada” en el mercado de trabajo para los más jóvenes y también la “puerta de salida” para los que se están retirando de él. Asimismo, se intenta evaluar la validez del argumento que sostiene que las mujeres con hijos tienen mayores probabilidades de desempeñarse como independientes, debido a la mayor flexibilidad que este tipo de actividades ofrecería.

4. Finalmente, estudiar la vinculación entre la dinámica del trabajo independiente y variables macroeconómicas, como el ciclo económico y el patrón de crecimiento. Se trata de determinar si las entradas y salidas de estos puestos son procíclicas o contracíclicas, si los procesos de apertura y la dinámica del tipo de cambio real tienen algún impacto sobre la evolución del autoempleo, y si ello es así para ciertas ramas de actividad o cierto tipo de ocupaciones, o si es un rasgo general del empleo independiente.

El documento se organiza en siete apartados. En la siguiente sección se discuten algunos argumentos e hipótesis asociados con la dinámica laboral de los trabajadores independientes. La sección 3 detalla la fuente de información utilizada. La sección 4 describe la metodología de estimación econométrica. La sección 5 presenta un breve análisis de las características de los trabajadores independientes en comparación con el resto de los ocupados. En la sección 6, se lleva a cabo el análisis dinámico a partir del estudio de las probabilidades condicionales de entrada y salida desde un puesto no asalariado y de las trayectorias que siguen en el mercado de trabajo. La sección 7 analiza la vinculación de estas transiciones con el ciclo económico y, finalmente, la sección 8 presenta las conclusiones del estudio.

2. Hipótesis asociadas con la dinámica del empleo independiente

En el Capítulo 2 de este libro se han detallado los diferentes argumentos que se han desarrollado en relación con los factores asociados al autoempleo, a los flujos de entrada y de salida, y a las características de quienes se desempeñan en este tipo de ocupaciones. Por lo tanto, aquí no se repetirá un análisis exhaustivo sino que sólo se focalizará sobre los debates más relevantes en torno a estas dimensiones.

Uno de ellos se refiere a los motivos por los cuales un individuo en un momento determinado de su ciclo vital decide comenzar una actividad por cuenta propia en lugar de insertarse en el mercado de trabajo de manera asalariada. Se plantea, entonces, que este individuo decidirá por la opción que le genere mayor utilidad esperada, la cual se verá afectada por la fase del ciclo económico, la aversión

al riesgo, el ingreso esperado en cada alternativa y por otras características personales. En este contexto, se esgrime que serían aquellos individuos con mayor capacidad emprendedora y gerencial, y menos adversos al riesgo, quienes decidirían racionalmente no trabajar para terceros y hacerlo de manera independiente, de modo de aprovechar aquellas cualidades en la búsqueda de mayores ingresos o para conseguir otras ventajas no pecuniarias respecto de las que obtendrían como asalariados.

Sin embargo, un aspecto particularmente relevante, especialmente para los países menos desarrollados, se vincula con cuál es el espacio real de opciones al que se enfrenta un trabajador teniendo en cuenta el exceso global de oferta en el mercado de trabajo, la importancia de los puestos precarios e informales y la escasa o nula cobertura del seguro de desempleo u otros mecanismos financieros que permitan sostener la búsqueda de empleo. Bajo esta perspectiva, puede argumentarse que la inserción laboral de manera independiente representa para muchos individuos la única oportunidad de generar algún tipo de ingreso que les permita subsistir frente a la falta de acceso a un empleo asalariado. En este sentido, la ausencia de cobertura frente al desempleo contribuiría a que una persona que pierde su empleo deba recurrir rápidamente a este tipo de actividades hasta tanto consiga un empleo en relación de dependencia que reúna mejores características.

Otra de las dimensiones ampliamente estudiada ha sido la relación entre el empleo independiente y las fases del ciclo económico. Por un lado, se argumenta que en las fases más dinámicas del ciclo las mayores oportunidades de negocios incentivarían a los individuos con espíritu empresarial a comenzar alguna actividad por cuenta propia (“factores de atracción”). Por el contrario, también se sostiene que es durante las contracciones del producto cuando el trabajo independiente se expande como una forma de “refugio” frente a la menor creación de empleo asalariado, adoptando, por lo tanto, un carácter contracíclico (“factores de expulsión”).³

Es posible argüir, asimismo, que el impacto del ciclo económico sobre el trabajo independiente estará “mediado” por el régimen macroeconómico y, en particular, por el comportamiento del tipo de cambio real y el grado de apertura comercial. Podría plantearse entonces que esquemas de tipo de cambio apreciado en contextos de rápida integración externa pueden atentar contra la supervivencia de algunas actividades por cuenta propia como, por ejemplo, determinados oficios. Entre los factores más importantes que podrían restringir los mercados para estas unidades de negocio pueden mencionarse, por un lado, el mayor acceso al crédito por parte de los consumidores que, conjuntamente con el bajo costo de reposición de los bienes durables importados, generaría una menor demanda de servicios de reparación; por otro lado, la radicación de firmas multinacionales en el área de comercialización minorista –crecimiento del supermercadismo– también podría atentar contra la supervivencia de los pequeños comercios.

Por el contrario, otros desarrollos podrían tener efectos positivos sobre el empleo independiente. Entre éstos, uno de los más importantes es el fenómeno de terciarización y subcontratación de ciertas etapas del proceso productivo por parte de las grandes firmas, con el objetivo de buscar una mayor

3. Para mayor detalle, véase el Capítulo 2 de este libro.

flexibilización productiva y laboral. Ello podría derivar en una mayor demanda de trabajo independiente o en la generación de pequeños establecimientos. Al mismo tiempo, tanto el abaratamiento de los bienes de capital como un mayor acceso al crédito asociado a la apertura financiera de las economías podrían derivar en mayores posibilidades de emprender alguna actividad por cuenta propia.

Otro aspecto relevante es la vinculación entre el empleo independiente y el nivel de desarrollo de un país. Se argumenta, en general, que el autoempleo es una característica principalmente de las economías menos desarrolladas, hipótesis que en general se comprueba a partir del análisis empírico.⁴ En este caso, la escasez de puestos de trabajo en relación de dependencia en contextos de bajos niveles de protección social llevaría a los individuos, en países con menor grado de desarrollo, a iniciar alguna actividad no asalariada como mecanismo de supervivencia.

Los estudios empíricos otorgan gran importancia a las restricciones de liquidez al momento en que un individuo decide convertirse en un trabajador independiente. Algunos de ellos encuentran que la riqueza neta del individuo es relevante en este tipo de transiciones (con una correlación positiva), lo que sugiere la existencia de mercados de crédito imperfectos.⁵

Además del contexto macroeconómico, la evidencia empírica sugiere que ciertas características individuales y familiares también resultan relevantes a la hora de explicar las entradas y salidas desde el autoempleo. Uno de los motivos que se plantean para sugerir la prevalencia de elecciones voluntarias en las entradas en el empleo independiente es la flexibilidad horaria que este tipo de actividades ofrecería en relación con el trabajo asalariado. Esto ha llevado a sugerir que podrían ser los jóvenes o las mujeres que están a cargo de niños y adolescentes quienes se beneficiarían mayormente de esta ventaja y que, por lo tanto, estarían más dispuestos a emprender alguna actividad por cuenta propia. Sin embargo, ello también podría estar evidenciando el menor acceso a un puesto asalariado por parte de estos grupos. Incluso, podría observarse una relación negativa asociada con las mayores restricciones de acceso al crédito, situación que les impediría comenzar alguna actividad de manera independiente. La falta de conocimientos sobre el desarrollo de los negocios, especialmente en el caso de los jóvenes, también podría estar afectando este tipo de comportamientos.

Vinculada con este desarrollo, también puede plantearse alguna asociación entre el trabajo independiente y el ciclo de vida. Al respecto, se postula que el trabajo por cuenta propia podría ser tanto una “puerta de entrada” como una “puerta de salida” del mercado de trabajo. En este sentido, se supone una dinámica que comienza por el empleo independiente, luego se transita por el empleo asalariado, para luego retornar al autoempleo en las edades cercanas o, incluso superiores, a las de retiro establecidas por los sistemas de pensiones. En el caso de los más jóvenes, quizá especialmente entre los menos educados, mayores dificultades para encontrar una posición asalariada los podrían estar induciendo al autoempleo.

4. Véase, por ejemplo, Bertranou y Saravia (2009), Pietrobelli *et al.* (2004) y Blanchflower (2004).

5. Véase el Capítulo 2 de este libro.

Para la población adulta, la vinculación con este tipo de inserción laboral podría ser, de hecho, diferente según el grado de desarrollo de los sistemas de protección social de cada país. En particular, en aquellos casos donde la cobertura de la seguridad social es escasa sería esperable encontrar personas adultas desempeñándose en este tipo de modalidad, debido a la falta de acceso a una pensión, incluso luego de la edad de retiro estipulada por ley. Por el contrario, también podría argumentarse que para los adultos, especialmente para aquellos de baja educación, emprender alguna actividad por cuenta propia no sería rentable, dada la falta de conocimientos empresariales y la menor cantidad de años que tendrían por delante para adquirir esas habilidades y calificaciones específicas.

En el caso de los individuos que atraviesan edades centrales del ciclo vital, especialmente aquellos de nivel educativo alto, el paso de un empleo asalariado a otro independiente podría estar basado en la acumulación de experiencia y capital durante la primera etapa de su vida laboral que fuera suficiente para comenzar luego alguna actividad empresarial.⁶ Por el contrario, los individuos de este tramo etario que han sido despedidos de un puesto asalariado pueden enfrentar severas dificultades para obtener otro puesto en relación de dependencia, lo que podría inducirlos a transformarse en trabajadores independientes.

Finalmente, otras dimensiones asociadas con la composición del hogar también parecen desempeñar un papel importante en estas decisiones. Dado que, en general, estas ocupaciones exhiben una mayor volatilidad de ingresos y, por lo tanto, una mayor incertidumbre respecto de su comportamiento futuro, se argumenta que los hogares intentarán evitar que todos sus miembros ocupados se desarrollen como independientes o que –al menos– uno de ellos se desempeñe en relación de dependencia, como mecanismo de diversificación del riesgo.

Por lo tanto, como surge de lo expuesto hasta aquí, existen variadas hipótesis sobre los diversos factores asociados con el autoempleo y muchas de ellas son, de hecho, contrapuestas entre sí. Todo ello incrementa la relevancia del análisis empírico como forma para determinar cuáles argumentos son los más apropiados para dar cuenta de las características del trabajo independiente en ciertos contextos económicos y laborales, y para determinados grupos de trabajadores. En este sentido, el desarrollo del presente capítulo intenta contribuir al esclarecimiento de este debate.

3. Fuente de información

La información sobre movimientos ocupacionales que se empleará aquí proviene de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) que realiza el INDEC, un operativo muestral destinado fundamentalmente a recabar información sobre la situación laboral de las personas en las áreas urbanas. Como fue señalado en el Capítulo 3 de este libro, hasta 2003 la encuesta se realizaba dos veces al año, durante los meses de mayo y octubre, en 28 aglomerados urbanos del país.⁷ Pero en aquel año, la EPH experimentó

6. Fajnzylber *et al.* (2006).

7. En octubre de 2002 se incorporaron a la muestra 3 aglomerados urbanos más. La EPH Continua comenzó nuevamente con 28 aglomerados pero pasó a 31 en el tercer trimestre de 2006.

un cambio sustancial al transformarse en un relevamiento continuo (EPH Continua), que sustituyó al de tipo puntual (EPH Puntual). Actualmente la EPH brinda información con frecuencia trimestral.

Si bien esta encuesta no es de tipo longitudinal ni indaga directamente acerca de cambios producidos en el tiempo, es posible construir datos de este tipo debido a que el panel de su muestra es rotativo y a que los hogares son entrevistados en cuatro oportunidades. Bajo el operativo puntual, estas cuatro observaciones eran consecutivas, mientras que en el nuevo esquema de rotación los hogares son entrevistados dos trimestres seguidos, no son consultados durante otros dos y se los vuelve a visitar en los siguientes dos trimestres, es decir, un año después de la primera entrevista.

En ambos casos, a partir de comparar la situación de un individuo en un relevamiento u “onda”, con la situación de la misma persona en la siguiente onda, es posible evaluar si su estado ha experimentado algún cambio respecto de diversas variables, incluidas las ocupacionales. Específicamente, para cada ocupado en el período inicial se conoce cuál es su situación en el siguiente: si permaneció en su puesto, si cambió de ocupación, si quedó desocupado o si transitó hacia la inactividad. Cada ocupado puede ser, a la vez, caracterizado por una serie de atributos personales y familiares.

Un aspecto importante a destacar es que para poder analizar con mayor precisión estas cuestiones sería necesario contar con “una ventana de observación” significativamente más amplia que la que se obtiene a partir de la EPH. En los estudios sobre esta temática aplicados en otros países (especialmente en los desarrollados), se recurre, en general, a encuestas longitudinales, que realizan el seguimiento de los individuos por un extenso período de tiempo. En algunas de esas encuestas, además, se indaga directamente sobre el carácter voluntario o involuntario de ciertas transiciones. Tratando de compensar parcialmente la limitación que presenta la fuente de información utilizada en este estudio, se suma a los paneles de dos ondas el análisis de los microdatos correspondientes a los paneles de cuatro ondas, con el fin de lograr una mejor identificación de las trayectorias que siguen los individuos en el mercado de trabajo.

Este estudio utiliza adicionalmente información retrospectiva. En particular, en el momento de la entrevista se les consulta a todos los ocupados acerca del período que han estado trabajando en ese puesto de trabajo (lo que constituye la variable “duración”). A partir de esta información, sólo se conoce la duración incompleta del episodio y, por lo tanto, la variable se encuentra censurada a la derecha en todos los casos. Sin embargo, el hecho de poder observar a los individuos más de una vez permite saber cuáles de aquellos episodios finalizan dentro de la ventana de observación y, por tanto, conocer de manera aproximada la duración completa de los mismos. En particular, para aquellos individuos que dejaron de estar ocupados o cambiaron de puesto, la duración completa sería igual a la antigüedad en la primera observación más seis meses (período que media entre cada onda de la encuesta puntual) menos la antigüedad en el estado u ocupación de la segunda observación.⁸ Similar tratamiento puede aplicarse a los desocupados en el momento inicial.

8. Esto último sólo se conoce si el individuo transitó hacia el desempleo u otra ocupación pero no en el caso de que haya transitado hacia la inactividad.

La variable duración en $t+1$ también es utilizada aquí para conocer si la persona empleada tanto en t como en $t+1$ permanece en el mismo puesto de trabajo o se ha movido a otro. Por ejemplo, para el caso de la EPH Puntual, si los individuos ocupados en dos ondas consecutivas tienen en la segunda observación una antigüedad de más de cinco meses (en las entrevistas realizadas en octubre) o siete meses (en las realizadas en mayo), se considera que la persona no cambió de ocupación.⁹

A los efectos de contar con una cantidad suficiente de observaciones, se construyeron conjuntos (*pools*) de paneles, tanto para la información proveniente de la EPH Puntual como de la EPH Continua. En el primer caso, el panel de dos ondas abarca el período 1991-2003 y corresponde exclusivamente al aglomerado del Gran Buenos Aires (GBA).¹⁰ En el segundo caso, los paneles de dos y cuatro ondas construidos a partir de la EPH Continua contienen los microdatos del total de aglomerados para el período 2003-2009.¹¹ Todo el análisis se restringió al conjunto de individuos con más de 15 años de edad.

4. Definiciones y metodología

En este trabajo se utiliza la definición de trabajo independiente que surge de la EPH. Los trabajadores independientes son aquellos ocupados que trabajan para su propia actividad económica o unidad productiva, comprendiendo tanto a los cuentapropistas como a los patrones. Los trabajadores por cuenta propia son aquellas personas que desarrollan su actividad utilizando sólo su propio trabajo personal, es decir que no emplean personal asalariado y usan sus propias maquinarias, instalaciones o instrumental. Los empleadores, en cambio, son aquellos que trabajan sin relación de dependencia, siendo únicos dueños o socios activos de una empresa donde establecen las condiciones del proceso de producción y emplean como mínimo a una persona asalariada. Al igual que en el caso de los cuentapropistas, ellos aportan al proceso de producción las maquinarias e instalaciones necesarias.

La herramienta econométrica a utilizar para analizar las tasas de salida desde un puesto independiente serán los modelos de duración a partir de los cuales es posible estimar la función de riesgo, la cual indica la probabilidad de que un determinado episodio finalice inmediatamente luego del momento t , dado que no ha finalizado aún. Este tipo de modelos focaliza sobre la duración o el tiempo que transcurre desde que un determinado fenómeno comienza hasta que termina o bien hasta que tiene lugar la observación, en cuyo caso la variable se encuentra censurada si es que el evento no ha culminado. En este sentido, estos modelos poseen la ventaja de tratar adecuadamente los datos censurados.¹² Específicamente, aquí se hará uso del Modelo Proporcional de Cox. Para el estudio de los flujos de

9. El estudio de la dinámica de empleo a partir de este tipo de datos enfrenta algunas limitaciones. Para un análisis más exhaustivo, véase, por ejemplo, Maurizio (2010).

10. GBA es el único aglomerado en el cual se cuenta con información para todo el período considerado.

11. Los cambios en la captación de diferentes variables, incluida la duración, llevados a cabo en el nuevo operativo de la EPH hacen que los resultados no sean totalmente comparables con los obtenidos en el operativo puntual.

12. Para más detalle, véase Kalbfleisch y Prentice (1980), Cox y Oakes (1985), Lancaster (1990), Klein y Moeschberger (1997), Heckman y Singer (1984), y Cox (1972).

entrada, se aplicarán modelos Probit. Por último, para el análisis estático, se usará esta estrategia de estimación conjuntamente con los modelos Logit Multinomial.

5. Características de los trabajadores independientes y de los asalariados: un breve panorama de sus diferencias y similitudes

En esta sección se busca ofrecer un primer conjunto de información respecto de las características asociadas al autoempleo. Para ello, se analizan los microdatos que surgen del conjunto de paneles para el período 1991-2002, en el GBA, y para el período 2003-2009, tanto en ese aglomerado como en el total urbano del país. A continuación se presentan los datos “estáticos” para luego, en la próxima sección, analizar las dinámicas laborales que desarrollan los diferentes grupos de trabajadores.

El Cuadro A.1a del Anexo muestra la composición del trabajo independiente en comparación con los puestos asalariados. Dada las diferencias importantes que presentan los puestos registrados en la seguridad social respecto de aquellos no cubiertos por ésta, los resultados se presentan por separado para estos dos subconjuntos de trabajadores en relación de dependencia. Asimismo, los trabajadores independientes son desagregados entre cuentapropistas profesionales, no profesionales y patrones. El Cuadro A.1b, por otra parte, presenta las tasas específicas de incidencia de estas diferentes categorías ocupacionales en los grupos definidos, según las características personales y del puesto de trabajo.

De acuerdo con lo que allí puede observarse, el trabajo independiente ha representado, en promedio, alrededor de un cuarto del total de la ocupación, tanto durante la década de los noventa en el GBA como en los años más recientes en ese aglomerado y en el total urbano del país. En el Capítulo 3 de este libro se ha mostrado que durante aquella década el porcentaje de empleo independiente en la ocupación total ha disminuido. Esta caída fue de la mano de otra, que se evidenció entre los puestos asalariados registrados en la seguridad social. Por lo tanto, ambas reducciones representan la contracara del significativo aumento de los puestos asalariados no registrados en la seguridad social que acompañó al proceso de profundo deterioro de las condiciones del mercado de trabajo durante los años noventa.

Asimismo, se verifica que más del 80% de los independientes se desempeña en el sector informal –y por lo tanto se trata de trabajadores informales—¹³ (véase el Cuadro A.1a), mientras que el autoempleo representa casi la mitad de las ocupaciones generadas en este sector (véase el Cuadro A.1b). Dentro

13. El sector informal se compone de: 1) unidades familiares integradas por los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores familiares y 2) microempresas compuestas por empleadores y asalariados en establecimientos de menos de cinco ocupados. Del conjunto de los cuentapropistas se excluye a los de calificación profesional (con estudios terciarios o universitarios completos) de modo de no considerar entre los informales a los profesionales autónomos. A la vez, el sector público queda incluido dentro del sector formal de la economía. Por otra parte, quedan incluidos en el empleo informal los asalariados no registrados en la seguridad social y los independientes que no cumplen con sus obligaciones impositivas. Mientras el primer grupo es pasible de ser identificado en las encuestas de hogares, los segundos generalmente no lo son. Es por ello que la OIT recomienda que en el caso de los trabajadores independientes, el carácter de formal/informal se derive directamente de las características de los establecimientos donde se desempeñan: los cuentapropistas o patrones informales son aquellos que pertenecen al sector informal de la economía. Al respecto, véase OIT (1972, 1993) y Hussmanns (2004).

de los no asalariados informales, la mayoría (más del 80%) son cuentapropistas no profesionales. En otras palabras, lo que puede observarse es que la mayoría de los trabajadores no asalariados son informales, mientras que casi la mitad de los puestos en el sector informal son desarrollados de manera independiente. Esto evidencia una fuerte correlación positiva entre el empleo independiente y la informalidad, lo cual resulta consistente con los resultados empíricos mostrados en estudios previos tanto para Argentina como para la región, que fueron detallados en el Capítulo 2 de este libro.

El resto de los atributos considerados sugiere una importante heterogeneidad entre los puestos asalariados y los no asalariados, como así también dentro de cada uno de estos conjuntos de trabajadores. Por un lado, se observa una clara sobrerrepresentación de los varones en el empleo independiente, mientras que lo contrario sucede en los puestos no registrados en la seguridad social, los cuales muestran un sesgo hacia el empleo femenino. En particular, aproximadamente el 70% de los trabajadores independientes son varones, cifra que se reduce en cerca de 10 puntos porcentuales (pp) en el caso de los asalariados (véase el Cuadro A.1a). El porcentaje de los independientes se eleva aún más entre los patrones y cuentapropistas no profesionales. Por el contrario, existe cierto equilibrio de sexos en el subgrupo de los profesionales. También puede observarse que aproximadamente un tercio de los hombres realiza actividades de manera independiente mientras que ese valor se reduce al 20% en el caso de las mujeres (Cuadro A.1b). Relacionado, al menos en parte con ello, se verifica una mayor incidencia del autoempleo entre los jefes de hogar.

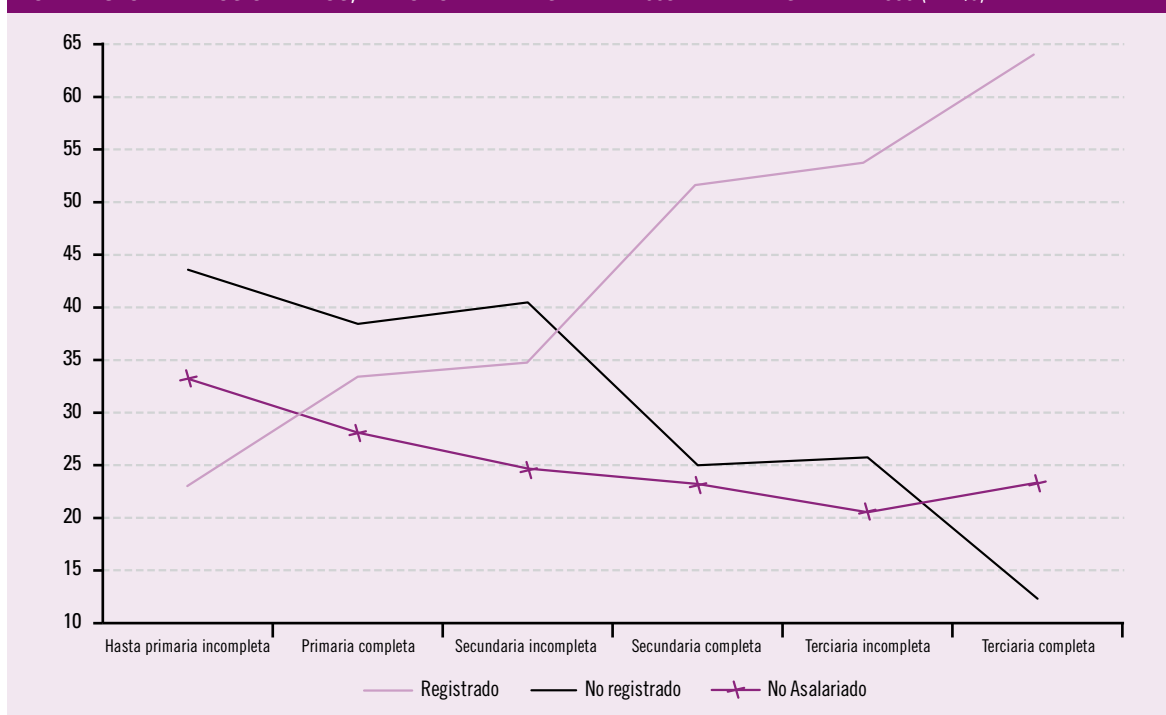
La cantidad de años promedio de educación no muestra divergencias significativas entre los asalariados y los independientes, siendo levemente superior en el primer grupo. Sin embargo, la composición de acuerdo con el nivel alcanzado es diferente en cada caso (Cuadro A.1a). En particular, en el GBA (especialmente en los años noventa) es mayor la importancia de los bajos niveles de instrucción (hasta primaria completa) y del nivel terciario completo, entre los independientes. Pero si se observa el total de aglomerados urbanos, sólo se mantiene la primera brecha, lo que se refleja en una diferencia mayor en los años de educación en favor de los asalariados. En todos los casos, aproximadamente un cuarto del empleo independiente es desarrollado por trabajadores que poseen primaria completa, cifra que alcanza al 50% cuando se incorpora a los trabajadores que poseen hasta secundaria incompleta.

Cuando se consideran las categorías ampliadas, claramente surge que los independientes se ubican en un lugar intermedio en cuanto al nivel educativo, dado que poseen mayores calificaciones que los asalariados no registrados y menores que aquellos que son cubiertos por la seguridad social. Esto estaría indicando que para los trabajadores de menor capital humano formal las posibilidades de empleo parecen concentrarse fundamentalmente en los puestos no registrados y en el cuentapropismo no profesional, tal como lo sugiere la incidencia de alrededor del 44% y el 33%, respectivamente, que estas ocupaciones han venido teniendo en años recientes entre los trabajadores que no completaron el nivel primario (véase el Cuadro A.1b). Por el contrario, sólo el 23% de ellos posee una posición asalariada registrada en la seguridad social.

De todas maneras, resulta importante notar que la relación entre educación y empleo no asalariado no parece ser lineal, tal como se muestra en el Gráfico 1. Allí se observa una relación monótona

creciente entre el nivel educativo y las posiciones registradas, mientras que lo contrario se verifica en el caso de los trabajadores no registrados. En el conjunto de los independientes, la probabilidad disminuye sistemáticamente a medida que aumenta el nivel de calificación pero esta tendencia se revierte –si bien levemente– en el nivel superior. Esto último es el resultado neto del fuerte incremento en la probabilidad de ser asalariado registrado y de la brusca disminución de ser no registrado entre los ocupados más calificados en relación con el resto de los trabajadores. Ello hace que sólo entre los individuos que tienen nivel universitario completo sea más probable que se desempeñen como independientes que como asalariados no registrados (aunque, de todas maneras, las oportunidades de ser asalariado registrado son aún mayores). A la vez, el leve aumento del porcentaje de los independientes entre los trabajadores universitarios se debe a la presencia de cuentapropistas profesionales y, en menor medida, a la presencia de patrones.

GRÁFICO 1. COMPOSICIÓN DE LOS NIVELES EDUCATIVOS SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL.
TOTAL AGLOMERADOS URBANOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE DE 2009 (EN %)



Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

Esto, a la vez, manifiesta la fuerte heterogeneidad en materia educativa que existe dentro del fenómeno del autoempleo, donde conviven individuos de baja calificación, realizando algún oficio, conjuntamente con profesionales independientes.

Respecto de la edad, puede observarse que los asalariados, en promedio, son más jóvenes que los no asalariados. Como se muestra en el Cuadro A.1a, durante el período 2003-2009, en el total de aglomerados, la edad promedio del primer grupo era de 45 años mientras que la del segundo era de 38

años.¹⁴ Asimismo, un comportamiento que se mantiene a lo largo de todo el período se vincula con el aumento sistemático de las oportunidades de ser independiente a medida que crece la edad (véase el Cuadro A.1b). Ello resulta de los comportamientos no lineales que asumen los otros dos grupos. Por un lado, se observa una probabilidad decreciente de ser no registrado hasta los 65 años, cuando esta tendencia se revierte pero sólo parcialmente, indicando que son los jóvenes quienes tienen mayores chances de desarrollarse en un puesto de estas características.

Por otro lado, los trabajadores registrados muestran una relación de tipo U invertida, donde la incidencia es máxima entre los trabajadores en edades centrales (de 25 a 45 años). La fuerte reducción en la proporción de este tipo de ocupaciones entre los mayores de 65 años es la contracara del aumento en las posiciones independientes. De hecho, la mitad de los trabajadores que superan la edad establecida legalmente para el retiro de la fuerza de trabajo se desempeñan como no asalariados (la mayoría como cuentapropistas no profesionales). De todos modos, hay una presencia no desdeñable (de alrededor del 20%) de esta franja etaria que se desempeña como asalariados registrados, lo que podría explicarse a partir de cierta demora en comenzar a percibir el haber jubilatorio o a la decisión de continuar trabajando aun superada la edad legal de retiro.

Este panorama sugiere, por lo tanto, que los más jóvenes (entre 15 y 25 años de edad) tienen elevadas probabilidades de estar ocupados en puestos asalariados precarios y muy bajas posibilidades de ser independientes. Por otra parte, son los trabajadores que atraviesan edades centrales (entre 25 y 45 años) quienes exhiben mayores chances de desempeñarse como asalariados cubiertos por la seguridad social. Esta primera evidencia estaría indicando que, para el caso de los más jóvenes, la vía de entrada en el mercado de trabajo parecen ser los puestos precarios en relación de dependencia y no el cuentapropismo.¹⁵

Esta hipótesis se contrapone con la idea de que la menor aversión al riesgo que tendrían los jóvenes los induciría a emprender alguna actividad de manera independiente (argumento esgrimido, por ejemplo, por de Wit, 1993 y House *et al.*, 1993, entre otros). Por el contrario, el autoempleo más bien parece ser la puerta de salida para algunos trabajadores. De todos modos, aun conociendo esta evidencia, no resulta posible identificar si estos trabajadores tuvieron alguna experiencia previa como asalariados y se transformaron en independientes en la adultez o si toda su trayectoria laboral se ha desarrollado en el autoempleo. En este último caso, tanto la falta de aportes al sistema previsional como los bajos montos de las jubilaciones podrían constituir los factores que impulsan a estos individuos a continuar trabajando aun luego de superada la edad legal de retiro. En este sentido, puede observarse que durante el período 2003-2009, aproximadamente el 60% de los trabajadores independientes mayores de 65 años percibía simultáneamente con la actividad una pensión o jubilación.

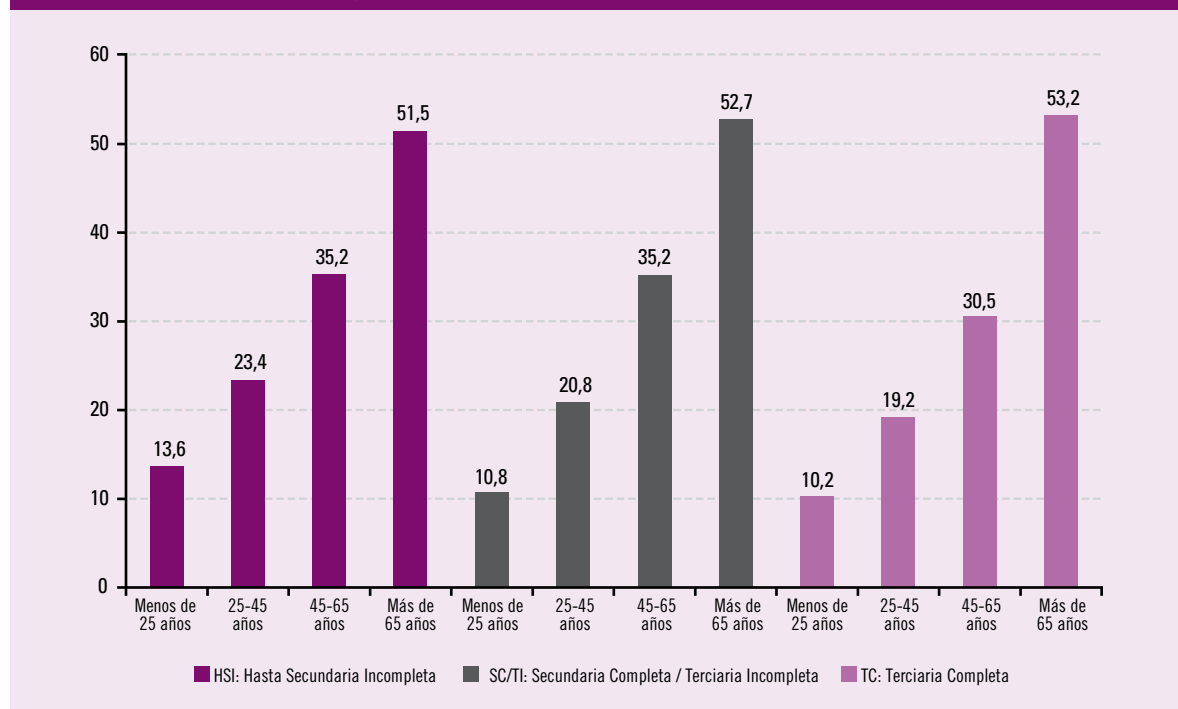
14. Esta evidencia es consistente con la encontrada en Bertranou (2007) para Argentina, Chile y Uruguay.

15. En el total de aglomerados, durante el período 2003-2009, sólo el 12% de los jóvenes trabajadores menores de 25 años eran independientes.

Resulta interesante analizar la relación entre el tipo de puestos de trabajo y los grupos que surgen de la combinación del nivel educativo y la edad. Como puede observarse en el Cuadro A.1b, dado que la correlación entre el nivel de calificación y la incidencia del autoempleo no parece ser muy fuerte ni lineal, la relación entre aquella variable compuesta y la probabilidad de ser independiente está determinada mayormente por la relación existente con la edad. En particular, en el interior de cada uno de los grupos educativos se repite el patrón de que ascienden las chances de desempeñarse como no asalariados conforme aumenta la edad. Por el contrario, dentro de cada grupo etario la incidencia del autoempleo se comporta de manera inversa con la educación, con la única excepción de los adultos mayores de 65 años, para quienes la probabilidad de ser independientes aumenta levemente con el nivel de escolarización.

De la interacción de ambas dimensiones surge que, para el período 2003-2009, los trabajadores mayores de 65 años con nivel secundario completo o superior son quienes exhiben las mayores chances de desempeñarse por cuenta propia, mientras que las más bajas probabilidades las registran los jóvenes con mayor nivel de escolarización (véase el Gráfico 2). La mayor incidencia del empleo independiente entre los adultos mayores se explica a partir de la fuerte reducción que éstos tienen dentro del empleo registrado, debido a las razones anteriormente expuestas. Si estos trabajadores se excluyen del análisis, se manifiesta más claramente, por un lado, la relación positiva entre el autoempleo y la edad y, por otro lado, la relación negativa con el nivel de educación.

GRÁFICO 2. INCIDENCIA DEL EMPLEO INDEPENDIENTE SEGÚN NIVEL EDUCATIVO Y EDAD.
TOTAL AGLOMERADOS URBANOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE 2009 (EN %)



Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

Como ya se mencionó, en el caso de los asalariados registrados son los grupos extremos de la distribución etaria los que aparecen subrepresentados. Cuando se combina esta dimensión con la educación, se observa que los trabajadores en edades centrales (entre 25 y 45 años), con educación terciaria completa, son quienes exhiben las mayores probabilidades de insertarse en este tipo de ocupaciones.

En términos de la estructura del empleo independiente, puede confirmarse que aproximadamente un cuarto de esta actividad es desarrollada por los trabajadores de entre 45 y 65 años con hasta secundaria incompleta, quienes constituyen el grupo más importante. En el caso de los asalariados no registrados, en cambio, son los individuos en el tramo etario anterior, con igual nivel educativo, quienes representan el grupo mayoritario. Por último, los trabajadores entre 25 y 45 años con secundaria completa/terciaria incompleta son quienes ocupan ese lugar entre los asalariados cubiertos por la seguridad social.

Los trabajadores por cuenta propia y los patrones se desempeñan mayormente en actividades de comercio, construcción, industria manufacturera, servicios financieros y en las empresas y servicios de reparación (Cuadro A.1a). En términos de incidencia, ésta es claramente superior en el caso de los servicios de reparaciones (donde más de la mitad de los trabajadores del sector son independientes) y en la construcción. Asimismo, este patrón de comportamiento parece ser consistente con el señalado anteriormente cuando se analizó la composición según el nivel educativo, dado que aquí vuelve a aparecer la “polarización” dentro del autoempleo, donde en un extremo se encuentran aquellos trabajadores de bajo nivel educativo insertos en actividades de la construcción (gasistas, electricistas, yeseros, entre otros) y, en el otro extremo, se encuentran los profesionales que desarrollan actividades de servicios a las empresas (fundamentalmente, contadores y abogados).

Otras variables asociadas con la composición del hogar también resultan importantes para la diferenciación entre asalariados y no asalariados. En particular, se observa que son los hombres en hogares sin presencia de niños o adolescentes los que manifiestan mayor participación en el empleo independiente, mientras que en el otro extremo se ubican las mujeres con niños. Estas últimas se insertan más frecuentemente que el resto en puestos asalariados no registrados (Cuadro A.1b). Este dato no parece avalar, por lo tanto, el argumento que sostiene que el autoempleo sería una opción elegida por este conjunto de mujeres, como forma de combinar de manera más flexible las responsabilidades laborales con las domésticas.

Por otro lado, se verifica cierta correlación positiva entre la categoría ocupacional del jefe y del cónyuge en el hogar. Esto se traduce en que el cónyuge tiene mayores posibilidades de ser independiente cuando también es independiente el jefe de hogar (Cuadro A.1b). Esto tampoco está en sintonía con la hipótesis de la diversificación del riesgo entre los integrantes del hogar, lo que induciría a alguno de sus miembros a desempeñarse como asalariado frente a la mayor incertidumbre que generarían los ingresos de una fuente de trabajo independiente.

Por último, puede observarse respecto de la localización geográfica, que aproximadamente la mitad de los trabajadores independientes reside en el aglomerado del GBA (Cuadro A.1a); sin embargo, ello

se debe exclusivamente al peso que este aglomerado tiene sobre el empleo total, dado que este tipo de ocupaciones posee una menor incidencia relativa aquí que en el resto del país, con excepción de la región patagónica.¹⁶ Luego, es en las regiones más pobres (NOA y NEA), donde el empleo no asalariado tiene mayor relevancia y es también allí, donde la proporción de cuentapropistas no profesionales entre los independientes alcanza sus valores máximos. Por el contrario, en el GBA y en la región pampeana la participación de profesionales es mayor que en el resto del país. Por lo tanto, los resultados sugieren una relación negativa entre la realización de actividades por cuenta propia y el grado de desarrollo de la región, tal como se verifica en la comparación entre países a escala mundial.

Hasta aquí, se ha identificado la correlación positiva o negativa entre el autoempleo y cada uno de los atributos analizados. Con la intención de evaluar el efecto independiente de cada uno de ellos sobre la probabilidad de ser un trabajador no asalariado, se llevaron a cabo diferentes estimaciones probit y logit multinomiales, realizadas para el total de aglomerados durante el período 2003-2009. Este análisis se restringió al caso de los ocupados y los resultados obtenidos se muestran, respectivamente, en el Cuadro A.2 y el Cuadro A.3. En el primer caso, la variable dependiente adopta el valor 1 si el individuo es independiente y 0 si es asalariado. En el segundo caso, se muestran las probabilidades de ser asalariado registrado o no registrado, en relación con las posibilidades de ser no asalariado (dejado éste como grupo de control).

Los resultados obtenidos confirman las apreciaciones que ya habían surgido durante el análisis descriptivo. Controlando por el resto de las características, se concluye que: los hombres y jefes de hogar tienen mayores chances de ser no asalariados; las probabilidades aumentan monótonicamente con la edad; los servicios de reparaciones, construcción y comercio son los sectores productivos con mayor incidencia del autoempleo y la presencia de niños y adolescentes en el hogar se correlaciona negativamente con las posibilidades para desempeñar un trabajo independiente. Al mismo tiempo, se observa que en relación con aquellos individuos con nivel educativo más bajo (primaria incompleta), el resto de los ocupados tiene menores probabilidades de ser independiente –especialmente quienes tienen secundaria completa o terciaria incompleta–, si bien el coeficiente que acompaña a los trabajadores con educación terciaria completa no resulta ser estadísticamente significativo. Es decir que aquí se comprueba, de alguna manera, la no linealidad señalada anteriormente, con relación al efecto de la educación sobre la incidencia del autoempleo.

Los efectos cruzados presentados en la Regresión II y III del Cuadro A.2 también confirman lo mencionado anteriormente respecto de la incidencia más baja del empleo independiente entre las mujeres con niños y adolescentes a cargo (en relación con los hombres sin niños y adolescentes en el hogar), como así también la mayor probabilidad entre los ocupados mayores de 65 años en los tres grupos educativos. Por el contrario, los jóvenes con nivel intermedio de educación son quienes exhiben las menores posibilidades de desarrollar una actividad independiente, seguidos por los otros dos grupos educacionales dentro del mismo tramo etario.

16. Para realizar esta comparación se excluyó al sector público, el cual tiene sobre el empleo un peso mayor en el interior del país que en el GBA.

Finalmente, se debe subrayar que la recuperación económica y el crecimiento del empleo evidenciados en el período bajo análisis han sido acompañados por una reducción sistemática de la probabilidad de desempeñarse de manera autónoma, un aspecto que se aborda en profundidad en la sección 7 de este capítulo.

Los resultados de los modelos logit multinomiales permiten conocer más detalladamente las alternativas laborales que enfrentan los diferentes grupos de ocupados (véase el Cuadro A.3). En efecto, las menores posibilidades de desempeñarse de manera independientes que tienen las mujeres son el resultado neto de las mayores probabilidades que encuentran para ser asalariadas no registradas y las menores probabilidades de quedar cubiertas por la seguridad social. En cambio, se verifica lo contrario entre los jefes de hogar. Además, se confirma que los más jóvenes (sobre todo aquellos que tienen baja capacitación) se insertan con mayor frecuencia en puestos asalariados precarios que en actividades independientes. La disminución en la probabilidad de desempeñarse en relación de dependencia en los siguientes grupos etarios se debe a reducciones de diferente intensidad en las dos categorías que componen este conjunto de trabajadores: en el grupo de individuos de 45 a 65 años se reduce fuertemente la probabilidad de ser un trabajador no registrado mientras que, como se mencionó anteriormente, las oportunidades de estar registrado disminuyen significativamente luego de superada la edad legal de retiro.

Recordemos que los hombres sin presencia de niños y adolescentes en el hogar exhibían mayores probabilidades de desempeñarse como trabajadores independientes. Ello se asocia con diferentes situaciones que enfrenta el resto de los grupos que surgen de la combinación de ambas dimensiones. En particular, la brecha con respecto a las mujeres con niños y adolescentes se explica completamente a partir de la mayor inserción que éstas tienen como asalariadas informales, dado que también exhiben menores oportunidades de desempeñarse como registradas en la seguridad social. Una situación similar, pero de menor intensidad, experimentan las mujeres de hogares sin presencia de niños y adolescentes. Por último, los hombres de este tipo de hogares son quienes tienen una mayor incidencia de posiciones asalariadas formales.

Se observa una correlación positiva entre el nivel educativo y la probabilidad de ser un asalariado registrado, mientras que sucede lo contrario con los puestos precarios. Por otro lado, el panorama que surge de la combinación de la edad con esta dimensión es consistente con el análisis descriptivo. En particular, resulta interesante notar que la reducida probabilidad de que los más jóvenes se conviertan en trabajadores independientes se asocia con diferentes posibilidades de ocupar puestos asalariados, de acuerdo con el nivel educativo alcanzado. Así, entre los jóvenes de baja formación aquella probabilidad es la contracara de las elevadas posibilidades que tienen de desempeñarse como asalariados no registrados, mientras que se observa lo contrario entre los jóvenes que alcanzan el nivel universitario.

La mayor incidencia del autoempleo en las actividades de la construcción y de los servicios de reparaciones se explica fundamentalmente por el menor porcentaje de puestos registrados en la seguridad social que existe en estos sectores productivos. Por último, la reducción de la probabilidad de ser independiente observada a lo largo de los años recientes se debe al aumento observado en ambas ca-

tegorías de puestos asalariados, si bien esto ocurre con intensidades diferentes. En efecto, a medida que el crecimiento económico posConvertibilidad se fue consolidando, la brecha positiva entre los trabajadores registrados y los no registrados se fue incrementando.

En resumen, a partir de este primer análisis es posible identificar algunos hechos estilizados que nos permiten aclarar “de qué hablamos cuando hablamos de empleo independiente”:

- los trabajadores independientes representan una parte significativa del empleo total, mucho mayor que la observada en los países avanzados. Por ejemplo, de acuerdo con Blanchflower (2004), los trabajadores independientes representan en los Estados Unidos sólo el 6% del empleo urbano;
- la mayoría de los trabajadores independientes se desempeña como cuentapropista no profesional y pertenece al sector informal;
- se trata de una inserción laboral predominantemente masculina. Los independientes tienen, en promedio, mayor edad (la media es de 45 años mientras que es de 36 años entre los asalariados) y menor nivel de educación que los asalariados. En relación con el nivel educativo, es posible diferenciar dos grupos de independientes: aquellos de muy baja calificación y aquellos con calificación profesional;
- los independientes tienen una mayor incidencia en sectores productivos que exhiben, en general, un mayor grado de precariedad laboral, como la construcción y los servicios de reparaciones;
- la presencia de niños y adolescentes en el hogar se correlaciona negativamente con el desarrollo de las actividades independientes. Son las mujeres de estos hogares quienes exhiben una menor incidencia del autoempleo.

Por lo tanto, resulta evidente que la importancia del empleo independiente es diferente según los atributos del puesto de trabajo y de los individuos. Ello puede estar asociado a intensidades de entradas a estos puestos y a grados de estabilidad disímiles. En este sentido, el análisis dinámico tiene la ventaja de permitir identificar los flujos que están “por detrás” de estos *stocks*. En la siguiente sección se focaliza sobre estos aspectos, estudiando, en primer lugar, los flujos de entrada en un puesto independiente y, luego, los flujos de salida de esas ocupaciones hacia diferentes destinos.

6. Flujos de entradas *en* y de salidas *desde* un puesto independiente

El objetivo de esta sección es estudiar los aspectos dinámicos asociados con el autoempleo. En particular, evaluar en qué medida la dimensión asalariado-independiente resulta relevante para explicar los diferenciales de estabilidad en el empleo y las trayectorias que siguen unos y otros individuos en el mercado de trabajo.

6.1. INTENSIDAD DE LAS TRANSICIONES

Con el propósito de contar con una primera aproximación de la intensidad y la dirección de los movimientos en el mercado de trabajo, en el Cuadro 1 se presenta la matriz de transiciones entre dos ondas consecutivas –entre las que media un trimestre– durante el período 2003-2009. Varios aspectos importantes sobresalen en esta información: por un lado, que la tasa de retención de los asalariados es mayor que la de los trabajadores independientes. En particular, mientras que el 85% de los inicialmente asalariados permanece en un puesto de estas características, en la segunda observación, dicho valor se reduce al 71% en el caso de los no asalariados.

Por otro lado, asociado parcialmente con lo anterior, puede observarse que los flujos de entrada en el autoempleo desde un puesto en relación de dependencia son significativamente menores que las transiciones que se verifican en dirección opuesta (4,7% y 15,6%, respectivamente). Asimismo, la información recabada pone en evidencia que los independientes salen más hacia la inactividad que los asalariados, mientras que los flujos hacia el desempleo son relativamente similares en ambos casos. Resulta interesante notar que esto es el resultado conjunto de las mayores tasas de retención que existen entre los asalariados y de los mayores flujos hacia puestos en relación de dependencia por parte de los independientes que dejan su ocupación.¹⁷

Al mismo tiempo, dado que en Argentina los episodios de desempleo son relativamente cortos, puede corroborarse que aproximadamente dos tercios de los que se encontraban en esta situación en el momento inicial salen de este estado tres meses después. Los destinos más importantes parecen ser la inactividad y los puestos en relación de dependencia, mientras sólo el 10% de los inicialmente desocupados comienzan una actividad por cuenta propia. De todas maneras, los desocupados constituyen el grupo con mayores probabilidades de convertirse en autónomos, más que los asalariados y los inactivos.

**CUADRO 1. MATRIZ DE TRANSICIÓN ENTRE OBSERVACIONES CONSECUTIVAS.
TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE DE 2009 (EN %)**

Observación inicial	Observación final				
	Asalariado	Independiente	Desocupado	Inactivo	Total
Asalariado	85,3	4,7	3,7	6,3	100
Independiente	15,6	70,7	4,5	9,2	100
Desocupado	28,1	9,6	33,9	28,4	100
Inactivo	6,8	2,9	4,6	85,7	100
Total	41,5	12,8	6,1	39,6	100
Observación inicial	Observación final				
	Asalariado	Independiente	Desocupado	Inactivo	Total
Asalariado	84,3	15,2	25,0	6,5	41,0
Independiente	4,8	70,9	9,5	3,0	12,8
Desocupado	4,4	4,9	35,7	4,7	6,5
Inactivo	6,5	9,0	29,8	85,9	39,7
Total	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

17. De todas maneras, como se verá más adelante, este resultado agregado no significa necesariamente que el autoempleo sea la puerta de entrada al mercado de trabajo.

Si se analiza la estructura de los trabajadores autónomos que surge de la segunda observación, se verifica que los flujos desde un puesto en relación de dependencia representan aproximadamente el triple que los provenientes del desempleo. En función de lo dicho anteriormente, esto obedece exclusivamente a que, en el momento inicial, es mayor el *stock* de asalariados que el de desocupados, dado que estos últimos tienen mayores posibilidades de convertirse en independientes que los ocupados en relación de dependencia.

Sin embargo, cuando se diferencian los asalariados según se encuentren o no registrados en la seguridad social, se observa que el segundo grupo constituye la fuente de entrada más importante al empleo independiente, representando aproximadamente el 37% de ésta (véase el Cuadro 2). Luego le siguen en orden de importancia los inactivos y los desocupados (datos que son consistentes con los resultados del cuadro anterior). Por el contrario, sólo el 11% de los independientes de la segunda observación se encontraba en un puesto asalariado registrado en la observación anterior. Asimismo, puede verse que casi el 40% de los trabajadores que dejan el autoempleo se dirige a posiciones no cubiertas o hacia la inactividad, mientras que sólo una porción menor se dirige a puestos registrados en la seguridad social.

CUADRO 2. ORIGEN DE LAS ENTRADAS Y DESTINO DE LAS SALIDAS DEL EMPLEO INDEPENDIENTE ENTRE OBSERVACIONES CONSECUTIVAS. TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE DE 2009 (EN %)

Origen de las entradas		Destino de las salidas	
Asalariado Registrado	11,0	Asalariado Registrado	10,8
Asalariado No Registrado	37,1	Asalariado No Registrado	39,3
Fljar. sin remuneración	4,0	Fljar. sin remuneración	3,1
Desocupación	16,8	Desocupación	15,5
Inactividad	31,0	Inactividad	31,3
Total	100	Total	100

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

Por lo tanto, a partir de estos datos se deduce que: 1) los trabajadores no asalariados exhiben, en promedio, una menor estabilidad en la ocupación que aquellos que se encuentran en relación de dependencia; 2) las transiciones entre puestos asalariados precarios y autoempleo resultan altamente frecuentes y 3) se verifica un panorama similar respecto de la inactividad.¹⁸ Estas apreciaciones serán confirmadas en los siguientes análisis.

6.2. FACTORES ASOCIADOS CON LAS ENTRADAS EN UN PUESTO NO ASALARIADO

Aquí se inicia el análisis observando los flujos de entrada en un puesto independiente, de modo de verificar si la asociación positiva (negativa) entre ciertos atributos y este tipo de ocupaciones que se evidenció en la sección anterior se debe a una mayor (menor) probabilidad de ingresar en estas

18. En parte, es esperable encontrar una importancia significativa de la inactividad como fuente de entrada y destino de las salidas de los trabajadores independientes, especialmente cuando se consideran los cuentapropistas no profesionales. Ello se debe al carácter mismo de este tipo de actividades “a demanda”, lo que implica para el individuo estar ocupado o estar esperando ser requerido para realizar alguna tarea, período durante el cual es probable que no haga una búsqueda activa de otro empleo. También podría suceder que se produjera cierta “activación” por parte de algunos programas de empleo basados en el microemprendimiento.

actividades y/o a una menor (mayor) probabilidad de salir de ellas. En el Cuadro A.4 se presentan las estimaciones probit, donde la variable dependiente adopta el valor 1, si el individuo experimenta una transición hacia un puesto no asalariado, y 0, en el caso de que ello no suceda. En las regresiones I-II-III, los flujos pueden provenir de un puesto asalariado, del desempleo o de la inactividad. En las regresiones IV-V-VI, se presentan las entradas exclusivamente desde una ocupación asalariada (es decir que se están evaluando las transiciones asalariado-no asalariado *vis à vis* asalariado-asalariado), mientras que en las regresiones VII-VIII-IX se muestran los tránsitos desde el desempleo. En cada caso, se replican las mismas tres especificaciones de los modelos presentados en el Cuadro A.2, las que difieren entre sí según los efectos cruzados entre las covariables que se incluyen.

A partir de esta información, se comprueba que los asalariados registrados exhiben las menores posibilidades de convertirse en trabajadores independientes, mientras que los desocupados y, en menor medida, los asalariados no cubiertos se ubican en la situación opuesta. Este resultado –que es completamente consistente con lo mencionado anteriormente– es esperable, dado que los asalariados cubiertos por la seguridad social exhiben una mayor estabilidad en el puesto de trabajo y, por lo tanto, salen menos hacia cualquier destino, incluido el autoempleo. Esto se refuerza, por otra parte, con las trayectorias que éstos desarrollan cuando pierden su empleo, dado que se dirigen mayormente a otra posición cubierta por la seguridad social.¹⁹

Las reducidas probabilidades que registran las mujeres de ser no asalariadas se deben, al menos en parte, a las menores chances que tienen de entrar a este tipo de ocupaciones, independientemente de cuál sea el estado inicial. Un análisis más detallado de los factores asociados a estos resultados –parte de los cuales serán mostrados posteriormente– revela que los menores flujos desde el desempleo se explican fundamentalmente por la mayor duración de estos episodios entre las mujeres, mientras que la menor intensidad de las entradas desde un puesto asalariado responde a las trayectorias que ellas siguen luego de perder una ocupación –sesgadas hacia otras posiciones asalariadas precarias–, más que a la estabilidad de las mismas, la cual es significativamente más baja que en el caso de los hombres.

La correlación negativa entre la presencia en los hogares de niños y adolescentes y la probabilidad de desarrollar alguna actividad de manera independiente no se replica, en general, en las entradas donde el coeficiente que acompaña a esta variable no es estadísticamente significativo. Este resultado es el efecto neto de los menores flujos provenientes de un empleo y los mayores flujos provenientes desde la desocupación. Una hipótesis posible es que los hogares con niños y adolescentes necesitan con mayor intensidad que el resto de los hogares obtener rápidamente algún ingreso que les permita sobrevivir, lo que estaría impulsando las salidas desde la desocupación. Al mismo tiempo, se comprueba²⁰ que si bien estos hogares, en promedio, exhiben una menor tasa de supervivencia en las ocupaciones en relación de dependencia (lo que *ceteris paribus* podría inducir mayores flujos de entrada al autoempleo), cuando salen de alguna de ellas se dirigen fundamentalmente a otra posición

19. Estas apreciaciones serán verificadas en la siguiente sección.

20. Por razones de espacio no se muestran estos resultados.

asalariada, mayormente no cubierta por la seguridad social. Por último, podría pensarse que las salidas voluntarias desde un puesto asalariado son más bajas en estos casos que en el caso de los hogares sin niños y, por lo tanto, que también lo serían las transiciones hacia el autoempleo.

Cuando se combina esta dimensión con el sexo, se verifica que las mujeres en hogares con niños constituyen el grupo con menores probabilidades de transitar desde un puesto asalariado o desde el desempleo hacia una ocupación independiente. Se refuerza, por lo tanto, el argumento que indica que estas ocupaciones no serían la opción elegida por las mujeres para lograr una mayor coordinación entre el trabajo doméstico y el remunerado.

La relación positiva entre el empleo no asalariado y la edad analizada previamente se reproduce sólo parcialmente en el caso de las entradas. En particular, el crecimiento en la probabilidad de iniciar una actividad de manera independiente se verifica hasta los 65 años, dado que el coeficiente que acompaña a la variable que identifica al último tramo etario no resulta estadísticamente significativo ni en los flujos provenientes del desempleo ni en los provenientes de un puesto asalariado. Ello sugiere que la mayor incidencia del autoempleo entre los individuos que superan aquella edad se explica fundamentalmente por la mayor retención en estos puestos (argumento que será evaluado en la siguiente sección). En efecto, estos individuos no parecen convertirse en no asalariados luego de la edad de retiro, sino que este tipo de transiciones hacia el trabajo independiente se produce con mayor intensidad entre los 45 y 65 años, y estos trabajadores permanecen más tiempo en la ocupación.

Al mismo tiempo, la hipótesis respecto de que el empleo independiente puede ser una puerta de entrada al mercado de trabajo no parece verificarse, dado que los más jóvenes son quienes registran las probabilidades más bajas de experimentar este tipo de transiciones, independientemente del origen de las mismas. Resulta interesante analizar con mayor detalle las trayectorias que desarrollan los jóvenes durante los primeros años de su carrera laboral y, con este propósito, en el Cuadro 3 se presentan las transiciones de aquellos que, en la primera observación (de las cuatro que permite el esquema de rotación de la EPH), se encontraban inactivos, que en la segunda ya están insertos en la fuerza de trabajo y que permanecen allí durante las siguientes dos observaciones. De alguna manera, aquí se intenta identificar el ingreso “permanente” de estos individuos en el mundo laboral.

Como se observa en el cuadro, sólo alrededor del 8% de este conjunto de jóvenes se inserta en el mercado de trabajo directamente a través de un empleo no asalariado (trayectoria 8), mientras que alrededor del 5% llega a un puesto de estas características luego de haber transitado por el desempleo (trayectorias 9 y 10) o por la no registración (trayectoria 11). Por el contrario, más del 40% se inserta como asalariado no registrado de manera directa o mediada por algún episodio de desempleo (trayectorias 1, 2, 3 y 4). De hecho, el 19% permanece como asalariado precario durante las tres observaciones que están bajo estudio. Por lo tanto, estos datos confirman nuevamente que el autoempleo no parece representar una opción para los más jóvenes, cuya inserción más probable es como asalariados no registrados en la seguridad social.

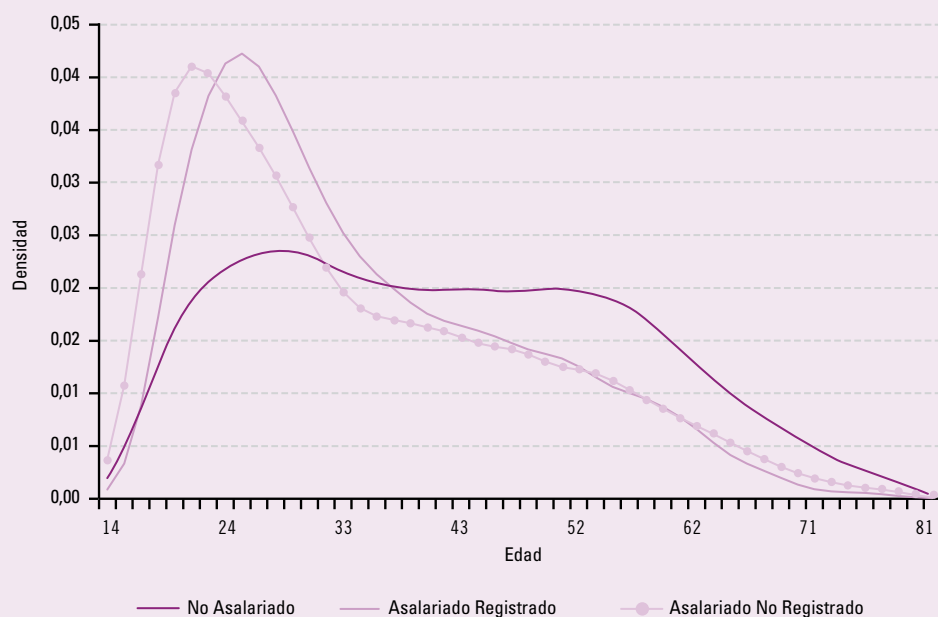
**CUADRO 3. SITUACIÓN LABORAL DE LOS JÓVENES QUE INGRESAN EN LA FUERZA DE TRABAJO.
TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - III TRIMESTRE DE 2008 (EN %)**

Trayectorias	Frecuencia
Trayectoria 1: Siempre NR	18,79
Trayectoria 2: D-NR	12,89
Trayectoria 3: NR--	7,28
Trayectoria 4: D-D-NR	4,53
Trayectoria 5: R--	11,81
Trayectoria 6: NR-D	11,06
Trayectoria 7: D-D-D	9,22
Trayectoria 8: NA --	7,66
Trayectoria 9: D-D-NA	1,90
Trayectoria 10: D-NA	1,59
Trayectoria 11: NR-NA	1,69
Trayectoria 12: Sin clasificar	11,59
Total	100,00

Referencias**D:** Desempleo**NA:** No Asalariado**NR:** Asalariado No Registrado**R:** Asalariado Registrado**--:** Cualquier estado u ocupación

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

Consistente con esta evidencia, el Gráfico 3 muestra las funciones de densidad correspondientes a las edades de los individuos que ingresan en los diferentes puestos de trabajo. Como surge claramente de esta información, la función que identifica a los no asalariados se encuentra “corrida hacia la derecha”, lo que indica la mayor edad promedio de aquellos que se transforman en trabajadores independientes. Lo contrario se observa con las ocupaciones asalariadas no registradas, mientras que los puestos cubiertos por la seguridad social se ubican en una posición intermedia.

**GRÁFICO 3. FUNCIÓN DE DENSIDAD DE KERNEL. EDAD DE ENTRADA EN UN PUESTO DE TRABAJO.
TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE DE 2009**

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

Por otro lado, resulta interesante notar que la correlación negativa señalada anteriormente entre el grado de escolaridad y el autoempleo no se verifica completamente en las tasas de entrada, dado que, si bien varios de los coeficientes que acompañan las variables *dummies* del nivel educativo presentan el signo esperado, no son estadísticamente significativos. Éste es el caso de las entradas desde un puesto asalariado, las que podrían ser el resultado de una mayor estabilidad a medida que se incrementa el nivel de escolarización. Sin embargo, resulta curioso observar que aquellos individuos con nivel terciario completo exhiban mayores tránsitos entre posiciones asalariadas y no asalariadas. En el caso de los flujos provenientes del desempleo, la relación negativa parece evidenciarse con algo más de fuerza. Resultados previos sobre la dinámica del mercado de trabajo en Argentina señalan la mayor duración de estos episodios a medida que se incrementa el nivel de capacitación de las personas, factor que podría estar explicando estos comportamientos.²¹

Cuando se combina esta dimensión con la edad, se confirma que son los jóvenes con menor nivel educativo quienes con menor frecuencia comienzan una actividad por cuenta propia. Por el contrario, son los asalariados de entre 45 y 65 años con educación terciaria completa los que registran con mayor intensidad tránsitos hacia el autoempleo, un panorama que se reproduce cuando se observan exclusivamente los flujos desde el empleo asalariado. En este caso, también se presentan los mayores de 65 años con secundaria completa o terciaria incompleta.

Entre los argumentos que pueden explicar estas regularidades (sobre los cuales no es posible evaluar su importancia relativa a partir de la información disponible), aparecen la acumulación de experiencia y capital durante la primera etapa de la vida laboral, lo que le permitiría al individuo en edades centrales comenzar alguna actividad independiente; las mayores dificultades que los adultos asalariados pueden experimentar para obtener otro puesto en relación de dependencia cuando son despedidos; o la falta de cobertura previsional, que impulsa a un individuo adulto mayor a continuar trabajando con el fin de obtener los ingresos necesarios para su supervivencia.²²

Cuando se comparan estos resultados con los obtenidos previamente sobre la incidencia del empleo independiente, se comprueba que la mayor participación en estas actividades de los individuos mayores de 65 años no obedece, como era esperable, a flujos más intensos de entrada en estas ocupaciones. Por el contrario, el menor peso relativo del autoempleo entre los jóvenes con baja formación se manifiesta consistente con las menores probabilidades que tienen de transitar hacia estas posiciones desde un puesto asalariado o desde el desempleo.

Por último, puede observarse que los flujos hacia el empleo independiente se han reducido sistemáticamente a lo largo del período de recuperación económica que está en análisis. Este comportamiento resulta relevante y será analizado con mayor detalle en la sección 7 de este capítulo.

21. Véase, por ejemplo, Maurizio (2010).

22. En otro estudio realizado para Argentina, Montes-Roja y Siga (2009) encuentran que los asalariados jóvenes con bajo nivel educativo y aquellas personas en edades centrales altamente calificadas son los grupos que registran las probabilidades más elevadas de transformarse en trabajadores independientes.

6.3. FACTORES ASOCIADOS CON LAS SALIDAS DESDE UN PUESTO NO ASALARIADO

A continuación se estudia el comportamiento de los flujos de salida desde un puesto independiente. Como primera aproximación, se presentan las tasas de salida desde un determinado puesto de trabajo dirigidas a cualquier destino: otra ocupación, el desempleo o la inactividad (véase el Cuadro 4). Estas tasas corresponden al promedio del período 2003-2009 y fueron calculadas para subconjuntos de ocupados definidos según el tiempo de permanencia en el puesto de trabajo.²³

CUADRO 4. TASAS DE SALIDA DE UN PUESTO DE TRABAJO SEGÚN LA ANTIGÜEDAD EN ÉSTE. TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE DE 2009 (EN %)

Antigüedad	Total Ocupados	Asalariados			No asalariados
		Totales	Registrados	No Registrados	
Menos de 1 mes	59,6	60,1	41,8	63,0	57,7
1 a 3 meses	43,1	42,9	25,1	47,4	43,5
Más de 3 a 6 meses	32,2	31,9	18,9	37,7	33,9
Más de 6 meses a 1 año	26,7	25,6	12,3	32,5	31,6
Más de 1 a 5 años	15,5	13,9	5,8	22,4	21,7
Más de 5 años	7,9	5,2	2,3	17,0	14,2
Total	17,7	16,6	5,5	31,1	20,9

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

Del Cuadro 4 surge claramente una relación monótona decreciente entre la antigüedad en el puesto de trabajo y la salida del mismo.²⁴ En efecto, el 60% de los ocupados con una duración acumulada inferior al mes deja su puesto de trabajo durante los tres meses que transcurren entre dos observaciones consecutivas. En contraposición a ello, en promedio, sólo lo hace un 16% de aquellos que presentan una duración en el puesto que oscila entre uno y cinco años. Por lo tanto, de manera consistente con los resultados obtenidos en otros estudios de este tipo que se aplicaron en diversos países,²⁵ la duración en el puesto de trabajo se presenta como una variable relevante que permite explicar diferencias en las tasas de salida. Además, nuevamente se verifica que los asalariados exhiben una mayor estabilidad en el puesto de trabajo que los independientes. Mientras que los primeros registran, en promedio, una tasa de salida del orden del 17%, este valor se incrementa al 21% en el segundo grupo.²⁶

Se esgrimen argumentos diversos en relación con esta regularidad, muchos de los cuales son válidos mayormente para el conjunto de los trabajadores en relación de dependencia. Entre ellos, puede mencionarse el papel jugado por el capital humano específico que se acumula con la antigüedad, la calidad del *matching* entre las características del puesto y las del trabajador, y el efecto de las regulaciones laborales.²⁷ Sin embargo, el argumento referido a la calidad del *matching* también parece

24. Las diferencias en las tasas de salida entre tramos de duración resultan todas significativas al 95% de confianza.

25. Farber (1999), Kugler (2000), Calderón-Madrid (2000) y Saavedra y Torero (2000), entre otros.

26. La mayoría de los estudios sobre esta temática verifican esta relación monótona decreciente para el conjunto de los trabajadores (Mincer y Jovanovic, 1981; Farber, 1999). Algunos también encuentran este mismo patrón en el caso de los trabajadores independientes (Carrasco, 1999 y Rissman, 2006, entre otros).

27. Para un desarrollo de algunos de estos argumentos, véase, por ejemplo, Farber (1999).

ser apropiado para el caso de los trabajadores independientes. En particular, se plantea que no se conocen perfectamente los atributos de la ocupación hasta tanto el individuo no se encuentra desarrollándola, período durante el cual si el trabajador descubre que ha sobreestimado la utilidad esperada, puede decidir interrumpirla.

Se podría argumentar, para el caso de los cuentapropistas, que a medida que se acumula experiencia específica en este tipo de actividades, se adquieren habilidades empresariales y que, luego de cierta inversión inicial, también se vuelve más costoso cambiar de ocupación. En el caso de los empleados, su permanencia dependerá mayormente de la estabilidad de la firma. Como sugieren los estudios sobre empresas,²⁸ la probabilidad de supervivencia es muy baja durante las primeras etapas de funcionamiento, mientras que la tasa de mortalidad de las firmas disminuye, a medida que se acumula antigüedad y estabilidad en el mercado.

Con el propósito de analizar la influencia del tipo de inserción laboral y de otros atributos personales (como género, nivel de educación,²⁹ posición en el hogar y edad) sobre la inestabilidad ocupacional, se analizarán dos tipos de evidencias. En primer lugar, se examinarán las tasas de salida calculadas para subgrupos de población que se definen a partir de esas características. Esto se efectuará exclusivamente para el caso de las dimensiones más relevantes: categoría ocupacional (separando, como se ha venido haciendo, a los no asalariados de los asalariados registrados y no registrados), género, nivel de educación y edad.³⁰ Posteriormente, se mostrarán los resultados de la estimación de las funciones de riesgo para los diferentes grupos, con el fin de evaluar el efecto independiente de cada una de estas dimensiones.

Como surge del Cuadro A.5, la categoría ocupacional constituye la dimensión que mejor discrimina, en términos de intensidad, la rotación laboral. En particular –y consistente con lo ya mencionado–, los asalariados registrados en la seguridad social presentan la mayor estabilidad, mientras que los no registrados exhiben la menor, y los trabajadores independientes se ubican en una situación intermedia. La diferencia relativa entre las tasas de salida de estos conjuntos aumenta con la antigüedad y resulta mínima cuando se trata de ocupaciones que han durado, al momento de la observación inicial, tres meses o menos. Este comportamiento señala que la rotación continúa siendo muy elevada entre los asalariados no cubiertos y los independientes con duraciones superiores al año. Sin embargo, también hay que subrayar que la tasa de salida del conjunto de los asalariados registrados aun resulta significativa para aquellos con duraciones bajas. Este resultado, también encontrado en estudios sobre otros países, estaría reflejando la importancia del efecto de los *matching* inadecuados junto con el menor costo que suele tener el despido en estos tramos de duración.

28. Véase, por ejemplo, Castillo *et al.* (2006).

29. La educación también puede considerarse una variable proxy del nivel de calificación del puesto.

30. Es necesario tener en cuenta que puede existir una alta correlación entre la edad y la duración en el puesto, dado que a mayor edad, mayor es la probabilidad de haber acumulado experiencia y, por ende, mayor duración en un determinado puesto de trabajo. Sin embargo, los resultados obtenidos respecto del efecto de la edad serán luego verificados a través de regresiones econométricas que miden el efecto de cada variable sobre la inestabilidad, “controlando” por la duración en el puesto.

Las mujeres exhiben una mayor inestabilidad que los hombres, más allá de la antigüedad que hayan acumulado en el puesto. Las tasas de salida asociadas con la edad muestran un comportamiento tipo U, donde son los jóvenes y los adultos mayores quienes exhiben una menor estabilidad en el puesto.³¹ El aumento de estos flujos una vez superados los 65 años de edad resulta esperable, dado que obedece mayormente a las salidas que se producen hacia la inactividad. Al mismo tiempo, el nivel de capital humano formal incide positivamente sobre la estabilidad laboral.

En el Cuadro A.5 también se presentan las tasas de salida para los grupos, que surgen de combinar la categoría ocupacional con el género y la educación. Cuando se examina el efecto conjunto del nivel de escolarización y la categoría, una vez más se observa que esta última es la que determina en mayor magnitud las tasas de salida de los ocupados. En consecuencia, los asalariados registrados son más estables, independientemente del nivel de educación alcanzado. Las únicas excepciones para este comportamiento son los asalariados no registrados con nivel terciario completo, con hasta 3 meses de duración en el puesto, que exhiben menores tasas de salida que los asalariados cubiertos, con hasta primaria completa. En el resto de los casos, los trabajadores no registrados que completaron el nivel terciario presentan mayor movilidad que aquellos con menor educación pero que desarrollan sus actividades en un puesto registrado. Resulta interesante señalar que entre los no asalariados el efecto de la educación no es monótono. En efecto, en los tramos de duración más bajos –de hasta 6 meses– se observa que aquellos que poseen nivel terciario completo registran una muy alta rotación laboral. Luego de superado el primer semestre las tasas de salida muestran el comportamiento usual de reducción conforme aumenta la educación. Esto podría estar reflejando movimientos de carácter voluntario, tal como lo sugiere la hipótesis del *matching* comentada anteriormente.

En relación con los diferenciales de rotación que surgen de la combinación de la categoría con el sexo, la evidencia sugiere nuevamente la relevancia de la primera dimensión donde los registrados son más estables que el resto de los ocupados independientemente del género. Por otro lado, las diferencias entre varones y mujeres resultan muy bajas entre los trabajadores en relación de dependencia, mientras que son significativamente más elevadas entre los no asalariados. De hecho, la diferencia promedio de 10 pp en las tasas de salida entre los independientes y los no registrados es el resultado neto de una brecha de 13 pp en el caso de los hombres y de 5 pp en el caso de las mujeres.

Hasta aquí, el efecto de cada atributo personal y laboral ha sido analizado de manera independiente sin tener en cuenta el efecto que producen las restantes variables explicativas o, como máximo, considerando simultáneamente dos dimensiones. Si bien este enfoque brinda un panorama preliminar, no permite estimar la contribución que cada una de ellas tiene sobre la movilidad laboral, dada la presencia de las otras. Para tener resultados más precisos de estos impactos, se han estimado diferentes

31. Numerosos estudios analizan los patrones de movilidad de los jóvenes y reflejan su mayor intermitencia laboral. Para el caso de Argentina, véase, por ejemplo, Pérez (2006), Filmus *et al.* (2001), Miranda y Salvia (2001), Jacinto (1996), Feldman (1996) y Marchionni *et al.* (2007).

especificaciones del modelo Proporcional de Cox,³² cuyos resultados se presentan en el Cuadro A.6. Éstos corresponden al total de los ocupados, en el momento inicial.

Respecto del efecto de la categoría ocupacional, las estimaciones reflejan los resultados recién comentados, es decir que esta dimensión tiene gran relevancia para explicar el grado de inestabilidad ocupacional. En particular, las probabilidades de salida son significativamente mayores para los trabajadores asalariados no cubiertos por la seguridad social que para el caso de los trabajadores registrados (grupo de base), mientras que la brecha de estabilidad disminuye (si bien continúa siendo positiva), cuando se compara a este grupo con el de los trabajadores independientes. Dentro de este último grupo, los patrones registran menores tasas de salida que los cuentapropistas. Pero éste es un resultado esperable que obedece, entre otros factores, a la mayor inversión (que implica mayor costo hundido) que realizan aquellos que tienen personas ocupadas a su cargo, en relación con el resto de los independientes.

Estos nuevos datos permiten confirmar el panorama obtenido previamente, respecto de la situación intermedia en la que se ubican los trabajadores independientes, con una mayor estabilidad que los asalariados no registrados pero con una menor estabilidad que los registrados. Esta evidencia resulta particularmente importante al reflexionar sobre la cobertura social, dado que la intermitencia ocupacional deriva, seguramente, en la inestabilidad de los ingresos y, en consecuencia, atenta contra la capacidad que tienen los trabajadores de continuar aportando a los regímenes de la seguridad social.

Un argumento que avala esta regularidad sostiene que las actividades independientes o de pequeña escala –informales–, donde prevalecen los trabajadores por cuenta propia y los asalariados no registrados, están generalmente sujetas a eventos que las hacen más vulnerables. En ellas, por otra parte, resulta reducida la inversión en capital fijo, lo cual facilita la interrupción de la operación. Los asalariados no registrados tienen, a la vez, costos regulatorios asociados con el despido que son muy bajos,³³ lo cual determina que resulten más atractivos para ser empleados en sectores con niveles de actividad o posiciones, inestables. En particular, podría suceder que los empleadores recurran a esta figura como sustituto del período de prueba o para contar con uno más prolongado que el legalmente establecido. Por otro lado, la mayor estabilidad de los asalariados registrados obedecería a la presencia de los costos de salida y al hecho de que entre ellos se encuentran aquellos a quienes los empresarios brindan mayor cantidad y calidad de capacitación específica.

Otras variables, adicionales a la categoría ocupacional, también resultan importantes para identificar diferentes intensidades de rotación. En relación con la educación, se confirma que la probabilidad de salida de un determinado puesto de trabajo disminuye conforme aumenta el grado de escolarización, especialmente entre los universitarios, quienes registran una fuerte reducción en la probabilidad de salida respecto de aquellos que sólo tienen primaria completa (grupo de base).

32. Dado que la variable dependiente es la probabilidad condicional de salir del empleo, un signo positivo en los coeficientes indica mayores probabilidades de abandonar este estado.

33. Serían aquellos costos derivados de las multas y el resarcimiento que el empleador podría tener que abonar si el trabajador no registrado despedido efectuara una denuncia ante las autoridades laborales y fiscales.

El género y la posición en el hogar también son variables significativas y presentan los signos esperados: los hombres y los jefes de hogar enfrentan menor volatilidad que las mujeres³⁴ y los no jefes. La mayor probabilidad de salida de las mujeres suele ser explicada a partir de las responsabilidades que ellas tienen en el desarrollo de ciertas actividades no económicas, situación determinada por las pautas culturales y el ciclo de vida. Adicionalmente, estos patrones culturales se encontrarían reforzados por el hecho de que los empleadores, ante la evidencia de la mayor rotación que exhiben las mujeres, podrían tender a discriminarlas, haciendo recaer sobre ellas una cantidad no proporcional de puestos inestables, aun si ellas poseen igual nivel educativo que los hombres.

También se confirma la mayor inestabilidad de los jóvenes; sin embargo, de manera congruente con el análisis descriptivo, no se observa un patrón lineal de incremento en la estabilidad que esté asociado con la edad, dado que el grupo de entre 26 y 45 años resulta ser el más estable, mientras que la permanencia se reduce en los siguientes grupos etarios. Como ya fue mencionado, este resultado se ve afectado, al menos en parte, por las salidas hacia la inactividad, tal como se mostrará más adelante. Por último, cuando se combina la edad con la educación, se replican los patrones obtenidos en cada caso individualmente.

La presencia de niños en el hogar se asocia con mayores tasas de salida. De la interacción de esta dimensión con el género, surge que son las mujeres de hogares con niños y adolescentes quienes sufren con mayor intensidad la inestabilidad laboral. No se observa un patrón claro respecto de las tasas de salida en las diferentes regiones del país, dado que algunos coeficientes no resultan significativos. Por último, se registra una mayor estabilidad en los puestos de trabajo durante el período de crecimiento económico que se evidenció en los últimos años, un aspecto que será analizado en detalle en la siguiente sección.

Luego de revisar este panorama general sobre la situación que atraviesa el conjunto de las personas ocupadas, en el Cuadro A.7 se presentan similares estimaciones pero, específicamente, para el grupo de los trabajadores independientes. Allí, es posible confirmar los hallazgos recién descritos. Por ejemplo, se verifica una reducción de la inestabilidad conforme aumenta el nivel educativo y una relación no lineal con la edad, donde el grupo etario de entre 26 y 45 años registra las menores probabilidades de salir de un puesto de trabajo. Del mismo modo que ocurre para el conjunto de los trabajadores, las mujeres independientes con niños y adolescentes en el hogar sufren con mayor intensidad la intermitencia laboral. Además, entre las posiciones independientes se observa una reducción en los flujos de salida durante el período reciente, resultado que será confirmado a partir del análisis desarrollado en la sección 7.

Lo que resulta particularmente interesante es que las brechas de estabilidad se intensifican cuando el análisis se restringe a estos trabajadores, lo que manifiesta, una vez más, un alto componente de he-

34. Estos resultados son frecuentes en la literatura internacional. A similares resultados han llegado, por ejemplo, Cerruti (2000) y Rubery *et al.* (1999).

terogeneidad interna. Por el contrario, estas diferencias resultan mínimas dentro del conjunto de los asalariados registrados; este fenómeno puede estar asociado con el papel estabilizador que ejercen las regulaciones que brindan protección al empleo.

Luego de haber analizado las probabilidades que tienen los ocupados de separarse de un empleo, a continuación se avanza en el estudio de las trayectorias que ellos desarrollan una vez que han salido de una ocupación. Para ello, se utilizará la especificación de riesgos en competencia del modelo proporcional de Cox. A partir de éste, se evalúa en qué medida existen grupos de individuos con mayores posibilidades de experimentar episodios de desempleo o de pasar directamente a la inactividad. Asimismo, se estudia a qué tipo de puestos llegan estas personas con mayor frecuencia.

Como se mostró en el Cuadro 4, en promedio, el 17,7% de aquellos trabajadores que se encontraban ocupados en un determinado momento salen del puesto durante los tres meses siguientes, mientras que el 82,3% restante permanece en sus puestos. Dentro del primer grupo, algunos de sus integrantes pueden haber transitado entre diferentes ocupaciones durante ese período de tiempo. En efecto, como se muestra en el Cuadro 5, aproximadamente el 40% (7% de 17,7%) de los que dejaron la ocupación ya estaban en otro empleo, en tanto que una cifra similar se dirigió hacia la inactividad. El restante 20% lo hizo hacia el desempleo. Estos comportamientos determinan que alrededor del 90% de los inicialmente ocupados aún lo siga estando en la segunda entrevista, resultado afectado por la reducida “ventana de observación”.

CUADRO 5. MATRIZ DE TRANSICIÓN DESDE UNA OCUPACIÓN A CUALQUIER OTRO ESTADO ENTRE OBSERVACIONES CONSECUTIVAS. TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE DE 2009 (EN %)

Destino	Total Ocupados			Ocupados en edad activa ¹		
	Ocupados	Asalariados	No Asalariados	Ocupados	Asalariados	No Asalariados
Ocupación	89,1	90,0	86,3	90,0	90,6	88,1
Igual puesto	82,3	83,4	79,1	83,0	83,8	80,4
Otro puesto	6,8	6,6	7,2	7,0	6,8	7,7
Desempleo	3,9	3,7	4,5	4,0	3,8	4,8
Inactividad	6,9	6,2	9,1	6,0	5,6	7,1
Salida total	17,7	16,6	20,9	17,0	16,2	19,6

Nota¹: Corresponde a los hombres entre 15 y 65 años y a las mujeres entre 15 y hasta 60 años.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

Por lo tanto, las trayectorias más probables a seguir después de salir de una ocupación son dirigirse hacia otro puesto de trabajo o hacia la inactividad. Esto último está asociado, al menos parcialmente, con el retiro de la fuerza de trabajo una vez que se llega a la edad jubilatoria. Para controlar por este factor, en el cuadro se presenta la misma desagregación pero sólo para los hombres menores de 65 años y las mujeres menores de 60 años. En este recorte, se observa más claramente que las transiciones desde una ocupación hacia la otra son las más frecuentes en el mercado de trabajo.

Este escenario general respecto de los destinos de aquellos que dejan una ocupación difiere según cuál sea el grupo de trabajadores observado. En particular, la menor estabilidad de los no asalariados

se refleja en mayores tránsitos hacia cualquier destino pero, especialmente, hacia la inactividad. Las regresiones presentadas en el Cuadro A.8 (en las cuales se muestran las probabilidades de salir hacia diferentes destinos una vez que se abandona una ocupación)³⁵ indican que los trabajadores independientes muestran una mayor tendencia a pasar a otra ocupación independiente o a ir hacia la inactividad, en tanto que exhiben muy bajas chances de entrar en un puesto registrado en la seguridad social, siendo estas oportunidades incluso más bajas que las que presentan los asalariados no registrados. Estos últimos experimentan un patrón similar, con una elevada rotación entre puestos precarios y la inactividad.

Cuando se combinan estas probabilidades con las de salidas de la ocupación analizadas anteriormente, se concluye que los asalariados registrados tienen altas probabilidades de permanecer en un mismo puesto de trabajo y muy bajas de pasar a la inactividad. Asimismo, cuando salen de una ocupación, tienen mayores probabilidades de ir a otra y que ésta también esté registrada en la seguridad social. Por lo tanto, la mayor permanencia en el empleo de estos grupos se explica tanto por las menores tasas de salida como por el tipo de trayectoria que desarrollan luego de abandonar un puesto de trabajo. Al mismo tiempo, presentan las menores tasas de salida hacia el desempleo, si se los compara con el resto de las categorías, debido fundamentalmente a que salen menos de su puesto de trabajo. Por el contrario, son los asalariados no cubiertos por la seguridad social quienes tienen mayores probabilidades de enfrentar episodios de desocupación, debido a las bajas tasas de retención en el puesto. En este cuadro de situación, los trabajadores independientes se ubican en una situación intermedia.

6.4. UNA MIRADA DE CONJUNTO SOBRE LAS TRAYECTORIAS LABORALES DE LOS TRABAJADORES INDEPENDIENTES

A partir de lo expuesto en las secciones anteriores, resulta interesante presentar un panorama que integre los patrones de entradas y de salidas desde una ocupación no asalariada, como así también que identifique más claramente las trayectorias laborales que desarrollan los trabajadores independientes. Para ello, en primer lugar, se resumirán los resultados obtenidos en los análisis anteriores respecto de la asociación entre ciertos atributos y la incidencia y la dinámica del empleo independiente. Luego, se extenderá “la ventana de observación”, para analizar con mayor detalle las trayectorias que siguen los trabajadores independientes a lo largo del año y medio que se encuentran bajo estudio.

En el Cuadro 6 se presentan los signos de los coeficientes que acompañan a las variables en las regresiones utilizadas para estimar la asociación entre las mismas y las probabilidades de ser un trabajador autónomo, o de entrar o de salir desde este tipo de ocupaciones. Como puede observarse, la menor incidencia del empleo independiente entre las mujeres se debe tanto a los menores flujos de entrada como a los mayores flujos de salida, un comportamiento similar al encontrado para el caso de los jóvenes. En efecto, excluyendo el último grupo etario, se observa que la edad ejerce un efecto positivo sobre los flujos de entrada y también sobre la estabilidad en estas ocupaciones. Resulta interesante el caso de la educación, dado que esta variable se asocia negativamente, tanto con las entradas como

35. Nuevamente, un signo positivo indica mayores probabilidades de salir de un empleo.

con las salidas. Evidentemente, la primera ejerce mayor influencia que la segunda, lo que determina que la probabilidad de ser independiente en un momento dado del tiempo decrezca según el capital humano alcanzado.

CUADRO 6. SIGNOS DE LOS COEFICIENTES ASOCIADOS CON LA PROBABILIDAD DE SER UN TRABAJADOR INDEPENDIENTE, DE ENTRAR O DE SALIR DE ESTAS OCUPACIONES. TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - III TRIMESTRE DE 2008

Variables	Probabilidad de ser independiente	Probabilidad de entrada	Probabilidad de salida
Mujeres	-	-	+
Jefe de hogar	+	+	-
Edad	+	+	-
Nivel educativo	-	-	-
Presencia de niños y adolescentes	-	Depende del origen	+
Mujer y presencia de menores	-	-	+

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

Finalmente, cuando se toman en cuenta las cuatro observaciones que permiten los paneles de la EPH se verifica una clara heterogeneidad en las trayectorias que desarrollan los trabajadores no asalariados. En particular, como se observa en el Cuadro 7, existen dos dinámicas bien diferenciadas:

- los trabajadores que alguna vez fueron cuentapropistas no profesionales (CPNP) evidencian mayormente las siguientes trayectorias: (1) siempre CPNP, (2) CPNP-No registrados y (3) CPNP-No registrados-Desempleo;
- los trabajadores que alguna vez fueron cuentapropistas profesionales (CPP) experimentan las siguientes dinámicas: (1) siempre CPP; (2) CPP-Patrón y (3) CPP-Asalariado registrado.

CUADRO 7. TRAYECTORIAS LABORALES DE LOS CUENTAPROPISTAS. TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - III TRIMESTRE DE 2008 (EN %)

Alguna vez CPNP		Alguna vez CPP	
Trayectorias	Frecuencia	Trayectorias	Frecuencia
Siempre CCNP	27,3	Siempre CPP	30,6
CPNP Y P	10,0	CPP Y P	16,9
CPP Y CPNP	1,0	CPP Y CPNP	4,6
CPNP Y NR	25,6	CPP Y NR	12,6
CPNP Y R	3,9	CPP Y R	10,8
CPNP Y D	7,8	CPP Y D	3,0
NR, CPNP Y D	8,7	R, CPP Y P	2,7
NR, CPNP Y P	2,7	NR, CPP Y P	3,6
R, CPNP Y P	0,8	NO CLASIF.	15,2
NO CLASIF.	12,3	Total	100
Total	100		

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

Por lo tanto, para los cuentapropistas no profesionales (que, como ya fuera demostrado, constituyen la mayoría de los independientes) las trayectorias revisten un grado de precariedad elevado, que se asocia a actividades no cubiertas por la seguridad social o al desempleo. Por el contrario, entre los cuentapropistas profesionales, las trayectorias parecen ser más “virtuosas”, combinando puestos asalariados registrados con posiciones independientes de mayor calidad. Además, los impactos de estas dinámicas sobre la cobertura de la seguridad social también serán muy diferentes.

7. Ciclo económico y dinámica del empleo independiente

Como se mencionó al comienzo de este capítulo, uno de los objetivos del presente estudio consiste en vincular la incidencia del autoempleo y la dinámica de las entradas *en* y salidas *desde* un puesto independiente, con el ciclo económico y con el régimen macroeconómico.

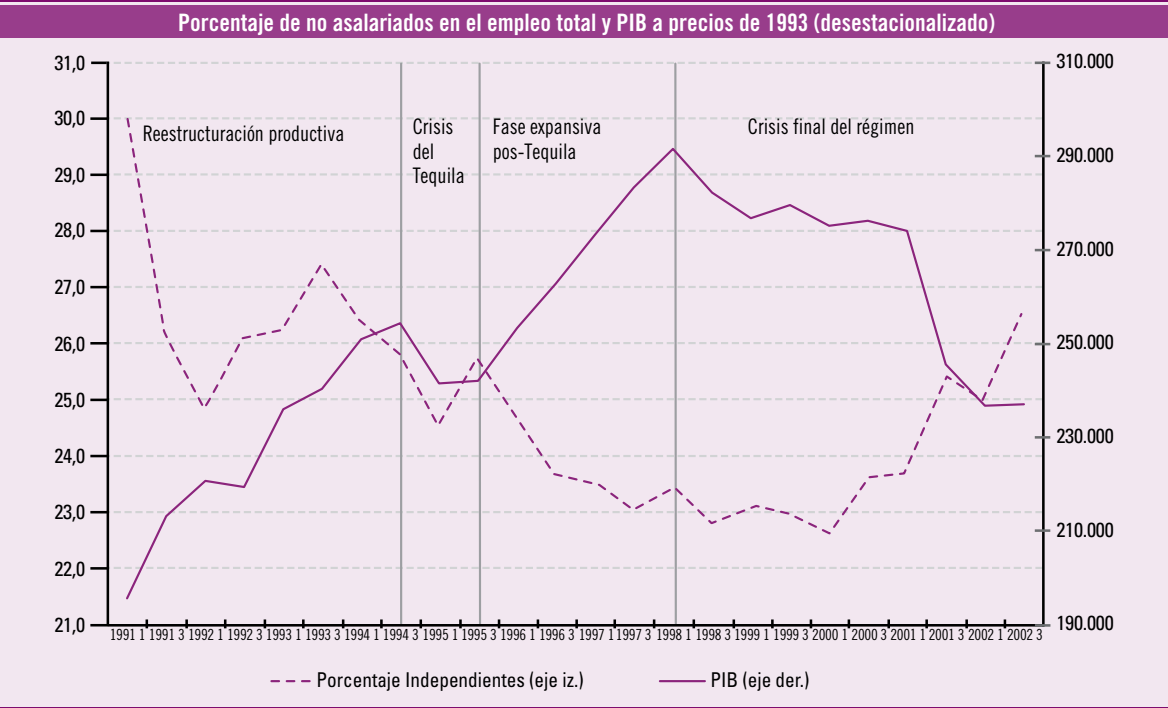
En el Gráfico 4a se muestra el porcentaje de trabajadores autónomos, durante las diferentes fases del ciclo económico que pueden identificarse bajo el régimen de Convertibilidad.³⁶ En el Gráfico 4b se presenta dicha relación de manera desagregada para los tres subgrupos que componen el empleo independiente. En la primera fase, se observa una reducción del empleo independiente durante el primer año del nuevo régimen macroeconómico y, luego, un aumento que parece haber ido de la mano del crecimiento del PIB hasta fines de 1993. Sin embargo, a pesar de que el producto interno continuó creciendo un año más, la importancia del empleo autónomo comenzó a reducirse, un comportamiento explicado fundamentalmente a partir del cuentapropismo no profesional y de los patrones.

Por lo tanto, esta primera fase no parece exhibir una clara relación entre el ciclo económico y la incidencia del empleo independiente. Una hipótesis posible podría plantear que estos comportamientos constituyen el resultado de dos fuerzas: por un lado, las elevadas tasas de crecimiento económico y, por otro lado, el rápido proceso de apertura comercial en un contexto de fuerte apreciación de la moneda nacional que puede haber implicado, tal como lo sugieren algunos argumentos señalados anteriormente, menores posibilidades de supervivencia para este tipo de actividades.

Luego de superado el impacto de la crisis del Tequila, la participación del empleo autónomo parece evidenciar una dinámica más contracíclica, reduciéndose en la fase de crecimiento hasta comienzos de 1998 e incrementándose luego, especialmente a partir del año 2000, en el marco de una profunda crisis económica, laboral y social. Dentro del conjunto de los independientes se observa que la reducción inicial de la segunda mitad de la década se asocia mayormente con la registrada por los cuentapropistas no profesionales, dado que los otros dos subgrupos no experimentaron cambios sustantivos. Por el contrario, el crecimiento evidenciado durante el último subperíodo se debe a estos trabajadores y a los profesionales, mientras que los patrones exhibieron un comportamiento inverso.

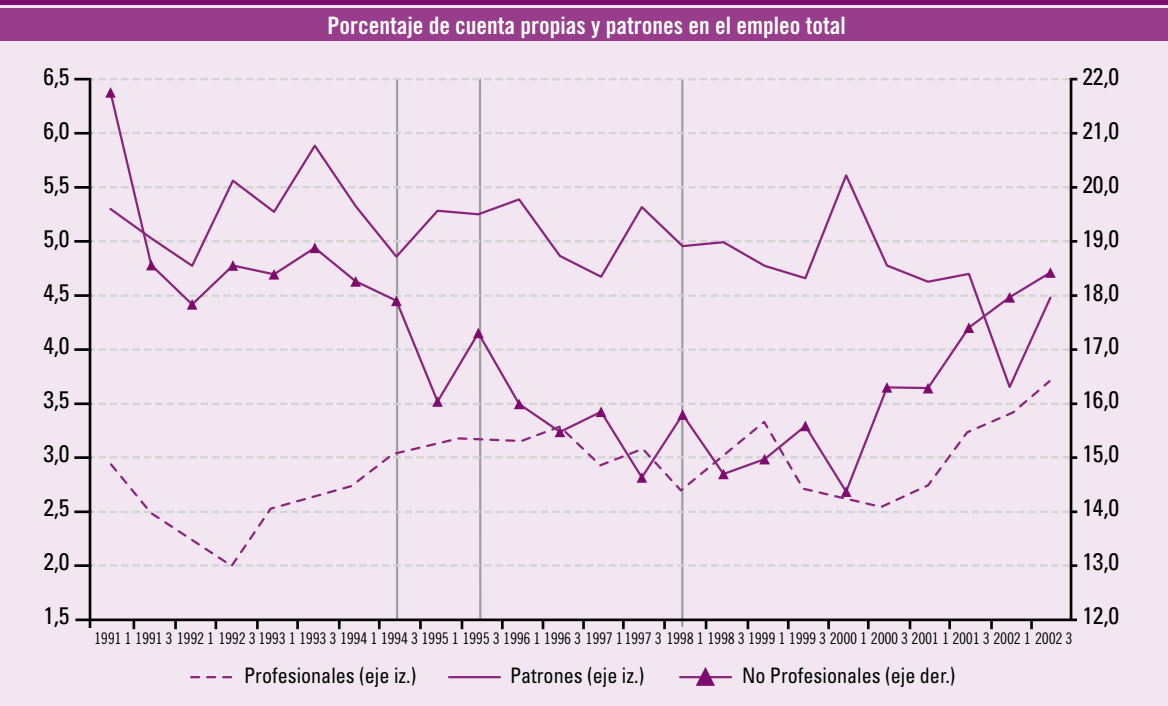
36. Se diferenciaron cuatro subperíodos: 1) 1991-1994, caracterizado por el proceso de restructuración productiva con elevado crecimiento económico pero con aumento del desempleo; 2) 1995, año que experimentó una fase contractiva asociada a la crisis del Tequila; 3) 1996-1998, nueva fase expansiva y 4) 1999-2002, crisis final del régimen de Convertibilidad. Para un mayor detalle de la dinámica cíclica del régimen de Caja de conversión y sus impactos sobre el mercado de trabajo, véase, por ejemplo, Damill *et al.* (2002) y Heymann (2001).

GRÁFICO 4a. EVOLUCIÓN DE LA INCIDENCIA DEL EMPLEO INDEPENDIENTE.
GBA, PERÍODO MAYO DE 1991- OCTUBRE DE 2002



Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

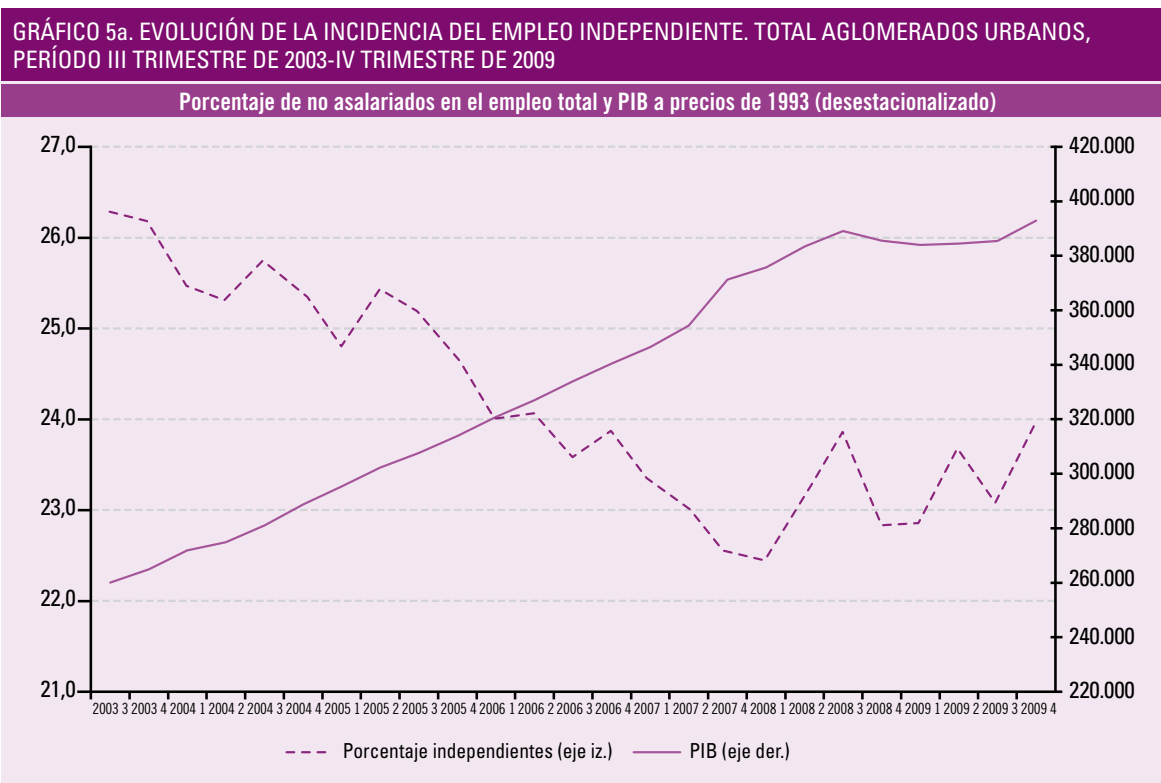
GRÁFICO 4b. EVOLUCIÓN DE LA INCIDENCIA DEL EMPLEO INDEPENDIENTE.
GBA, PERÍODO MAYO DE 1991- OCTUBRE DE 2002



Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

En resumen, si se restringe el análisis a la segunda mitad de los años noventa (cuando es posible suponer que el efecto impacto de la apertura ya finalizó o al menos se debilitó) los cuentapropistas no profesionales manifiestan cierto comportamiento contracíclico, mientras que los patrones parecen tener un carácter más procíclico, el cual resulta esperable dado que la creación de empresas se acelera en las fases expansivas del ciclo.

Esta evolución contracíclica parece observarse con mayor fuerza durante el reciente período de recuperación económica, luego del cambio de régimen.³⁷ En particular, tal como se observa en los Gráficos 5a y 5b, el porcentaje de empleo independiente ha estado decreciendo sistemáticamente, un resultado consistente con las estimaciones mostradas en el Cuadro A.2, hasta fines de 2007. A partir de entonces, se estabiliza, para luego registrar una leve tendencia alcista cuando el PIB comienza a disminuir su ritmo de crecimiento e incluso registrar algunas caídas entre trimestres consecutivos. Como era esperable, este comportamiento está explicado fundamentalmente por la dinámica del cuentapropismo no profesional. Por el contrario, los patrones nuevamente muestran un comportamiento más procíclico.³⁸

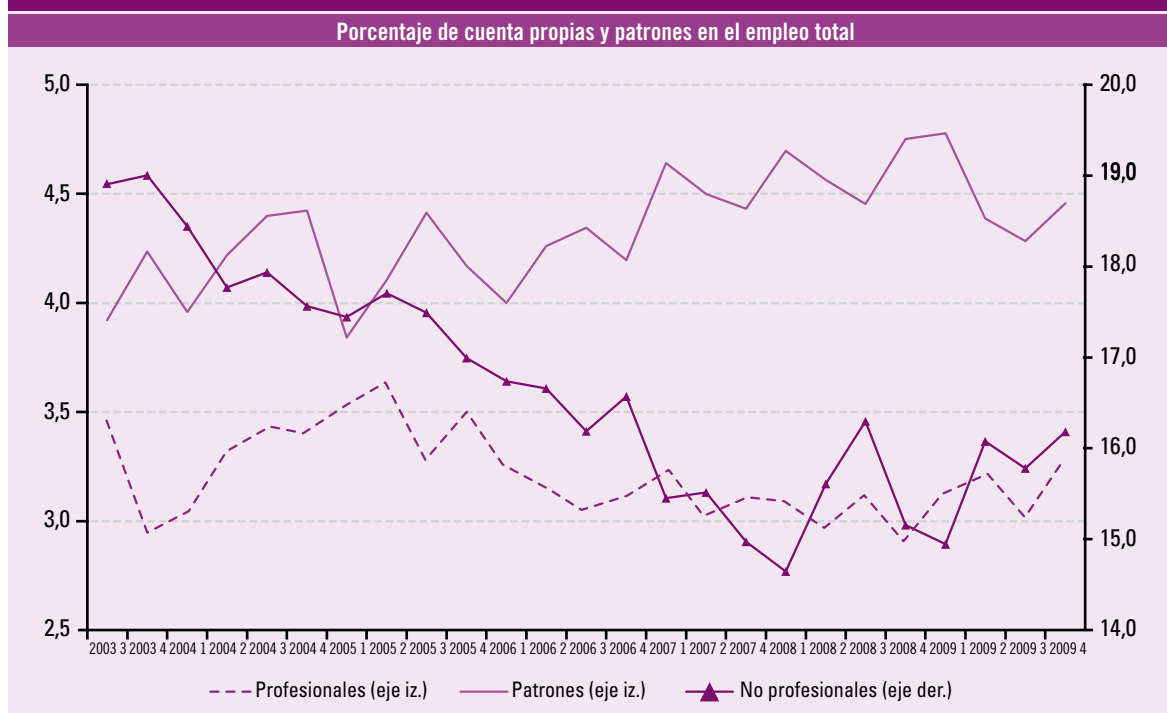


Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

37. Para un análisis más detallado de la dinámica del mercado de trabajo posConvertibilidad, véase, por ejemplo, Novick *et al.* (2007), Beccaria y Groisman (2008), Lindenboim (2008), y Gasparini y Cruces (2008).

38. Lanzilotta (2009) también encuentra cierto comportamiento contracíclico para Uruguay en el período 1986-2006, el cual es más fuerte entre los cuentapropistas sin local y no es significativo para el resto de los independientes.

GRÁFICO 5b. EVOLUCIÓN DE LA INCIDENCIA DEL EMPLEO INDEPENDIENTE. TOTAL AGLOMERADOS URBANOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003-IV TRIMESTRE DE 2009



Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

Teniendo como marco este panorama respecto de la evolución de la incidencia del autoempleo, a continuación se analizan en detalle los flujos de entrada y de salida que se encuentran “por detrás” de estos comportamientos. En el Gráfico 6a se presentan las tasas de entrada en el empleo independiente durante la década del noventa mientras que en el Gráfico 6b se muestran los flujos hacia un puesto asalariado, con el objetivo de poder evaluar similitudes y diferencias entre ambos tipos de inserción laboral.

Como allí se observa, los flujos de entrada en el autoempleo reproducen bastante cercanamente la dinámica de la participación de estas posiciones en el empleo total, especialmente durante la segunda mitad de la década. En particular, durante los primeros años, la creación de puestos independientes muestra un comportamiento errático, mientras que los flujos dirigidos al empleo asalariado sufrieron una clara reducción. Esto último refleja el bajo dinamismo de la demanda de empleo –principalmente en el sector transable de la economía– durante el período de reestructuración productiva. La recuperación económica del período 1996-1998 parece haber impactado negativamente sobre los flujos de entrada en el empleo autónomo, a la vez que aceleró la creación de puestos en relación de dependencia. Por último, la crisis final del régimen de Caja de conversión estuvo asociada con un crecimiento sostenido del empleo autónomo, lo que sugiere, como ya fue mencionado, un comportamiento contracíclico, es decir, el patrón opuesto al verificado entre las posiciones asalariadas.

GRÁFICO 6a. EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE ENTRADA EN UN EMPLEO.
GBA, PERÍODO MAYO DE 1991- OCTUBRE DE 2002

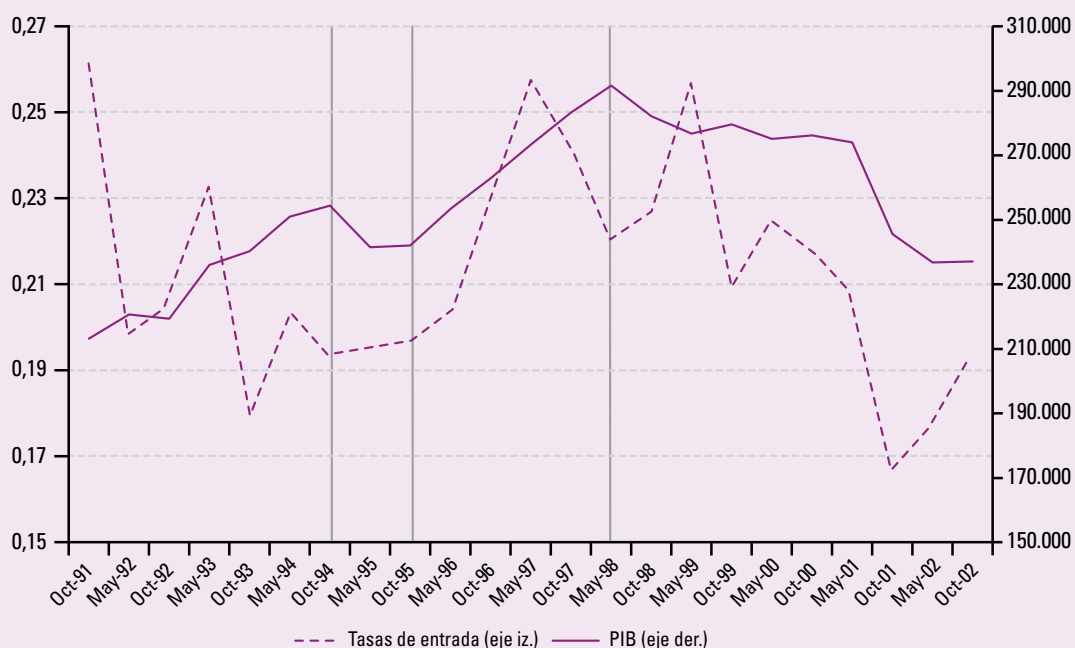
Tasas de entrada al empleo independiente y PIB a precios de 1993 (desestacionalizado)



Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

GRÁFICO 6b. EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE ENTRADA EN UN EMPLEO.
GBA, PERÍODO MAYO DE 1991- OCTUBRE DE 2002

Tasas de entrada a un puesto asalariado y PIB a precios de 1993 (desestacionalizado)

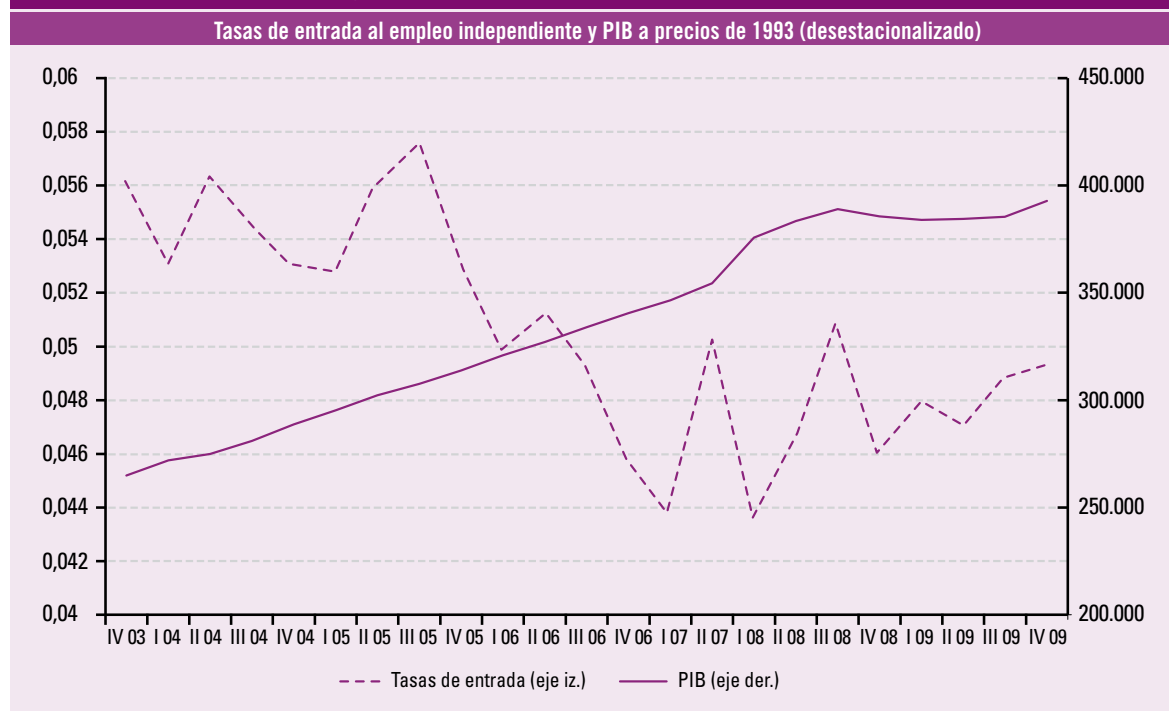


Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

Al analizar con mayor detalle³⁹ el origen de estos flujos, se observan patrones bien diferenciados entre aquellos trabajadores que comienzan una actividad por cuenta propia abandonando un puesto asalariado y aquellos que provienen del desempleo. Al respecto, es interesante notar que hasta la crisis de mediados de la década las entradas desde la desocupación registraron una caída persistente, lo cual podría asociarse con la creciente duración de estos episodios en un contexto de aumento sistemático de la tasa de desempleo abierta.⁴⁰ Durante el período de crecimiento posterior a la crisis, estos flujos se estabilizaron, por lo que la reducción de las entradas en el autoempleo se explica fundamentalmente por los menores tránsitos desde el empleo asalariado. Por último, ya en la etapa final de la Convertibilidad, ambos orígenes contribuyeron positivamente al aumento de las entradas en el autoempleo, si bien con mayor intensidad en el caso del desempleo.

En los años recientes, la correlación negativa entre crecimiento y empleo independiente ya señalada se manifiesta, también, en las entradas a estas ocupaciones, mientras que lo opuesto se observa en el caso de los flujos que se dirigen hacia el empleo asalariado (véanse los Gráficos 7a y 7b, respectivamente).

GRÁFICO 7a. EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE ENTRADA EN UN EMPLEO.
TOTAL AGLOMERADOS URBANOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE DE 2009



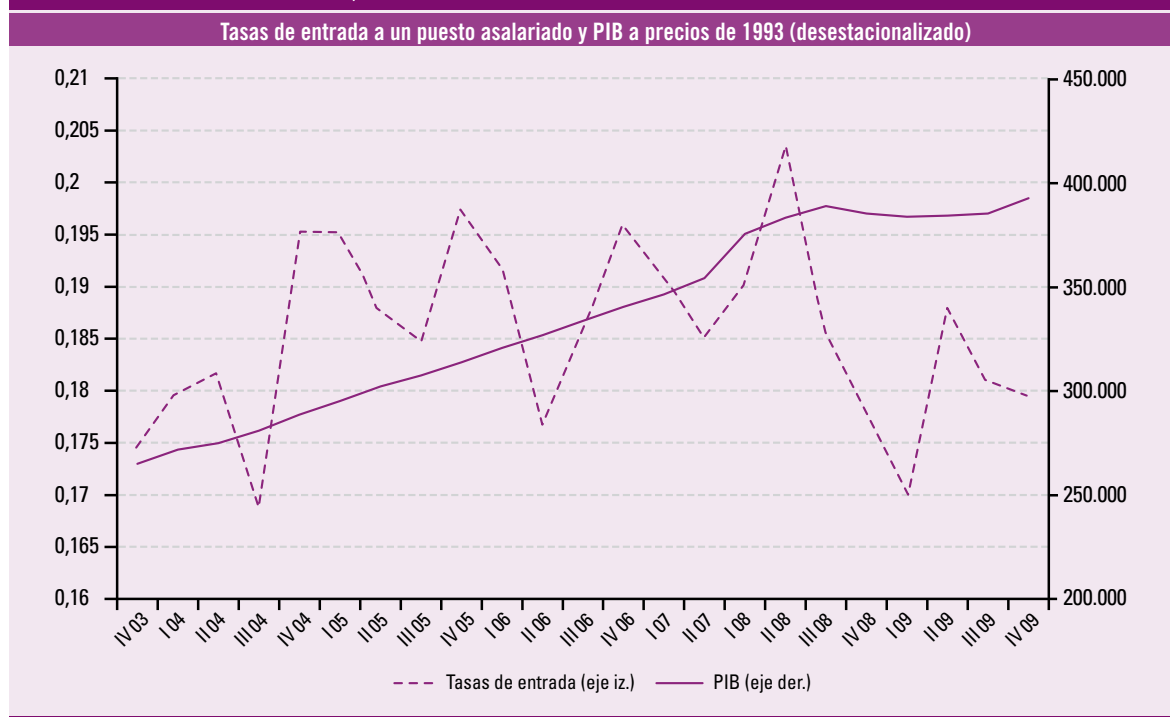
Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

39. Por razones de espacio estos datos no son presentados aquí.

40. De hecho, también los flujos desde el desempleo hacia un puesto asalariado se redujeron sistemáticamente durante estos años.

GRÁFICO 7b. EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE ENTRADA EN UN EMPLEO.

TOTAL AGLOMERADOS URBANOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE DE 2009



Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

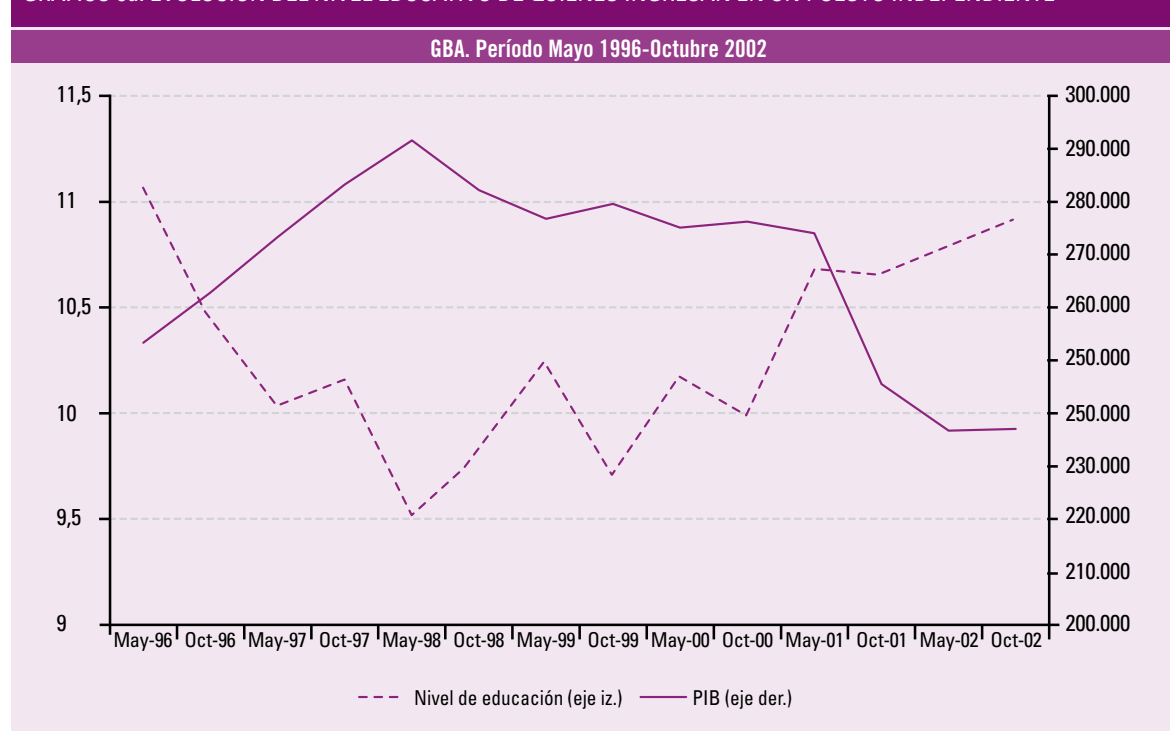
En resumen, los resultados mostrados hasta aquí parecen sugerir que cuando la situación del mercado de trabajo empeora, las posiciones independientes comienzan a jugar cierto papel de “refugio”. Por lo tanto, la hipótesis que señala el inicio de un puesto no asalariado como respuesta a las mayores posibilidades de implementar negocios durante las fases expansivas del ciclo no parece verificarse en Argentina. Esto se vuelve todavía más claro cuando se analizan estos flujos durante el período de expansión económica iniciado en 2003. Lejos de observarse una aceleración en las entradas a estas posiciones, los flujos se mantuvieron relativamente estables e, incluso, registraron una tendencia negativa en los años en que el producto crecía sostenidamente. El coeficiente de correlación entre el ciclo económico y las entradas durante los años noventa arroja un valor de -0,26 y de -0,31 si se restringe el cálculo a la segunda mitad de la década. Luego, este coeficiente se incrementa –en valores absolutos– a -0,75 en los años más recientes.

Otro resultado interesante se vincula con el nivel educativo promedio de aquellos individuos que transitan hacia el empleo independiente durante las distintas fases del ciclo. Al respecto, algunos autores sugieren que cuando la economía crece, el empleo independiente es una alternativa sólo para quienes poseen menor nivel educativo mientras que no lo es para quienes poseen mayor capital humano, pues

ellos podrían insertarse en un puesto asalariado. En las recesiones, por el contrario, el grupo de entrantes se expande, convirtiéndose en independientes también aquellos que disponen de un elevado nivel de calificación. La evidencia que se presenta en el Gráfico 8a para la segunda mitad de la década de los noventa parece avalar este argumento, dado que en los años de crecimiento económico se observa una disminución de los años promedio de educación que poseen quienes se convierten en no asalariados, mientras que, a medida que avanza la crisis, el nivel educativo aumenta.⁴¹

Sin embargo, éste no parece ser el escenario del período más reciente (véase el Gráfico 8b), donde se observa cierta estabilidad en los años de educación de los individuos entrantes. Aquí se requiere un análisis más exhaustivo –cuyo alcance escapa a este capítulo–, que busque determinar si el tipo de cambio real puede estar influyendo –y en qué medida– en la vinculación entre el nivel de calificación y las entradas en el autoempleo, haciendo que éstas sean diferentes en los dos regímenes macroeconómicos que se estudian.

GRÁFICO 8a. EVOLUCIÓN DEL NIVEL EDUCATIVO DE QUIENES INGRESAN EN UN PUESTO INDEPENDIENTE



Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

41. A partir de una evidencia similar para Argentina en el período 1995-2003, Mandelman y Rojas (2007) concluyen que, cuando la economía se expande, los más educados parecen encontrar más rápidamente un empleo asalariado, a la vez que los de menor calificación permanecen en esta situación. Por el contrario, en momentos de crisis aun aquellos no logran insertarse en un puesto en relación de dependencia, por lo que deben incorporarse al mercado de trabajo de manera independiente.

GRÁFICO 8b. EVOLUCIÓN DEL NIVEL EDUCATIVO DE QUIENES INGRESAN EN UN PUESTO INDEPENDIENTE

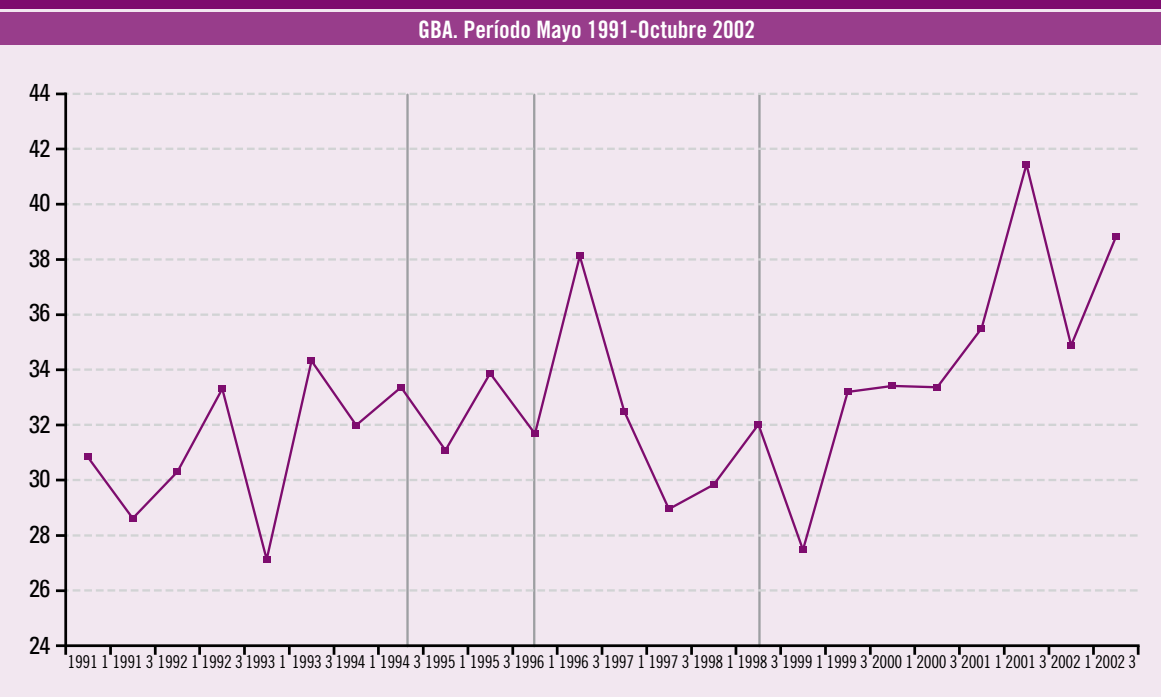


Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

Finalmente, luego de identificar los patrones de entrada en el autoempleo, resta por estudiar los flujos de salidas durante las diferentes fases del ciclo, los cuales se exponen en los Gráficos 9a y 9b. Durante los años noventa, se observa cierto crecimiento inicial de estos flujos, los que se estabilizan en valores más elevados durante la crisis de mediados de la década; posteriormente, se produce una reducción temporaria para después volver a aumentar de la mano de la crisis iniciada en 1998. Los crecientes flujos de salida de la primera fase podrían estar manifestando un menor grado de supervivencia de ciertas actividades por cuenta propia frente a la apertura comercial. Luego, desde la segunda mitad de esa década parece observarse un comportamiento más contracíclico: cuando las condiciones macroeconómicas y laborales mejoran, los flujos de salida se reducen, mientras que en las fases contractivas la destrucción de estos puestos se acelera.

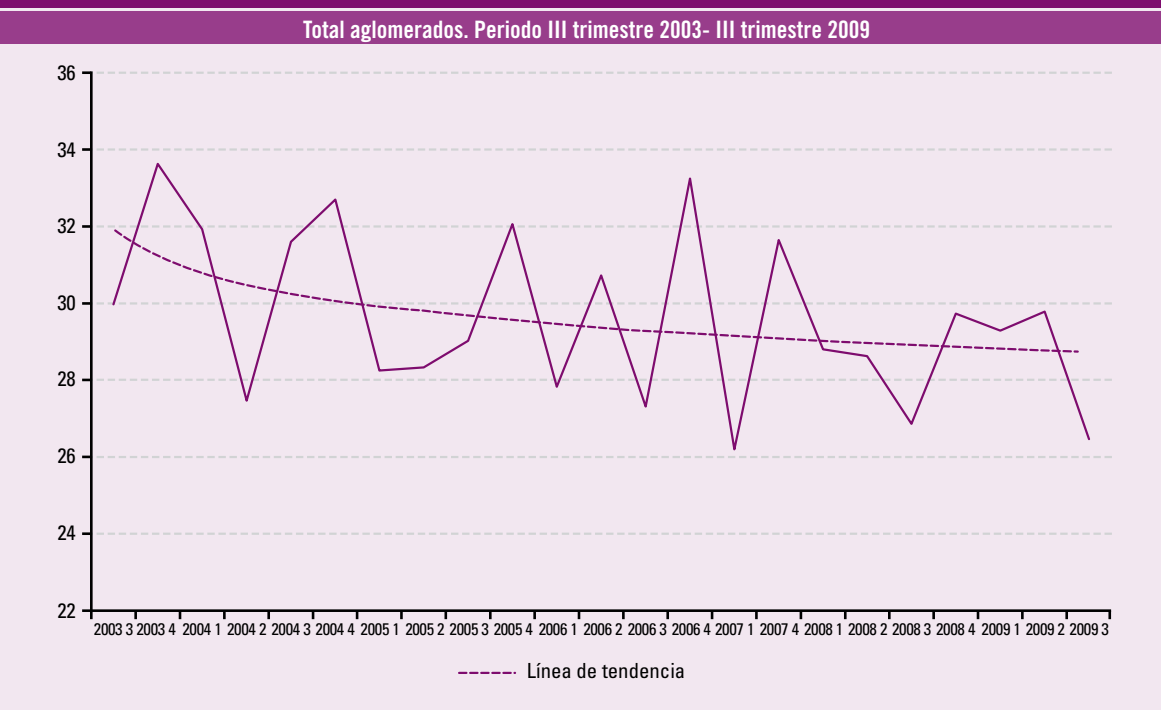
En el período más reciente, se verifica cierta reducción de estos flujos (tal como lo muestra la línea de tendencia del Gráfico 9b), una evidencia que sugiere mayor estabilidad laboral, típica de las fases expansivas del ciclo.

GRÁFICO 9a. EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE SALIDA DESDE UN PUESTO NO ASALARIADO



Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

GRÁFICO 9b. EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE SALIDA DESDE UN PUESTO NO ASALARIADO



Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

En síntesis, cuando se consideran de manera conjunta las entradas *en* y las salidas desde un puesto independiente a partir de la segunda mitad de los años noventa, es posible concluir que durante el período 1996-1998 la reducción en la participación de estas ocupaciones en el empleo total se explica por los menores flujos de entrada y a pesar de la menor intensidad de las salidas. Luego, en la fase contractiva siguiente, el aumento de las posiciones independientes obedece al crecimiento de las entradas, dado que la inestabilidad de estas ocupaciones también se aceleró. Por último, en los años más recientes, el rezago que se produce en la creación de puestos no asalariados vuelve a explicar completamente la reducción de su importancia sobre el empleo total dado que las menores probabilidades de salir de estas posiciones, *ceteris paribus*, tendería a incrementar su participación relativa.

8. Reflexiones finales

La movilidad en el mercado de trabajo se presenta como un tema relevante no sólo para comprender mejor su funcionamiento sino también para evaluar la dinámica del bienestar de los hogares. Un incremento en la movilidad conjuntamente con una elevación del desempleo tiende a afectar negativamente el bienestar de los hogares en tanto amplía las fluctuaciones de los ingresos y, en consecuencia, aumenta la incertidumbre acerca del comportamiento futuro. Esta situación resulta particularmente crítica para las familias de menores recursos, porque está asociada con mayores niveles de vulnerabilidad ante los riesgos sociales.

Uno de los aspectos más debatidos en torno a la movilidad de los trabajadores independientes se refiere al carácter voluntario o involuntario de tal elección laboral. Sin embargo, evaluando las especificidades que presenta el mercado de trabajo local, el foco de análisis más relevante parecería concentrarse sobre cuál es el espacio real de oportunidades y cuáles las restricciones a partir de las que los individuos toman decisiones en relación a su inserción laboral pues, en definitiva, son ellos quienes terminan decidiendo entre aceptar una ocupación en relación de dependencia o emprender alguna actividad por cuenta propia. El aspecto central gira, entonces, en torno a si realmente estas decisiones se toman en un contexto donde existe más de una opción laboral o si, por el contrario, el contexto sólo ofrece una única oportunidad a trabajadores que necesitan obtener algún tipo de ingreso que les garantice al menos la supervivencia.

Al hacer foco sobre este aspecto, la evidencia empírica encontrada para el caso de Argentina parece desplazarse hacia la segunda de las opciones mencionadas. Por un lado, la gran mayoría de los trabajadores independientes son informales, y en este punto inmediatamente se abre el debate respecto de los factores asociados con la informalidad que manifiestan los países de la región. Como fue mencionado en el Capítulo 2 de este libro, la conceptualización tradicional de la OIT señala la incapacidad de las economías de América Latina para generar la cantidad suficiente de puestos formales que requiere el crecimiento de la fuerza de trabajo, como un factor directamente vinculado con la presencia del sector informal. Frente a la escasez o inexistencia de mecanismos de protección social que otorguen ingresos a aquellos individuos que no acceden a un puesto asalariado, algunos de ellos

deberán entonces emprender algún tipo de actividad independiente que les permita generar algún ingreso.

Por otro lado, también parece apoyar esta posición la evidencia empírica que surge del análisis de las trayectorias laborales de aquellos individuos que alguna vez fueron cuentapropistas no profesionales, el grupo que constituye la parte mayoritaria del empleo independiente. Pues, como fuera expuesto, estos trabajadores rotan entre este tipo de ocupaciones, puestos asalariados no registrados en la seguridad social y el desempleo. En este escenario, la pregunta respecto de la elección voluntaria de estas transiciones parece carecer de sentido.

Resulta interesante relacionar estos hallazgos con la idea de segmentación en el mercado de trabajo. Al respecto, algunos autores plantean la inexistencia de este fenómeno a la luz de la evidencia que señala la presencia de flujos de entradas y salidas entre puestos asalariados y no asalariados. Sin embargo, como se acaba de mencionar, los cuentapropistas no profesionales, en su mayoría, no acceden a un puesto registrado en la seguridad social sino que el espacio de opciones se acota a los puestos asalariados precarios o a otros empleos independientes, probablemente también de baja calidad. Por lo tanto, tal vez pudiera suceder que, ante esta alternativa, algunos trabajadores prefieran desarrollarse en alguna actividad independiente que les otorgue cierta flexibilidad y/o que, incluso, les genere mayores ingresos que como trabajadores en relación de dependencia, dados los bajos salarios que podrían obtener.

Al mismo tiempo, se verifica que la mayor incidencia del empleo independiente se registra en las regiones más pobres del país, una evidencia que también sugiere el desarrollo de estas actividades como un mecanismo de respuesta frente a la debilidad en la generación de ocupaciones asalariadas.

Si bien éste parece ser el panorama general en relación al empleo independiente en Argentina, también es importante mencionar la fuerte heterogeneidad hallada en el interior de este conjunto de trabajadores. Allí conviven cuentapropistas profesionales (aunque representan una porción menor del autoempleo), quienes parecen registrar trayectorias “más virtuosas”, en las que se combina este tipo de ocupaciones con posiciones asalariadas registradas en la seguridad social, conjuntamente con trabajadores independientes, que presentan dinámicas laborales más excluyentes. Esta multiplicidad de situaciones que exhiben los trabajadores independientes requiere de un adecuado diseño de políticas públicas que tome en cuenta estas particularidades, con el propósito de alcanzar mejores condiciones laborales y mayores niveles de protección social para estos trabajadores.

Finalmente, un aspecto asociado con la movilidad ocupacional que no ha sido estudiado aquí pero que debería serlo en futuras investigaciones se vincula con la inestabilidad de los ingresos derivados de los puestos independientes. En particular, resulta fundamental analizar el grado de volatilidad de los ingresos que está asociado con estas actividades, pues éste podría, entre otras cosas, atentar contra la estabilidad de los aportes al sistema de seguridad social y, en consecuencia, erosionar la capacidad de acceso a la protección social por parte de este conjunto de trabajadores.

Bibliografía

- Alba-Ramirez, A. (1994), "Self-employment in the midst of unemployment: the case of Spain and the United States", en *Applied Economics*, vol. 26, pp. 189-204.
- Banerjee, A. y E. Duflo (2003), "Do firms want to borrow more? Testing credit constraints using a directed lending program", BREAD WP 2003-5.
- Beccaria, L. y F. Groisman (2008), (eds.), *Argentina desigual*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires.
- Bertranou, F. (2007), "Economía informal, trabajadores independientes y cobertura de la Seguridad Social en Argentina, Chile y Uruguay", OIT-Chile.
- Bertranou, F. y L. Saravia (2009), "Trabajadores independientes y la protección social en América Latina: desempeño laboral y cobertura de los programas de pensiones", en Bertranou, F. (coord.), *Trabajadores independientes y protección social en América Latina*, OIT-BPS.
- Blanchflower, D. y A. Oswald (1991), "Self-Employment and Mrs. Thatcher's Enterprise Culture," CEP Working Paper, N° 30.
- Blanchflower, D. y A. Oswald (1998), "What Makes an Entrepreneur?", en *Journal of Labor Economics*, vol. 16, N° 1, pp. 26-60.
- Blanchflower, D. (2004), "Self-employment: More May not Be Better", en *Swedish Economic Policy Review*, 11(2), 15-74.
- Cagetti, M. y M. De Nardi (2003), "Entrepreneurship, frictions, and wealth," Federal Reserve Bank of Minneapolis, staff report, N° 322, septiembre.
- Calderón-Madrid, A. (2000), "Job Stability and Labor Mobility in Urban Mexico: A Study Based on Duration Models and Transition Analysis", Documento de la Red de Centros de Investigación del BID, N° R.419.
- Carrasco, R. (1999), "Transitions to and from Self-employment in Spain: An Empirical Analysis", en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Department of Economics, University of Oxford, vol. 61(3).
- Castillo, V., M. Novick, S. Rojo y G. Yoguel (2006), "La movilidad laboral en Argentina desde mediados del decenio de 1990: el difícil camino de regreso al empleo formal", en *Revista de la CEPAL* 89, Chile.
- Cerruti, M. (2000), "Intermittent employment among married women: a comparative study of Buenos Aires and México City", en *Journal of Comparative Family Studies*.
- Cox, D. (1972), "Regression Models and Life-Tables", en *Journal Royal Statistical Society*, mayo-agosto.
- Cox, D. y D. Oakes (1985), *Analysis of Survival Data*, Nueva York, Chapman and Hall.
- Damill, M., R. Frenkel y R. Maurizio (2002), "Argentina: A decade of currency board. An analysis of growth, employment and income distribution", Employment Paper 2002/42, OIT, Ginebra.
- de Wit, G. (1993), "Models of self-employment in a competitive market", en *Journal of Economic Surveys*, 7, 367- 31.
- Evans, D. y B. Jovanovic (1989), "An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints", en *Journal of Political Economy*, Vol. 97, N° 4, agosto, pp. 808-827.

- Evans, D. y L. Leighton (1989), "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship", en *American Economic Review*, 79, 519.
- Fajnzylber, P., W. Maloney y G. Montes-Rojas (2006), "Micro-Firm Dynamics in Less Developed Countries: How Similar are they to those in the Industrialized World? Evidence from Mexico", en *World Bank Economic Review*, 20, 389-419.
- Farber, H. (1999), "Mobility and stability: the dynamics of job change in labor markets", en Ashenfelter, O. y D. Card, *Handbook of labor economics*, Amsterdam, Elsevier.
- Feldman, S. (1996), "El trabajo de los adolescentes en Argentina. ¿Construyendo futuro o consolidando la postergación social?", en Konterllnik, I. y C. Jacinto, *Adolescencia, pobreza, educación y trabajo*, Buenos Aires, Losada.
- Filmus, D., A. Miranda y J. Zelarayan (2001), "En el mercado de trabajo, ¿el saber no ocupa lugar?: egresados de la escuela media y primer año de inserción laboral", presentado en el 5to. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.
- Gasparini, L. y G. Cruces (2008), "Una distribución en movimiento: el caso de Argentina", Documento de Trabajo del CEDLAS N° 78, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata.
- Heckman, J. y B. Singer (1984), "Econometric Durations Analysis", en *Journal of Econometrics*, Vol. 24.
- Heymann, D. (2001), "Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico", en Heymann, D. y B. Kosacoff (eds.), *Desempeño económico en un contexto de reformas* (Tomo I), Buenos Aires, Eudeba-CEPAL.
- Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian, y H. Rosen (1994), "Sticking it out: Entrepreneurial survival and liquidity constraints", en *Journal of Political Economy*, Vol. 102, N° 1, febrero, pp. 53-75.
- House W., G. Ikiara y D. McCormick (1993), "Urban Self-Employment in Kenya: Panacea or Viable Strategy?", en *World Development*, 21, pp. 1205-33.
- Husmanns, R. (2004), "Measuring the informal economy: from employment in the informal sector to informal employment", Working Paper 53.
- Jacinto, C. (1996), "Transición laboral de los jóvenes, políticas públicas y estrategias de los actores", documento presentado en el 2do. Congreso Nacional de Sociología del Trabajo, organizado por ASET, Buenos Aires.
- Kalbfleisch, J. y L. Prentice (1980), *The Statistical Analysis of failure time data*, Nueva York, Wiley.
- Klein, J. y M. Moeschberger (1997), *Survival Analysis: Techniques for censored and truncated data*, Nueva York, Springer-Verlag.
- Kugler, A. (2000), "The Incidence of Job Security Regulations on Labor Market Flexibility and Compliance in Colombia: Evidence from the 1990 Reform", Documento de la Red de Centros de Investigación del BID, N° R.393
- Lancaster, T. (1990), "The Econometric Analysis of Transition Data", en *Econometric Society Monographs* N° 17, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lanzilotta, B. (2009), "El empleo por cuenta propia y la cobertura de la seguridad social en el Uruguay", en Bertranou, F. (coord.), *Trabajadores independientes y protección social en América Latina*, OIT-BPS.
- Lindenboim, J. (2008), (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el Siglo XXI*, Buenos Aires, Eudeba.

Mandelman, F. y G. Montes-Rojas (2007), “Microentrepreneurship and the Business Cycle: Is Self-Employment a Desired Outcome?”, Federal Reserve Bank of Atlanta, Working Paper 2007-15.IES

Marchionni, M., G. Bet y A. Navarro (2007), “Empleo, educación y entorno social de los jóvenes: una nueva fuente de información”, Documento de trabajo N° 61, CEDLAS, La Plata.

Maurizio, R. (2010), *Inestabilidad en el mercado de trabajo. Un análisis dinámico para Argentina*, La Plata, Editorial de la Universidad de La Plata, en prensa.

Mincer, J. y B. Jovanovic (1981), “Labor mobility and wages”, en S. Rosen (ed.), *Studies in Labor Markets*, Chicago, University of Chicago Press.

Miranda, A. y A. Salvia (2001), “Transformaciones en las condiciones de vida de los jóvenes en los noventa. Estimación de determinantes a través de regresiones”, Cuadernos del CEPED N° 5, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

Montes-Rojas, G. y L. Siga (2009), “On the Nature of Micro-Entrepreneurship. Evidence from Argentina”, en *Applied Economics*, Vol. 41, Tema 21.

Novick, M., C. Tomada, M. Damill, R. Frenkel y R. Maurizio (2007), “In the Wake of the Crisis. Argentina’s new economic and labour policy directions and their impact”, Research Series 114, International Institute for Labour Studies, OIT, Ginebra.

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

OIT (1993), “Resolución sobre estadísticas de empleo en el sector informal”, Ginebra.

Pérez, P. (2006), “Empleo de jóvenes y coyuntura económica”, en Neffa, J. y P. Pérez (coords.), *Macroeconomía, mercado de trabajo y grupos vulnerables. Desafíos para el diseño de políticas públicas*, Argentina, CEIL/PIETTE, Conicet.

Rissman, E. (2003), “Self-employment as an alternative to unemployment”, Federal Reserve Bank of Chicago, working paper, Working Paper 2003-34.

Rissman, E. (2006), “The Self-Employment Duration of Younger Men over the Business Cycle”, en *Economic Perspectives*, Vol. 30, N° 3, pp.14-27.

Rubery, J., M. Smith y C. Fagan (1999), *Women’s employment in Europe*, Londres, Routledge.

Saavedra, J. y M. Torero (2000), “Labor Market Reforms and Their Impact on Formal Labor Demand and Job Market Turnover: the case of Peru”, Documento de la Red de Centros de Investigación del BID, N° R.394.

Weller, J. (2006), *Los jóvenes y el empleo en América latina. Desafíos y perspectivas ante el nuevo escenario laboral*, Bogotá, Mayol, CEPAL-GTZ.

ANEXO

**CUADRO A.1a. CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO ASALARIADO E INDEPENDIENTE.
GBA Y TOTAL AGLOMERADOS URBANOS**

1991-2002 GBA (EPH Puntual)								
Características	Asalariado			No asalariado				Total
	TOTAL	REGISTRADO	NO REGISTRADO	TOTAL	CTA. PROPIA PROF.	CTA. PROPIA NO PROF.	PATRÓN	
Participación en el empleo	74,7	46,8	27,9	25,3	2,7	17,5	5,1	100,0
Sector informal	31,6	12,3	61,2	83,2	0,0	100,0	71,4	43,9
Hombre	59,0	63,5	52,7	71,1	52,7	71,5	79,6	62,4
Jefe	52,2	54,8	38,1	65,9	60,0	63,2	78,3	53,0
Educación								
Años Promedio	10,5	11,3	9,0	10,6	18,0	8,7	12,1	10,5
Hasta primaria incompleta	8,8	5,9	13,7	9,2	0,0	12,2	3,7	8,9
Primaria completa	28,5	24,5	35,3	29,8	0,0	37,0	20,8	28,8
Secundaria incompleta	20,7	18,1	24,8	20,2	0,0	24,3	17,3	20,5
Secundaria completa	16,5	19,6	11,3	16,0	0,0	16,9	21,4	16,4
Terciaria incompleta	13,4	15,3	10,1	9,5	0,0	9,6	13,9	12,4
Terciaria completa	12,2	16,5	4,9	15,3	100,0	0,0	22,9	13,0
Edad								
Edad promedio	37,2	38,2	35,7	44,2	44,2	43,4	47,1	39,0
Menos de 25 años	24,0	18,5	32,4	8,1	2,2	10,5	3,1	19,8
25-45 años	47,9	52,4	41,3	45,8	55,5	45,6	41,6	47,6
45-65 años	26,1	27,9	23,2	40,8	37,4	38,8	49,1	29,8
Más de 65 años	2,0	1,2	3,2	5,3	4,9	5,1	6,2	2,8
Rama de actividad								
Industria	21,9	24,6	17,9	14,4	3,0	13,6	23,2	20,1
Construcción	4,5	2,4	7,9	14,2	1,4	18,4	6,4	6,9
Comercio, rest. y hoteles	15,4	13,7	16,9	31,8	6,3	35,0	34,2	19,4
Transporte	9,5	9,4	10,1	8,5	1,4	9,6	8,5	9,3
Servicios financieros	10,4	12,9	6,5	11,7	49,9	5,0	14,7	10,7
Servicios personales	7,1	9,0	4,0	6,2	33,1	2,6	4,4	6,9
Servicio doméstico	9,8	0,8	25,2	0,0	0,0	0,0	0,0	7,3
Sector público	12,6	18,7	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	9,5
Servicios de reparación	1,6	0,8	2,8	6,8	0,5	8,9	3,0	2,9
Otros	7,3	7,7	5,9	6,3	4,1	6,9	5,5	7,1
Presencia de niños y adolescentes en el hogar	59,2	57,2	62,5	56,8	49,4	58,4	55,1	58,6
Personas menores en el hogar y sexo								
Hombre sin persona menor	22,1	23,9	19,4	29,8	27,6	28,8	34,4	24,1
Hombre con persona menor	36,9	39,5	33,3	41,3	25,1	42,7	45,3	38,2
Mujer sin persona menor	18,7	18,9	18,1	13,5	23,0	12,8	10,5	17,3
Mujer con persona menor	22,3	17,7	29,2	15,5	24,3	15,7	9,9	20,4

Continúa en pág. 168

CUADRO A.1a. (cont.) CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO ASALARIADO E INDEPENDIENTE.
GBA Y TOTAL AGLOMERADOS URBANOS

1991-2002 GBA (EPH Puntual)								
Características	Asalariado			No asalariado				Total
	TOTAL	REGISTRADO	NO REGISTRADO	TOTAL	CTA. PROPIA PROF.	CTA. PROPIA NO PROF.	PATRÓN	
Edad y educación								
Menos de 25 años-HSI	12,9	7,4	21,7	4,9	0,0	6,7	1,1	10,7
25-45 años-HSI	26,1	23,9	30,4	25,2	0,0	32,1	14,7	26,0
45-65 años-HSI	17,5	16,6	19,0	25,5	0,0	30,3	22,5	19,5
Más de 65 años-HSI	1,4	0,6	2,6	3,7	0,0	4,3	3,3	2,0
Menos de 25 años-SC/TI	10,2	10,0	10,2	3,0	0,0	3,8	1,8	8,3
25-45 años-SC/TI	13,9	17,6	7,9	12,7	0,0	13,5	16,7	13,7
45-65 años-SC/TI	5,5	7,1	2,9	9,0	0,0	8,5	15,3	6,4
Más de 65 años-SC/TI	0,3	0,3	0,3	0,8	0,0	0,7	1,6	0,4
Menos de 25 años-TC	0,9	1,2	0,5	0,3	2,2	0,0	0,2	0,8
25-45 años-TC	8,0	11,0	3,0	8,0	55,5	0,0	10,2	8,0
45-65 años-TC	3,1	4,2	1,2	6,3	37,4	0,0	11,2	3,9
Más de 65 años-TC	0,2	0,2	0,2	0,8	4,9	0,0	1,3	0,4

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.

CUADRO A.1a. (cont.) CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO ASALARIADO E INDEPENDIENTE.
GBA Y TOTAL AGLOMERADOS URBANOS

2003-2009 GBA (EPH Continua)								
Características	Asalariado			No asalariado				Total
	TOTAL	REGISTRADO	NO REGISTRADO	TOTAL	CTA. PROPIA PROF.	CTA. PROPIA NO PROF.	PATRÓN	
Participación en el empleo	75,9	46,1	29,9	24,1	3,4	16,7	4,0	100,0
Sector informal	29,6	10,4	59,2	80,4	0,0	100,0	69,8	41,8
Hombre	56,5	60,4	51,2	66,1	48,0	67,5	75,1	58,8
Jefe	47,8	53,7	39,6	62,7	57,7	61,2	74,1	51,4
Educación								
Años Promedio	11,5	12,5	9,9	11,1	18,0	9,2	12,9	11,4
Hasta primaria incompleta	5,6	3,4	9,0	8,3	0,0	11,2	2,6	6,3
Primaria completa	21,6	16,9	28,9	24,7	0,0	31,6	15,3	22,4
Secundaria incompleta	17,9	13,7	24,3	17,4	0,0	22,2	11,7	17,8
Secundaria completa	20,9	22,9	17,8	19,2	0,0	21,9	24,9	20,5
Terciaria incompleta	15,6	18,0	11,8	11,8	0,0	13,2	16,0	14,7
Terciaria completa	18,4	25,2	8,3	18,7	100,0	0,0	29,6	18,5
Edad								
Edad promedio	38,2	39,1	36,9	46,0	46,9	45,5	47,8	40,1
Menos de 25 años	20,1	14,6	28,2	7,7	1,8	9,6	3,9	17,1
25-45 años	50,3	54,9	43,6	40,0	45,2	39,2	38,6	47,8
45-65 años	27,1	28,8	24,3	44,4	46,1	43,2	49,7	31,2
Más de 65 años	2,6	1,7	3,9	7,9	6,9	8,1	7,8	3,9

Continúa en pág. 169

Características	Asalariado			No asalariado				Total
	TOTAL	REGISTRADO	NO REGISTRADO	TOTAL	CTA. PROPIA PROF.	CTA. PROPIA NO PROF.	PATRÓN	
Rama de actividad								
Industria	17,8	19,3	15,5	13,7	6,8	13,6	19,6	16,8
Construcción	5,4	2,5	9,9	14,4	2,5	18,6	7,7	7,6
Comercio, rest. y hoteles	17,2	15,6	18,6	30,3	9,8	33,8	33,8	20,4
Transporte	8,3	8,3	8,4	5,4	1,5	6,6	4,2	7,6
Servicios financieros	11,1	13,3	7,9	13,7	45,5	6,5	17,6	11,8
Servicios personales	7,2	9,1	4,3	6,6	26,7	3,0	5,6	7,0
Servicio doméstico	9,4	1,3	22,2	0,8	0,0	0,0	0,0	7,3
Sector público	14,3	21,6	3,6	0,0	0,0	0,0	0,0	10,9
Servicios de reparación	1,8	0,8	3,2	6,6	1,3	8,4	4,2	2,9
Otros	7,5	8,3	6,3	8,4	5,9	9,5	7,0	7,7
Presencia de niños y adolescentes en el hogar	54,8	52,6	58,3	50,0	42,1	52,7	44,1	53,6
Personas menores en el hogar y sexo								
Hombre sin persona menor	24,2	26,5	21,0	32,9	27,6	31,9	42,3	26,3
Hombre con persona menor	32,3	33,9	30,2	33,1	20,3	35,6	32,8	32,5
Mujer sin persona menor	21,0	21,0	20,7	17,1	30,3	15,5	13,5	20,1
Mujer con persona menor	22,5	18,6	28,1	16,9	21,7	17,0	11,4	21,2
Edad y educación								
Menos de 25 años-HSI	7,8	3,1	14,9	3,5	0,0	4,6	0,9	6,8
25-45 años-HSI	20,6	16,9	26,6	18,1	0,0	23,5	9,1	20,0
45-65 años-HSI	15,0	13,1	17,9	23,9	0,0	30,5	16,9	17,1
Más de 65 años-HSI	1,7	0,9	2,8	4,8	0,0	6,3	2,6	2,5
Menos de 25 años-SC/TI	11,3	10,3	12,5	3,9	0,0	4,9	2,7	9,5
25-45 años-SC/TI	18,1	22,0	12,2	13,8	0,0	15,7	18,0	17,1
45-65 años-SC/TI	6,6	8,1	4,3	11,7	0,0	12,6	17,9	7,9
Más de 65 años-SC/TI	0,5	0,4	0,6	1,6	0,0	1,8	2,4	0,8
Menos de 25 años-TC	1,1	1,2	0,8	0,3	1,8	0,0	0,3	0,9
25-45 años-TC	11,5	16,0	4,9	8,1	45,2	0,0	11,6	10,7
45-65 años-TC	5,4	7,7	2,2	8,8	46,1	0,0	14,9	6,3
Más de 65 años-TC	0,4	0,4	0,4	1,4	6,9	0,0	2,8	0,6

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.

CUADRO A.1a. (cont.) CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO ASALARIADO E INDEPENDIENTE.
GBA Y TOTAL AGLOMERADOS URBANOS

2003-2009 Total aglomerados urbanos (EPH Continua)								
Características	Asalariado			No asalariado				Total
	TOTAL	REGISTRADO	NO REGISTRADO	TOTAL	CTA. PROPIA PROF.	CTA. PROPIA NO PROF.	PATRÓN	
Participación en el empleo	75,2	45,5	29,7	24,8	3,1	17,4	4,3	100,0
Sector informal	30,7	10,4	59,2	82,1	0,0	100,0	69,8	43,4
Hombre	56,4	59,7	52,2	66,8	48,6	67,8	75,6	59,0
Jefe	47,6	54,3	38,9	61,8	55,5	60,4	72,6	51,1
Educación								
Años Promedio	11,5	12,6	9,9	11,0	18,0	9,2	12,9	11,4
Hasta primaria incompleta	5,8	3,3	9,5	8,7	0,0	11,6	3,1	6,5
Primaria completa	20,7	15,9	28,1	24,6	0,0	31,2	15,2	21,7
Secundaria incompleta	18,2	13,8	24,7	18,1	0,0	22,5	12,8	18,2
Secundaria completa	21,0	23,4	17,3	19,1	0,0	21,6	23,6	20,5
Terciaria incompleta	15,5	17,3	12,7	12,1	0,0	13,3	16,1	14,7
Terciaria completa	18,8	26,4	7,8	17,4	100,0	0,0	29,2	18,5
Edad								
Edad promedio	38,0	39,4	35,8	45,1	45,1	44,8	46,6	39,7
Menos de 25 años	20,0	12,9	30,2	8,3	2,4	10,2	4,0	17,1
25-45 años	51,0	55,9	44,3	42,6	50,9	41,0	43,3	48,9
45-65 años	26,8	29,8	22,3	42,3	41,2	41,8	46,2	30,7
Más de 65 años	2,2	1,4	3,2	6,8	5,5	7,1	6,5	3,3
Rama de actividad								
Industria	14,6	15,8	12,8	13,1	6,5	13,5	16,5	14,2
Construcción	6,5	3,3	11,5	14,5	2,8	18,1	9,3	8,5
Comercio, rest. y hoteles	17,6	15,4	19,2	31,6	11,3	34,9	34,0	21,0
Transporte	7,2	7,1	7,7	6,0	1,8	6,8	5,6	6,9
Servicios financieros	9,3	10,9	7,1	12,3	44,0	6,0	15,6	10,0
Servicios personales	6,7	8,5	4,2	6,3	26,6	2,7	6,5	6,6
Servicio doméstico	9,8	1,3	23,2	0,8	0,0	0,0	0,0	7,6
Sector público	19,0	29,0	4,3	0,0	0,0	0,0	0,0	14,3
Servicios de reparación	1,9	0,8	3,5	7,0	1,5	8,7	4,9	3,2
Otros	7,4	8,0	6,7	8,4	5,6	9,3	7,5	7,7
Presencia de niños y adolescentes en el hogar	57,6	55,6	60,6	53,1	45,7	55,2	49,3	56,5
Personas menores en el hogar y sexo								
Hombre sin persona menor	22,8	24,8	20,2	31,3	26,9	30,4	38,2	24,9
Hombre con persona menor	33,6	34,9	32,0	35,5	21,7	37,4	37,5	34,1
Mujer sin persona menor	19,6	19,7	19,2	15,6	27,4	14,4	12,5	18,6
Mujer con persona menor	24,0	20,6	28,6	17,6	24,0	17,8	11,9	22,5
Edad y educación								
Menos de 25 años-HSI	8,6	3,0	16,6	4,1	0,0	5,4	1,2	7,5
25-45 años-HSI	20,2	16,3	26,5	19,0	0,0	24,1	10,9	19,9
45-65 años-HSI	14,5	12,9	16,8	23,8	0,0	29,9	16,5	16,8
Más de 65 años-HSI	1,5	0,8	2,4	4,5	0,0	5,7	2,6	2,2
Menos de 25 años-SC/TI	10,5	8,8	12,8	3,8	0,0	4,8	2,5	8,8
25-45 años-SC/TI	18,9	22,9	13,0	15,0	0,0	16,8	19,1	17,9
45-65 años-SC/TI	6,8	8,7	3,8	11,1	0,0	11,9	16,2	7,8
Más de 65 años-SC/TI	0,4	0,3	0,5	1,3	0,0	1,4	1,9	0,6

Características	Asalariado			No asalariado				Total
	TOTAL	REGISTRADO	NO REGISTRADO	TOTAL	CTA. PROPIA PROF.	CTA. PROPIA NO PROF.	PATRÓN	
Menos de 25 años-TC	1,0	1,1	0,9	0,3	2,4	0,0	0,3	0,8
25-45 años-TC	12,0	16,8	4,9	8,6	50,9	0,0	13,3	11,1
45-65 años-TC	5,6	8,2	1,7	7,4	41,2	0,0	13,5	6,0
Más de 65 años-TC	0,3	0,3	0,3	1,1	5,5	0,0	2,1	0,5
Región (excluye sector público)								
GBA	57,8	61,0	54,9	52,4	58,5	51,8	50,5	56,2
NOA	7,8	5,4	10,1	9,5	7,0	10,1	9,2	8,3
NEA	3,6	2,4	4,7	4,7	3,1	5,1	4,2	3,9
Cuyo	6,0	5,5	6,4	6,8	5,6	7,0	6,9	6,2
Pampeana	22,2	22,2	22,1	24,4	24,4	23,9	26,4	22,9
Patagonia	2,6	3,4	1,8	2,2	1,4	2,1	2,9	2,5

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.
Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

CUADRO A.1b. INCIDENCIA DEL EMPLEO INDEPENDIENTE. GBA Y TOTAL AGLOMERADOS URBANOS

1991-2002 GBA (EPH Puntual)							
Características	Asalariado			No asalariado			
	TOTAL	REGISTRADO	NO REGISTRADO	TOTAL	CTA. PROPIA PROF.	CTA. PROPIA NO PROF.	PATRÓN
Sector informal	52,0	13,1	38,9	48,0	0,0	39,7	8,3
Sector formal	91,7	74,0	17,7	8,3	5,4	0,2	2,7
Hombre	71,1	47,6	23,5	28,9	2,3	20,1	6,5
Mujer	80,5	45,5	35,1	19,5	3,4	13,3	2,8
Jefe	68,5	48,4	20,1	31,5	3,1	20,9	7,5
No jefe	81,6	44,9	36,7	18,4	2,3	13,7	2,4
Educación							
Hasta primaria incompleta	73,8	31,1	42,7	26,2	0,0	24,1	2,1
Primaria completa	73,9	39,8	34,1	26,2	0,0	22,5	3,7
Secundaria incompleta	75,0	41,3	33,7	25,0	0,0	20,7	4,3
Secundaria completa	75,2	56,0	19,2	24,8	0,0	18,1	6,7
Terciaria incompleta	80,6	57,9	22,8	19,4	0,0	13,6	5,7
Terciaria completa	70,1	59,7	10,4	29,9	21,0	0,0	9,0
Edad							
Menos de 25 años	89,6	43,8	45,8	10,4	0,3	9,3	0,8
25-45 años	75,6	51,5	24,1	24,4	3,2	16,8	4,4
45-65 años	65,4	43,8	21,7	34,6	3,4	22,8	8,4
Más de 65 años	51,5	19,6	31,9	48,5	4,8	32,2	11,5
Rama de actividad							
Industria	81,9	57,1	24,8	18,1	0,4	11,8	5,9
Construcción	48,4	16,5	31,9	51,6	0,6	46,4	4,7
Comercio, rest. y hoteles	58,1	33,4	24,7	41,9	0,9	31,9	9,1
Transporte	77,0	46,9	30,2	23,0	0,4	17,9	4,7

Continúa en pág. 172

CUADRO A.1b. (cont.) INCIDENCIA DEL EMPLEO INDEPENDIENTE. GBA Y TOTAL AGLOMERADOS URBANOS

Características	Asalariado			No asalariado			
	TOTAL	REGISTRADO	NO REGISTRADO	TOTAL	CTA. PROPIA PROF.	CTA. PROPIA NO PROF.	PATRÓN
Servicios financieros	72,7	55,8	16,9	27,3	12,3	8,1	6,9
Servicios personales	77,4	61,2	16,2	22,6	12,8	6,6	3,3
Servicio doméstico	100,0	5,1	94,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Sector público	100,0	91,8	8,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Servicios de reparación	40,6	13,5	27,1	59,4	0,5	53,6	5,4
Otros	76,7	52,5	24,1	23,3	1,6	17,6	4,1
Presencia de niños y adolescentes en el hogar							
NO	73,6	48,3	25,2	26,4	3,3	17,6	5,5
SI	75,5	45,7	29,8	24,5	2,3	17,5	4,8
Presencia de personas menores en el hogar y sexo							
Hombre sin persona menor	68,8	46,4	22,4	31,3	3,1	20,9	7,2
Hombre con persona menor	72,6	48,4	24,3	27,4	1,8	19,6	6,0
Mujer sin persona menor	80,3	51,1	29,2	19,7	3,6	13,0	3,1
Mujer con persona menor	80,7	40,7	40,1	19,3	3,3	13,6	2,5
Edad y educación							
Menos de 25 años-HSI	88,5	32,1	56,4	11,5	0,0	10,9	0,5
25-45 años-HSI	75,5	43,0	32,5	24,5	0,0	21,6	2,9
45-65 años-HSI	66,9	39,9	27,0	33,1	0,0	27,2	5,9
Más de 65 años-HSI	52,7	15,3	37,4	47,3	0,0	38,6	8,7
Menos de 25 años-SC/TI	90,9	56,5	34,3	9,2	0,0	8,1	1,1
25-45 años-SC/TI	76,4	60,2	16,2	23,6	0,0	17,4	6,2
45-65 años-SC/TI	64,5	51,9	12,6	35,5	0,0	23,3	12,2
Más de 65 años-SC/TI	50,9	28,9	22,0	49,1	0,0	30,3	18,8
Menos de 25 años-TC	91,0	71,2	19,8	9,1	7,9	0,0	1,1
25-45 años-TC	74,6	64,3	10,3	25,4	18,9	0,0	6,5
45-65 años-TC	59,1	50,5	8,6	41,0	26,2	0,0	14,7
Más de 65 años-TC	43,9	31,4	12,5	56,1	37,4	0,0	18,7
Jefe no asalariado							
Situación del cónyuge	56,7	35,5	21,3	43,3	8,1	26,1	9,1
Jefe asalariado							
Situación del cónyuge	82,0	47,5	34,6	18,0	3,7	12,2	2,2

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.

CUADRO A.1b. (cont.) INCIDENCIA DEL EMPLEO INDEPENDIENTE. GBA Y TOTAL AGLOMERADOS URBANOS

2003-2009 GBA (EPH Continua)							
Características	Asalariado			No asalariado			
	TOTAL	REGISTRADO	NO REGISTRADO	TOTAL	CTA. PROPIA PROF.	CTA. PROPIA NO PROF.	PATRÓN
Sector informal	53,0	12,1	40,9	47,0	0,0	40,4	6,5
Sector formal	91,3	71,2	20,1	8,7	6,3	0,0	2,4
Hombre	73,1	47,1	25,9	26,9	2,7	19,1	5,1
Mujer	80,1	44,5	35,6	19,9	4,3	13,2	2,5
Jefe	70,7	47,8	22,9	29,3	3,7	19,8	5,8
No jefe	81,5	44,2	37,4	18,5	2,9	13,4	2,2
Educación							
Hasta primaria incompleta	68,4	25,0	43,4	31,6	0,0	29,9	1,7
Primaria completa	73,6	34,9	38,7	26,4	0,0	23,7	2,8
Secundaria incompleta	76,5	35,6	40,9	23,5	0,0	20,9	2,7
Secundaria completa	77,3	51,4	26,0	22,7	0,0	17,8	4,9
Terciaria incompleta	80,6	56,6	24,0	19,4	0,0	15,0	4,4
Terciaria completa	75,6	62,3	13,3	24,4	18,0	0,0	6,4
Edad							
Menos de 25 años	89,3	39,6	49,7	10,7	0,4	9,4	0,9
25-45 años	80,0	52,8	27,2	20,1	3,2	13,7	3,2
45-65 años	65,6	42,4	23,2	34,4	5,0	23,0	6,4
Más de 65 años	50,4	20,1	30,3	49,6	6,1	35,3	8,3
Rama de actividad							
Industria	80,4	52,8	27,5	19,6	1,4	13,6	4,7
Construcción	54,0	14,9	39,0	46,0	1,1	40,9	4,1
Comercio, rest. y hoteles	63,4	35,6	27,8	36,6	1,6	28,2	6,8
Transporte	82,7	49,8	32,9	17,3	0,7	14,4	2,2
Servicios financieros	71,9	51,8	20,0	28,2	12,9	9,3	6,0
Servicios personales	77,3	59,0	18,2	22,7	12,6	7,0	3,2
Servicio doméstico	100,0	8,0	92,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sector público	100,0	90,0	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Servicios de reparación	44,8	12,4	32,4	55,2	1,5	47,9	5,8
Otros	73,5	49,2	24,3	26,5	2,5	20,3	3,6
Presencia de niños y adolescentes en el hogar							
NO	73,9	47,1	26,9	26,1	4,2	17,0	4,9
SI	77,7	45,2	32,5	22,3	2,6	16,4	3,3
Presencia de personas menores en el hogar y sexo							
Hombre sin persona menor	69,9	46,1	23,8	30,1	3,5	20,1	6,5
Hombre con persona menor	75,6	48,0	27,7	24,4	2,1	18,2	4,1
Mujer sin persona menor	79,3	48,3	31,0	20,7	5,1	12,9	2,7
Mujer con persona menor	80,8	40,9	40,0	19,2	3,5	13,5	2,2
Edad y educación							
Menos de 25 años-HSI	87,8	21,1	66,7	12,2	0,0	11,6	0,6
25-45 años-HSI	78,6	38,9	39,7	21,4	0,0	19,6	1,8
45-65 años-HSI	66,3	35,1	31,2	33,7	0,0	29,7	4,0
Más de 65 años-HSI	52,3	17,6	34,8	47,7	0,0	43,3	4,4
Menos de 25 años-SC/TI	90,1	50,5	39,6	9,9	0,0	8,8	1,1

Continúa en pág. 174

CUADRO A.1b. (cont.) INCIDENCIA DEL EMPLEO INDEPENDIENTE. GBA Y TOTAL AGLOMERADOS URBANOS							
Características	Asalariado			No asalariado			
	TOTAL	REGISTRADO	NO REGISTRADO	TOTAL	CTA. PROPIA PROF.	CTA. PROPIA NO PROF.	PATRÓN
25-45 años-SC/TI	80,5	59,2	21,3	19,5	0,0	15,3	4,2
45-65 años-SC/TI	64,0	47,7	16,3	36,0	0,0	26,9	9,2
Más de 65 años-SC/TI	48,3	24,0	24,3	51,7	0,0	39,0	12,7
Menos de 25 años-TC	91,9	63,6	28,3	8,1	6,8	0,0	1,3
25-45 años-TC	81,7	68,2	13,4	18,4	14,1	0,0	4,3
45-65 años-TC	66,0	55,8	10,2	34,0	24,5	0,0	9,5
Más de 65 años-TC	45,3	25,3	20,1	54,7	36,8	0,0	17,9
Jefe no asalariado							
Situación del cónyuge	56,7	32,1	24,7	43,3	8,2	26,9	8,3
Jefe asalariado							
Situación del cónyuge	81,5	49,6	31,9	18,5	4,3	12,3	1,9

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.

CUADRO A.1b. (cont.) INCIDENCIA DEL EMPLEO INDEPENDIENTE. GBA Y TOTAL AGLOMERADOS URBANOS							
2003-2009 Total aglomerados urbanos (EPH Continua)							
Características	Asalariado			No asalariado			
	TOTAL	REGISTRADO	NO REGISTRADO	TOTAL	CTA. PROPIA PROF.	CTA. PROPIA NO PROF.	PATRÓN
Sector informal	52,2	11,1	41,1	47,8	0,0	40,8	7,1
Sector formal	91,7	72,5	19,2	8,3	5,9	0,0	2,4
Hombre	72,0	45,9	26,1	28,0	2,5	19,9	5,5
Mujer	79,8	45,0	34,8	20,2	3,9	13,8	2,6
Jefe	70,2	47,9	22,3	29,8	3,3	20,4	6,1
No jefe	80,5	43,0	37,5	19,6	2,9	14,3	2,4
Educación							
Hasta primaria incompleta	66,8	23,2	43,6	33,2	0,0	31,1	2,1
Primaria completa	71,9	33,4	38,5	28,1	0,0	25,1	3,0
Secundaria incompleta	75,3	34,8	40,5	24,7	0,0	21,7	3,1
Secundaria completa	76,8	51,7	25,0	23,3	0,0	18,3	5,0
Terciaria incompleta	79,5	53,7	25,8	20,6	0,0	15,8	4,8
Terciaria completa	76,6	64,3	12,3	23,4	16,6	0,0	6,8
Edad							
Menos de 25 años	88,0	34,8	53,2	12,0	0,4	10,5	1,0
25-45 años	78,5	51,8	26,7	21,5	3,2	14,5	3,8
45-65 años	65,7	44,2	21,5	34,3	4,2	23,7	6,5
Más de 65 años	48,0	19,2	28,8	52,0	5,3	38,1	8,7
Rama de actividad							
Industria	77,1	50,4	26,7	22,9	1,4	16,5	5,0
Construcción	57,5	17,7	39,9	42,5	1,0	36,8	4,7

Continúa en pág. 175

Características	Asalariado			No asalariado			
	TOTAL	REGISTRADO	NO REGISTRADO	TOTAL	CTA. PROPIA PROF.	CTA. PROPIA NO PROF.	PATRÓN
Comercio, rest. y hoteles	61,6	34,0	27,6	38,4	1,7	29,6	7,1
Transporte	78,6	46,0	32,7	21,4	0,8	17,1	3,5
Servicios financieros	69,6	48,8	20,7	30,4	13,5	10,3	6,7
Servicios personales	76,3	57,7	18,6	23,7	12,4	7,2	4,2
Servicio doméstico	100,0	7,9	92,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Sector público	100,0	91,1	8,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Servicios de reparación	44,0	11,3	32,7	56,0	1,4	48,0	6,7
Otros	72,6	46,9	25,6	27,4	2,2	21,0	4,2
Presencia de niños y adolescentes en el hogar							
NO	73,2	46,4	26,8	26,8	3,9	17,9	5,0
SI	76,7	44,8	31,9	23,3	2,5	17,0	3,8
Presencia de personas menores en el hogar y sexo							
Hombre sin persona menor	68,9	45,0	23,9	31,1	3,3	21,2	6,6
Hombre con persona menor	74,3	46,5	27,8	25,7	2,0	19,0	4,7
Mujer sin persona menor	79,0	48,3	30,7	21,0	4,6	13,5	2,9
Mujer con persona menor	80,4	42,2	38,2	19,6	3,4	14,0	2,3
Edad y educación							
Menos de 25 años-HSI	86,4	18,8	67,6	13,6	0,0	12,9	0,7
25-45 años-HSI	76,6	37,2	39,4	23,4	0,0	21,1	2,4
45-65 años-HSI	64,8	35,1	29,7	35,2	0,0	31,0	4,2
Más de 65 años-HSI	48,5	16,0	32,5	51,5	0,0	46,3	5,2
Menos de 25 años-SC/TI	89,2	45,8	43,5	10,8	0,0	9,6	1,2
25-45 años-SC/TI	79,2	57,8	21,4	20,8	0,0	16,3	4,6
45-65 años-SC/TI	64,8	50,4	14,4	35,2	0,0	26,3	8,9
Más de 65 años-SC/TI	47,3	24,3	23,0	52,7	0,0	39,7	13,0
Menos de 25 años-TC	89,8	58,9	30,9	10,2	8,7	0,0	1,5
25-45 años-TC	80,8	68,0	12,9	19,2	14,1	0,0	5,1
45-65 años-TC	69,5	61,3	8,1	30,5	21,0	0,0	9,6
Más de 65 años-TC	46,8	27,1	19,6	53,2	34,9	0,0	18,3
Jefe no asalariado							
Situación del cónyuge	58,4	35,8	22,6	41,6	7,6	26,1	7,9
Jefe asalariado							
Situación del cónyuge	81,4	51,7	29,7	18,6	3,9	12,5	2,1
Región (excluye sector público)							
GBA	72,7	40,2	32,4	27,4	3,8	19,0	4,6
NOA	65,6	24,6	41,0	34,4	3,2	25,5	5,7
NEA	64,3	23,4	40,8	35,7	2,9	27,2	5,6
Cuyo	67,6	33,2	34,4	32,4	3,4	23,4	5,7
Pampeana	68,5	36,2	32,3	31,5	3,9	21,6	5,9
Patagonia	74,3	50,3	24,1	25,7	2,0	17,7	5,9

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.
Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

CUADRO A.2. MODELOS PROBIT. PROBABILIDAD DE SER UN TRABAJADOR INDEPENDIENTE.
TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE DE 2009

Covariantes	Regresión I	Regresión II	Regresión III
Mujer	-0,0374*** [0,00874]	-0,0389*** [0,00877]	
Jefe de hogar	0,0491*** [0,00847]	0,0489*** [0,00849]	0,0593*** [0,00852]
Edad			
Menos de 25 años	-0,505*** [0,0116]		-0,498*** [0,0117]
45-65 años	0,409*** [0,00844]		0,411*** [0,00845]
Más de 65 años	0,894*** [0,0207]		0,891*** [0,0207]
Educación			
Primaria Completa	-0,0451*** [0,0147]		-0,0441*** [0,0147]
Secundaria Incompleta	-0,0301** [0,0153]		-0,0303** [0,0153]
Secundaria Completa	-0,106*** [0,0152]		-0,106*** [0,0152]
Terciaria Incompleta	-0,0800*** [0,0166]		-0,0811*** [0,0167]
Terciaria Completa	-0,0256 [0,0164]		-0,0255 [0,0164]
Rama de actividad			
Construcción	1,198*** [0,0132]	1,199*** [0,0132]	1,207*** [0,0132]
Comercio	1,241*** [0,0101]	1,241*** [0,0101]	1,241*** [0,0101]
Transporte	0,790*** [0,0152]	0,787*** [0,0152]	0,793*** [0,0153]
Servicios financieros	1,015*** [0,0136]	1,016*** [0,0135]	1,017*** [0,0136]
Servicios personales	0,768*** [0,0159]	0,768*** [0,0159]	0,771*** [0,0159]
Servicios de reparaciones	1,662*** [0,0188]	1,660*** [0,0188]	1,667*** [0,0188]
Otros servicios	0,829*** [0,0137]	0,829*** [0,0137]	0,831*** [0,0137]
Composición del hogar			
Presencia de niños y adolescentes	-0,0241*** [0,00759]	-0,0240*** [0,00761]	
Hombre con presencia de menores			-0,0926*** [0,00937]
Mujer sin presencia de menores			-0,138*** [0,0119]
Mujer con presencia de menores			-0,0453*** [0,0114]

Continúa en pág. 177

Covariables	Regresión I	Regresión II	Regresión III
Combinación edad y educación			
Menos de 25 años-HSI		-1,391*** [0,0277]	
25-45 años-HSI		-0,889*** [0,0246]	
45-65 años-HSI		-0,473*** [0,0241]	
Menos de 25 años-SC/TI		-1,453*** [0,0276]	
25-45 años-SC/TI		-0,967*** [0,0246]	
45-65 años-SC/TI		-0,509*** [0,0256]	
Más de 65 años-SC/TI		0,00413 [0,0514]	
Menos de 25 años-TC		-1,355*** [0,0528]	
25-45 años-TC		-0,840*** [0,0260]	
45-65 años-TC		-0,534*** [0,0273]	
Más de 65 años-TC		0,00161 [0,0580]	
Constante	-1,435*** [0,0268]	-0,580*** [0,0319]	-1,404*** [0,0269]
Observaciones	179469	179469	179469

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Las estimaciones incluyen *dummies* por región y por trimestre del período considerado.

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

CUADRO A.3. MODELOS LOGIT MULTINOMIAL. PROBABILIDAD DE SER UN TRABAJADOR ASALARIADO REGISTRADO O NO REGISTRADO EN LA SEGURIDAD SOCIAL. TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE DE 2009

Características	Regresión I		Regresión II		Regresión III	
	Asal. Reg.	Asal. No Reg.	Asal. Reg.	Asal. No Reg.	Asal. Reg.	Asal. No Reg.
Mujer	-0,238*** [0,0164]	0,571*** [0,0179]	-0,251*** [0,0165]	0,569*** [0,0180]		
Jefe de hogar	0,0539*** [0,0158]	-0,306*** [0,0170]	0,0437*** [0,0158]	-0,309*** [0,0170]	0,0269* [0,0159]	-0,314*** [0,0171]
Edad						
Menos de 25 años	0,313*** [0,0233]	1,358*** [0,0226]			0,296*** [0,0233]	1,352*** [0,0226]
45-65 años	-0,584*** [0,0156]	-0,967*** [0,0180]			-0,587*** [0,0156]	-0,966*** [0,0180]
Más de 65 años	-1,920*** [0,0446]	-1,197*** [0,0410]			-1,905*** [0,0447]	-1,197*** [0,0410]
Educación						
Primaria Completa	0,395*** [0,0305]	-0,145*** [0,0274]			0,393*** [0,0305]	-0,146*** [0,0274]
Secundaria Incompleta	0,486*** [0,0314]	-0,312*** [0,0288]			0,486*** [0,0315]	-0,312*** [0,0288]
Secundaria Completa	0,978*** [0,0310]	-0,727*** [0,0296]			0,982*** [0,0310]	-0,726*** [0,0296]
Terciaria Incompleta	0,942*** [0,0334]	-0,776*** [0,0327]			0,948*** [0,0335]	-0,773*** [0,0327]
Terciaria Completa	0,924*** [0,0325]	-1,653*** [0,0344]			0,927*** [0,0325]	-1,651*** [0,0344]
Rama de actividad						
Construcción	-2,659*** [0,0270]	-1,447*** [0,0267]	-2,681*** [0,0269]	-1,423*** [0,0265]	-2,681*** [0,0271]	-1,453*** [0,0267]
Comercio	-2,316*** [0,0199]	-2,026*** [0,0216]	-2,319*** [0,0199]	-2,036*** [0,0216]	-2,320*** [0,0199]	-2,025*** [0,0216]
Transporte	-1,700*** [0,0292]	-0,963*** [0,0314]	-1,697*** [0,0292]	-0,984*** [0,0314]	-1,710*** [0,0292]	-0,965*** [0,0314]
Servicios financieros	-1,928*** [0,0251]	-1,649*** [0,0301]	-1,926*** [0,0251]	-1,665*** [0,0301]	-1,933*** [0,0252]	-1,649*** [0,0301]
Servicios personales	-1,346*** [0,0291]	-1,419*** [0,0363]	-1,342*** [0,0291]	-1,437*** [0,0363]	-1,353*** [0,0291]	-1,420*** [0,0363]
Servicios de reparaciones	-3,892*** [0,0478]	-1,986*** [0,0359]	-3,886*** [0,0478]	-1,989*** [0,0357]	-3,909*** [0,0479]	-1,992*** [0,0359]
Otros servicios	-1,554*** [0,0260]	-1,399*** [0,0296]	-1,558*** [0,0260]	-1,402*** [0,0295]	-1,560*** [0,0260]	-1,400*** [0,0296]
Composición del hogar						
Presencia de niños y adolescentes	0,0388*** [0,0141]	-0,00134 [0,0156]	0,0511*** [0,0141]	0,0143 [0,0156]		
Hombre con presencia de menores					0,210*** [0,0176]	0,0326* [0,0196]

Continúa en pág. 179

Características	Regresión I		Regresión II		Regresión III	
	Asal. Reg.	Asal. No Reg.	Asal. Reg.	Asal. No Reg.	Asal. Reg.	Asal. No Reg.
Mujer sin presencia de menores					-0,000492 [0,0222]	0,638*** [0,0246]
Mujer con presencia de menores					-0,235*** [0,0214]	0,528*** [0,0232]
Combinación edad y educación						
Menos de 25 años-HSI			1,984*** [0,0631]	2,411*** [0,0523]		
25-45 años-HSI			1,920*** [0,0561]	1,215*** [0,0465]		
45-65 años-HSI			1,335*** [0,0553]	0,371*** [0,0457]		
Menos de 25 años-SC/TI			2,959*** [0,0616]	2,148*** [0,0527]		
25-45 años-SC/TI			2,492*** [0,0560]	0,729*** [0,0473]		
45-65 años-SC/TI			1,776*** [0,0571]	-0,408*** [0,0519]		
Más de 65 años-SC/TI			0,397*** [0,108]	-0,238** [0,105]		
Menos de 25 años-TC			3,130*** [0,108]	1,582*** [0,107]		
25-45 años-TC			2,401*** [0,0578]	-0,259*** [0,0525]		
45-65 años-TC			1,867*** [0,0592]	-1,294*** [0,0634]		
Más de 65 años-TC			0,507*** [0,113]	-0,416*** [0,124]		
Constante	1,554*** [0,0522]	1,905*** [0,0539]	0,0458 [0,0678]	0,461*** [0,0627]	1,477*** [0,0524]	1,895*** [0,0542]
Observaciones	179015	179015	179015	179015	179015	179015

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Las estimaciones incluyen *dummies* por región y por trimestre del período considerado.

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.

Fuente: elaboración propia a partir de EPH (INDEC).

CUADRO A.4. MODELOS PROBIT. PROBABILIDAD DE ENTRAR EN UN PUESTO INDEPENDIENTE. TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO IV TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE DE 2009

Covariables	Desde cualquier origen			Desde un puesto asalariado			Desde el desempleo		
	Regresión I	Regresión II	Regresión III	Regresión IV	Regresión V	Regresión VI	Regresión VII	Regresión VIII	Regresión IX
Categoría ocupacional									
Asalariado No registrado	0,868*** [0,0139]	0,866*** [0,0140]	0,868*** [0,0139]	0,862*** [0,0148]	0,863*** [0,0148]	0,862*** [0,0148]			
Desocupado	1,037*** [0,0172]	1,033*** [0,0172]	1,036*** [0,0172]						
Inactivo	0,573*** [0,0147]	0,570*** [0,0147]	0,573*** [0,0147]						
Mujer	-0,419*** [0,0100]	-0,421*** [0,0101]		-0,507*** [0,0153]	-0,505*** [0,0153]		-0,552*** [0,0290]	-0,560*** [0,0291]	
Jefe de hogar	0,0935*** [0,0110]	0,0893*** [0,0110]	0,0937*** [0,0110]	0,0562*** [0,0153]	0,0550*** [0,0153]	0,0549*** [0,0154]	0,272*** [0,0327]	0,278*** [0,0329]	0,270*** [0,0327]
Edad									
Menos de 25 años	-0,471*** [0,0132]		-0,471*** [0,0132]	-0,330*** [0,0196]		-0,331*** [0,0197]	-0,496*** [0,0337]		-0,499*** [0,0338]
45-65 años	0,0751*** [0,0118]		0,0755*** [0,0119]	0,117*** [0,0160]		0,116*** [0,0160]	0,148*** [0,0359]		0,147*** [0,0359]
Más de 65 años	-0,481*** [0,0198]		-0,481*** [0,0198]	0,0173 [0,0456]		0,0174 [0,0456]	-0,0504 [0,0855]		-0,0504 [0,0854]
Educación									
Primaria Completa	0,0129 [0,0160]		0,0129 [0,0160]	-0,0168 [0,0260]		-0,0168 [0,0260]	0,0225 [0,0488]		0,0228 [0,0488]
Secundaria Incompleta	-0,0464*** [0,0170]		-0,0464*** [0,0170]	-0,0153 [0,0270]		-0,0150 [0,0270]	-0,125** [0,0505]		-0,125** [0,0505]
Secundaria Completa	0,0641*** [0,0173]		0,0640*** [0,0173]	0,0386 [0,0274]		0,0390 [0,0274]	-0,100* [0,0525]		-0,0994* [0,0525]
Terciaria Incompleta	-0,0210 [0,0192]		-0,0211 [0,0192]	-0,0416 [0,0304]		-0,0411 [0,0304]	-0,200*** [0,0567]		-0,201*** [0,0567]
Terciaria Completa	0,193*** [0,0200]		0,193*** [0,0200]	0,226*** [0,0291]		0,226*** [0,0291]	0,122* [0,0645]		0,120* [0,0645]
Composición del hogar									
Presencia de niños y adolescentes	0,00264 [0,00985]	0,0123 [0,00986]		-0,0443*** [0,0139]	-0,0430*** [0,0139]		0,0487* [0,0282]	0,0673** [0,0282]	
Hombre con presencia de menores			-0,000890 [0,0125]			-0,0359** [0,0165]			0,0753** [0,0338]
Mujer sin presencia de menores			-0,424*** [0,0142]			-0,491*** [0,0222]			-0,503*** [0,0446]
Mujer con presencia de menores			-0,416*** [0,0136]			-0,554*** [0,0207]			-0,508*** [0,0382]
Combinación edad y educación									
Menos de 25 años-HSI		-0,0554** [0,0240]			-0,232*** [0,0603]			-0,569*** [0,0969]	
25-45 años-HSI		0,468*** [0,0220]			0,0851 [0,0572]			-0,0789 [0,0925]	
45-65 años-HSI		0,558*** [0,0204]			0,183*** [0,0571]			0,175* [0,0913]	

Continúa en pág. 181

Covariables	Desde cualquier origen			Desde un puesto asalariado			Desde el desempleo		
	Regresión I	Regresión II	Regresión III	Regresión IV	Regresión V	Regresión VI	Regresión VII	Regresión VIII	Regresión IX
Menos de 25 años-SC/TI		0,0335 [0,0243]			-0,281*** [0,0614]			-0,657*** [0,0976]	
25-45 años-SC/TI		0,503*** [0,0227]			0,101* [0,0577]			-0,0732 [0,0944]	
45-65 años-SC/TI		0,570*** [0,0247]			0,246*** [0,0605]			-0,0942 [0,103]	
Más de 65 años-SC/TI		0,0590 [0,0410]			0,438*** [0,109]			-0,698** [0,303]	
Menos de 25 años-TC		0,456*** [0,0606]			0,115 [0,0913]			-0,0594 [0,148]	
25-45 años-TC		0,644*** [0,0274]			0,296*** [0,0596]			0,0990 [0,107]	
45-65 años-TC		0,744*** [0,0300]			0,453*** [0,0621]			0,166 [0,134]	
Más de 65 años-TC		0,201*** [0,0555]			0,381*** [0,124]			0,205 [0,344]	
Constante	-1,954*** [0,0321]	-2,430*** [0,0337]	-1,952*** [0,0324]	-1,968*** [0,0486]	-2,063*** [0,0689]	-1,972*** [0,0488]	-0,975*** [0,0794]	-0,986*** [0,107]	-0,988*** [0,0800]
Observaciones	307137	307137	307137	135287	135287	135287	19822	19822	19822

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Las estimaciones incluyen *dummies* por región y por trimestre del período considerado.

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

CUADRO A.5. TASAS DE SALIDA EN FUNCIÓN DE LA DURACIÓN ACUMULADA EN EL PUESTO. TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO IV TRIMESTRE DE 2003 - IV TRIMESTRE DE 2009

Duración en el puesto de trabajo							
	Menos de 1 mes	1 a 3 meses	3 a 6 meses	6 meses a 1 año	1 a 5 años	Más de 5 años	Total
Ocupados totales	59,6	43,1	32,2	26,7	15,5	7,9	17,7
Categoría ocupacional							
Asalariados	60,1	42,9	31,9	25,6	13,9	5,2	16,6
Registrados	41,8	25,1	18,9	12,3	5,8	2,3	5,5
No Registrados	63,0	47,4	37,7	32,5	22,4	17,0	31,1
No Asalariados	57,7	43,5	33,9	31,6	21,7	14,2	20,9
Género							
Hombres	58,2	40,2	31,2	23,8	13,8	7,1	16,0
Mujeres	62,3	46,5	33,5	29,8	17,5	9,4	20,0
Educación							
Hasta Secundaria Incompleta	62,0	46,9	37,0	30,8	19,9	11,8	23,3
Sec. Completa-Terciaria Incompleta	57,9	39,7	28,8	24,6	13,9	6,4	15,8
Terciaria Completa	42,3	27,0	19,0	15,6	6,8	3,1	6,4
Edad							
Menos de 25 años	67,8	50,8	37,3	33,8	22,3	19,0	34,2
26-45 años	53,1	37,3	27,7	22,0	11,7	5,6	13,6
46-65 años	55,2	39,7	31,4	24,8	16,1	7,5	13,3
Más de 65 años	68,2	51,8	44,5	40,3	40,4	28,2	33,2
Categoría y género							
Asal. Registrado Hombre	40,5	23,3	20,2	11,6	5,7	2,0	5,2
Asal. Registrado Mujer	43,3	27,8	17,1	13,5	6,0	2,8	5,9
Asal. No Registrado Hombre	61,1	45,4	36,3	30,1	21,7	14,9	30,9
Asal. No Registrado Mujer	66,7	49,4	39,1	34,4	23,0	19,0	31,3
No Asalariado Hombre	55,7	40,0	33,6	28,6	19,1	12,4	18,3
No Asalariado Mujer	62,6	49,3	34,2	35,4	25,7	18,8	26,1
Categoría y educación							
Asal. Registrado HSI	48,0	28,1	23,2	13,5	6,8	2,8	6,3
Asal. Registrado SC-TI	42,6	25,3	19,1	12,6	6,3	2,5	6,4
Asal. Registrado TC	33,0	18,3	10,5	9,9	3,6	1,5	3,2
Asal. No Registrado HSI	64,3	49,7	39,5	33,3	23,7	18,9	32,9
Asal. No Registrado SC-TI	62,5	45,3	36,6	32,7	22,3	16,0	31,0
Asal. No Registrado TC	42,0	26,1	25,0	23,3	12,1	7,1	15,8
No Asalariado HSI	57,7	44,5	38,7	36,6	26,0	19,5	26,4
No Asalariado SC-TI	56,1	41,2	25,6	27,9	20,3	11,2	18,2
No Asalariado TC	65,4	43,7	29,8	21,0	11,0	6,3	9,8

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

CUADRO A.6. TASAS DE SALIDA A TODOS LOS DESTINOS. MODELO PROPORCIONAL DE COX, TOTAL OCUPADOS. TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - III TRIMESTRE DE 2009

Covariables	Regresión I	Regresión II	Regresión III
Categoría ocupacional			
Asalariado No registrado	1,299*** [0,0201]	1,300*** [0,0201]	1,297*** [0,0201]
Cuenta propia profesional	1,187*** [0,0639]	1,200*** [0,0644]	1,183*** [0,0639]
Cuenta propia no profesional	1,131*** [0,0239]	1,134*** [0,0239]	1,126*** [0,0239]
Patrón	0,357*** [0,0598]	0,363*** [0,0599]	0,353*** [0,0598]
Mujer	0,247*** [0,0161]	0,248*** [0,0161]	
Jefe de hogar	-0,259*** [0,0162]	-0,260*** [0,0162]	-0,253*** [0,0163]
Edad			
Menos de 25 años	0,553*** [0,0160]		0,560*** [0,0161]
45-65 años	0,0495** [0,0203]		0,0550*** [0,0203]
Más de 65 años	0,699*** [0,0418]		0,702*** [0,0418]
Educación			
Primaria Completa	-0,168*** [0,0246]		-0,170*** [0,0246]
Secundaria Incompleta	-0,131*** [0,0249]		-0,134*** [0,0249]
Secundaria Completa	-0,426*** [0,0271]		-0,431*** [0,0271]
Terciaria Incompleta	-0,314*** [0,0285]		-0,317*** [0,0285]
Terciaria Completa	-0,850*** [0,0403]		-0,849*** [0,0403]
Rama de actividad			
Construcción	0,668*** [0,0228]	0,668*** [0,0227]	0,678*** [0,0229]
Comercio	0,0200 [0,0187]	0,0182 [0,0187]	0,0218 [0,0187]
Transporte	-0,0440 [0,0317]	-0,0518 [0,0317]	-0,0397 [0,0317]
Servicios financieros	0,131*** [0,0285]	0,142*** [0,0284]	0,134*** [0,0286]
Servicios personales	0,113*** [0,0355]	0,128*** [0,0353]	0,118*** [0,0355]
Servicios de reparaciones	-0,0524 [0,0387]	-0,0582 [0,0386]	-0,0442 [0,0387]
Otros servicios	0,170*** [0,0263]	0,172*** [0,0263]	0,173*** [0,0263]

Continúa en pág. 184

CUADRO A.6. (cont.) TASAS DE SALIDA A TODOS LOS DESTINOS. MODELO PROPORCIONAL DE COX, TOTAL OCUPADOS. TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - III TRIMESTRE DE 2009

Covariables	Regresión I	Regresión II	Regresión III
Composición del hogar			
Presencia de niños y adolescentes	0,115*** [0,0146]	0,109*** [0,0145]	
Hombre con presencia de menores			0,0468** [0,0192]
Mujer sin presencia de menores			0,155*** [0,0235]
Mujer con presencia de menores			0,350*** [0,0209]
Combinación edad y educación			
Menos de 25 años-HSI		-0,142*** [0,0464]	
25-45 años-HSI		-0,685*** [0,0454]	
45-65 años-HSI		-0,634*** [0,0459]	
Menos de 25 años-SC/TI		-0,383*** [0,0466]	
25-45 años-SC/TI		-0,941*** [0,0469]	
45-65 años-SC/TI		-0,895*** [0,0564]	
Más de 65 años-SC/TI		-0,277** [0,124]	
Menos de 25 años-TC		-0,714*** [0,0782]	
25-45 años-TC		-1,487*** [0,0586]	
45-65 años-TC		-1,357*** [0,0862]	
Más de 65 años-TC		-0,125 [0,163]	
Observaciones	97288	97288	97288

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Las estimaciones incluyen *dummies* por región y por trimestre del período considerado.

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

CUADRO A.7. TASAS DE SALIDA A TODOS LOS DESTINOS. MODELO PROPORCIONAL DE COX, NO ASALARIADOS.
 TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - III TRIMESTRE DE 2009

Covariables	Regresión I	Regresión II	Regresión III
Mujer	0,404*** [0,0181]	0,410*** [0,0181]	
Jefe de hogar	-0,368*** [0,0190]	-0,368*** [0,0190]	-0,357*** [0,0190]
Edad			
Menos de 25 años	0,670*** [0,0178]		0,679*** [0,0178]
45-65 años	0,0779*** [0,0249]		0,0844*** [0,0249]
Más de 65 años	0,850*** [0,0571]		0,858*** [0,0571]
Educación			
Primaria Completa	-0,248*** [0,0291]		-0,248*** [0,0291]
Secundaria Incompleta	-0,250*** [0,0293]		-0,254*** [0,0293]
Secundaria Completa	-0,790*** [0,0319]		-0,795*** [0,0319]
Terciaria Incompleta	-0,677*** [0,0333]		-0,677*** [0,0333]
Terciaria Completa	-1,400*** [0,0425]		-1,396*** [0,0425]
Rama de actividad			
Construcción	0,796*** [0,0254]	0,807*** [0,0253]	0,812*** [0,0255]
Comercio	0,0955*** [0,0211]	0,0868*** [0,0211]	0,0988*** [0,0211]
Transporte	0,110*** [0,0349]	0,0988*** [0,0349]	0,116*** [0,0349]
Servicios financieros	0,106*** [0,0316]	0,111*** [0,0315]	0,111*** [0,0317]
Servicios personales	-0,0694 [0,0427]	-0,0641 [0,0426]	-0,0645 [0,0427]
Servicios de reparaciones	0,232*** [0,0469]	0,229*** [0,0469]	0,245*** [0,0469]
Otros servicios	0,211*** [0,0301]	0,211*** [0,0301]	0,216*** [0,0301]
Composición del hogar			
Presencia de niños y adolescentes	0,145*** [0,0168]	0,141*** [0,0167]	
Hombre con presencia de menores			0,0431* [0,0223]
Mujer sin presencia de menores			0,266*** [0,0271]
Mujer con presencia de menores			0,528*** [0,0238]

Continúa en pág. 186

CUADRO A.7. (cont.) TASAS DE SALIDA A TODOS LOS DESTINOS. MODELO PROPORCIONAL DE COX, NO ASALARIADOS. TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - III TRIMESTRE DE 2009

Covariables	Regresión I	Regresión II	Regresión III
Combinación edad y educación			
Menos de 25 años-HSI		-0,145** [0,0640]	
25-45 años-HSI		-0,795*** [0,0634]	
45-65 años-HSI		-0,691*** [0,0646]	
Menos de 25 años-SC/TI		-0,652*** [0,0641]	
25-45 años-SC/TI		-1,327*** [0,0648]	
45-65 años-SC/TI		-1,229*** [0,0791]	
Más de 65 años-SC/TI		-0,319* [0,171]	
Menos de 25 años-TC		-1,157*** [0,0927]	
25-45 años-TC		-2,051*** [0,0735]	
45-65 años-TC		-2,042*** [0,114]	
Más de 65 años-TC		0,168 [0,187]	
Observaciones	77436	77436	77436

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Las estimaciones incluyen *dummies* por región y por trimestre del período considerado.

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

CUADRO A.8. TASAS DE SALIDA A DIFERENTES DESTINOS. MODELO PROPORCIONAL DE COX. TOTAL OCUPADOS, TOTAL AGLOMERADOS, PERÍODO III TRIMESTRE DE 2003 - III TRIMESTRE DE 2009

Covariables	Asal. Registrado	Asal. No Regist.	No Asalariado	Desocupación	Inactividad
Categoría ocupacional					
Asalariado No registrado	-1,048*** [0,0580]	0,864*** [0,0447]	0,212** [0,0959]	0,159*** [0,0411]	0,424*** [0,0358]
Cuenta propia profesional	-1,760*** [0,221]	-0,300 [0,184]	1,191*** [0,198]	0,100 [0,126]	0,469*** [0,110]
Cuenta propia no profesional	-1,758*** [0,0999]	-0,00282 [0,0550]	1,083*** [0,0955]	-0,141*** [0,0498]	0,358*** [0,0407]
Patrón	-1,768*** [0,305]	-0,0224 [0,144]	1,098*** [0,167]	-0,711*** [0,171]	0,430*** [0,0877]
Mujer	-0,434*** [0,0613]	-0,401*** [0,0330]	-0,617*** [0,0724]	-0,232*** [0,0353]	0,543*** [0,0266]
Jefe de hogar	0,422*** [0,0594]	0,336*** [0,0309]	0,540*** [0,0629]	0,0203 [0,0359]	-0,405*** [0,0293]
Edad					
Menos de 25 años	-0,158*** [0,0600]	-0,0188 [0,0310]	-0,557*** [0,0745]	0,136*** [0,0342]	0,428*** [0,0269]
45-65 años	-0,801*** [0,0935]	-0,461*** [0,0407]	-0,258*** [0,0688]	-0,231*** [0,0455]	0,380*** [0,0332]
Más de 65 años	-35,42 [6,450e+06]	-1,806*** [0,148]	-1,235*** [0,190]	-1,341*** [0,144]	1,018*** [0,0518]
Educación					
Primaria Completa	0,0229 [0,127]	-0,0462 [0,0443]	0,199** [0,0907]	0,0552 [0,0562]	-0,0366 [0,0401]
Secundaria Incompleta	0,0764 [0,126]	-0,157*** [0,0452]	-0,0219 [0,0978]	0,0466 [0,0563]	0,0341 [0,0404]
Secundaria Completa	0,531*** [0,126]	-0,222*** [0,0506]	0,0918 [0,104]	0,154*** [0,0596]	-0,134*** [0,0440]
Terciaria Incompleta	0,500*** [0,130]	-0,526*** [0,0571]	-0,217* [0,120]	-0,198*** [0,0652]	0,0869* [0,0447]
Terciaria Completa	1,086*** [0,136]	-0,384*** [0,0830]	0,268 [0,168]	0,00113 [0,0873]	-0,386*** [0,0724]
Rama de actividad					
Construcción	0,364*** [0,0847]	0,279*** [0,0409]	0,742*** [0,0900]	0,378*** [0,0473]	-0,277*** [0,0463]
Comercio	-0,0612 [0,0765]	-0,133*** [0,0382]	0,196** [0,0865]	-0,00509 [0,0412]	-0,0397 [0,0276]
Transporte	0,300*** [0,104]	0,00614 [0,0569]	0,0175 [0,133]	-0,0256 [0,0673]	-0,224*** [0,0579]
Servicios financieros	0,303*** [0,0890]	-0,0396 [0,0586]	0,286** [0,120]	0,187*** [0,0586]	-0,0880* [0,0479]
Servicios personales	0,130 [0,118]	0,0408 [0,0789]	0,248 [0,154]	0,0907 [0,0768]	-0,143*** [0,0543]
Servicios de reparaciones	0,0207 [0,173]	-0,154** [0,0720]	0,271* [0,139]	-0,00742 [0,0800]	-0,169** [0,0665]
Otros servicios	0,110 [0,0963]	-0,0542 [0,0529]	0,0975 [0,118]	0,0229 [0,0576]	-0,0525 [0,0415]
Composición del hogar					
Presencia de niños y adolescentes	-0,0727 [0,0543]	0,0734** [0,0294]	0,0181 [0,0584]	-0,0792** [0,0312]	0,0995*** [0,0238]
Observaciones	23778	23778	23778	23778	23778

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1. Las estimaciones incluyen *dummies* por región y por trimestre del período considerado.

Notas: HSI: hasta Secundaria Incompleta. SC: Secundaria Completa. TI: Terciaria Incompleta. TC: Terciaria Completa.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH (INDEC).

CAPÍTULO 6

EL TRABAJO INDEPENDIENTE EN LOS REGISTROS DE LA SEGURIDAD SOCIAL

*Hernán Ruffo**

** Economista especializado en temas laborales, investigador del Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI) de España. La Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la República Argentina brindó acceso a las bases de datos utilizadas en este estudio. Agradezco la ayuda brindada en la generación de los paneles y la asistencia en el procesamiento por parte de José Díaz Bereterbide y Oscar Berlari, como así también el trabajo realizado por Daniel Contartese. Quedo en deuda con Diego Schleser y otros integrantes de la Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, por los comentarios y el apoyo brindados durante esta investigación. Agradezco además los comentarios de Fabio Bertranou y Roxana Maurizio.*

1. Introducción

En Argentina, la falta de cobertura del Sistema de Seguridad Social es una preocupación fundamental para la política laboral. Ciertamente, se trata de un problema central por varios motivos. Por un lado, la falta de cotizaciones afecta a la recaudación tributaria y al balance del sistema de Seguridad Social. Por otro lado, los trabajadores sin aportes se ven privados de la necesaria cobertura ante incidentes de salud, riesgos de trabajo, pérdida de empleo, retiro, etc. Además, este problema suele concentrarse en puestos caracterizados, entre otros aspectos, por sus bajos salarios, lo que evidencia una dinámica de segmentación entre puestos declarados y puestos no declarados, que exacerba la segmentación social y la desigualdad de los ingresos.

Por estos motivos, la promoción del empleo formal es una herramienta central frente al objetivo de proveer mejor protección social a los hogares, mejorar la dinámica del mercado de trabajo, reducir la dispersión salarial y atenuar la segmentación.

En este escenario, el trabajo por cuenta propia constituye un conjunto particular. En efecto, los trabajadores independientes se diferencian de los trabajadores asalariados en que son ellos mismos los que deben declarar su actividad a la administración tributaria y los que deben categorizarse según sus niveles de ingresos. Adicionalmente, la fiscalización del trabajo autónomo es dificultosa y poco rentable desde el punto de vista tributario. Por último, el trabajo independiente suele generar ingresos laborales frecuentemente bajos y siempre volátiles, dado que el trabajador independiente debe asumir los riesgos económicos propios de la actividad empresarial. Estos aspectos hacen que la informalidad sea elevada en este sector y que requiera un régimen especial y diferente del de los asalariados.

Para compatibilizar las definiciones con las de otros trabajos (especialmente las del Capítulo 4 de este libro), podemos afirmar que si un trabajador tiene una declaración en el sistema de seguridad social como independiente es considerado un trabajador formal. Dado que nuestra fuente de información se restringe a los registros de la seguridad social, analizaremos el universo de trabajadores independientes formales. Igualmente, podemos considerar diferentes grados en esta formalidad, según la cobertura de los beneficios de la seguridad social a la que cada trabajador accede. En el caso del trabajador independiente, la cobertura es una cuestión de grado: el individuo puede estar cubierto con unos u otros beneficios, según su historial de cotizaciones.¹ Este aspecto será discutido detalladamente más adelante.

El objetivo de este trabajo es explorar desde el punto de vista de la informalidad laboral las bases de cotizaciones de los trabajadores a la seguridad social. En general, se buscará comprender cuáles son los incentivos relacionados con las decisiones de cotizar e incorporarse a la seguridad social. Para ello, se caracterizará al trabajador independiente formal, se examinará la evolución agregada de las cotizaciones en el tiempo, y se utilizará la dimensión longitudinal para estudiar la regularidad de los

1. Los trabajadores independientes pueden ser cotizantes regulares (y, por tanto, cubiertos), irregulares pero cubiertos (con beneficios menores), irregulares sin cobertura o, directamente, no declarados (informales y sin beneficios), en cuyo caso no aparecen en nuestra base de datos.

aportes y la cobertura de la seguridad social. Adicionalmente, se realiza un análisis preliminar sobre transiciones y duración. También se sopesará una serie de explicaciones alternativas sobre la formalización, como la capacidad de pago (relacionada también con el ciclo económico), los cambios en el costo real de las cotizaciones, las diferencias en la valuación de la seguridad social y las reformas en su regulación.

La fuente de información sobre la cual se basa este trabajo está constituida por las cotizaciones al Régimen General de Autónomos (RGA) y al Régimen Simplificado de Monotributo (RSM), datos relativamente poco explotados. Para un análisis integrado, se han incluido también algunos datos sobre las declaraciones de empleo asalariado del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA-Asalariados).² Se trata de pagos y declaraciones realizados mes a mes, trabajador por trabajador, desde julio de 1994 hasta agosto de 2009 (y, en el caso del Monotributo, desde octubre de 1998, fecha de su instauración). De este modo, el análisis integrado de las tres bases de datos permite construir una aproximación a las trayectorias laborales de los trabajadores.

Las bases de datos utilizadas presentan varias limitaciones para el objetivo de este estudio. La primera limitación está relacionada con el hecho de que no todos los puestos de trabajo analizados serán independientes. En efecto, un trabajador monotributista puede ser un “asalariado encubierto”, dado que la definición legal (o, mejor dicho, la utilización de la figura legal) no necesariamente corresponde con la categorización económica de los trabajadores.

En segundo lugar, el análisis de las trayectorias laborales como tales suele perder relevancia cuando la fuente de información no observa al trabajador durante períodos prolongados. Ésta es la situación en el caso de utilizar las bases de la seguridad social, dado que no se accede a datos sobre la situación de desempleo o falta de trabajo, un puesto informal como asalariado o la falta de cotización de un puesto independiente. Los resultados muestran que las situaciones no observadas son relativamente frecuentes, lo que hace que para algunos trabajadores no haya más que datos esporádicos (unas pocas observaciones en los quince años cubiertos por los datos).³

Otros trabajos han explorado anteriormente las características del empleo independiente y, particularmente, de los contribuyentes de la seguridad social. En este sentido, es importante destacar a Bertranou y Casalí (2007), quienes estudian a los trabajadores independientes y los caracterizan utilizando diferentes fuentes. Una de éstas es el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), mediante el cual se analizan las múltiples cotizaciones a diferentes regímenes del sistema (asalariados, autónomos o monotributistas), además de la cantidad de cotizaciones de cada trabajador. Adicionalmente, Bertranou y Casalí (2007) incluyen un análisis sobre la densidad de aportes, según

2. Las bases de datos han sido provistas por la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

3. Estas dos limitaciones principales no intentarán ser resueltas en este estudio. Por lo tanto, consideraremos como independientes a los trabajadores que cotizan al Régimen General de Autónomos o al Régimen Simplificado, y no se harán supuestos adicionales sobre la situación de los trabajadores en caso de no existir cotizaciones.

la Encuesta de Condiciones de Vida. Asimismo, en este trabajo se utiliza el Módulo de Informalidad de la EPH para medir la incidencia de la falta de registración, además de indagar sobre los motivos de esta irregularidad.

Otro estudio relacionado es MTEySS y OIT (2003), uno de cuyos capítulos se dedica a los trabajadores independientes. En este trabajo se estudia la cantidad de pagos, así como la evolución de la proporción de los trabajadores cubiertos sobre el total de los cotizantes.

Por otro lado, Bertranou (2007), luego de caracterizar al trabajador independiente, resaltando su heterogeneidad y la tendencia a tomar al cuentapropismo como refugio del desempleo, realiza una comparación principalmente entre Argentina, Chile y Uruguay. Con respecto a la Argentina, destaca la muy baja confianza en el sistema previsional y la consecuente escasa valuación de la seguridad social que evidencian los trabajadores, a pesar de existir un fuerte subsidio al subsistema del trabajo independiente, en particular, mediante el Régimen Simplificado del Monotributo. Asimismo, resalta los efectos adversos de los recurrentes cambios en la normativa y en la implementación de moratorias. Además, Bertranou y Saravia (2009) brindan elementos fundamentales para construir el marco analítico del estudio de las cotizaciones de los trabajadores independientes, aspectos que se retoman en este trabajo.

En relación con la literatura ya existente, en el presente estudio se avanza en identificar ciertos factores determinantes de la cotización y de su regularidad. Con este objetivo, aquí se exploran estos aspectos a partir de la evolución de las cotizaciones, de las transiciones entre las categorías y de la regularidad de los aportes.

En la siguiente sección se introduce un breve marco conceptual para el análisis de la informalidad del trabajo independiente. Seguidamente, se presenta el marco legal que define las obligaciones y los beneficios del trabajo independiente. Posteriormente, se presenta el método utilizado en este trabajo, las características de los datos y las definiciones utilizadas para su procesamiento. Luego se presentan los resultados, en términos de caracterización del trabajo independiente formal, la evolución de las cotizaciones y la cobertura, y, por último, se expone el análisis de las trayectorias laborales y las transiciones. Finalmente, se presentan las conclusiones preliminares de este estudio, así como una serie de propuestas para su profundización.

2. Trabajo independiente, valuación de la Seguridad Social y evasión tributaria

En esta sección se presentará un marco conceptual destinado a fundamentar el análisis de la informalidad del trabajo independiente. Evidentemente, construir un modelo de esta problemática supera los objetivos de este trabajo y, por esta razón, sólo se discutirán los aspectos más relevantes (la elección de la categoría ocupacional y la decisión de cotizar o no), vinculando otros aspectos con la literatura apropiada.

Desde un punto de vista del análisis económico, en este trabajo se hará hincapié en la decisión de cotizar o no cotizar que puede tomar el trabajador independiente. En este punto, el marco conceptual se vincula con el valor que se le asigna a la seguridad social y con la decisión de caer o no en la evasión impositiva. Sin embargo, antes de detallar estos aspectos, es importante tener en cuenta una etapa previa: la decisión del trabajador de orientarse por el trabajo independiente en oposición al trabajo asalariado. Esta primera etapa de decisión es relevante para comprender las futuras características del trabajador independiente y su opción o no de empezar a realizar sus contribuciones a la seguridad social. En esta sección se describirán ambas etapas de decisión, aclarando que esta separación es sólo de índole expositiva, mientras que, en la realidad, no implica que se tomen decisiones de manera aislada.⁴

Aun así, es importante remarcar que se trata, como es habitual, de decisiones tomadas por trabajadores que están sujetos a restricciones, tanto en cuanto a oportunidades (por ejemplo, probabilidad de encontrar trabajo asalariado) como presupuestarias (por ejemplo, restricciones de liquidez para solventar el consumo del hogar). La dispar severidad de estas restricciones hace que convivan situaciones diferentes en el trabajo independiente, y que coexistan tanto emprendedores con alta productividad como trabajadores poco calificados “refugiados” en el autoempleo. Los marcos conceptuales para analizar este fenómeno también son duales y suelen concentrarse en alguno de estos dos aspectos. En esta sección se quiere resaltar la validez de ambos enfoques, haciendo notar los principales mecanismos por los cuales esta heterogeneidad suele surgir.

2.1. ELECCIÓN DE LA CATEGORÍA LABORAL

En una primera etapa, el trabajador se enfrenta a una serie de alternativas relacionadas con el empleo: emplearse como asalariado formal, informal o como trabajador por cuenta propia. En la evaluación de estas alternativas, el trabajador tiene en cuenta la probabilidad de inserción y el flujo de ingresos monetarios y los beneficios asociados con cada una de ellas. El trabajador decidirá orientarse en aquella dirección que le genere mayor valor esperado. A continuación se destacan tres aspectos importantes de esta etapa.

En primer lugar, el individuo analiza la probabilidad de conseguir empleo. Luego, si conseguir un puesto formal (en general con altos salarios y mejor cobertura) es improbable o implica un largo proceso de búsqueda y desempleo, el trabajador se orientará hacia otras alternativas de inserción (en el sector “refugio” o secundario). Este aspecto es análogo al tratado en Harris y Todaro (1970), donde los trabajadores del sector *secundario* no intentan insertarse en el sector *primario* con mayores salarios, porque esto implicaría una alta probabilidad de caer en el desempleo.⁵

4. Un enfoque que integra estas etapas es el de Pestieau y Possen (1991), quienes estudian la conexión entre la evasión y la decisión ocupacional entre puestos asalariados o independientes (véase Sandmo, 2004).

5. En rigor, el trabajo de Harris y Todaro (1970) se concentra en la decisión de migración de los trabajadores rurales hacia el sector formal urbano. El sector urbano se caracteriza en su modelo por regulaciones que incrementan el salario pero, a la vez, generan desempleo. A pesar de que existe una diferencia en los ingresos entre ambos sectores, la elevada probabilidad de no conseguir ningún puesto previene la migración hacia el sector urbano. Este estudio es una referencia clásica para analizar los mercados laborales duales, y la interpretación de este enfoque ha dejado de lado la cuestión meramente geográfica para considerar los aspectos de mercados de trabajo diferenciados (contratos permanentes o temporales, empleo formal o informal).

En segundo lugar, el flujo futuro de los ingresos de cada una de las alternativas también constituye un factor relevante. En este sentido, se presentan dos componentes importantes: la media del flujo de ingresos futuros y su volatilidad. En el primer punto, cabe destacar que el producir de manera independiente requiere una habilidad particular por parte de los trabajadores y los ingresos potenciales en trabajos por cuenta propia se vinculan con esta habilidad. Los “emprendedores”, por tanto, tendrán una mayor probabilidad de optar por un trabajo independiente. Éste es el aspecto estudiado por los modelos presentados por Yamada (1996) y Blau (1985), en los cuales los trabajadores difieren en su habilidad como empresarios. Estos modelos muestran cómo los trabajadores con más habilidad se seleccionan en puestos independientes. Los tests empíricos presentados por estos trabajos demuestran la relevancia de este enfoque.

Desde el punto de vista de la variabilidad de los ingresos laborales, un puesto independiente trae aparejado un riesgo más alto, casi por definición. En un puesto asalariado, el trabajador es “asegurado” por su empleador, quien le brinda un salario estable frente a cambios en la demanda. El trabajador independiente, por el contrario, debe ser el propio vendedor de su producto y cualquier cambio en la demanda o en el contexto económico (precios de insumos, costos de transporte, etc.) redundarán en un cambio en sus ingresos. Es decir que una actividad por cuenta propia implica asumir el “riesgo empresario”. Así, los trabajadores con mayor aversión al riesgo tendrían una menor propensión a optar por un puesto independiente. Éste es el corolario del trabajo de Laffont (1979), relacionado asimismo con Evans y Jovanovic (1989).⁶

En tercer lugar, los beneficios no monetarios incluyen aquellos relacionados con el puesto de trabajo y los vinculados con la seguridad social. En el primer caso, se trata de las características propias del puesto. En la decisión de su inserción laboral, el trabajador puede considerar trabajar por cuenta propia para disponer de cierta flexibilidad horaria, frecuente en el trabajo independiente. Éste es el aspecto estudiado en Hamilton (2000), donde se expone que los componentes no monetarios pueden ser determinantes de la decisión de permanecer en el empleo independiente. En cuanto a la seguridad social, los trabajadores valoran la cobertura de la seguridad social (servicios de salud, seguros de vida e invalidez, pensiones por retiro, etc.) de manera diferente, según sus preferencias y cada situación individual. Un trabajador que valúe menos la cobertura de seguridad social aceptará con mayor facilidad un puesto informal o independizarse como trabajador por cuenta propia.

Esta primera etapa de la decisión ayuda a comprender la situación del trabajador independiente y su tendencia a la informalidad: menor aversión al riesgo y menor valuación de la seguridad social son elementos que motivan la evasión impositiva y van en contra de la cotización; por otra parte, la volatilidad de los ingresos puede conspirar contra un pago regular.

6. Un aspecto adicional, central en Evans y Jovanovic (1989) es el hecho de que los trabajadores independientes requieren cierto capital inicial para comenzar su actividad, lo que explicaría, según estos autores, la tendencia de insertarse en puestos independientes en la edad adulta, cuando se cuenta con mayor capital financiero acumulado. Este aspecto no es comúnmente resaltado cuando el énfasis se orienta a estudiar al trabajo independiente como sector “refugio”. Sin embargo, no deja de ser relevante para cierto tipo de emprendimientos, dadas las restricciones al financiamiento y la necesidad de hacer frente a la volatilidad de los ingresos.

Es importante aclarar que el marco conceptual puede generar implicancias a primera vista contradictorias. En efecto, un trabajador puede volcarse al trabajo por cuenta propia por dos motivos muy diferentes: a) por tener habilidades particulares como emprendedor y cierto capital para financiar su emprendimiento, o bien b) por la dificultad hallada para conseguir un puesto formal y enfrentar un largo período de desempleo. En el primer caso, primaría el aspecto de los ingresos potenciales del trabajo independiente; en el segundo, la baja probabilidad de conseguir un puesto asalariado, en cuyo caso el empleo independiente sería un sector “refugio”. Ambos casos tienen motivaciones muy diferentes e implicancias dispares desde el punto de vista del bienestar social. En este sentido, ambos casos son relevantes desde el punto de vista conceptual. Luego, el peso relativo de cada uno de los grupos constituye una cuestión empírica.

2.2. VALUACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL

En una segunda etapa, el trabajador independiente decidirá cotizar o no cotizar. En esta decisión, el trabajador toma como dado el hecho de que está desarrollando un trabajo independiente y decide cotizar o no, según la valoración que haga de cada alternativa. Al definirse por una opción, se incluyen aspectos de valuación de la seguridad social y otros relacionados con la evasión tributaria.

La cobertura de la seguridad social, en el caso de los trabajadores autónomos y monotributistas, ofrece servicios y seguros que son valuados por el trabajador de una manera heterogénea. Esta valuación depende de las preferencias del trabajador, por ejemplo de su aversión al riesgo y de su preferencia por los servicios de salud. También depende de las circunstancias en las cuales se encuentra (por ejemplo, si es jefe de hogar, tiene hijos o se encuentra próximo a la edad de retiro). Es decir que un mismo trabajador cambiará su valoración de la seguridad social según la situación que se encuentre atravesando.

Para el trabajador independiente, los servicios de la seguridad social son aquellos relacionados con los seguros de vida, seguro de invalidez, jubilación y, en algunos casos, servicios de salud, tal como se presentarán en la siguiente sección.

El acceso a la seguridad social presenta un costo relacionado con la cotización. En todos los casos, los aportes realizados tienen un componente impositivo. Pero este marco de análisis sugiere que los montos percibidos como impuesto se modifican según la valuación realizada por el trabajador. Por ejemplo, una misma cotización puede ser percibida como “puro impuesto”, si el trabajador no valora la cobertura de la seguridad social; o bien podría ser considerada “puro precio” por los servicios de la seguridad social, si el trabajador los valúa. Es decir que se trata de valores heterogéneos, distintos de los legales, y percibidos por el trabajador de manera individual. Por otra parte, si el efecto impuesto fuera insignificante, la cotización no generaría ningún tipo de distorsión (Gruber, 1994). Estos aspectos son los analizados por Garro y Rodríguez-Oreggia (2005), con una aplicación empírica para México, y por De la Rica y Lemieux (1994), al comparar la cobertura de salud de España y los EE.UU. (para una aproximación más teórica referida principalmente al caso de los Estados Unidos, véanse las múltiples referencias de Currie y Madrian, 1999).

El conocimiento acerca de la proporción de impuesto percibido en el total de los aportes es un aspecto crucial para las políticas públicas. Asimismo, el conocer en qué medida esta valuación puede ser modificada promoviendo la seguridad social es fundamental para el objetivo de generar puestos formales, cubiertos y dignos. En este trabajo se intentará analizar la importancia de la valuación de la seguridad social y cómo habría ido cambiando a lo largo del tiempo y con las diferentes regulaciones.

2.3. EVASIÓN TRIBUTARIA

Es necesario analizar la decisión de cotizar o no que toman los trabajadores independientes, desde el marco conceptual de la evasión tributaria, que considera a cada contribuyente como un agente sujeto de ser fiscalizado por la agencia recaudadora. En este sentido, no pagar implica un beneficio (por la erogación evitada) pero también un costo potencial (dado por la probabilidad de fiscalización y la multa que podría enfrentarse). Ante esta situación, el agente decidirá pagar en el caso de que la evasión tenga mayores costos que los beneficios esperados. El trabajo de Sandmo (2004) analiza y revisa esta literatura, originada en Allingham y Sandmo (1972), donde la aversión al riesgo juega un papel primordial (en este caso, se concluye que los agentes menos adversos al riesgo serían los más proclives a evadir).

3. El caso del trabajo independiente

Este marco general de valuación y evasión es aplicable a todos los trabajadores, incluyendo a los asalariados. Sin embargo, en el caso de los trabajadores independientes su aplicación es directa, debido a que la decisión de cotizar la toma el propio trabajador y las consecuencias de evadir debe asumirlas él mismo.

3.1. MARCO LEGAL DEL TRABAJO INDEPENDIENTE

El marco legal para el trabajo independiente contempla dos regímenes: el Régimen General de Autónomos (RGA), al cual se adscriben todos los trabajadores autónomos, y el Régimen Simplificado o Monotributo (RSM), en el cual pueden inscribirse sólo los pequeños contribuyentes. Ambos regímenes prevén que el trabajador se categorice según sus ingresos; luego, su categoría determinará el monto de la cotización.

El RSM se instituyó a fines de 1998 con el fin de simplificar la declaración al fisco e incluir en el sistema a trabajadores con bajos ingresos. Con este fin, se impuso un tope a los valores de los ingresos brutos, al espacio físico afectado y al consumo de energía eléctrica, de modo de limitar el acceso de los emprendimientos de baja escala a este régimen. Los trabajadores inscriptos en el RSM deben pagar impuesto a las ganancias e IVA en un componente impositivo integrado y realizar pagos a la seguridad social (incluyendo un componente previsional y otro destinado a obra social).

También existen modalidades como el Monotributo Eventual y el Monotributo Social, que constituyen excepciones dentro de este régimen. El primero está dirigido a los trabajadores con actividad ocasional. El segundo está reservado para cooperativas y organizaciones inscriptas en el Ministerio de Desarrollo Social como “Efectores de Desarrollo Local y Economía Social”. El presente trabajo no presenta datos de estas modalidades por carecer de información que las identifique.

El régimen simplificado cotiza un monto fijo para todas las categorías para el sistema previsional y, a partir de 2000, para el sistema de salud. Los montos impositivos van desde 33\$ hasta 505\$ según la categoría (véase el Cuadro A.2. del Anexo). Mediante esta contribución, el trabajador puede acceder a una jubilación (con haber mínimo), a servicios de salud y seguros de invalidez y muerte, además de a prestaciones por edad avanzada y prestación anticipada por desempleo, todos beneficios que se detallarán más adelante.

Los autónomos inscriptos en el RGA, por su lado, cotizan un 27% de su ingreso base y un 5% al Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados (INSSJP). Esta cotización les brinda los mismos derechos que a los trabajadores del RSM: jubilación, acceso a obra social, seguros de invalidez y muerte, y prestaciones anticipada y por edad avanzada.

Según lo descrito, las prestaciones para los trabajadores independientes incluyen:⁷

- jubilación (mínima), si cumple con 30 años de aporte.⁸ En el período pasivo tiene cobertura de salud (por PAMI);
- prestación por edad avanzada: si el trabajador tiene más de 70 años, al menos 10 años de aportes (de los cuales 5 deben haber sido aportados en los últimos 8 años), y más de 5 años de afiliación como autónomo, el trabajador tiene derecho a percibir una prestación equivalente al 70% de la Prestación Básica Universal (PBU);
- servicios de salud: mediante obra social, cubriendo la Prestación Médica Obligatoria, a la cual el trabajador puede acceder si tiene sus cotizaciones al día. Puede incluir también a su grupo familiar con pagos adicionales fijos (en el caso del Monotributo) por cada uno de sus integrantes;
- seguros de invalidez y muerte: que incluyen un 50% del ingreso base si los trabajadores tienen más de 18 pagos puntuales de los últimos 36 meses y 70% si tienen más de 30 aportes puntuales en los últimos 36 meses;
- prestación anticipada por desempleo: vigente desde fines de 2004 hasta abril de 2007. Otorga una prestación para los trabajadores con más de 60 años (55 años para las mujeres) y 30 años de aportes, con derecho al 50% del monto de beneficio de jubilación al que tendrán derecho al cumplir la edad requerida por la legislación.

7. Véanse más detalles en Bertranou y Casalf (2007).

8. El Plan de Regularización de Deudas Previsionales para trabajadores autónomos flexibiliza este requerimiento, ya que introduce una moratoria para la deuda previsional previa a 1993 (decreto 1454/05). Si el trabajador tiene la edad suficiente, puede sumar la declaración de períodos previos a 1993 (sólo computan aquellos períodos en los cuales el trabajador tenía más de 18 años) con los aportes realizados al sistema desde 1993, de modo de completar los 30 años de aporte requeridos.

4. Breve descripción de la fuente de información

Este trabajo utilizará las siguientes cuatro bases de datos de manera combinada.

1. Base de monotributistas, disponible desde 1998, en la cual se registran los pagos de los monotributistas, según su período de devengamiento.
2. Base de autónomos, disponible desde julio de 1994, en la cual se registran los pagos de los trabajadores autónomos según período de devengamiento.
3. Base de asalariados, disponible desde 1994, en la cual se registran las declaraciones juradas de las empresas sobre los trabajadores.
4. Padrón de CUITs, donde se detallan las características de los trabajadores.⁹

A partir de estas bases de datos, se diseñó un panel de cotizaciones y declaraciones, sobre el cual se construyen las variables analizadas.

4.1. VARIABLES ANALIZADAS

De acuerdo con la finalidad de este trabajo, los datos presentan numerosas deficiencias. Las más importantes se relacionan con la dificultad para establecer si un trabajador es considerado activo. En efecto, no se dispone de datos fehacientes sobre altas o bajas a los diferentes regímenes. Para ello, se ha definido:

- Fecha de Alta: fecha de devengamiento de la primera cotización observada;
- Fecha de Baja: fecha de devengamiento de la última cotización observada (tanto puntual como retrasada);
- Trabajador activo: un trabajador se considerará activo a una fecha dada, si ésta es posterior a la fecha de alta y anterior a la fecha de baja.

Con respecto a las cotizaciones, éstas pueden ser realizadas en el período de devengamiento (en cuyo caso se trata de pago puntual) o con posterioridad, o incluso pueden no realizarse. El hecho de que no se realicen o que se efectivicen con retraso da cuenta de una situación irregular vinculada con la informalidad.¹⁰ Por ello, se hará referencia a los siguientes conceptos:

- Pagos potenciales: la cantidad de meses existente entre la fecha de alta y la fecha de baja;
- Pagos realizados: pagos efectivamente realizados entre los períodos de alta y baja;

9. La descripción de estas bases de datos, sus variables y el trabajo de consistencia de las variables se presentan en el Anexo.

10. Los pagos considerados para definir la cobertura son los realizados puntualmente. Sin embargo, el hecho de que se realicen pagos retrasados también brinda información, lo que justifica analizar los pagos totales y puntuales de forma separada.

- Tipo de pago: pago puntual es todo pago realizado durante el período de devengamiento; pago retrasado es el pago realizado con posterioridad;
- Discontinuidad: período o períodos consecutivos en los cuales el trabajador no realiza el pago de su cotización, a pesar de estar activo.¹¹

Para analizar el grado de cobertura (y de formalidad) se utiliza la regularidad de las cotizaciones.¹² En el caso del trabajo independiente, la cobertura depende del derecho que se contempla. En concreto, un trabajador se considerará cubierto por los seguros de incapacidad o muerte si posee 30 de los últimos 36 meses con el aporte de cotizaciones puntuales. Adicionalmente, si el trabajador posee 18 cotizaciones puntuales en los últimos 36 meses, se lo considera un trabajador “irregular con derechos”, es decir, con menores prestaciones. Si las cotizaciones son menos de 18 de los últimos 36, los trabajadores no tienen acceso a estos dos beneficios. A partir de este marco, se definen las siguientes variables:

- Trabajador cubierto: trabajadores con 18 o más cotizaciones puntuales en los últimos 36 meses;
- Tipo de cobertura: 1) regular, pagos completos: trabajadores con 36 cotizaciones puntuales en los últimos 36 meses; 2) regular con derechos: trabajadores con 30 o más cotizaciones puntuales en los últimos 36 meses; 3) irregular con derechos: trabajadores entre 18 y 29 cotizaciones puntuales en los últimos 36 meses; y 4) sin derechos: menos de 18 pagos puntuales en los últimos 36 meses;
- Tasa de cobertura: es la proporción de trabajadores cubiertos sobre los trabajadores activos con más de 36 meses de antigüedad.

5. Caracterización del trabajo independiente

En esta sección se caracterizará al trabajador que cotiza como independiente en el Sistema de Seguridad Social. Con este propósito, se compararán los datos obtenidos por medio del Sistema Integrado Previsional Argentino - SIPA (fuente administrativa), con los provenientes de las encuestas a los hogares, como la Encuesta Permanente de Hogares (Módulo de Informalidad aplicado a la EPH, IV trimestre de 2005). En ambos casos, se tratará de puestos de trabajo independientes y formales, dado que el Módulo de la EPH indaga sobre las cotizaciones de los trabajadores; esta información permite cierta comparabilidad.

El universo de trabajadores analizado en este trabajo está constituido por el total de quienes cotizaron en algún momento en el Régimen General de Autónomos (RGA) o en el Régimen Simplificado o Monotributo (RSM). La caracterización de estos trabajadores estará limitada por las variables

11. Una discontinuidad es un “hueco” entre las cotizaciones de un trabajador.

12. Obviamente, quedan fuera del estudio los trabajadores independientes que nunca declararon su actividad a la seguridad social (es decir, los informales, según la definición adoptada en el Capítulo 4 de este libro). Ese grupo puede analizarse a partir de las encuestas de hogares, como el estudio realizado por parte del MTEySS sobre el Módulo de Informalidad laboral aplicado con la EPH en 2005.

provenientes del padrón. Se ha realizado un primer trabajo de consistencia de estas variables (véase el Anexo), aunque se debe aclarar que éstas tienen frecuentes observaciones perdidas, las que serán consignadas en cada uno de los cuadros.

CUADRO 1. TRABAJADORES SEGÚN RÉGIMEN DE COTIZACIÓN, 1994-2009

	Trabajadores	Composición (%)
Sin SIPA-Asalariados		
Autónomos	1.897.985	37
Monotributistas	2.275.982	44
Autónomos y Monotributistas	1.000.793	19
Total	5.174.760	100
Incluyendo SIPA-Asalariados		
Sólo Independientes	2.689.922	52
Independientes y Dependientes	2.484.838	48
Dependientes y Autónomos	737.508	14
Dependientes y Monotributistas	1.342.031	26
Las 3 categorías	405.299	8
Total	5.174.760	100

Fuente: elaboración propia a partir de RGA, RSM y SIPA.

Nota: distribución de los trabajadores según su participación en RGA, RSM y SIPA-Asalariados, entre 1994 y 2009.

El total de trabajadores que ha participado de los regímenes correspondientes al trabajo independiente suma 5.174.760. Casi la mitad de estos trabajadores, unos 2,3 millones, ha participado del RSM y no del RGA. Por otro lado, un 37% ha cotizado como autónomo y nunca como monotributista, mientras un 19% lo ha hecho en los dos regímenes (véase el Cuadro 1).

Cuando se integra a este conjunto el régimen de asalariados, el panorama se vuelve diferente. Alrededor de la mitad de los trabajadores anteriormente mencionados participó tanto en el sistema para asalariados como en los regímenes del trabajo independiente. En concreto, un 8% ha pasado por las tres categorías legales.

Debe tenerse en cuenta que este estudio sólo involucra 15 años de la vida laboral de los trabajadores y que, como se aclaró previamente, muchas de las transiciones no son observadas (por ejemplo, las categorías como asalariado informal). Por este motivo, la cantidad de transiciones realmente ocurridas a lo largo de la vida laboral de un trabajador es mayor a la que aquí se reporta.

En cualquier caso, es conveniente destacar que el trabajo independiente, particularmente el independiente declarado, no es más que una situación transitoria en la vida laboral del trabajador. En este sentido, no se trata de una característica del trabajador sino de su forma de inserción en el mercado laboral en determinado momento. Este punto se retomará al analizar las trayectorias laborales de los trabajadores.

CUADRO 2. TRABAJADORES INDEPENDIENTES FORMALES SEGÚN SEXO, 1994-2009

	Trabajadores en RGA o RSM	Composición (%)	Módulo de Informalidad (%)
Mujeres	1.903.842	37,4	31,4
Varones	3.190.551	62,6	68,6
Total	5.094.393	100,0	100,0
Sin datos	80.367		

Fuente: elaboración propia a partir de RGA y RSM, y Módulo de Informalidad aplicado con la EPH del IV trimestre de 2005, en el GBA.

Nota: caracterización por sexo del total de trabajadores observados en el RG y el RS, entre 1994 y 2009. Comparación con datos sobre trabajadores independientes formales según la EPH.

Según lo que muestra el Cuadro 2, los varones representan el 62% del universo de trabajadores. Esta preponderancia masculina es un dato generalizado en el mundo del empleo independiente. Concretamente, en el Módulo de Informalidad de la EPH la proporción de mujeres independientes formales sólo asciende al 31%.

Al analizar la edad de los trabajadores también se nota una preponderancia de trabajadores adultos, particularmente mayores a 35 años. Esta composición es comparable con la provista por las encuestas a hogares (véase el Cuadro 3).

CUADRO 3. TRABAJADORES INDEPENDIENTES FORMALES SEGÚN GRUPOS DE EDAD, 2005

	Trabajadores en RGA o RSM	Composición (%)	Módulo de Informalidad (%)
De 18 a 25 años	45.063	6,1	2,7
De 26 a 35 años	186.309	25,3	16,4
De 36 a 45 años	167.769	22,8	26,5
De 46 a 55 años	172.664	23,4	24,7
De 56 a 65 años	134.431	18,2	22,0
Desde 66 años y más	30.818	4,2	7,8
Total	737.054	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia a partir de RGA y RSM, y Módulo de Informalidad aplicado con la EPH del IV trimestre de 2005, en el GBA.

Nota: caracterización por edad de los trabajadores que participaron de los sistemas de RGA y RSM, en octubre de 2005. Comparación con datos sobre trabajadores independientes formales provenientes de encuestas.

Una caracterización muy clara acerca de los puestos independientes formales describe que se trata de puestos relacionados con el sector de los servicios en su gran mayoría (véase el Cuadro 4). En particular, sólo tres ramas de actividad concentran las tres cuartas partes de los puestos analizados: los servicios sociales y personales (con el 28% del total), el sector comercio, hoteles y restaurantes (28%) y los servicios financieros (19%).

Según la información recabada, el perfil del trabajador que se analizará en este trabajo es el de un hombre de edad media, abocado al sector servicios, que ha transitado por diferentes subsistemas de la Seguridad Social, incluyendo el SIPA-Asalariados.

CUADRO 4. TRABAJADORES INDEPENDIENTES FORMALES SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 1994-2009

Ramas agrupadas	SIPA		Módulo de informalidad	
	Cantidad	Composición (%)	Cantidad	Composición (%)
Actividades primarias	287.748	7,2	3.603	0,7
Industria manufacturera	179.212	4,5	75.832	13,8
Electricidad, gas y agua	706	0,0	-	0,0
Construcción	155.714	3,9	37.536	6,8
Comercio, hoteles y rest.	1.119.796	27,9	183.463	33,3
Transp., almacén y comunicaciones	334.894	8,4	39.268	7,1
Servicios financieros	769.893	19,2	127.791	23,2
Administración pública	19.972	0,5	-	0,0
Servicios sociales, etc.	1.139.595	28,4	83.683	15,2
Total	4.007.530	100,0	551.176	100,0
SD	1.167.230			

Fuente: elaboración propia a partir de RGA y RSM, y Módulo de Informalidad aplicado con la EPH del IV trimestre de 2005, en el GBA.

Nota: caracterización por rama de actividad del total de los trabajadores observados en el SIPA, entre 1994 y 2009. Comparación con datos sobre trabajadores independientes formales provenientes de encuestas.

Además de la caracterización de los trabajadores según las variables descritas, es importante analizar sus cotizaciones. Sobre este tema, los datos disponibles se extienden entre 1994 y 2009, y permiten computar la cantidad total de cotizaciones acumuladas por parte de cada trabajador durante estos 15 años (véase el Cuadro 5).

CUADRO 5. COTIZACIONES PROMEDIO SEGÚN RÉGIMEN DE COTIZACIÓN, 1994-2009

	Cotizaciones Medias por Trabajador				Total cotizaciones en años
	Total	Asalariado	Autónomo	Monotributo	
Autónomos	47	-	47	-	3,9
Monotributistas	22	-	-	22	1,8
Autónomos y Monotributistas	83	-	35	48	6,9
Dependientes y Autónomos	104	70	34	-	8,7
Dependientes y Monotributistas	68	50	-	18	5,6
Las 3 categorías	116	57	28	31	9,7
Total	65	27	21	17	5,5

Fuente: elaboración propia a partir de RGA, RSM y SIPA-Asalariados.

Nota: cantidad de declaraciones juradas como trabajador asalariado y cotizaciones como autónomos y monotributistas. Promedio por trabajador.

Los trabajadores que aportaron al RGA suman, en total, alrededor de 3 años de aportes, mientras que los trabajadores que aportaron al RSM acumulan alrededor de 2 años. Estos datos muestran la transitoriedad de la participación de estos individuos como independientes formales, así como la falta de regularidad en sus cotizaciones.

Al integrar los datos del SIPA-Asalariados en el análisis de las cotizaciones, los resultados cambian sustancialmente. En este sentido, el análisis debe realizarse integrando los tres sistemas. En efecto, si nos concentráramos, por ejemplo, en las cotizaciones de los trabajadores monotributistas, obtendríamos que la cantidad de cotizaciones alcanza a representar, en promedio, escasamente los 2 años de aportes, lo cual implicaría un bajísimo nivel de cumplimiento y una muy baja probabilidad de cumplimiento de 30 años de aportes al momento de producirse el retiro. Lo mismo ocurre si se analizan de manera aislada los aportes al RGA. Pero cuando, por el contrario, se consideran las cotizaciones que integran los diferentes regímenes, el panorama es menos grave. En este caso, la cantidad de aportes totales va desde casi los 6 años de aportes, para quienes transitaron entre dependientes y Monotributo, hasta cerca de los 10 años, para los que contribuyeron en los tres subsistemas. Los aportes al sistema de trabajadores asalariados o dependientes son los más numerosos (en el caso de que hayan transitado por ese sistema), y superan los 4 años de aportes en todos los casos.

CUADRO 6. TRABAJADORES SEGÚN LA CANTIDAD DE COTIZACIONES, 1994-2009				
Cotizaciones	Cantidad	Composición	Autónomos	Monotributistas
1	523.600	10,1%	9,0%	11,1%
2 a 5	845.576	16,3%	14,1%	17,8%
6 a 10	591.001	11,4%	10,2%	12,4%
11 a 40	1.617.860	31,3%	29,2%	33,0%
41 y más	1.596.723	30,9%	37,5%	25,6%
Total	5.174.760	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de RGA y RSM.

Al analizar la distribución de trabajadores según la cantidad de cotizaciones (véase el Cuadro 6), se observa que un 10% de los trabajadores ha realizado sólo una cotización (sólo un mes de aporte), y que un tercio de los trabajadores ha cotizado durante menos de un año. Los trabajadores monotributistas son quienes tienen una mayor proporción de trabajadores con pocas cotizaciones. Sin embargo, para los trabajadores autónomos la proporción de trabajadores con 10 cotizaciones o menos también es sustancial y llega a representar un tercio del total. De este modo, los trabajadores independientes adquieren escasa *densidad de cotizaciones*, un concepto frecuentemente utilizado en la literatura (véase Bertranou y Sánchez, 2003).

Por otra parte, también existen numerosos casos en los cuales los trabajadores presentan discontinuidades en sus pagos, a pesar de que se encuentran activos. Del total de trabajadores que estuvieron activos más de 10 meses, el 10% pagó menos del 25% de los períodos y el 21% pagó menos de la mitad de los meses en los cuales estuvo activo (véase el Cuadro 7).

Estos datos muestran la transitoriedad que adquiere la participación como independientes formales. Incluso es notable la coexistencia de dos grupos de trabajadores: uno, que cotiza sólo esporádicamente, o lo hace sólo para inscribirse; el otro, que cotiza de manera constante. Esto recuerda la dualidad que ha sido presentada en el marco conceptual. Así, es posible que estas diferencias que se mani-

fiestan a la hora de cotizar estén relacionadas con tipos de empresas o emprendimientos disímiles: por un lado, aquellos trabajadores cuentapropistas que toman al trabajo independiente como sector “refugio” probablemente se inscriban en el primer grupo de trabajadores que contribuyen sólo esporádicamente; por otro lado, podrían estar los trabajadores que mantienen una empresa eficiente o son empleadores y que cotizarían de manera frecuente.

CUADRO 7. PROPORCIÓN DE APORTES REALIZADOS SOBRE POTENCIALES - RGA Y RSM CON MÁS DE 10 MESES DE ANTIGÜEDAD, 1994-2009

	Cantidad	Composición (%)
hasta 25%	339.532	9,6
de 26% al 49%	394.644	11,2
de 50% al 74%	475.298	13,5
de 75% a 99%	848.380	24,1
100%	1.466.554	41,6
Total	3.524.408	100,0

Fuente: elaboración propia a partir de RGA y RSM.

Nota: trabajadores según la proporción de meses cotizados en proporción a los meses en actividad. Sólo trabajadores con más de 10 meses en actividad.

CUADRO 8. TRABAJADORES SEGÚN LA CANTIDAD DE COTIZACIONES, POR SEXO Y POR EDAD, 1994-2009

Características	1 cotización	2 a 5 cotiz.	6 a 10 cotiz.	11 a 40 cotiz.	41 y más cotiz.	Total
Según Sexo						
Mujeres	10,1%	16,5%	11,9%	33,0%	28,5%	100,0%
Varones	10,1%	16,1%	11,0%	30,2%	32,6%	100,0%
Según Edad						
De 18 a 25 años	22,2%	21,7%	15,2%	36,1%	4,8%	100,0%
De 26 a 35 años	16,4%	13,8%	10,9%	34,4%	24,6%	100,0%
De 36 a 45 años	14,8%	10,9%	8,1%	28,0%	38,2%	100,0%
De 46 a 55 años	12,7%	9,0%	6,8%	25,0%	46,5%	100,0%
De 56 a 65 años	11,2%	7,7%	6,2%	23,8%	51,1%	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de RGA y RSM.

Si se divide el comportamiento de las cotizaciones por sexo, las diferencias no son muy notorias. En cambio, la edad sí parece ser una variable relacionada con la cantidad de aportes. Así, puede observarse que cerca de la mitad de los trabajadores de más de 45 años de edad cotiza más de 41 meses, mientras que el 44% de los trabajadores de menos de 25 años cotiza menos de 5 meses (véase el Cuadro 8). Aunque en estos datos hay un componente meramente mecánico (los trabajadores más jóvenes tienden a tener una menor antigüedad en el mercado laboral y en empleos independientes), también parece notarse una correlación entre la regularidad de los aportes y la edad (más adelante, se mostrarán indicadores mediante los cuales el componente mecánico queda eliminado).

6. Evolución de las cotizaciones y la cobertura

En esta sección se analiza la evolución de las cotizaciones y su regularidad. Dados los fuertes cambios ocurridos en la actividad económica y en las regulaciones, se estudiará el impacto de estas modificaciones sobre la tendencia a la formalidad del trabajo independiente.

6.1. COTIZACIONES

Los pagos son indicadores evidentes de la voluntad y capacidad de cotizar en la seguridad social. Por ello, es importante analizarlos desde dos puntos de vista: por un lado, desde la decisión de cotizar mes a mes, que otorga al trabajador una cobertura de la seguridad social y, por otro lado, desde la decisión de pagar meses vencidos. En este análisis se siguen entonces las cotizaciones puntuales y las totales (incluyendo los pagos de meses vencidos).

Primeramente, el Gráfico 1 muestra la serie de tiempo de todos los pagos realizados a los dos sistemas (RGA y RSM). Esta serie presenta dos saltos importantes. El primero es de fines de 1998, relacionado con la introducción del sistema del Monotributo. Dos efectos importantes pueden resaltarse para explicar este salto: la introducción de nuevos trabajadores en el sistema, que no cotizaban en el RGA, y la mayor cotización de los trabajadores que cotizaban en el RGA y pasaron al RSM. El otro salto se produce en julio de 2004, momento en el cual se implementó la recategorización y moratoria de pagos atrasados, lo que permitió que muchos trabajadores se reinscribieran y pagaran cotizaciones vencidas. En términos generales, puede notarse un importante efecto cíclico en la serie de datos, con caída en 2002 y posterior recuperación. Es también sorprendente la magnitud de esta recuperación: entre 2002 y 2008 la cantidad de cotizaciones se ha multiplicado por tres, pasando de 500 mil a más de 1,6 millones. Como se mostrará más adelante, esto se debe tanto al ingreso de trabajadores en el sistema como a una mayor regularidad en los aportes.

Al analizar esta evolución según los regímenes a los cuales los trabajadores han cotizado (Gráfico 2), puede observarse una diferencia importante. La caída de las cotizaciones del trabajo independiente desde 1994 hasta la crisis de 2001/2002 se debe principalmente al grupo de trabajadores que han participado del RGA y no del RSM. Los trabajadores que han participado de los dos sistemas también muestran una caída importante en el número de cotizaciones entre 1998 y 2002, pero no presentan tendencia negativa con anterioridad. Lo más destacable es la diferencia entre los trabajadores autónomos y los monotributistas, particularmente en la recuperación posterior a 2002. En efecto, el incremento en la cantidad de cotizaciones de los monotributistas que no participaron en el RGA ha sido sostenido y sustancial, pasando de menos de 100 mil cotizaciones en diciembre de 2001 a 800 mil en junio de 2009. Debido a la notoria evolución de los pagos monotributistas, nos concentraremos mayormente en estos trabajadores durante el análisis realizado a continuación.

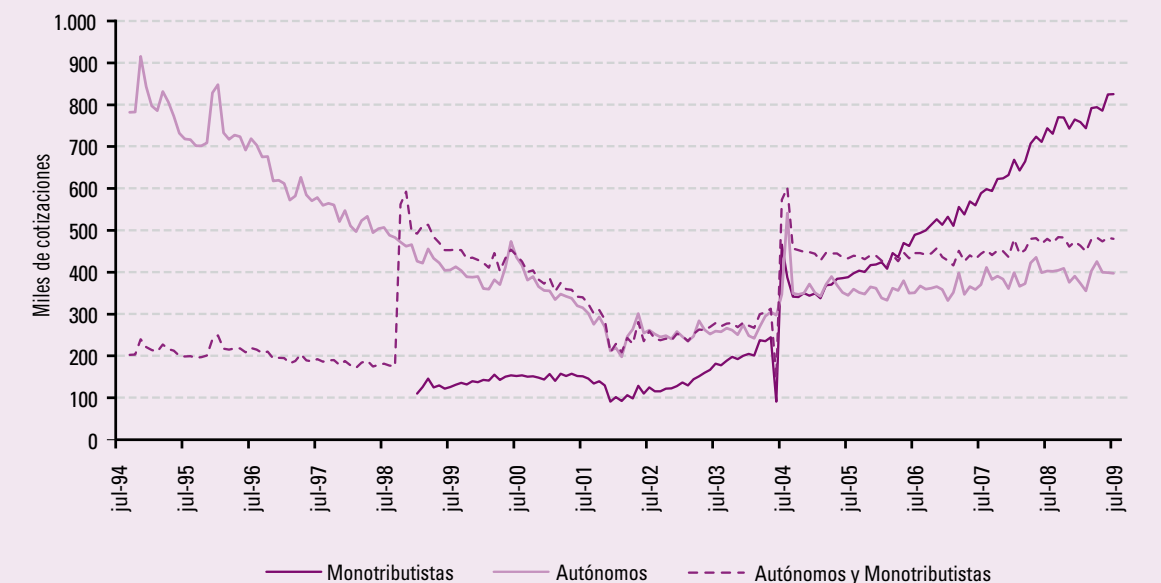
GRÁFICO 1. CANTIDAD DE COTIZACIONES, TOTAL RGA Y RSM, 1994-2009



Fuente: elaboración propia a partir de RGA y RSM.

Nota: total de pagos, trabajadores independientes: pagos al Régimen General de Autónomos y al Régimen Simplificado de Monotributo.

GRÁFICO 2. CANTIDAD DE COTIZACIONES. MONOTRIBUTISTAS Y AUTÓNOMOS, 1994-2009

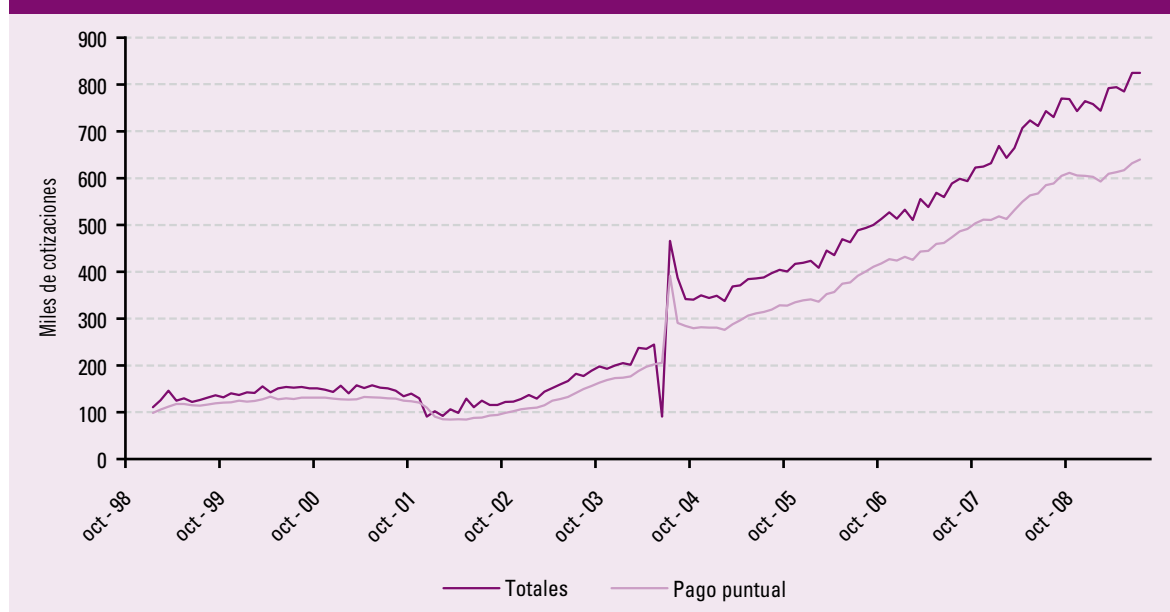


Fuente: elaboración propia a partir de RGA y RSM.

Nota: total de pagos, trabajadores monotributistas.

En el caso de los trabajadores que cotizan al RSM, puede observarse que alrededor del 80% de los pagos realizados son pagos puntuales, proporción que se mantiene relativamente constante a lo largo del tiempo (véase el Gráfico 3). La puntualidad en el pago es importante en términos de cobertura, porque sólo los pagos puntuales son contabilizados para la cobertura de invalidez y muerte, así como para los servicios de salud, según se aclaró en el marco legal.

GRÁFICO 3. CANTIDAD DE COTIZACIONES. MONOTRIBUTISTAS, 1998-2008



Fuente: elaboración propia a partir de RSM.

Nota: total de pagos, trabajadores monotributistas.

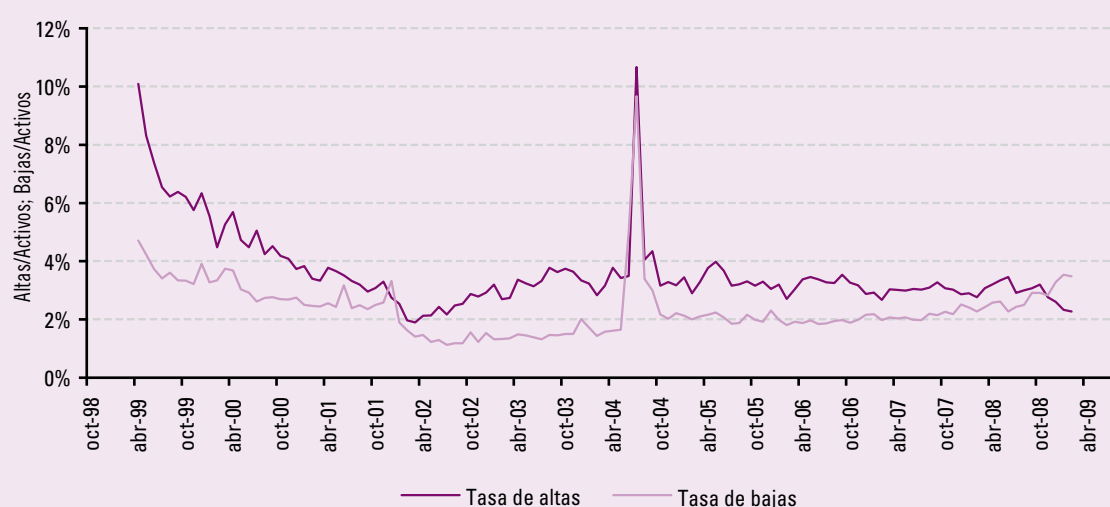
La tasa de altas de este subgrupo de trabajadores (los que cotizaron al RSM y no al RGA) muestra una clara evolución procíclica, que se reduce desde el comienzo hasta 2002 y luego va aumentando hasta presentar una tasa superior al 3% mensual (véase el Gráfico 4). La tasa de bajas, por su lado, ha sido relativamente estable, rondando el 2%, aunque sufrió una reducción notable a la salida de la recesión. En cualquier caso, lo que explica el incremento en la cantidad de activos no es tanto una reducción en la tasa de salida del sistema sino un incremento en la tasa de entrada.¹³

Una observación aparte merece el salto que se produce en la serie de julio de 2004, es decir, durante el ya mencionado período de recategorización y moratoria. En ese momento, coexisten un total de 55 mil altas junto con 49 mil bajas. Este dato implica que hubo una cantidad de trabajadores cuya primera fecha de cotización coincide con la última fecha de cotización o, en otras palabras, que presenta una única cotización sólo durante ese período. Sin embargo, muchas de las bajas también representan a trabajadores cuya fecha de alta era anterior a 2004, quienes típicamente presentaban

13. Esta evolución procíclica de las cotizaciones y las altas no necesariamente es representativa del trabajo independiente en general. Por ejemplo, parte de las altas pueden ser trabajadores que comenzaron su actividad durante la recesión y comienzan a cotizar con la recuperación económica.

pagos irregulares y que se recategorizaron para actualizar su situación pagando sólo ese mes. Esto significa que, probablemente, muchos trabajadores se integraron al sistema o se recategorizaron pero no realizaron pagos posteriores (desde el punto de vista del trabajador, reiniciar la cotización sólo sirvió como forma de conseguir el talonario de facturas).

GRÁFICO 4. TASAS DE ALTAS Y BAJAS. MONOTRIBUTISTAS, 1998-2009



Fuente: elaboración propia a partir de RSM.

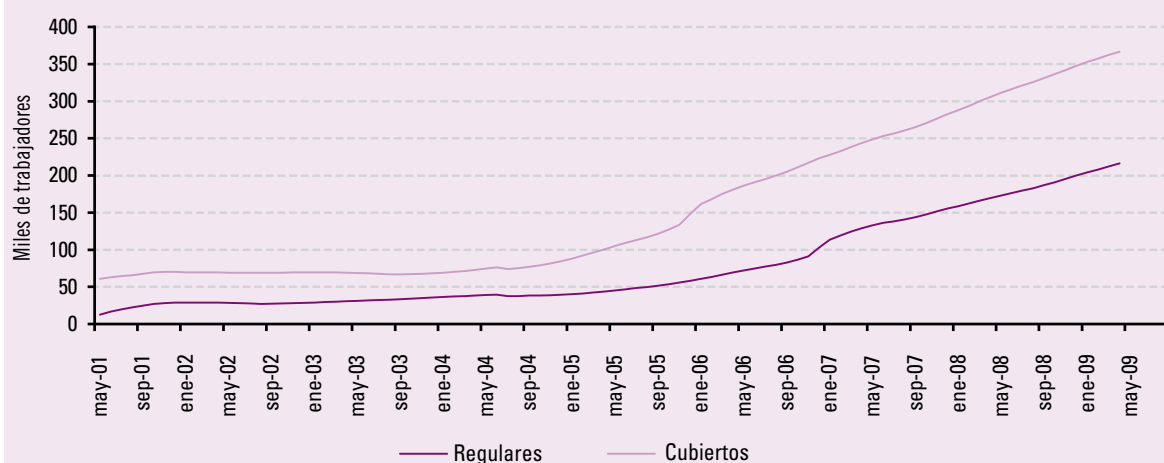
Nota: cantidad de altas y bajas en proporción con el total de activos. Fecha de alta: primer pago; fecha de baja: última fecha de pago observada. Trabajadores monotributistas.

6.2. COBERTURA Y REGULARIDAD

Como se explicó en la sección metodológica, se considera “cubiertos” a todos los trabajadores que por la cantidad de aportes efectivizados obtendrían prestaciones en el caso de muerte o invalidez, es decir, a todos aquellos trabajadores que tienen más de 18 pagos puntuales durante los últimos 36 meses. De este modo, la cobertura no sólo es importante en sí misma, porque da cuenta de la cantidad de trabajadores que tienen derecho a percibir beneficios de la Seguridad Social, sino también porque constituye un indicador de regularidad, dado que sólo realizando aportes puntuales y continuos el trabajador adquiere cobertura.

En el Gráfico 5 se observa que la cantidad de trabajadores cubiertos ha pasado de menos de 50 mil en 2002 a más de 200 mil en 2009, con una tendencia de continuo crecimiento. En efecto, la tasa anual de crecimiento de la cantidad de trabajadores cubiertos fue de 33% en todo el período, pero durante 2006 trepó al 70%, lo que pone en evidencia que desde 2004 se produjo un salto en la continuidad de los aportes que produjo, 18 meses después, que se ampliara la cantidad de trabajadores cubiertos.

GRÁFICO 5. SITUACIÓN DE COBERTURA. MONOTRIBUTISTAS, 2001-2009

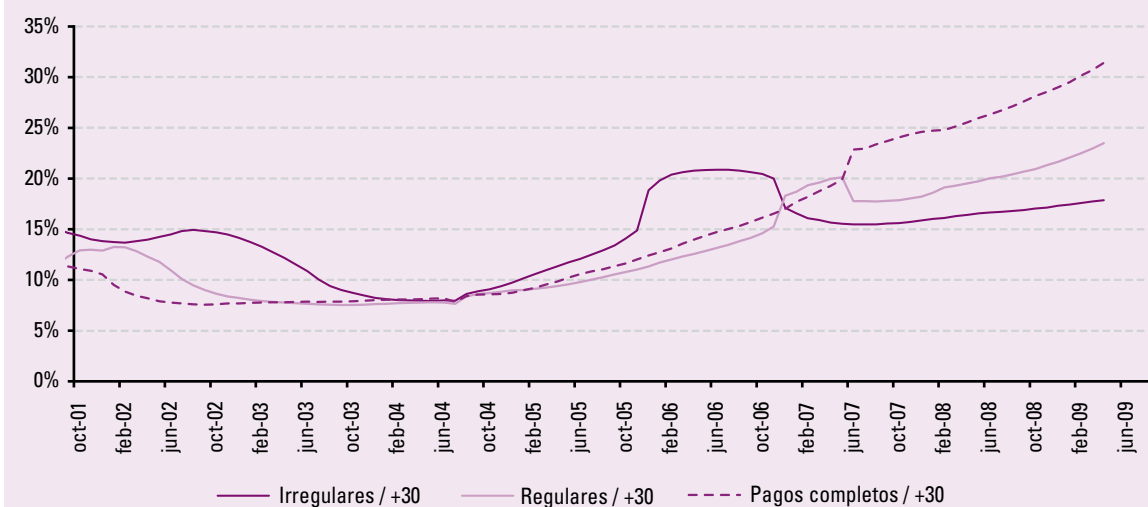


Fuente: elaboración propia a partir de RSM.

Nota: trabajadores monotributistas, cotizantes al RSM y no al RGA.

Lo mismo puede observarse en la evolución de la tasa de cobertura por tipo (véase el Gráfico 6), es decir, si se divide a los trabajadores en tres grupos excluyentes, según presenten pagos completos (hayan pagado puntualmente 36 de los últimos 36 meses), tengan cobertura regular (hayan pagado puntualmente 30 de los últimos 36 meses) o tengan cobertura irregular (hayan pagado puntualmente 18 de los últimos 36 meses). En efecto, mientras que la tasa de cobertura cae hasta julio de 2004, luego tiende a recuperarse de manera continua. En particular, la proporción de trabajadores con pagos completos llega a superar el tercio del total de los activos con más de 36 meses de actividad.

GRÁFICO 6. TASA DE COBERTURA POR TIPO. MONOTRIBUTISTAS, 2001-2009



Fuente: elaboración propia a partir de RSM.

Nota: situación de cobertura, trabajadores monotributistas (cotizantes al RSM y no al RGA). Tasas de cobertura en proporción a la cantidad de trabajadores activos con más de 30 meses de actividad.

Se debe destacar que un grupo significativo de trabajadores (aproximadamente unos 10 mil) continuó pagando regularmente desde 2004, siendo este grupo el que explica los saltos en la cobertura: en diciembre de 2005, la tasa de cubiertos irregulares se incrementa de 14,8% a 18,8%; en diciembre de 2006, 30 meses después de la moratoria, la tasa de cobertura regular pasa de 15,2% a 18,3% y, en junio de 2007, la tasa de trabajadores con pagos completos pasa de 19,9% a 22,8%.

En suma, queda claro que a partir de 2002 aumenta significativamente la cantidad de trabajadores que se inscriben en el sistema del RSM y que, a partir de 2004, aumenta la regularidad de los pagos. La evolución procíclica de las cotizaciones es un tema destacado anteriormente, ya que: “el pago de las cotizaciones podría configurar una variable de ajuste en épocas de dificultades económicas” (Bertranou y Casalí, 2007). Sin embargo, la mayor regularidad a partir de 2004 parece ser un aspecto relativamente novedoso y podría estar relacionada con modificaciones que surgen en estos períodos. Como se explicará más adelante, la introducción de incentivos para el pago puntual y automático (por débito o crédito) podría constituir otro aspecto relevante.

El crecimiento en la cantidad de cotizaciones evidenciado desde 2002 queda explicado a partir de dos factores: los nuevos trabajadores que se incorporan en el sistema y la mayor regularidad en el pago de los trabajadores existentes. Para medir la incidencia de cada uno de estos factores, se realiza una descomposición del crecimiento de la cantidad de pagos puntuales en: i) el crecimiento de la regularidad (medida como la cantidad de pagos por cada trabajador activo), y en ii) el crecimiento de la cantidad de trabajadores en actividad. El resultado es que a partir de 2002 y hasta 2005, la mayor regularidad explica entre un tercio y la mitad del incremento en las cotizaciones (véase el Cuadro 9).

CUADRO 9. DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DE LAS COTIZACIONES PUNTUALES. MONOTRIBUTISTAS, 2001-2008

Período	Tasas de crecimiento			Proporción del crecimiento explicada por la regularidad (b)/(a+b)
	Activos (a)	Cotizaciones por activo (regularidad) (b)	Cotizaciones totales (a+b)	
Junio 01 a Junio 02	2,3%	-19,6%	-19,6%	113,6%
Junio 02 a Junio 03	8,0%	9,6%	9,6%	54,5%
Junio 03 a Junio 04	10,1%	9,1%	9,1%	47,2%
Junio 04 a Junio 05	5,2%	12,7%	12,7%	70,9%
Junio 05 a Junio 06	6,5%	1,8%	1,8%	21,9%
Junio 06 a Junio 07	5,8%	3,0%	3,0%	34,1%
Junio 07 a Junio 08	4,2%	4,7%	4,7%	52,5%

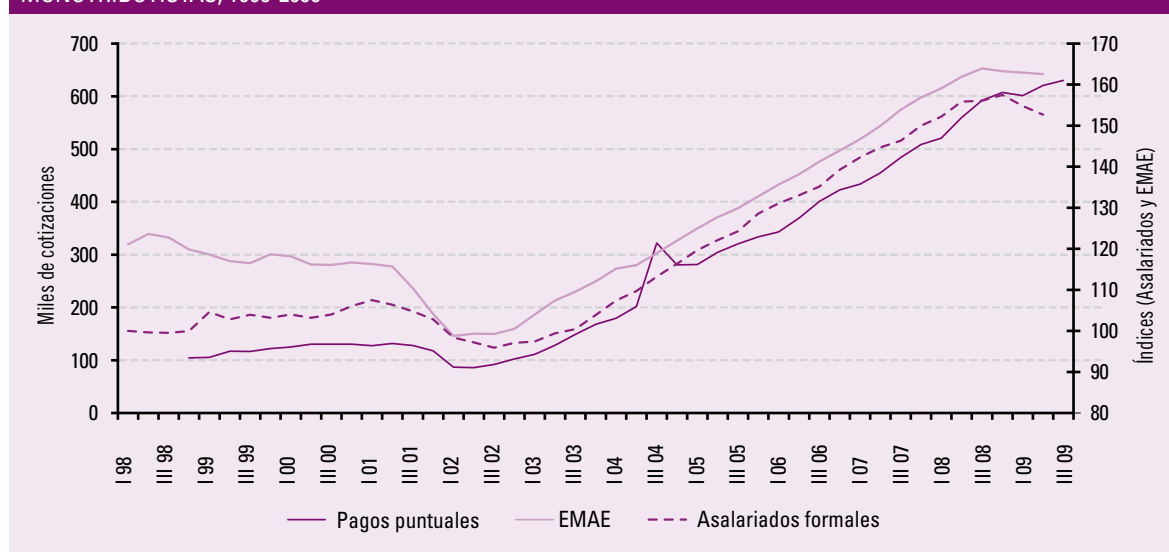
Fuente: RSM. Nota: cotizaciones de pago puntual, Pagos puntuales / Activos y Activos expresadas como tasa de crecimiento mediante transformación logarítmica: $\log(xt) - \log(xt-12)$. El crecimiento en Pagos Puntuales es la suma del crecimiento de las variables Pagos/Activos y Activos.

6.3. DETERMINANTES DE LA EVOLUCIÓN DE LAS COTIZACIONES

La pregunta natural que surge de estas series interpela directamente sobre cuál es el motivo de este crecimiento tan fuerte en el empleo formal independiente. Entre las causas más importantes se encuentran las siguientes.

- **Mayor actividad y valor agregado del trabajo independiente.** La cantidad de cotizaciones al RSM tiene una evolución claramente procíclica. Para verificar esto, se analiza la evolución conjunta de la serie de pagos puntuales y del Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE), correlación que llega a 0,96. Sin embargo, mientras el producto se incrementa en un 40%, la cantidad de cotizaciones puntuales de monotributistas lo hace en un 319% y las cotizaciones totales de autónomos y monotributistas se incrementaron en un 110% (véase el Gráfico 7).

GRÁFICO 7. EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE PAGOS PUNTUALES E INDICADORES DE ACTIVIDAD. MONOTRIBUTISTAS, 1998-2009



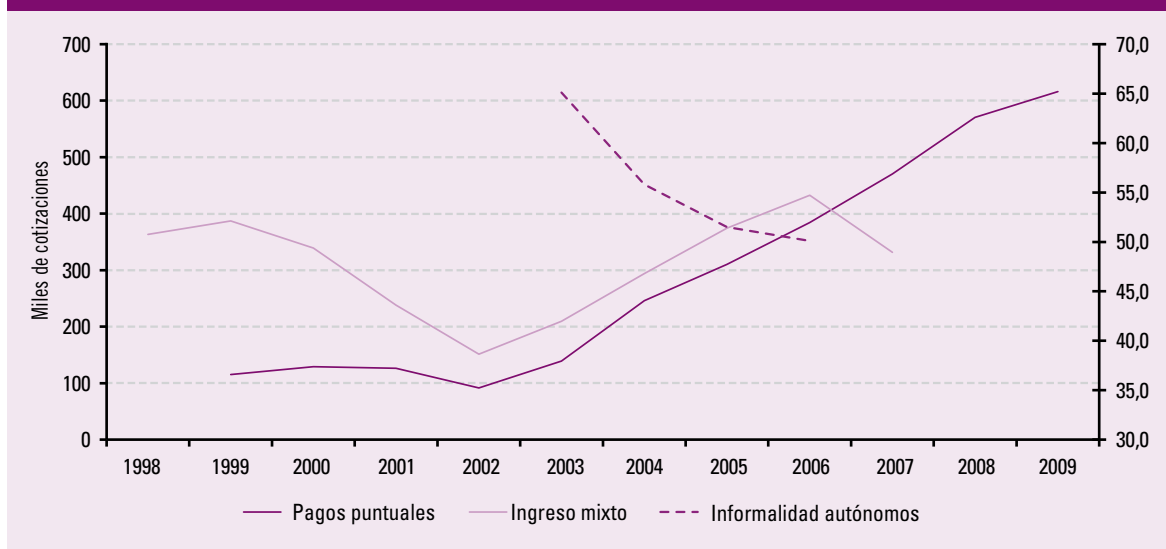
Fuente: elaboración propia a partir de RSM y MECON.

Nota: pagos puntuales de trabajadores monotributistas (cotizantes al RSM y no al RGA), miles de cotizaciones, eje izquierdo; EMAE desestacionalizado a partir de 1993, índice 1993=100, eje derecho; asalariados formales privados declarados en el SIPA, índice 1998. I=100, eje derecho.

Un dato relacionado con este comportamiento es el ingreso mixto, es decir, el valor agregado proveniente del trabajo independiente (cuenta de Generación del Ingreso de Cuentas Nacionales del Ministerio de Economía). Este indicador muestra una significativa caída del producto hasta 2002, pero luego pasa a incrementarse de manera constante hasta 2006 (véase el Gráfico 8). Esta evolución se manifiesta nuevamente en línea con la cantidad de cotizaciones. Sin embargo, entre estos dos años, el valor agregado de los independientes, al igual que el PIB, creció a un ritmo mucho menor que las

cotizaciones. En otras palabras, si supusiéramos una productividad relativamente constante del trabajo independiente, habría una formalización creciente de este tipo de trabajo. Y, consecuentemente, el indicador de AFIP de informalidad de autónomos va en esta dirección, pasando de 65% a 50% entre 2003 y 2006 (véanse Salim y D'Angela, 2007).

GRÁFICO 8. COTIZACIONES AL MONOTRIBUTO E INGRESO MIXTO, 1998-2009

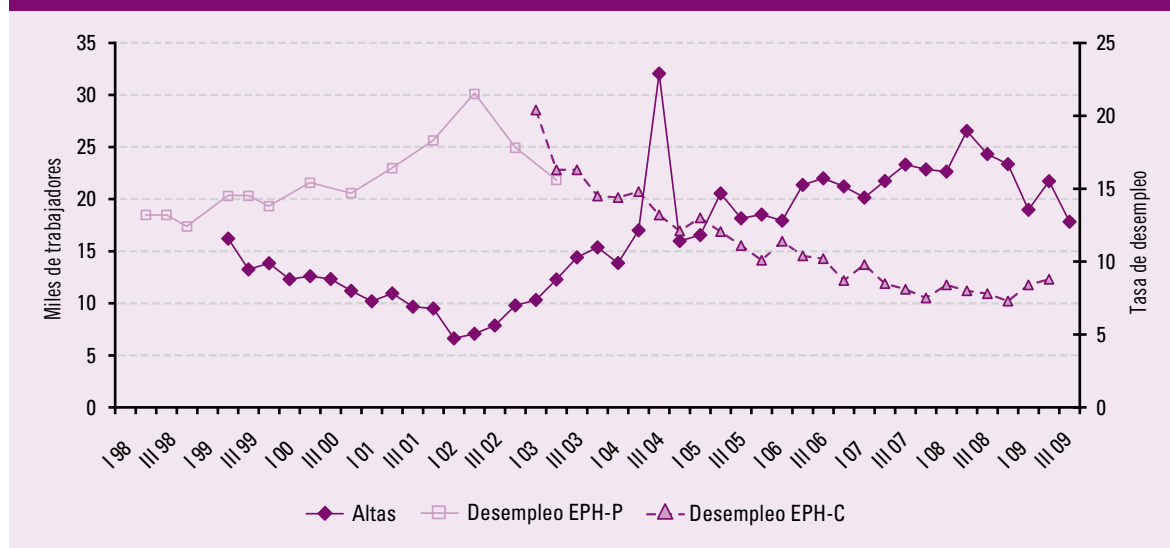


Fuente: elaboración propia a partir de RSM, MECON y AFIP.

Nota: ingreso mixto: producto proveniente del trabajo independiente, en miles de millones de pesos de 1993, eje derecho. Informalidad autónomos: estimación de AFIP comparando fuentes estadísticas y administrativas, porcentaje, eje derecho.

La prociclicidad también puede verificarse en la cantidad de altas al sistema: la correlación entre el desempleo y la cantidad de altas es de -0,94. Más en concreto, puede comentarse que en 2001 existía una fuerte destrucción neta de los puestos asalariados y un desempleo que llegaba al 20%. En estas circunstancias, el flujo de entrada en el empleo independiente formal se reducía en casi un tercio (de 15 mil a poco más de 5 mil altas mensuales, según lo muestra el Gráfico 9). Estos datos no permiten clasificar al grupo de puestos formales independientes como un sector “refugio” o de empleo secundario, aunque es importante destacar que aquí se analizan las cotizaciones. Como ya se aclaró, el empleo independiente puede ser contracíclico, pero la participación en los registros de la seguridad social puede concretarse con la recuperación. Por otra parte, es posible considerar que algunos puestos sean en efecto de “refugio”, pero que resulte difícil identificarlos debido a que sus (escasas) cotizaciones se realizan en períodos de expansión económica. En este sentido, una forma alternativa de analizar esta cuestión sería observar la falta de regularidad. Más adelante se retomará este punto.

GRÁFICO 9. ALTAS Y DESEMPLEO. MONOTRIBUTISTAS, 1998-2009



Fuente: elaboración propia a partir de RSM y EPH.

Nota: fecha de alta: primer pago. Trabajadores monotributistas. Desempleo: tasa de desempleo urbana según EPH puntual y continua.

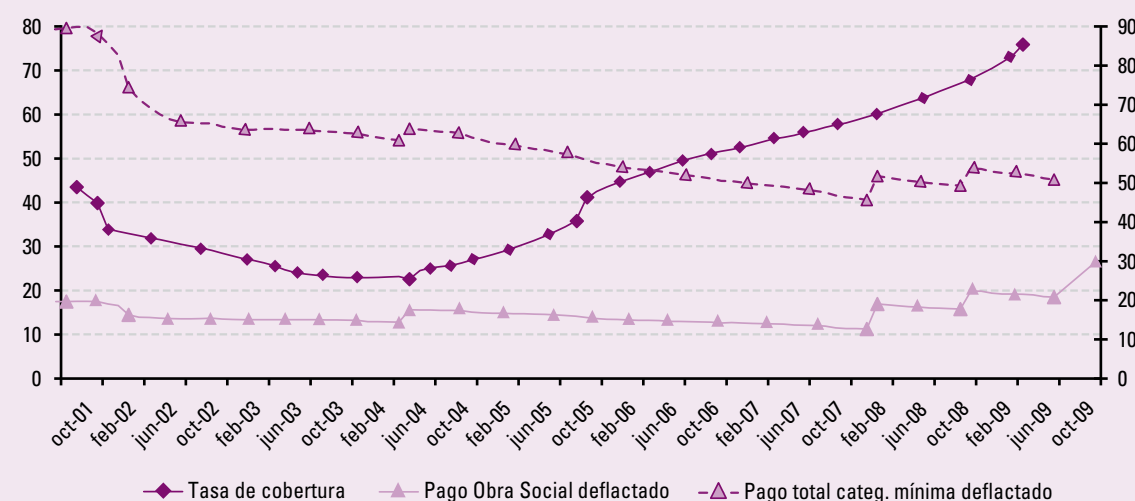
• **Aumento de la fiscalización y simplificación registral.** El nivel de actividad explica el crecimiento del empleo independiente formal, pero no necesariamente explica el crecimiento en la tasa de formalidad de este tipo de trabajo. Un aumento del monitoreo y/o multas por parte de la AFIP y una simplificación registral podrían haber logrado cierta formalización del empleo independiente. En cualquier caso, parece improbable que éstos sean los principales factores de la formalización.

• **Reducción del costo real de la cotización.** Un cambio más cuantificable lo constituye la reducción del gasto de la cotización en términos reales y en relación con el ingreso bruto, dada la inflación del período. En efecto, en enero de 2000 la cotización total de la categoría mínima era de \$88, mientras que a fines de 2009 alcanza los \$114,75, lo que en precios de 2000 corresponde a \$50,86, si se deflactan los valores según el índice general de precios del INDEC. Además, las medidas de reintegro del valor de una cuota mensual del componente impositivo por cumplimiento en el año anterior implican una bonificación del 8% sobre el monto impositivo de la cotización.

Por otra parte, a partir de 2004 (por Decreto 806/04), la AFIP dispone un reintegro del valor de una cuota mensual del componente impositivo, en el caso de que existieran pagos puntuales en el año calendario anterior y que estos pagos se hicieran por medio de débito directo de cuenta bancaria o débito automático de tarjeta de crédito. Esta medida incentiva el pago puntual al utilizar las herramientas de débito automático. Adicionalmente, para estos trabajadores, el pago anual en componente impositivo también se reduce en más de un 8%. En total, considerando la inflación y el reintegro, se trata de una reducción del costo real del componente impositivo a menos de la mitad (más adelante se analiza con mayor detenimiento el impacto de las medidas introducidas en 2004).

• **Mejoras en la conveniencia de cotizar.** Desde el punto de vista de la valuación, cabe destacar que desde 2000 los trabajadores monotributistas acceden al sistema de salud por medio de las obras sociales, mediante el pago de un monto fijo para todas las categorías. Este pago ha pasado de \$20 en 2000 a \$24,44 hasta marzo de 2008, lo que representa \$12,65 en valores de 2000 si se deflacta por el índice de precios de atención médica y salud del INDEC (véase el Gráfico 10). Algo similar ocurre con el pago destinado al sistema provisional, que se ha mantenido en \$35 desde 2000, mientras que la jubilación mínima ha aumentado sustancialmente. Bajo estas características, la conveniencia de cotizar mejora sustancialmente para un trabajador que valore el servicio de salud y/o el retiro.

GRÁFICO 10. RELACIÓN COBERTURA - VALOR DE LAS COTIZACIONES, 1994-2009



Fuente: elaboración propia a partir de RSM, legislación e INDEC.

Nota: tasa de cobertura: trabajadores con más de 18 cotizaciones en los últimos 36 meses en proporción al total de activos con más de 36 meses desde el alta, porcentaje, eje izquierdo. Pago Obra Social deflactado: pago para cobertura de salud del monotributista deflactado por el índice de precios de INDEC, capítulo atención médica y salud, en pesos de octubre enero de 2001, eje derecho. Pago total categoría mínima deflactado: concepto anterior más pago a jubilación y pago impositivo de la categoría mínima deflactados por el nivel general del índice de precios del INDEC, en pesos de enero de 2001, eje derecho.

En esta sección se ha podido observar un aumento en la cantidad de cotizaciones del trabajo independiente, particularmente concentradas en el RSM, motivado tanto por un incremento en la cantidad de trabajadores inscriptos como por una mayor regularidad en los pagos. El nivel de actividad parece explicar parte de esta mejora. Otra parte, la mayor regularidad en las cotizaciones, se debería a una reducción en el costo real de las cotizaciones y probablemente a una mayor valuación de la seguridad social por parte de los trabajadores. Para discriminar estos efectos potencialmente importantes haría falta utilizar fuentes de información adicionales, que incluyan la cantidad de ocupados independientes, sus ingresos, y la utilización de los beneficios de la seguridad social (por ejemplo, servicios de salud, seguros, etc.) entre otros datos. Los análisis de este trabajo, incluyendo los de la siguiente sección, si bien no son concluyentes sí resultan sugestivos.

7. Trayectorias laborales

En esta sección se aprovechará más directamente la dimensión longitudinal de la base de datos. Se seguirá, entonces, la trayectoria laboral de los trabajadores, lo que permitirá analizar la participación de los individuos en los diferentes regímenes a lo largo del período observado, las transiciones entre estos regímenes y las transiciones entre situaciones de cobertura. También se presentará un análisis de duración de la participación y de la discontinuidad de los aportes al Monotributo.

7.1. TRANSICIONES

La condición de independencia en el trabajo no constituye una clasificación del trabajador sino del puesto de trabajo en el cual él se desempeña. En otras palabras, un mismo trabajador puede insertarse como dependiente e independiente, formal e informal, a lo largo de su vida, e incluso simultáneamente en un mismo momento si se trata de un trabajador pluriempleado. El análisis de las transiciones busca clarificar estos aspectos, es decir, cuál es la proporción de trabajadores que participan en más de un Régimen de la Seguridad Social, junto con la proporción de trabajadores que transita entre categorías y la caracterización de los cambios de categorías que realizan.

Primeramente, se tomará la totalidad del historial de cotizaciones de los trabajadores para estudiar la participación en los diferentes regímenes. Se trata de un análisis de las trayectorias completas que, en este caso, se extienden por 15 años de cotizaciones en la Seguridad Social.

El Cuadro 10 resume la participación de los trabajadores en las distintas categorías a lo largo de la trayectoria laboral que se analiza. Se han utilizado las fechas de alta y baja en cada categoría, para construir el orden en el cual los trabajadores pasan de categoría. En este cuadro se toma a los trabajadores que han participado en más de una categoría, proporción que llega al 60% del total (véase el Cuadro 1 como referencia).

El grupo más numeroso está constituido por los trabajadores que participaron del RSM y del SIPA-Asalariados, con un 26% del total. Dentro de este grupo, el 47% pasa de dependiente a monotributista, mientras que un 12% transita en la dirección opuesta. Es llamativo que, nuevamente, un 30% de los trabajadores vuelva a cotizar como dependientes luego de pasar por el régimen del Monotributo.¹⁴

En el caso de los trabajadores que han sido dependientes (asalariados) y autónomos, un 16% transita de dependiente a autónomo, mientras que un 27% adicional pasa de ser dependiente a ser autónomo y luego vuelve a ser dependiente. Por otro lado, las transiciones que van desde los puestos autónomos hacia la dependencia representan el 33%.

14. Una parte de estos flujos puede ser explicada a partir de los empleos asalariados encubiertos (relaciones de dependencia que cotizan como monotributistas). Pero, con los datos disponibles, no es posible identificar estas situaciones.

CUADRO 10. TRAYECTORIA LABORAL: CATEGORÍAS			
	Trabajadores	% de la categ.	% del total
Autónomo (A) y Monotributo (M)			
A - M	486.685	82	9
M - A	26.688	4	1
A - M - A	41.257	7	1
M - A - M	7.739	1	0
Otras	33.125	6	1
Total	595.494	100	12
Autónomo (A) y Relación de Dependencia (D)			
D - A	118.729	16	2
A - D	239.830	33	5
D - A - D	201.029	27	4
A - D - A	60.615	8	1
OTRO	117.305	16	2
Total	737.508	100	14
Monotributo (M) y Relación de Dependencia (D)			
D - M	631.196	47	12
M - D	157.994	12	3
D - M - D	409.054	30	8
M - D - M	29.596	2	1
OTRO	114.191	9	2
Total	1.342.031	100	26
Autónomo (A) Monotributo (M) y Relación de Dependencia (D)			
A - M - D	43.257	11	1
D - A - M	38.430	9	1
A - D - M	29.846	7	1
D - M - A	20.657	5	0
M - A - D	1.164	0	0
M - D - A	732	0	0
OTRO	271.213	67	5
Total	405.299	100	8

Fuente: RGA, RSM y SIPA-Asalariados.

Nota: distribución de los trabajadores según las trayectorias observadas entre categorías (período 1994-2009). Las trayectorias se han determinado tomando las fechas de alta y baja de cada categoría.

Del total de los trabajadores que han transitado entre el Régimen General de Autónomos y el Monotributo, la mayor proporción (82%) lo ha hecho en esa dirección (desde el RGA hacia el RSM). Esta transición no es sorprendente, dado que el RSM fue adoptado en 1998 y, al implicar menores aportes para el trabajador, generó un traspaso masivo. Por otro lado, un 7% ha pasado de autónomo a monotributista y nuevamente a autónomo. Este tipo de transiciones podría explicarse a partir del crecimiento del volumen del negocio del trabajador independiente, lo que lo obliga a recategorizarse en el RGA.

Por último, puede observarse que la mayoría de los trabajadores que han transitado por las tres categorías no lo han hecho en un orden simple, y sus transiciones han sido categorizadas en “Otro”.

El siguiente paso de este recorrido consiste en analizar el momento de la vida laboral en el cual cada trabajador participa de un régimen. Para ello, se computa la edad al momento del alta y de la baja para cada caso. El Gráfico 11 resume esta información, presentando la edad promedio de inserción en cada categoría.

GRÁFICO 11. TRAYECTORIA LABORAL: EDAD DE PARTICIPACIÓN EN CADA CATEGORÍA, 1994-2009



Fuente: elaboración propia a partir de RGA, RSM y SIPA-Asalariados.

Nota: edad promedio de participación en cada categoría, según tipo de trayectoria laboral. Los rangos indican el promedio de la edad al momento del alta y al momento de la baja en cada categoría. Se indica la proporción de trabajadores en cada tipo de trayectoria laboral. Trayectorias entre 1994 y 2009

Es notable observar que los trabajadores parecen comenzar su vida laboral como dependientes (asalariados) para luego pasar al trabajo independiente. Prueba de ello es la menor edad promedio de los que realizan transiciones de tipo D-M (desde puestos dependientes hacia monotributistas). Esta observación está relacionada con lo observado frecuentemente en los datos, es decir que la participación en el empleo independiente es menor entre los jóvenes.

Adicionalmente, la participación en los regímenes de trabajo independiente es frecuentemente breve: los trabajadores en las transiciones D-M-D (8% del total de los trabajadores) sólo pasan 1,2 años, en promedio, en el Monotributo; los trabajadores en transiciones D-A-D (4% del total) pasan 2 años como independientes.

A continuación se analizan las transiciones cortas, es decir, los cambios de categoría en un período determinado. Para ello, se computan matrices de transición, como las del Cuadro 11, que muestran la probabilidad de que un trabajador que participa en una categoría dada pase a otra categoría en el lapso de un año. Se presentan los años 1998, 2001 y 2005 por ser representativos de la introducción del sistema del Monotributo, de la recesión y de una expansión posterior, respectivamente.

CUADRO 11. MATRICES DE TRANSICIÓN ANUALES - CATEGORÍAS, AÑOS 1998, 2001 Y 2005					
ENERO 1998		ENERO 1999			
Categoría	%	Baja	Asalariado	Autónomo	Monotributista
Asalariado	46	21%	76%	1%	2%
Autónomo	54	18%	1%	58%	23%
Total	100				
ENERO 2001		ENERO 2002			
Categoría	%	Baja	Asalariado	Autónomo	Monotributista
Asalariado	45	25%	74%	0%	1%
Autónomo	27	29%	1%	69%	1%
Monotributista	28	36%	2%	0%	62%
Total	100				
ENERO 2005		ENERO 2006			
Categoría	%	Baja	Asalariado	Autónomo	Monotributista
Asalariado	41	14%	82%	0%	3%
Autónomo	19	14%	1%	85%	1%
Monotributista	40	19%	4%	1%	76%
Total	100				

Fuente: elaboración propia a partir de RGA, RSM y SIPA-Asalariados.

Nota: matrices de transición entre categorías ocupacionales: proporción de trabajadores que pasan desde una categoría a otra entre enero de un año y el mismo mes del año siguiente.

En primer lugar, se observa que tiende a haber persistencia en la categoría ocupacional. En general, la probabilidad de continuar en la misma categoría es superior al 75%, y la mayor probabilidad de escape es hacia una baja. Una excepción es el año 1998, cuando un 23% de los trabajadores que cotizaban en el Régimen General de Autónomos en enero de 1998 pasan a pagar el Régimen Simplificado del Monotributo al año siguiente.

Otro aspecto relevante que muestran estas matrices de transición es la probabilidad de que un trabajador independiente se convierta en un trabajador dependiente. Esta posibilidad llega al 3% para el caso de los monotributistas, y es similar a la probabilidad de que los trabajadores dependientes pasen a ser independientes, según las transiciones observadas.

La crisis de 2001 no cambia significativamente las transiciones entre categorías, aunque sí incrementa la probabilidad de que ocurran bajas. Los movimientos entre el empleo asalariado y el Monotributo se incrementan en mayor proporción, lo cual es consistente con el fuerte aumento del empleo asalariado formal durante la recuperación económica.

7.2. TRANSICIONES SEGÚN TIPO DE COBERTURA

Según lo expuesto oportunamente, el marco legal de los trabajadores independientes considera que un trabajador es “regular con cobertura” por incapacidad o muerte, si posee pagos 30 de los últimos 36 meses. Adicionalmente, si el trabajador posee 18 cotizaciones en los últimos 36 meses, se trata de un trabajador “irregular con derechos”. Y, finalmente, si las cotizaciones son menores a 18 durante los últimos 36 meses, los trabajadores no tienen acceso a percibir estos dos beneficios. Para analizar este aspecto se identifica la situación de los trabajadores en cada momento del tiempo y, luego, se caracteriza a los trabajadores según esta clasificación.

En el Cuadro 12 se muestra que apenas el 8% del total de los trabajadores del RSM fue cubierto con pagos completos y que, en total, sólo el 18% tuvo alguna vez derechos. La mayor proporción de los trabajadores está constituida por trabajadores que nunca sobrepasan los 36 meses de actividad. Por lo tanto, este cuadro da cuenta de la dificultad de cobertura que sufre este tipo de trabajadores.

CUADRO 12. TIPO DE COBERTURA ALCANZADA POR LOS TRABAJADORES MONOTRIBUTISTAS		
	Cantidad	%
Alguna vez pagos completos	189.958	8
Alguna vez regular con derechos	111.890	5
Alguna vez irregular con derechos	104.905	5
Siempre sin derechos	215.938	9
Menos de 36 meses activo	1.653.291	73

Fuente: elaboración propia a partir de RSM.

Nota: categorización de los trabajadores según su mejor situación de cobertura alcanzada a lo largo de su trayectoria.

El análisis de transición muestra la probabilidad de que un trabajador transite entre un tipo de cobertura y otro, desde enero de un año hasta el mismo mes del año siguiente. Los resultados presentados en el Cuadro 13 muestran cierta diferenciación según los distintos grupos de trabajadores. Los trabajadores que tienen pagos completos o regularidad en las contribuciones, por ejemplo, difícilmente cambien esta condición al año siguiente: sólo un 1% de los trabajadores de pagos completos y un 6% de los regulares pasarán a ser irregulares (según datos de 2005). En cualquier caso, siempre se trata

de un grupo reducido de trabajadores: sólo un 27% de los trabajadores independientes se encuentra en condición de ejercer los derechos garantizados por la cobertura, en un momento determinado.

También es importante destacar que la llegada de las crisis incrementó notablemente la probabilidad de perder la regularidad o los derechos: la probabilidad de que un trabajador regular se convirtiera en irregular fue del 18% en 2001 mientras que fue del 6% en 2005; por otro lado, la probabilidad de que un trabajador irregular con derechos pasara a ser un trabajador sin derechos fue del 15% en 2001 y del 7% en 2005.

Según se mostró en la sección anterior, la cobertura ha aumentado sustancialmente a partir de 2004. Esta tendencia también se verifica en las transiciones entre tipos de cobertura, sobre todo, cuando se compara la probabilidad de regularización del 2001 y del 2005. Por ejemplo, mientras que en 2005 la probabilidad de que un trabajador irregular se convirtiera en regular fue del 43%, en 2001 fue del 29%; luego, la probabilidad de que un trabajador regular pasara a la categoría de trabajador con pagos completos fue del 27% en 2005 frente al 13% en 2001.

CUADRO 13. TRANSICIONES ENTRE TIPOS DE COBERTURAS. MONOTRIBUTISTAS

ENERO 2001		ENERO 2002							
Categoría	%	Baja	1	2	3	4	5	6	7
1. Activo, <36 meses, completos	4	19%	27%	32%	10%	6%	1%	0%	6%
2. Activo, <36 meses, irregulares	14	13%	0%	48%	1%	5%	5%	23%	5%
3. Activo, >=36 meses, completos	7	10%	0%	0%	56%	28%	3%	0%	3%
4. Activo, >=36 meses, regular	8	11%	0%	0%	13%	54%	18%	0%	3%
5. Activo, >=36 meses, irregular	12	10%	0%	0%	19%	29%	25%	15%	3%
6. Activo, >=36 meses, sin derechos	23	7%	0%	0%	0%	0%	4%	86%	4%
7. Asalariado	32	21%	1%	3%	1%	1%	1%	3%	70%
ENERO 2005		ENERO 2006							
Categoría	%	Baja	1	2	3	4	5	6	7
1. Activo, <36 meses, completos	6	12%	49%	26%	5%	1%	0%	0%	7%
2. Activo, <36 meses, irregulares	11	14%	0%	61%	1%	3%	4%	9%	8%
3. Activo, >=36 meses, completos	7	5%	0%	0%	81%	10%	1%	0%	3%
4. Activo, >=36 meses, regular	6	5%	0%	0%	27%	58%	6%	0%	4%
5. Activo, >=36 meses, irregular	5	5%	0%	0%	9%	43%	31%	7%	4%
6. Activo, >=36 meses, sin derechos	32	8%	0%	0%	0%	0%	21%	67%	4%
7. Asalariado	32	12%	2%	2%	0%	0%	0%	2%	79%
ENERO 2008		ENERO 2009							
Categoría	%	Baja	1	2	3	4	5	6	7
1. Activo, <36 meses, completos	12	15%	46%	19%	12%	2%	0%	0%	6%
2. Activo, <36 meses, irregulares	16	26%	0%	46%	2%	6%	5%	8%	7%
3. Activo, >=36 meses, completos	5	5%	0%	0%	79%	12%	1%	0%	3%
4. Activo, >=36 meses, regular	4	9%	0%	0%	19%	58%	10%	0%	4%
5. Activo, >=36 meses, irregular	3	15%	0%	0%	5%	24%	41%	12%	4%
6. Activo, >=36 meses, sin derechos	8	22%	0%	0%	0%	0%	12%	62%	4%
7. Asalariado	54	11%	2%	2%	1%	1%	1%	2%	79%

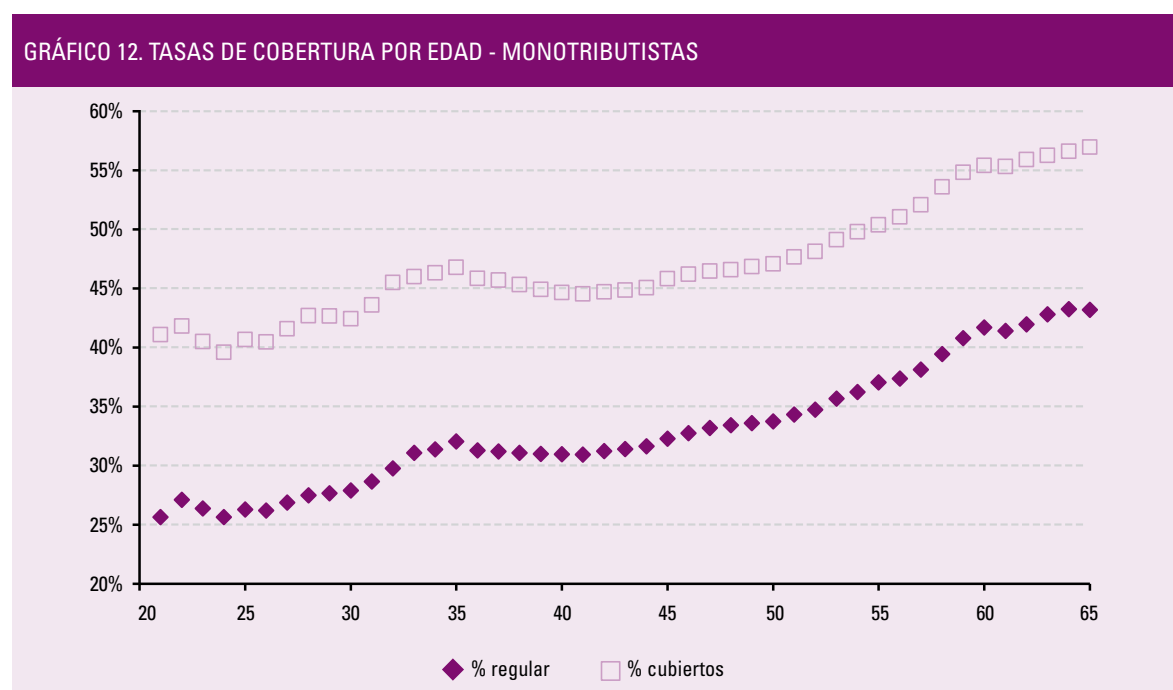
Fuente: elaboración propia a partir de RSM.

Nota: matrices de transición entre tipos de cobertura: probabilidad media de que un trabajador en determinada situación pase a otra categoría entre enero de un año y el mismo mes del año siguiente.

7.3. COBERTURA POR EDAD

Además del efecto “tendencia”, un efecto “ciclo de vida” puede estar detrás de estas transiciones. En efecto, con la edad, los trabajadores pasan a valorar más los beneficios del sistema y a tener mayor capacidad contributiva. Como indicadores de este efecto, se presentan las tasas de cobertura según la edad. En este análisis definimos la “tasa de cobertura por edad” como la proporción de trabajadores cubiertos de una edad sobre la cantidad de activos de esa edad, tomando sólo los trabajadores con más de 36 meses de actividad.

Esta tasa de cobertura es creciente con la edad, pasando del 40% al 45% entre los 20 y los 35 años (véase el Gráfico 12). Luego, a partir de los 40 años, se verifica una tendencia creciente que va desde el 45% hasta el 55%.



Fuente: elaboración propia a partir de RSM.

Nota: cubiertos totales y regulares en proporción a la cantidad de activos (se consideran sólo los trabajadores activos con más de 36 meses de actividad).

Al diferenciar la cobertura por edad entre dos momentos bien delimitados, antes y después de 2004, pueden encontrarse resultados diferentes. Así, entre 2002 y 2003, la proporción de trabajadores cubiertos en relación a los trabajadores que poseían más de 36 meses de actividad ronda el 30% y, si bien es creciente desde los 40 años de edad hasta los 65 (pasando de 25% a 35%), la relación no es tan evidente para el caso de los más jóvenes. Por otra parte, entre 2006 y 2007, esta misma tasa es siempre superior al 45% y es creciente con la edad, en particular desde los 40 años (49%) y hasta los 65 años (65%). (Véase el Gráfico 13).

GRÁFICO 13. TASAS DE COBERTURA POR EDAD, ANTES Y DESPUÉS DE 2004 - MONOTRIBUTISTAS



Fuente: elaboración propia a partir de RSM.

Nota: cubiertos totales y regulares en proporción a la cantidad de activos (se consideran sólo los trabajadores activos con más de 36 meses de actividad).

En general, la edad suele destacarse como un determinante fundamental en la valuación de la seguridad social: los trabajadores de más edad valoran más el hecho de acceder a servicios de salud, a seguros de vida y a pensiones futuras. El hecho de que el aumento en la cobertura (a partir de la regularidad de los aportes) se verifique en mayor medida para los trabajadores más próximos al retiro puede estar relacionado con una mayor valuación de la seguridad social a partir de 2004. Una razón para esta posible mayor valuación puede vincularse con la reducción del costo de la cotización en términos reales (según lo presentado en la sección previa). Adicionalmente, podría haber incidido la introducción de regímenes de regularización de deudas provisionales, lo que podría haber incentivado a los trabajadores cercanos a la edad jubilatoria a declarar su puesto, si bien se debería hacer un estudio particular para cuantificar este último efecto.¹⁵

Por otra parte, la edad también constituye un determinante del ingreso laboral: el capital humano otorgado por la experiencia suele aumentar el ingreso de los trabajadores independientes. En este sentido, los trabajadores de más edad podrían tener mayor capacidad contributiva para hacer frente a las obligaciones de la cotización. Este efecto también puede explicar parcialmente la relación positiva entre edad y regularidad. Sin embargo, la forma de la cobertura por edad difiere del perfil de

15. Dentro de este esquema, los trabajadores que en 2006 tenían 55 años podrían presentar un total de 25 años de aportes (declarados, previos a 1993), es decir que con sólo cotizar 5 años adicionales podrían acceder a una jubilación. Esto podría *alentar* la cotización para los trabajadores que tengan pocas cotizaciones acumuladas (situación frecuente en el caso de los trabajadores con poca participación en puestos asalariados). Asimismo, podría *desalentar* la cotización en el caso de los trabajadores que ya sumen la cantidad de años de aportes requeridos (sumando los períodos a declarar previos a 1993).

ingresos por edad: el aumento de ingresos suele ser fuerte en el caso de los jóvenes e inexistente para los mayores de 50 años, mientras que el incremento en la cobertura se encuentra en los últimos años de la edad activa.

De este modo, los datos sugieren que el efecto de valuación sería el más fuerte al momento de explicar la relación entre edad y cobertura. Pero para testear esta hipótesis haría falta disponer de datos adicionales y realizar estudios específicos. La siguiente sección examina, sólo en parte, algunas evidencias sobre la valuación del seguro de invalidez y muerte, sin pretender ser concluyente.

7.4. ANÁLISIS DE DURACIÓN

El cambio discreto que se manifestará en los beneficios, si el trabajador realiza más de 18 pagos puntuales en los últimos 36 meses o más de 30, otorga la posibilidad de estudiar de manera indirecta la valuación de los trabajadores sobre los seguros de invalidez y muerte. En concreto, si se observara que los trabajadores con discontinuidades en su cotización cumplen igualmente con al menos 18 meses pagados en los últimos 36, se podría concluir que igualmente valoran los servicios de la seguridad social, intentando cumplir con el mínimo requerido para obtener parte de estos servicios.

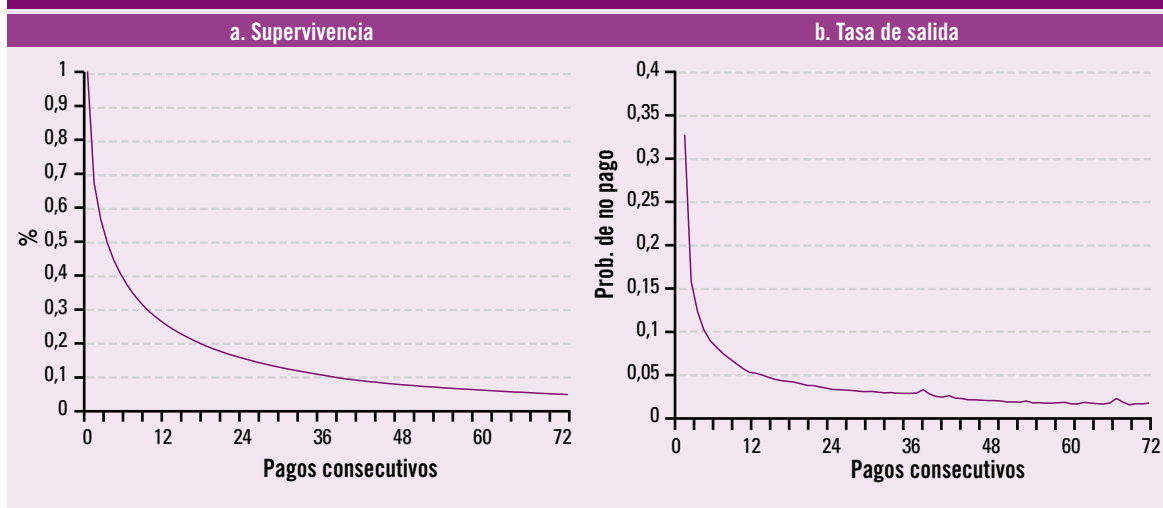
Una forma de implementar este ejercicio es mediante un análisis de la duración de los pagos (puntuales) consecutivos. En concreto, la “duración” es la cantidad de períodos consecutivos desde el alta en el que el trabajador realiza pagos puntuales; el período analizado comienza en la fecha de alta y termina con tres opciones: 1) con la baja; 2) con una discontinuidad; o 3) con un pago retrasado (en este caso, existe cotización pero no es pago puntual sino retrasado).

Para mostrar este análisis, se presentan dos tipos de gráficos: la función de supervivencia, donde se grafica el porcentaje de trabajadores que persiste como pagador puntual hasta una determinada duración; y la tasa de salida, que muestra la probabilidad de que un trabajador deje de pagar puntualmente el período siguiente según la duración.

Por ejemplo, a partir de la función de supervivencia del Gráfico 14.a, se observa que menos de un cuarto de los trabajadores que comienza su declaración como monotributistas tiene más de 12 pagos puntuales consecutivos. Asimismo, un 20% supera los 18 meses y alrededor de un 12% supera los 36 meses consecutivos con pagos puntuales.

A partir del Gráfico 14.b de la tasa de salida según duración, se puede observar que la probabilidad de que un trabajador que acaba de ingresar en el sistema deje de pagar (de manera puntual) en el primer mes es superior al 30%. También se observa que la probabilidad de dejar de pagar es decreciente en la cantidad de pagos consecutivos. Esto quiere decir que existe heterogeneidad en los grupos de trabajadores: un grupo (evidentemente minoritario) intentará mantener puntualidad y derechos mientras que otro grupo tendrá mayor probabilidad de dejar de pagar.

GRÁFICO 14. ANÁLISIS DE LA DURACIÓN DE LA CONTINUIDAD DE LOS PAGOS

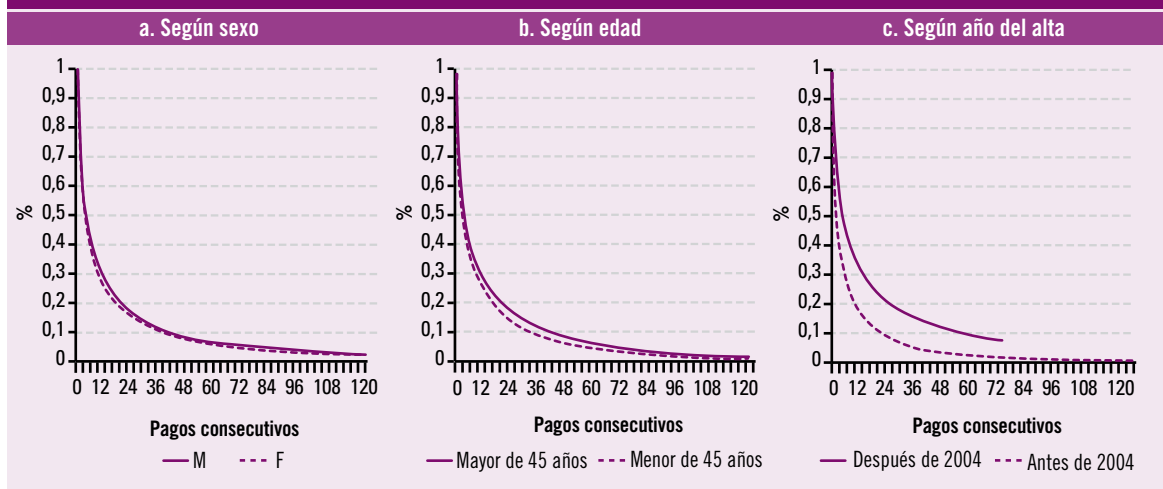


Fuente: elaboración propia a partir de RSM.

Nota: Supervivencia: proporción de trabajadores que cumple con más de determinados pagos consecutivos a partir de la fecha de alta. Tasa de salida: probabilidad de no pago de los trabajadores en cantidad de meses a partir de la fecha de alta. Función de supervivencia y de la tasa de salida estimadas según Kaplan-Meier.

Los gráficos de duración, diferenciando por grupos de trabajadores, muestran que los de más de 45 años y las mujeres tienen mayor probabilidad de supervivencia, diferencia que es significativa según el test de Wilcoxon (véase el Gráfico 15). Además, los trabajadores que inician su actividad después de 2004 muestran mucha mayor supervivencia que el resto de los trabajadores. Esto indica que la mayor regularidad observada a partir de esa fecha ocurre desde el inicio de la declaración.

GRÁFICO 15. ANÁLISIS DE LA DURACIÓN DE LA CONTINUIDAD DE LOS PAGOS SEGÚN CARACTERÍSTICAS - SUPERVIVENCIA



Fuente: elaboración propia a partir de RSM.

Nota: proporción de trabajadores que cumple con más de determinados pagos consecutivos a partir de la fecha de alta, según sexo, según edad al momento del alta y según año de alta. Funciones de supervivencia estimadas según Kaplan-Meier.

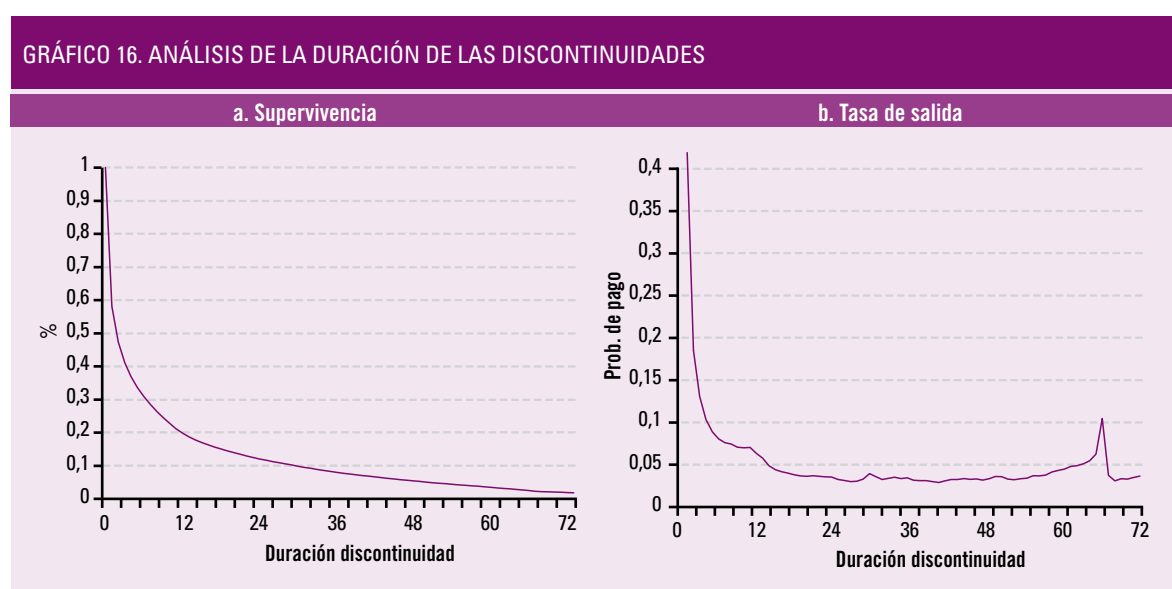
En cualquier caso, tanto la función de supervivencia como la de probabilidad de salida son suaves, en el sentido de que no muestran ningún salto. Particularmente, no hay cambios ni cerca del período 18 ni alrededor del período 30. Por lo tanto, este ejercicio no muestra indicios de valuación acerca de la cobertura por riesgos de muerte o invalidez.¹⁶ Estos resultados se mantienen, si en lugar de analizar continuidad de pagos puntuales incluimos también los pagos realizados con retraso.

7.5. DURACIÓN DE LAS DISCONTINUIDADES

Denominamos “discontinuidades” a los períodos en los cuales un trabajador no realiza el pago de su cotización a pesar de estar activo. Las discontinuidades conforman los indicadores disponibles para determinar la informalidad del trabajador. A este respecto, se analizará la duración de la discontinuidad (es decir, la primera discontinuidad para cada trabajador) con el propósito de cuantificar el problema.

La discontinuidad comienza con el primer período no pagado por el trabajador activo y dura hasta que el trabajador realiza un pago en forma puntual. El Gráfico 16 presenta la función de supervivencia y la tasa de salida.

La duración media de la discontinuidad es de 9,8 meses. Para el 40% de los trabajadores, la discontinuidad dura un mes, mientras que para otro 10% la duración es mayor a los 30 meses. El Gráfico 16 muestra la tasa de supervivencia. Allí puede observarse que una gran proporción de trabajadores presenta una duración muy corta.



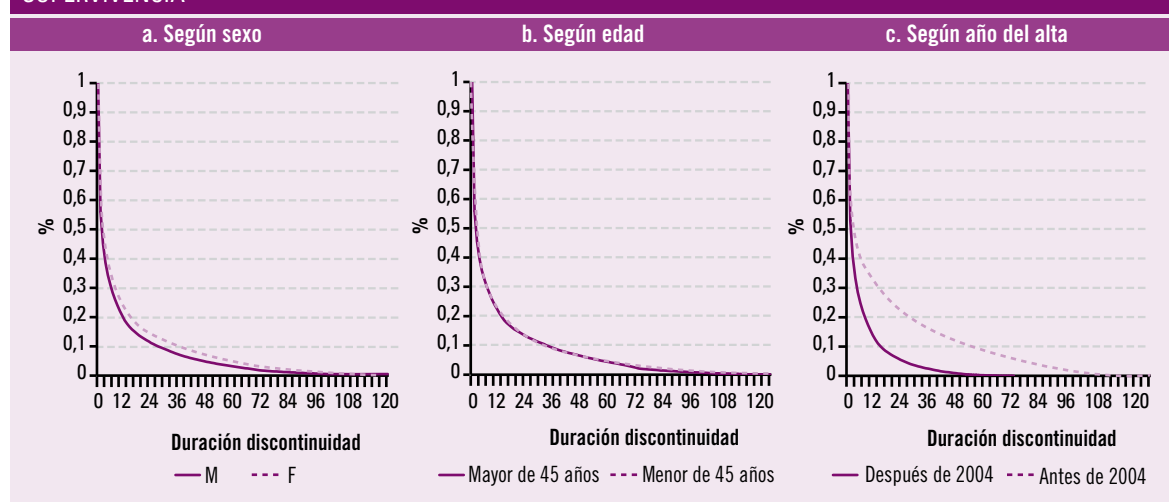
Fuente: elaboración propia a partir de RSM.

Nota: Supervivencia: proporción de trabajadores cuya duración de la discontinuidad es mayor a una determinada cantidad de meses consecutivos. Tasa de salida: probabilidad de finalización de la discontinuidad (probabilidad de pago) según duración. Función de supervivencia y de la tasa de salida estimadas según Kaplan-Meier.

16. Con estos datos no es posible distinguir la falta de conocimiento de la falta de valuación de los beneficios. Por lo tanto, parte de este resultado puede ser explicado por falta de información.

Finalmente, el análisis manifiesta que la longitud de la discontinuidad es más elevada para el caso de los varones, los menores de 45 años y para los trabajadores con alta anterior a 2004. Aunque el test de Wilcoxon muestra significatividad en estas variables, sólo en esta última (por año de alta) la diferencia es notoria. Esto constituye una evidencia complementaria de que a partir de 2004 la continuidad en los pagos es mayor, no sólo por la mayor cantidad de pagos puntuales consecutivos, sino también por la menor duración de las discontinuidades, en el caso de que existieran. Lo mismo, aunque de manera menos evidente, se confirma para los otros grupos analizados.

GRÁFICO 17. ANÁLISIS DE LA DURACIÓN DE LA DISCONTINUIDAD DE LOS PAGOS SEGÚN CARACTERÍSTICAS - SUPERVIVENCIA



Fuente: elaboración propia a partir de RSM.

Nota: proporción de trabajadores cuya duración de la discontinuidad es mayor a una determinada cantidad de meses consecutivos, según sexo, según edad al momento del alta y según año de alta. Funciones de supervivencia estimadas según Kaplan-Meier.

8. Conclusiones

Este trabajo explora los registros del trabajo independiente en el Sistema de la Seguridad Social. Para ello, divide a los trabajadores en tres grupos de análisis: los que han cotizado sólo al RGA y no al RSM, los que han cotizado al RSM o Monotributo y no al RGA, y los que han cotizado a ambos. Asimismo, se incluyen las declaraciones al sistema de asalariados de estos mismos trabajadores, para verificar las transiciones entre los sistemas.

La primera conclusión de este estudio es que el trabajo independiente declarado suele ser una inserción laboral relativamente corta en la vida del trabajador. En efecto, los trabajadores frecuentemente inician su historia laboral como asalariados, para luego pasar al trabajo independiente. Además, una proporción relevante de los trabajadores transita por la condición de independiente formal sólo durante un corto período (en promedio, de menos de dos años). Por último, las cotizaciones de los trabajadores independientes son generalmente esporádicas, por evasión o por falta de trabajo, lo que determina que, en promedio, la cantidad de períodos en el sistema sea bajo, incluso para aquellos

trabajadores que no han participado en el SIPA-Asalariados. En cualquier caso, un corolario de estas observaciones considera que para analizar la cobertura de la seguridad social es necesario integrar los tres sistemas (Asalariados, RGA y RSM); pues si se analizan sólo los regímenes del trabajo independiente las conclusiones sobre densidad de las cotizaciones son diferentes (más alarmantes, debido a las muy escasas cotizaciones acumuladas) de las que se verifican cuando se dispone de los datos integrados por los tres regímenes.

El hallazgo más evidente de este trabajo es el notable incremento en las cotizaciones de los trabajadores monotributistas a partir de 2002, tendencia reforzada a mediados de 2004. El explorar posibles explicaciones sobre este comportamiento ha organizado la información de esta primera aproximación a los datos. El nivel de actividad, la reducción del costo real de las cotizaciones y una mayor valuación de los beneficios de la seguridad social (jubilación y salud) por parte de los trabajadores serían los tres principales factores que se encuentran detrás de esta evolución.

En un primer momento, a lo largo de este estudio se argumenta que el trabajo independiente formal es fuertemente procíclico. En concreto, el trabajo independiente formal acompaña la evolución del trabajo asalariado declarado y la tasa de altas se correlaciona inversamente con el nivel de desempleo. Detrás de este aumento está tanto la mayor cantidad de puestos independientes como también el mayor ingreso promedio, lo que podría mejorar la capacidad contributiva de los trabajadores.

En segundo lugar, en este trabajo se muestra que, dado que las categorías impositivas del Monotributo no se modificaron, la inflación y el incremento en los ingresos nominales han licuado el costo real de la cotización de una categoría dada, lo que tal vez ha facilitado una mayor continuidad en los pagos.

En tercer término, una alternativa para explicar la mayor regularidad y cobertura es el incremento en la valoración de la seguridad social. Un indicador de ello es que a partir de 2004 existe una mayor vinculación entre la edad del trabajador y la cobertura. En efecto, mientras que en el período 2002-2003 la cobertura era igualmente baja para todas las edades, en el período 2005-2006 los trabajadores de más edad son quienes tienen una mayor cobertura, diferenciándose casi en 20 puntos porcentuales en la tasa de cobertura de los jóvenes. Una hipótesis posible propone que esta diferencia en el comportamiento por edad se debe a la valuación de los servicios de la seguridad social, particularmente sobre los de salud y jubilación, relativamente más valorados por los trabajadores adultos. Una explicación para ello es que los pagos previsionales quedaron fijos a lo largo de todo el período y los pagos destinados a las obras sociales retrasados con respecto a la inflación, particularmente respecto del rubro de la salud privada. De este modo, el Monotributo puede haber sido la vía de acceso a servicios básicos de salud y jubilación a un bajo costo.

Algo particularmente interesante de los puestos independientes es que la decisión de cotizar depende del propio trabajador. Esto hace que las cotizaciones sean potencialmente sensibles a cambios en los incentivos que genera el sistema. Éstos pueden corresponder tanto a la fiscalización de la actividad, como a las mejoras de los beneficios y la reducción del costo real de las cotizaciones. En este sentido,

resulta interesante resaltar que en 2004 se implementó una serie de medidas tendientes a mejorar la participación y la continuidad en los pagos, como la introducción de una moratoria y recategorización, y los incentivos al pago puntual y automático. Si bien este trabajo dista de centrarse en una evaluación del impacto de estas medidas, sí se pueden señalar indicios de su efectividad. Éstos son: i) un aumento significativo de la cantidad de activos: la moratoria y recategorización generó un salto de casi 300 mil cotizaciones en julio de 2004 (si bien es cierto que una gran parte de estos trabajadores sólo cotizó en dicho mes, la serie muestra un cambio a partir de este momento, aumentando su nivel de manera permanente); ii) una mayor regularidad y cobertura: a partir de 2004, se verifica un incremento en la regularidad en el pago, observado tanto en la cantidad de cotizaciones consecutivas que realizan los trabajadores como en el considerable aumento de la cantidad de trabajadores cubiertos a partir del año siguiente; y iii) una probable mejora de la valuación: los trabajadores con mayor incremento en la cobertura han sido los trabajadores de más de 40 años, probablemente debido a un aumento de la conveniencia de cotizar para acceder a los beneficios de los servicios de salud y jubilación.

A pesar de lo destacado anteriormente, en este trabajo no se ha hallado evidencia acerca de la valuación de la cobertura por muerte o invalidez. Este rasgo ha sido analizado, explotando el hecho de que estos beneficios se brindan para trabajadores con más de 18 pagos puntuales acumulados en los últimos 36 meses y que para aquellos con más de 30 pagos en los últimos 3 años los beneficios son mayores. Por lo tanto, si hubiera algún tipo de valuación de estos beneficios (por sobre los de salud y jubilación), los trabajadores intentarían cumplir con estos aportes mínimos, generando un perfil de pagos particular, con mayor probabilidad de pago cuando las cotizaciones acumuladas se acercan a estos valores límite y menor probabilidad en otros casos. Sin embargo, esto no se verifica, lo que evidencia que la valuación de estos beneficios es baja o nula, o bien que los trabajadores que valoran estos dos componentes valoran también la obra social, siendo entonces el grupo que realiza los pagos completos. En cualquier caso, la valuación de estos beneficios de la seguridad social no parece ser lo que ha modificado el comportamiento hacia una mayor regularidad.

En suma, este trabajo muestra una creciente formalización, basada en la recuperación de la actividad económica, en una reducción de la alícuota impositiva efectiva y, posiblemente, en una mayor valuación de la seguridad social. Sin embargo, cabe destacar que esta formalización se concentra en el régimen del Monotributo, en detrimento del régimen general. Adicionalmente, estos resultados se logran con el costo de cotizaciones de la seguridad social muy atrasadas, que desfinancian el sistema o exigen subsidios cruzados. Cabe preguntarse, entonces, qué pasará con el crecimiento en la cantidad de los trabajadores inscriptos y con la regularidad en las cotizaciones cuando estos montos se actualicen.

Este estudio representa sólo un primer esfuerzo en utilizar esta rica fuente de información. En este sentido, su principal objetivo es motivar una serie de interrogantes o hipótesis para que sean contrastados en futuros trabajos. Una primera y más evidente propuesta es la de estudiar el impacto de los cambios en las cotizaciones sobre la inscripción en el sistema y la regularidad. En este sentido, será importante evaluar la incidencia del incremento de las cotizaciones (diciembre de 2009) o la introducción de la Asignación Universal por Hijo.

Otro aspecto de sumo interés sería medir la valoración de los trabajadores hacia la seguridad social pero a partir no sólo de datos de cotizaciones, sino incluyendo información acerca de la utilización de los beneficios (tanto de las obras sociales como de los seguros de vida e invalidez). Asimismo, en este marco, resultaría informativo estudiar el impacto de las regularizaciones de la deuda previsional sobre los trabajadores, explotando el hecho de que esta política afecta de manera diferente a las personas según la edad del trabajador y sus cotizaciones ya acumuladas: para trabajadores de más edad esta medida podría reducir los incentivos a cotizar, mientras que para trabajadores de edad media podría aumentarla, si con escasas cotizaciones adicionales pueden acceder a la jubilación.

El estudio de las discontinuidades resulta particularmente interesante en el marco del análisis de la informalidad. En este sentido, cabría categorizar las discontinuidades según su duración, identificar a los trabajadores según presenten discontinuidades múltiples y estudiar la evolución en el tiempo de la incidencia de estas discontinuidades. La importancia de este enfoque radica en que las discontinuidades constituyen el indicador más relevante para estudiar la informalidad (pues representan la falta de cotización) desde esta fuente de información.

Finalmente, resultaría primordial caracterizar a los trabajadores según pertenezcan al grupo que presenta declaraciones esporádicas o declaraciones completas o frecuentes. En efecto, los datos sugieren una diferenciación notoria entre trabajadores según su frecuencia de cotizaciones: mientras una proporción relevante sólo parece cotizar para permanecer activos en el sistema y tener acceso a un talonario de facturas, otro grupo no presenta discontinuidades en los pagos y participa en el sistema durante más de tres años consecutivos. Un grupo de trabajadores, finalmente, se encuentra en una situación intermedia. Evidentemente, caracterizar a estos grupos es importante, tanto desde el punto de vista del análisis económico como desde la política concreta que procura promover la formalización. En este sentido, hace falta realizar trabajos complementarios con el padrón de trabajadores, para mejorar las variables que caracterizan al trabajador y también para generar otras, a partir de la integración de los datos aportados por el SIPA-Asalariados (por ejemplo, determinando si un trabajador independiente es a la vez un empleador).

Bibliografía

- Allingham, M. y A. Sandmo (1972), "Income tax evasion: A theoretical analysis", en *Journal of Public Economics* 1, pp. 323-338.
- Bertranou, F. (2007), *Economía informal, trabajadores independientes y cobertura de la Seguridad Social en Argentina, Chile y Uruguay*, OIT, Santiago, Chile.
- Bertranou, F. y P. Casallí (2007), *Los trabajadores independientes y la Seguridad Social*, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Oficina de la OIT.
- Bertranou, F. y A. Sánchez (2003), "Características y determinantes de la densidad de aportes a la seguridad social en la Argentina 1994-2001", en *Historias laborales en la seguridad social*, Buenos Aires, Oficina de la OIT en Argentina y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, octubre.
- Bertranou, F. y L. Saravia (2009), "Trabajadores independientes y la protección social en América Latina: desempeño laboral y cobertura de los programas de pensiones".
- Blau, D. (1985), "Self-employment and self-selection in developing country labor markets", en *Southern Economic Journal* 51, pp. 351-363.
- Currie, J. y B. Madrian (1999), "Health, health insurance and the labor market", en Ashenfelter, O. & Card, D. (eds.), *Handbook of Labor Economics*, capítulo 50, Elsevier.
- De la Rica, S. y T. Lemieux (1994), "Does Public Health Insurance Reduce Labor Market Flexibility or Encourage the Underground Economy? Evidence from Spain and the United States", en *Social Protection versus Economic Flexibility: Is There a Trade-Off?*, National Bureau of Economic Research, Inc, 1994, pp. 265-300.
- Evans, D. y B. Jovanovic (1989), "An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints", en *Journal of Political Economy* 97, pp. 808-827.
- Garro, N., J. Meléndez y E. Rodríguez-Oreggia (2005), "Un modelo del mercado laboral mexicano con trabajo con o sin seguro social (IMSS)", Universidad Iberoamericana.
- Gruber, J. (1994), "The incidence of mandated maternity benefits", en *American Economic Review* 84, pp. 622-641.
- Hamilton, B. (2000), "Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment", en *Journal of Political Economy* 108, pp. 604-631.
- Harris, J. y M. Todaro (1970), "Migration, unemployment, and development: A two-sector analysis", en *American Economic Review* 60, pp. 126-142.
- Kihlstrom, R. y J. Laffont (1979), "A general equilibrium entrepreneurial theory of information based on risk aversion", en *Journal of Political Economy* 87, pp. 719-48.
- MTEySS y OIT (2003), "Historias Laborales en la Seguridad Social", Serie de Publicaciones de la Secretaría de Seguridad Social, Año 1, N° 1.
- Pestieau, P. y U. Possen (1991), "Redistributional aspects of tax evasion", en *Scandinavian Journal of Economics*, 86, pp. 131-149.

Salim, J. y W. D'Angela (2007), "Estimación de la informalidad laboral: años 2003 a 2006", Dirección de Estudios, AFIP.

Sandmo, A. (2004), "A theory of tax evasion: a retrospective view", Norwegian School of Economics and Business Administration.

Yamada, G. (1996), "Urban informal employment and self-employment in developing countries: Theory and evidence", en *Economic Development and Cultural Change* 44, pp. 289-314.

ANEXO

Descripción de las bases de datos

Las variables de las bases de datos utilizadas en este trabajo incluyen:

1. Base de monotributistas: CUIT (identificador único del trabajador), el mes correspondiente al pago, la fecha de pago, los pagos en monto según concepto, los pagos de multas, la AFJP del trabajador (si aplica), y si el pago es puntual.
2. Base de autónomos: CUIT, categoría del autónomo, fecha de pago, período al que corresponde el pago, monto del pago, rama de actividad y AFJP (si aplica).
3. Base de asalariados: CUIL/CUIT del trabajador y el período declarado de relación laboral (éstos son los campos que han sido utilizados para este trabajo).
4. Padrón: CUIT de los trabajadores, el código postal (localización), el sexo, la edad y rama de actividad.

Validación de las variables

Dado que se trata de un trabajo exploratorio de la base de datos, a continuación se consigna brevemente el trabajo de consistencia de las variables. En concreto, se han realizado los siguientes ejercicios:

- fecha de nacimiento: sobre el campo fecha de nacimiento, se ha comprobado que, al momento de cotizar, los trabajadores no tengan menos de 18 años ni más de 75.
- sexo: la variable sexo indica si el trabajador es hombre o mujer. La composición de trabajadores según esta variable mostró relacionarse con la distribución del empleo por género, según se muestra en el Cuadro 2.
- localización: dos campos de localización estaban disponibles: *prov* (código de provincia) y *cp* (código postal), ambos provenientes del padrón. A partir del campo de código postal se construyeron dos variables: *zonasijp* y *provsijp*. A partir de estas variables se buscó una consistencia, comparando la distribución de trabajadores por provincia, en comparación con la distribución de los asalariados registrados. El campo *prov* del padrón mostró notables inconsistencias: la distribución de trabajadores es claramente diferente de la del empleo formal; la variable *prov* mostró no estar relacionada con la variable *provsijp*, es decir, con la localización según el código postal. La distribución del empleo según la variable *provsijp*, por otro lado, tiene una relación directa con la distribución del empleo registrado (véase Cuadro A.1 en este

Anexo). Debido a estas inconsistencias, no se ha profundizado el análisis de la distribución geográfica del empleo independiente formal.

- rama de actividad: la variable *ciiu1*, proveniente del padrón, es la composición de dos categorizaciones (revisión 2 y 3, mezcladas). Por ello, se utilizó un conversor para unificar la rama de actividad en un CIIU revisión 3 a dos dígitos. La distribución del empleo según esta variable construida demostró estar relacionada con trabajos realizados anteriormente sobre el empleo independiente (véase el Cuadro 4).

Otras variables del padrón no han podido ser utilizadas debido a la falta de consistencia y de un descriptor de los datos. En concreto, no fue posible utilizar o generar variables potencialmente interesantes como la categoría, el ser empleador y el tipo de Monotributo. Las variables relacionadas con los montos pagados han demostrado tener frecuentes datos erróneos, inválidos o no relacionados con los pagos especificados en la normativa del Monotributo (véase el Cuadro A.2 de este Anexo).

CUADRO A.1. TRABAJADORES INDEPENDIENTES FORMALES POR PROVINCIA				
	SIPA-Independientes		SIPA-Asalariados	
	Cantidad	Composición %	Cantidad	Composición %
Buenos Aires	1.543	38,1	1.584	31,6
CABA	801	19,8	1.326	26,4
Catamarca	20	0,5	28	0,6
Chaco	53	1,3	49	1,0
Chubut	56	1,4	87	1,7
Córdoba	330	8,2	402	8,0
Corrientes	54	1,3	58	1,2
Entre Ríos	120	3,0	108	2,2
Formosa	22	0,6	18	0,4
Jujuy	32	0,8	42	0,8
La Pampa	43	1,1	32	0,6
La Rioja	18	0,4	25	0,5
Mendoza	156	3,9	176	3,5
Misiones	79	2,0	82	1,6
Neuquén	51	1,3	79	1,6
Río Negro	69	1,7	85	1,7
Salta	52	1,3	68	1,4
San Juan	30	0,7	64	1,3
San Luis	25	0,6	48	0,9
Santa Cruz	27	0,7	46	0,9
Santa Fe	351	8,7	429	8,6
Santiago del Estero	31	0,8	35	0,7
Tierra del Fuego	16	0,4	26	0,5
Tucumán	69	1,7	121	2,4
Total	4.049	100,0	5.018	100,0
SD	1.126			

Fuente: elaboración propia a partir de RGA, RSM y Ministerio de Economía para asalariados formales en 2006.

Nota: caracterización por localización de los trabajadores observados en el SIPA entre 1994 y 2009. Comparación con empleo asalariado formal.

CUADRO A.2. COTIZACIÓN DEL RÉGIMEN SIMPLIFICADO DEL MONOTRIBUTO				
Categoría	Ingresos Brutos	Superficie afectada	Energía eléctrica	Impuesto
Locaciones y/o prestaciones de servicios				
A	Hasta \$ 12.000	Hasta 20 m ²	Hasta 2.000 kW	\$ 33
B	Hasta \$ 24.000	Hasta 30 m ²	Hasta 3.300 kW	\$ 39
C	Hasta \$ 36.000	Hasta 45 m ²	Hasta 5.000 kW	\$ 75
D	Hasta \$ 48.000	Hasta 60 m ²	Hasta 6.700 kW	\$ 128
E	Hasta \$ 72.000	Hasta 85 m ²	Hasta 10.000 kW	\$ 210
Resto de las actividades				
F	Hasta \$ 12.000	Hasta 20 m ²	Hasta 2.000 kW	\$ 33
G	Hasta \$ 24.000	Hasta 30 m ²	Hasta 3.300 kW	\$ 39
H	Hasta \$ 36.000	Hasta 45 m ²	Hasta 5.000 kW	\$ 75
I	Hasta \$ 48.000	Hasta 60 m ²	Hasta 6.700 kW	\$ 118
J	Hasta \$ 72.000	Hasta 85 m ²	Hasta 10.000 kW	\$ 194
K	Hasta \$ 96.000	Hasta 110 m ²	Hasta 13.000 kW	\$ 310
L	Hasta \$ 120.000	Hasta 150 m ²	Hasta 16.500 kW	\$ 405
M	Hasta \$ 144.000	Hasta 200 m ²	Hasta 20.000 kW	\$ 505

Fuente: Ley 24.977 y Ley 25.865.

Nota: monto del impuesto integrado por categoría. Los pagos de Obra Social y Jubilaciones no están incluidos y son comunes a todas las categorías.

Se terminó de imprimir en
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, febrero de 2011.

