
Informalidad laboral y brechas salariales en América Latina

*Roxana Maurizio*¹

Resumen

La informalidad y la desigualdad salarial continúan siendo dos características distintivas del mercado de trabajo de América Latina que se asocian, a su vez, con elevados niveles de precariedad laboral y bajos salarios. El objetivo de este estudio es brindar una evaluación de la incidencia actual de la informalidad en la región y de las brechas salariales asociadas a esta dimensión. Se utilizan los microdatos de las encuestas a hogares llevadas a cabo por los institutos de estadísticas en 11 países de la región. A partir de allí se aplican diferentes metodologías que permiten medir no solo las brechas promedio sino también los diferenciales a lo largo de la distribución condicional de salarios. Se comprueba que el empleo informal y el empleo en el sector informal de la economía concentran, cada uno de ellos, una porción significativa del empleo total en los países de América Latina y que la informalidad es una fuente de importantes diferencias salariales al interior de la población asalariada.

Palabras clave: informalidad laboral, diferencias salariales, América Latina, mercados de trabajo.

Abstract

Labor informality and wage inequality are two distinct features of the labor market in Latin America that are associated, in turn, with high levels of job precariousness and low wages. The aim of this study is to provide an assessment of the current incidence of informality in the region and of the wage gaps associated with this dimension. Data used in this paper come from regular household surveys carried out by the national statistical institutes in 11 countries. For this, different methodologies were applied in order to not only measure the average wage gaps but also the wage differences along the whole conditional wage distribution. It is found that informal employment and the employment in the informal sector of the economy explain a significant portion of total employment in the Latin American countries, and that informality is an important source of wage gaps within salaried workers.

Keywords: labor informality, wage gaps, Latin America, labor markets.

1 Universidad Nacional de General Sarmiento y CONICET, Argentina, roxanadmaurizio@gmail.com.

Introducción

La informalidad y la desigualdad salarial continúan siendo dos características distintivas del mercado de trabajo de América Latina. No obstante, en la última década la región experimentó tendencias positivas en el mercado de trabajo asociadas, al menos en parte, al mayor dinamismo económico y también a la implementación de políticas tendientes a mejorar las condiciones laborales y reducir la desigualdad y la pobreza (Damill y Frenkel, 2012). Ello se constituye en un hecho de gran significatividad, no solo porque implica una mayor cobertura de la seguridad social de base contributiva y mayores remuneraciones, sino porque contrasta fuertemente con lo sucedido en la región en la década anterior y con lo evidenciado más recientemente en otras regiones del mundo, como por ejemplo, en Asia, donde el crecimiento económico ha estado acompañado de un bajo dinamismo en la generación de empleo y de una creciente desigualdad (ADB, 2012).

Sin embargo, como se mencionó, estas tendencias positivas observadas en el último decenio en América Latina no han logrado revertir aún el panorama de elevada informalidad y concentración de los ingresos que exhibe la mayor parte de los países de la región. Al mismo tiempo, fenómenos tales como segmentación y discriminación de ingresos se combinan con elevadas brechas salariales según nivel de educación para dar como resultado una estructura distributiva altamente concentrada.

Detrás de estos resultados se encuentra la significativa precariedad del mercado de trabajo en un contexto de una muy reducida red de protección laboral y social. A su vez, ambas dimensiones se retroalimentan. La escasa cobertura del seguro de desempleo hace que aquellos individuos que no poseen un trabajo en el sector formal de la economía no puedan sostener una búsqueda extensa de trabajo y deban recurrir rápidamente a otras alternativas laborales como, por ejemplo, insertarse en puestos de trabajo precarios o emprender alguna actividad por cuenta propia. Estas ocupaciones, a su vez, exhiben una elevada inestabilidad laboral que se traduce en intensos flujos hacia el desempleo o la inactividad.

Al mismo tiempo, la baja cobertura de los regímenes de protección social deriva en un muy fuerte vínculo entre la situación laboral de los individuos y la condición de pobreza de los hogares a los que pertenecen. En efecto, la baja calidad de las ocupaciones, la insuficiencia de horas trabajadas y los bajos salarios promedio que exhibe la región dan origen al fenómeno del «trabajador pobre» que evidencia que tener un trabajo no es reaseguro para no caer en la pobreza en América Latina.

En este marco, el objetivo de este estudio es brindar una evaluación de la informalidad laboral en los mercados de trabajo de la región y de las brechas salariales asociadas a esta dimensión. En particular, el estudio se propone, por un lado, avanzar en el análisis de la incidencia y características de la informalidad de modo de identificar cuáles son los grupos poblacionales más afectados por este fenómeno. Por otro lado, evaluar la existencia y magnitud de brechas salariales vinculadas a la informalidad. Se apela aquí al concepto de segmentación salarial que refiere a las diferencias en los ingresos laborales no explicadas por las características personales sino del puesto en donde se desempeña la persona. En particular, se quiere analizar si dos ocupados con iguales atributos obtienen diferentes salarios porque uno de ellos es formal y el otro es informal.

Para ello se utilizan los microdatos provenientes de las encuestas a hogares llevadas a cabo en 11 países de la región: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México, Paraguay, Perú y Uruguay. La selección de estos países se debe a dos razones: por un lado, a la disponibilidad de estas encuestas para años recientes; por otro, a la posibilidad de contar con una muestra más o menos representativa de la región en su conjunto incluyendo países con estructuras ocupacionales muy disímiles y, en particular, con incidencias de la informalidad diferentes. Ello aporta riqueza al análisis comparativo.

Con el objetivo de otorgar mayor robustez a los resultados obtenidos se utilizan tres metodologías de estimación de las brechas salariales diferentes: Ecuaciones mincerianas estimadas por el método de Heckman en dos etapas, Regresión por cuantiles y el método de descomposición de Oaxaca-Blinder.

Los resultados obtenidos permitirán dimensionar y caracterizar la incidencia tanto del empleo informal como del empleo en el sector informal, como así también identificar los vínculos existentes entre ambas dimensiones. En particular, podrá evaluarse si la elevada informalidad laboral que aún persiste en la región se asocia fundamentalmente con la generación de puestos de trabajo en el sector informal y, por lo tanto, con una baja productividad y competitividad sistémica, o si, por el contrario, una parte significativa se genera en el sector formal de la economía frente a la insuficiencia en el control del cumplimiento de la normativa laboral. Ello resulta fundamental para el diseño de políticas públicas tendientes a reducir el peso de este fenómeno en la región.

Asimismo, los hallazgos de este estudio permitirán evaluar en qué medida la informalidad es una fuente independiente de diferencias

salariales. En la región existe un conjunto extenso de estudios que analizan las brechas salariales y su evolución en el tiempo (Lustig y Gasparini, 2011; Cornia, 2012, entre otros). Sin embargo, en general, estos focalizan sobre las brechas asociadas al nivel educativo. Se argumenta, por ejemplo, que la creciente desigualdad registrada por la región durante la década de los noventa y su posterior reducción estarían explicadas, mayormente, por un crecimiento primero y una baja después de los retornos a la educación. Sin embargo, menos esfuerzo se ha dedicado a analizar la existencia y magnitud de las diferenciales salariales asociadas a la informalidad laboral. Este estudio pretende contribuir en esa dirección a partir del análisis comparativo de un conjunto extenso de países latinoamericanos.

El documento sigue con una descripción de los aspectos conceptuales referidos a la definición y medición de la informalidad laboral y la segmentación salarial. En la sección siguiente se detallan los métodos econométricos utilizados para estimar las brechas de ingresos asociadas a la informalidad. Luego se especifican las fuentes de información utilizadas. Posteriormente se avanza con el análisis descriptivo de la incidencia y características del empleo informal y el empleo generado en el sector informal de la economía, mientras que la sección siguiente analiza los resultados de la estimación de las brechas salariales. Finalmente, se incluye una sección donde se recogen las conclusiones más importantes del estudio y se discuten algunas propuestas de políticas.

Algunos aspectos conceptuales

Empleo en el sector informal y empleo informal

Una de las categorías de análisis cuya utilización contribuyó significativamente a caracterizar las condiciones laborales en América Latina es la de informalidad laboral. Sin embargo, detrás de este concepto existen al menos dos enfoques diferentes: el «enfoque productivo», a partir del cual es posible diferenciar entre el empleo en el sector formal e informal de la economía, y el «enfoque legal» que distingue entre el empleo formal y el empleo informal.

El concepto de sector informal aparece a principios de los años setenta en trabajos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para países africanos (OIT, 1972) y luego se desarrolló en la región latinoamericana a través del Programa regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) con el objetivo de explicar el crecimiento de amplios sectores de la población que no lograban insertarse en

los procesos de modernización productiva a través de un mercado de trabajo formal pero en un contexto de relativamente bajos niveles de desempleo y de escaso comportamiento anticíclico por parte de este.

Bajo este enfoque «productivo», la informalidad refleja la incapacidad de las economías de la región de generar la cantidad suficiente de puestos formales que requiere el crecimiento de la fuerza de trabajo. Asimismo, como ya se mencionó, 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, algunos de ellos deciden emprender algún tipo de actividad que les permita obtener ingresos para su supervivencia.

Bajo esta perspectiva, el sector informal se identifica, en general, con unidades de producción (empresas) pequeñas en las cuales no existe separación entre capital y trabajo y presentan una baja productividad. En este enfoque es central que la lógica de funcionamiento sea la de subsistencia y no la de acumulación. A su vez, los puestos de trabajo generados en este sector constituyen el empleo en el sector informal.

Sin embargo, desde una perspectiva más reciente se identifica a la informalidad con una situación de incumplimiento de las obligaciones laborales y fiscales por parte de la firma. En particular, bajo el «enfoque legal» el empleo informal es aquel que no se encuentra cubierto por las regulaciones y legislación laboral ni registrado en el sistema de seguridad social.

En este documento, ambos enfoques serán utilizados para caracterizar el empleo en los países de América Latina de modo no solo de identificar sus diferencias sino también la interrelación entre ambos. En ese sentido, como se verá más adelante, un porcentaje importante del empleo no registrado en la seguridad social se genera en unidades pertenecientes al sector informal de la economía. Sin embargo, al mismo tiempo, también se detectan puestos informales en grandes establecimientos. Este aspecto resulta de particular relevancia a la hora de diseñar mecanismos y herramientas de políticas para combatir la informalidad ya que mientras estos debieran apuntar a la inspección laboral en el caso de los grandes establecimientos, la reducción de los puestos no registrados en la seguridad social en el sector informal requerirá de un conjunto más amplio de políticas entre las cuales se encuentran aquellas que apuntan a incrementar la productividad, la eficiencia y la capacidad contributiva de las pequeñas firmas.

Medición de la informalidad en América Latina

La OIT, a través de las Décimo Quintas y Décimo Séptimas Conferencias Internacionales de Estadísticas Laborales ha establecido criterios para la clasificación de los trabajadores con relación a la informalidad laboral (OIT, 1993; Hussmanns, 2004). Como fue mencionado, según el «enfoque productivo», el empleo en el sector informal lo conforman aquellos ocupados en firmas que cuentan con un reducido monto de capital y tecnología, y que operan con baja eficiencia y productividad.

Sin embargo, dado que las encuestas a hogares no indagan en profundidad sobre las características de las empresas en las cuales trabajan los ocupados, la OIT propone adoptar un criterio de medición basado en la combinación de categorías de ocupación, calificación del puesto y tamaño del establecimiento. Por esta vía es posible identificar a los dos grandes componentes del sector informal: 1) 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. Asimismo, del conjunto de los cuentapropistas se ha excluido a los de calificación profesional (aproximados por aquellos con estudios universitarios completos) de modo de no considerar entre los informales a los profesionales autónomos. A su vez, el sector público queda incluido completamente dentro del sector formal de la economía mientras que los trabajadores familiares sin remuneración forman parte del sector informal.

Por su parte, como se mencionó, el empleo informal se compone de aquellas ocupaciones para las cuales no se cumplen con las regulaciones laborales o tributarias: asalariados no registrados en la seguridad social y no asalariados que no cumplen con sus obligaciones tributarias. Sin embargo, nuevamente, dada las restricciones de información, la OIT recomienda que en el caso de los trabajadores independientes su carácter formal/informal se derive directamente de las características de sus empresas. De esta manera, se considera que los trabajadores por cuenta propia o empleadores informales son aquellos que se desempeñan en empresas pertenecientes al sector informal de la economía.

En el caso de los asalariados, su identificación como ocupados cubiertos por la normativa laboral depende específicamente de la información obtenida de las encuestas a hogares de cada país. En el caso de Argentina, un asalariado es formal si su empleador le realiza los descuentos para pagar las contribuciones patronales a la seguridad social. En Brasil y en Chile se considera formal si el asalariado

ha firmado un contrato de trabajo. En Bolivia, Costa Rica, El Salvador, México, Paraguay, Perú y Uruguay, quedan clasificados en esta categoría aquellos trabajadores en relación de dependencia que están afiliados a un sistema de pensiones. Finalmente, en Ecuador los asalariados son considerados formales si reciben un seguro social.

Por lo tanto, a partir de ambos enfoques y de su forma de medición, es posible identificar, de manera gruesa, cuatro situaciones ocupacionales diferentes:

	<i>Ocupados formales</i>	<i>Ocupados informales</i>
Empleo en el sector formal	<ul style="list-style-type: none"> •Asalariados registrados en la seguridad social trabajando en el sector privado formal •Asalariados registrados del sector público •No asalariados del sector formal 	<ul style="list-style-type: none"> •Asalariados no registrados en la seguridad social trabajando en el sector privado formal •Asalariados no registrados del sector público
Empleo en el sector informal	<ul style="list-style-type: none"> •Asalariados registrados en la seguridad social trabajando en el sector privado informal 	<ul style="list-style-type: none"> •Asalariados no registrados en la seguridad social trabajando en el sector privado informal •No asalariados del sector informal •Trabajadores familiares sin remuneración

Fuente: elaboración propia .

Segmentación salarial asociada a la informalidad

El concepto de segmentación en el mercado de trabajo refiere a las diferencias salariales no explicadas por las características individuales del trabajador, sino asociadas a ciertos atributos del puesto de trabajo. En este documento adoptaremos este concepto para indagar en qué medida la informalidad es fuente de segmentación: si dos trabajadores con iguales atributos personales obtienen salarios diferentes por ser uno formal y el otro informal.

En el modelo básico de la teoría del capital humano en un contexto de competencia se plantea que los salarios se determinan a partir de la productividad de las personas, la cual, a su vez, se relaciona directamente con el nivel de calificaciones específicas y generales del individuo. Por lo tanto, son estos atributos los únicos que pueden explicar las diferencias salariales observadas entre los trabajadores. Sin embargo, se postula, la presencia de ciertas instituciones laborales o restricciones a la movilidad de los trabajadores hacen que las premisas básicas de este modelo no se cumplan generando diferencias salariales no explicadas por las características personales de los ocupados. En particular, el diferente poder de negociación de ciertos

sindicatos con relación a otros puede generar brechas salariales entre trabajadores que poseen iguales calificaciones.

La existencia de informalidad en cualquiera de sus dos versiones es consistente tanto con una situación de segmentación laboral como de ausencia de ella. Por ejemplo, en la visión «productiva» podría argumentarse que en ausencia de restricciones a la competencia la presencia de un excedente laboral que no logra insertarse en el sector formal y lo hace en el sector informal con niveles de productividad más bajos generaría una reducción global de salarios, tanto en el sector formal como en el informal. Desde el enfoque legal también es posible observar informalidad sin segmentación si los asalariados del sector formal e informal terminan obteniendo iguales retribuciones netas aun cuando en el segundo caso los empleadores cumplan con los costos asociados a la regulación laboral.

Por el contrario, existen otros argumentos que dan cuenta de la existencia de segmentación asociada a la presencia de informalidad. Uno de ellos plantea que los establecimientos más pequeños —típicos del sector informal— operan con niveles de productividad más bajos lo que puede redundar en remuneraciones promedio más reducidas. Similar situación podría verificarse en aquellos casos donde el incumplimiento de las normas laborales y tributarias hace que las firmas trabajen con menores niveles de eficiencia y de productividad lo que también derivaría en menores salarios con relación a los de los trabajadores formales (Beccaria y Groisman, 2008).

Sin embargo, la mera existencia de diferenciales de productividad no explica necesariamente las brechas salariales. Es necesario explicar por qué algunos empleadores estarían dispuestos a pagar salarios más elevados que lo que se remunera en otras firmas. En este sentido, desde la hipótesis de salarios de eficiencia puede plantearse que ello se debe a la necesidad de reducir la rotación del personal o generar incentivos para incrementar el esfuerzo de los trabajadores. En la medida en que las empresas del sector formal de la economía utilicen con mayor intensidad que las informales el salario como instrumento para evitar la rotación laboral o para incentivar el esfuerzo de los trabajadores ello puede ser una fuente adicional de segmentación. Al mismo tiempo, la existencia de mercados internos de trabajo en empresas del sector formal puede aislar la competencia externa que enfrentan los trabajadores del sector informal, especialmente aquellos de menores niveles educativos, con la consecuente aparición de una brecha salarial.

Desde el «enfoque legal» puede plantearse que el cumplimiento de las normas laborales afecta no solo los costos laborales totales sino también los salarios netos pagados a los trabajadores. Ejemplos de

ello son el impacto que el salario mínimo, las negociaciones colectivas y los sindicatos pueden tener en la determinación salarial. En la medida en que ciertos trabajadores estén amparados por la legislación laboral mientras que otros no, ello podrá ser otro factor adicional de diferencias salariales.

Por último, si existe superposición entre ambos criterios donde las unidades informales son las que presentan mayor grado de incumplimiento en la normativa laboral, los argumentos mencionados para explicar la presencia de segmentación se complementan. Por ejemplo, un trabajador con ciertas características personales desarrollándose en un establecimiento productivo pequeño podrá recibir un salario más bajo que otro con iguales atributos trabajando en una empresa de mayor tamaño tanto por los menores niveles de productividad como por el incumplimiento, por ejemplo, de la institución del salario mínimo o de las negociaciones colectivas.

Sin embargo, un requisito indispensable para que se manifiesten estos resultados es la presencia de un importante déficit en la generación de puestos formales o en el sector formal de la economía que induzca a los trabajadores a aceptar remuneraciones más bajas o condiciones más precarias de empleo. La inexistencia o debilidad de los mecanismos de protección social —como sucede, en mayor o menor medida, en los países de América Latina— favorecen este tipo de comportamientos.

Metodología de estimación de las brechas salariales

Con el objetivo de evaluar en qué medida la informalidad tiene un poder explicativo independiente en la determinación salarial —hipótesis de segmentación salarial asociada a la informalidad—, se aplicarán tres métodos econométricos diferentes de modo de otorgar mayor robustez a los resultados obtenidos². La variable dependiente en todas estas regresiones es el logaritmo del salario horario. A continuación se detalla cada uno de ellos.

1. En primer lugar, se estima el diferencial salarial entre formales e informales a partir del uso de ecuaciones mincerianas estimadas por el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios. Este es el enfoque usual para evaluar el efecto de una variable independiente sobre los ingresos laborales, una vez que se controla por el resto

2 Por razones de espacio solo se presentarán las estimaciones realizadas utilizando el enfoque legal de la informalidad laboral y exclusivamente para los trabajadores asalariados. O sea, se estarán midiendo las brechas salariales existentes entre asalariados registrados y no registrados en la seguridad social.

de las características personales y del puesto de trabajo. En el caso que nos interesa aquí, el coeficiente que acompaña a la variable que identifica a la informalidad cuantifica el impacto independiente que esta dimensión tiene en la determinación salarial. Estas estimaciones son corregidas por el posible sesgo de selección muestral usando el método de Heckman en dos etapas.

2. No obstante el amplio uso del Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios para la estimación de las brechas salariales, a partir de este método solo es posible estimar el impacto de las covariables en el centro de la distribución condicional. Por lo tanto, resulta de interés conocer, adicionalmente, el impacto que las variables independientes tienen a lo largo de toda la distribución condicional del ingreso. Para ello se aplicará el método de Regresión por cuantiles a partir del cual es posible verificar si las brechas de salarios entre formales e informales se mantienen constantes, crecen o disminuyen a lo largo de la distribución condicional de salarios (Koenker y Basset, 1978).
3. Por último, el método de descomposición de Oaxaca-Blinder permite descomponer la diferencia salarial promedio entre estos dos conjuntos de trabajadores en tres efectos: «efecto características» que mide cuánto de dicha brecha se explica por el diferente vector de atributos que presenta cada uno de ellos; «efecto retorno» el cual cuantifica el impacto de los diferenciales en el retorno a dichas características y, por último, el «efecto interacción» entre ambos factores. La hipótesis de segmentación asociada a la informalidad laboral se verifica si el segundo efecto resulta estadísticamente significativo y negativo lo cual indicaría que, a igualdad de otros atributos personales y del puesto de trabajo, un trabajador informal recibe un menor salario que un trabajador formal.

Fuentes de información

Las fuentes de información a utilizar son los microdatos de las encuestas a hogares realizadas regularmente por los Institutos Nacionales de Estadísticas y otros organismos públicos de cada uno de los países bajo estudio. A continuación se detalla cada encuesta y el año al que corresponde cada una de ellas.

- Argentina. *Encuesta Permanente de Hogares (EPH)*. Año 2012.
- Bolivia. *Encuesta de Hogares*. Año 2009.
- Brasil. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD)*. Año 2009.
- Chile. *Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN)*. Año 2009.
- Costa Rica. *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*. Año 2008.
- Ecuador. *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)* Año 2009.
- El Salvador. *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples*. Año 2008.

- México. *Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares*. Año 2008.
- Paraguay. *Encuesta Permanente de Hogares*. Año 2009.
- Perú. *Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza (ENAHU)*. Año 2009.
- Uruguay. *Encuesta Continua de Hogares*. Año 2012.

Se llevó a cabo un exhaustivo análisis de consistencia de los datos de modo de lograr comparabilidad entre los resultados. En todos los casos se está trabajando con las remuneraciones de la ocupación principal, donde se incluyen similares conceptos salariales en todos los países. Dado que algunas encuestas, como por ejemplo la de Argentina, no cubren el área rural, el análisis se restringió al área urbana de cada país. Aquellos individuos que no reportaron información en alguna de las variables utilizadas fueron excluidos del análisis. Asimismo, si bien las preguntas incluidas en estos relevamientos que son usadas aquí para captar una relación laboral asalariada informal pueden ser diferentes entre los países, consideramos que las mismas permiten identificar de manera apropiada aquellos casos donde el trabajador no está protegido por las instituciones y normas laborales. Es por ello que se considera que la variabilidad de los resultados entre países no estará mayormente afectada por una diferente captación de las variables utilizadas, sino que reflejan heterogeneidades en el funcionamiento del mercado de trabajo.

Informalidad laboral en América Latina: incidencia y características

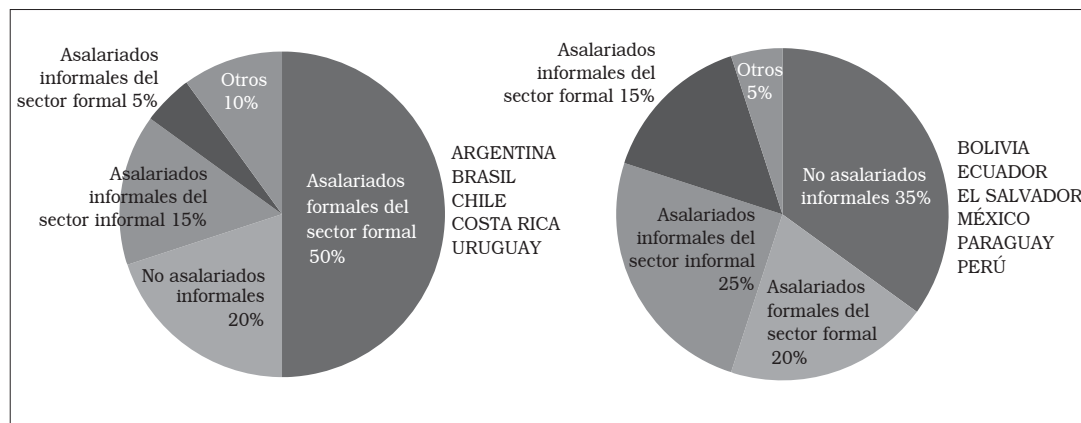
El objetivo de esta sección es presentar un panorama general acerca de la importancia y las características que adopta la informalidad laboral en América Latina.

Como se observa en el gráfico 1, es posible diferenciar dos conjuntos de países con estructuras de empleo bien diferenciadas. El primer grupo está compuesto por Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica y Uruguay, mientras que el segundo agrupa a Bolivia, Ecuador, El Salvador, México, Paraguay y Perú. En el primer grupo, los asalariados formales del sector formal constituyen el conjunto más numeroso, concentrando alrededor del 50% del total del empleo urbano, seguido por los no asalariados informales, quienes representan alrededor de un 20% adicional.

Este grupo de trabajadores pasa a ser el más importante numéricamente en el segundo conjunto de países, donde agrupa a más de un tercio del total de los ocupados. En su gran mayoría son cuenta-propistas no profesionales. Por el contrario, los asalariados formales

del sector formal solo explican un 20% adicional del empleo, o sea, 30 puntos porcentuales menos que en el primer grupo de países. Por último, los asalariados informales (trabajando en el sector formal o informal) constituyen otro grupo de gran importancia en el segundo conjunto de países, agrupando al 40% del total de los ocupados. En el primer grupo de países, esta cifra se reduce a la mitad.

Gráfico 1. Composición del empleo en América Latina

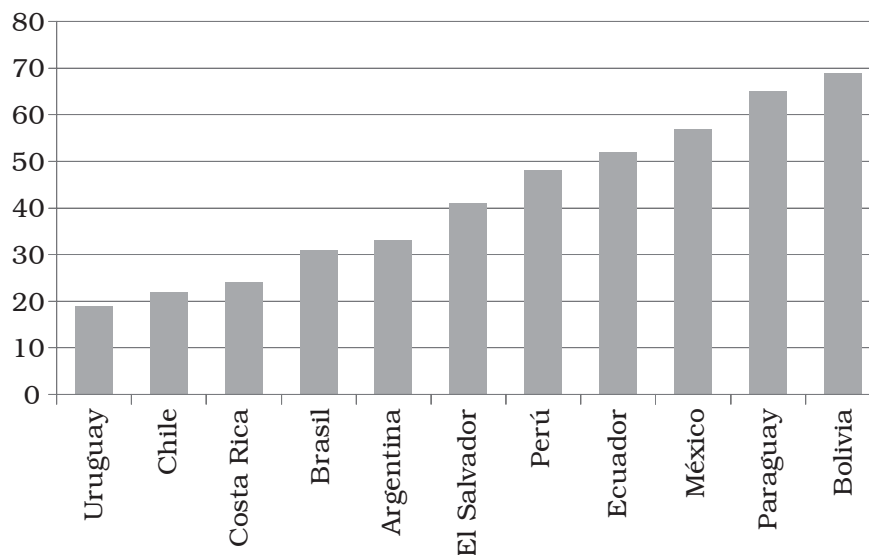


Fuente: elaboración propia con base en las encuestas de hogares

Por lo tanto, este primer panorama pone en evidencia la fuerte heterogeneidad en cuanto a la composición del empleo que exhiben los países de la región. Sin embargo, al mismo tiempo, es posible observar que detrás de estas diferencias el empleo informal y el empleo en el sector informal representan individualmente más del 30% del total del empleo en todos los países bajo estudio (véase tabla A1 del anexo). En un extremo se ubican Bolivia y Paraguay, donde el empleo en el sector informal (incluyendo servicio doméstico) concentra alrededor del 65% de la fuerza de trabajo mientras que el empleo informal alcanza al 80% de los trabajadores. En el otro extremo se encuentran Chile, Uruguay y Costa Rica, donde estas cifras se reducen al 34% y 40%, respectivamente.

Asimismo, tal como se observa en el gráfico 2, el porcentaje de asalariados no registrados en la seguridad social (informales) en el total del empleo en relación de dependencia es elevado en todos los casos, registrando un mínimo en Uruguay (19%) y un máximo en Bolivia (69%).

Gráfico 2. Proporción de asalariados no registrados en el total del empleo asalariado



Fuente: elaboración propia con base en las encuestas a hogares

Al mismo tiempo, entre un 25% y 40% de los trabajadores de la región se desempeñan como trabajadores independientes. Por lo tanto, informalidad y trabajo no asalariado claramente reducen el alcance de las instituciones laborales y de las políticas del mercado de trabajo. Esta elevada incidencia de la informalidad laboral en América Latina también fue señalada en otros estudios para la región (Weller y Roethlisberger, 2011; Maurizio, 2013; Tornarolli *et al.*, 2012). El primero de estos estudios enfatiza en la noción de que tener un empleo no asegura la satisfacción de las necesidades básicas de los individuos. Es la tenencia de un empleo de calidad la que permite, con mayores probabilidades, alcanzar este objetivo. A su vez, la obtención de un empleo de este tipo depende, entre otros factores, del contexto macroeconómico y de la fortaleza y alcance de las instituciones laborales. El segundo estudio focaliza especialmente en el proceso de formalización en Argentina y Brasil destacando también el rol del contexto macroeconómico en combinación con políticas que incentivaron la creación de puestos formales y el mayor control del cumplimiento de la normativa laboral en ambos países. Por su parte, Tornarolli *et al.* (2012) también señalan la importancia de la informalidad en los mercados de trabajo de la región, si bien con una alta heterogeneidad entre países.

En la tabla A2 del anexo, también se evidencia una clara correlación entre ser un asalariado informal y desempeñarse en el sector informal de la economía. Esto sugiere el carácter precario de los

puestos generados en este sector, donde probablemente la combinación de baja productividad y no cumplimiento de las normas salariales derive en bajos salarios promedio. Sin embargo, lo que resulta también relevante es que entre el 30% y 60% de los asalariados no registrados en la seguridad social se desempeñan en el sector formal, o sea, en establecimientos de más de 5 ocupados lo que sugiere que en la región aún existe capacidad para reducir fuertemente los niveles de precariedad laboral a través de la inspección y mayor control laboral.

Con relación a la composición de la informalidad, aparecen algunos patrones comunes en los países bajo estudio (tabla A3 del anexo). En todos los casos, se observa entre los trabajadores informales una muy elevada proporción de aquellos que no finalizaron el nivel educativo medio, siendo estos porcentajes significativamente más elevados que los que esta categoría de trabajadores exhibe en el total del empleo.

Las mujeres también se encuentran sobrerrepresentadas en la informalidad, con la excepción de Argentina, México y Uruguay, donde existe cierto balance entre ambos sexos. La menor incidencia de la formalidad entre las mujeres, por el contrario, es particularmente evidente, por ejemplo, en Perú donde mientras los hombres concentran alrededor de la mitad de los puestos informales, su participación se eleva al 63% en las ocupaciones formales. En Paraguay, Bolivia y El Salvador, la brecha de informalidad en contra de las mujeres es también muy significativa.

Una situación similar se observa en el caso de los jóvenes entre los cuales el porcentaje de puestos informales es significativamente más elevado que su participación en el empleo total (con la única excepción de Costa Rica). Asimismo, en la gran mayoría de los casos los trabajadores mayores de 45 años también están sobrerrepresentados en la informalidad. En el caso de los asalariados, ello puede tener que ver con la presencia de trabajadores que superan la edad de retiro y que permanecen trabajando en la informalidad debido a la falta de acceso a una jubilación.

Por lo tanto, es posible concluir que entre los individuos menos educados, los jóvenes o adultos mayores, y entre las mujeres la incidencia de la informalidad supera ampliamente la registrada para el resto de los trabajadores. Esta estructura diferencial del empleo sugiere *a priori* que los trabajadores informales obtendrán menores salarios promedio debido al vector de características personales que usualmente son menos remuneradas. O sea, habría un «efecto composición» en contra de los informales. Sin embargo, en la sección siguiente se trata de evaluar si, además de este factor, los asalariados

informales obtienen, a igualdad de otros atributos, menores remuneraciones que los trabajadores formales.

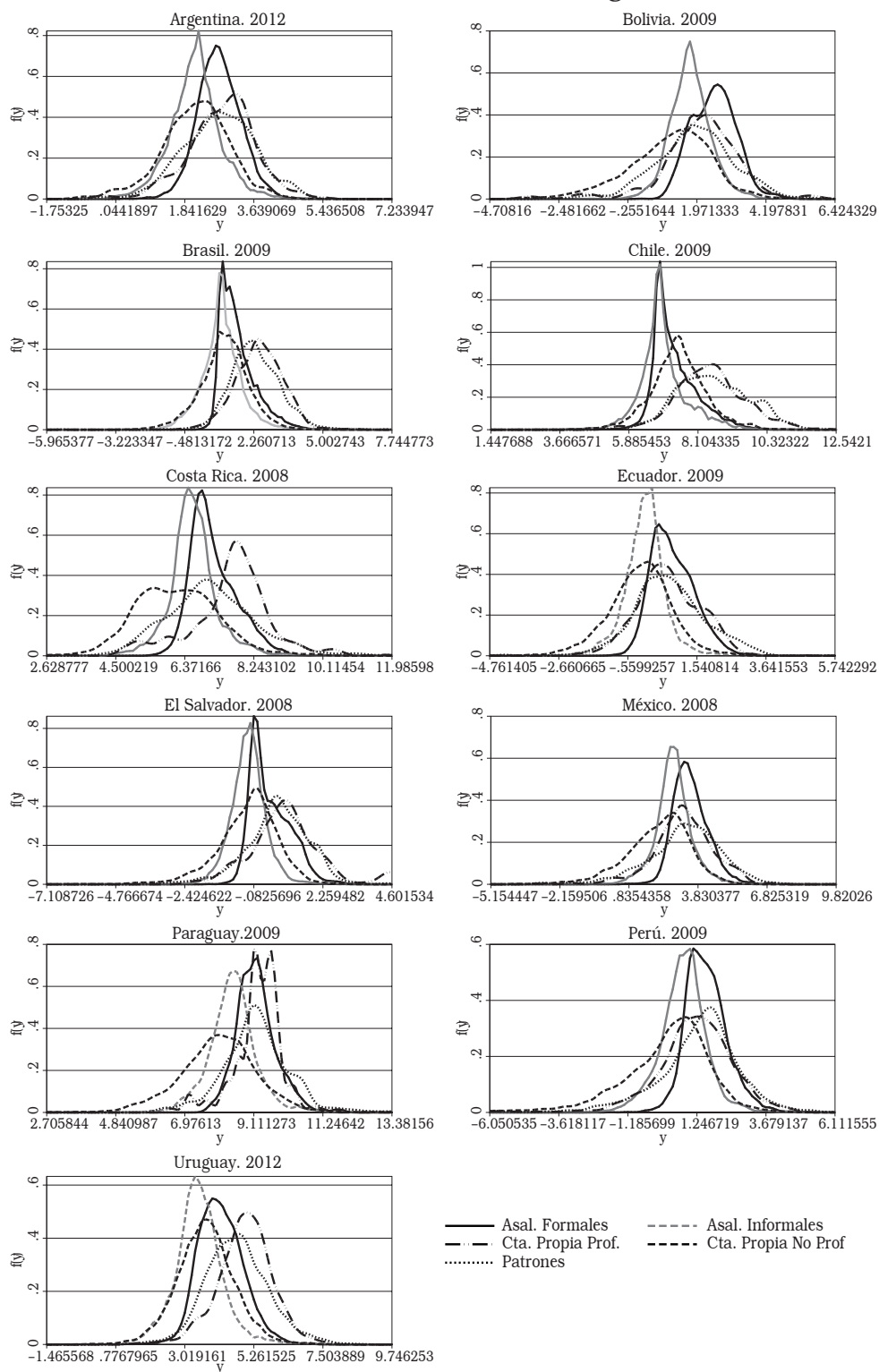
Resultados econométricos

Luego de haber evaluado la importancia relativa que el empleo informal y en el sector informal tienen en los países bajo estudio y la composición de cada uno de ellos, esta sección presenta los resultados que surgen de los ejercicios econométricos que intentan evaluar la presencia del fenómeno de segmentación salarial asociada a la informalidad. Ello implica encontrar en las regresiones un efecto independiente significativo de la informalidad sobre los salarios. En primer lugar se analizan estadísticamente los resultados de las estimaciones por el método de Heckman en dos etapas y luego los correspondientes al método de Regresión por cuantiles condicionados. Por último, se presenta la descomposición de Oaxaca-Blinder.

Sin embargo, antes de comenzar con el análisis de las regresiones resulta interesante mostrar las funciones de densidad de Kernel para el logaritmo de los ingresos horarios, diferenciando entre los asalariados formales, informales, cuentapropistas profesionales, no profesionales y patronos (gráfico 3).

En todos los casos resulta muy notorio el corrimiento hacia la izquierda de la función correspondiente a los asalariados no registrados con relación a los asalariados formales. Más aún, en muchos casos los no registrados constituyen el grupo con menores salarios horarios medios. En otros (como, por ejemplo, en México y Costa Rica), este lugar lo ocupan los cuentapropistas no profesionales.

Gráfico 3. Funciones de densidad de Kernel de los ingresos laborales horarios



Fuente: elaboración propia con base en las encuestas a hogares

Por otro lado, como era esperable, en todo los casos los patrones perciben los salarios medios más elevados, seguidos por los trabajadores cuentapropistas profesionales (excepto en Argentina y El Salvador donde estas posiciones se invierten).

Finalmente, en todos los países, salvo en Chile, los asalariados formales se ubican en la parte central de la distribución, con salarios más elevados que los de los asalariados informales y los cuentapropistas no profesionales pero inferiores a los obtenidos, en promedio, por los trabajadores por cuenta propia profesionales y patrones.

Por lo tanto, un hecho estilizado importante refiere a las importantes diferencias salariales que se observan dentro del conjunto de los asalariados (los cuales representan la parte mayoritaria del empleo, aun en aquellos países con elevada incidencia de las actividades independientes). Sin embargo, hasta aquí no es posible afirmar que estas brechas reflejen un fenómeno de segmentación salarial asociado a la informalidad porque, a priori, estas podrían estar explicadas, como ya se mencionó, por los atributos de los trabajadores y por otras características del puesto. Es por ello que resulta importante recurrir a otros procedimientos que permitan identificar el efecto independiente que la informalidad tiene sobre los salarios.

En la tabla A4 del anexo, se presentan las brechas salariales que surgen de las estimaciones realizadas por el método de Heckman en dos etapas para el conjunto de los asalariados. En particular, estos valores corresponden a los coeficientes de las variables *dummy* que identifican la informalidad en las ecuaciones de ingresos, donde la variable dependiente es el logaritmo del ingreso horario.

Allí se observa una «penalidad» salarial asociada a la informalidad que resulta estadísticamente significativa y numéricamente importante en todos los países. Ello evidencia que, a igualdad de otras características, los trabajadores informales experimentan una reducción importante en sus salarios en comparación con los trabajadores formales. Sin embargo, la magnitud de la brecha difiere según el país. Específicamente, la brecha salarial es de alrededor del 34% en Argentina y Ecuador, del 28% en Uruguay y de aproximadamente el 20% en el resto de los casos.

Como fue mencionado, a partir de este método se estiman los efectos de las covariables solo en el centro de la distribución condicional de ingresos. Por lo tanto, resulta de interés conocer, adicionalmente, el impacto que ellas tienen a lo largo de dicha distribución. El método de Regresión por cuantiles permite evaluar si la brecha promedio entre formales e informales es la misma que la que se observa en la parte inferior y en la parte superior de la distribución.

Los resultados de esta estimación se presentan en la tabla A5 del anexo. Los mismos resultan muy interesantes porque sugieren que la penalidad salarial no se mantiene constante sino que es mayor en el extremo inferior y que se va reduciéndose conforme se avanza en la distribución condicional de salarios. Focalizando en la parte baja de la distribución, se observa que las brechas son más elevadas en Argentina, en Brasil y en Uruguay, que en el resto de los países, donde la penalidad asciende al 40%/50%. Ello podría estar explicado, al menos en parte, por el efecto de ciertas instituciones laborales como, por ejemplo, el salario mínimo. En la medida en que este es «operativo» y solo afecta a los ingresos bajos de los trabajadores formales, puede generar una brecha entre estos y los asalariados informales de menores remuneraciones. En los tres países mencionados, esta institución ha experimentado una fuerte recuperación como instrumento de política salarial en el último decenio (Keifman y Maurizio, 2012). Por otro lado, que la brecha sea mayor en el extremo inferior de la distribución refuerza la idea de que la informalidad pueda estar asociada estrechamente con la pobreza.

Asimismo, en todos los países se observan patrones muy interesantes a partir de la descomposición de los ingresos horarios que surge de aplicar el procedimiento de Oaxaca-Blinder. Primero, en todos los casos la diferencia total de ingresos medios es significativamente mayor que las encontradas en las regresiones anteriores. Segundo, cuando se descompone esta diferencia en los tres componentes se observa que en todos los casos el «efecto retorno» es estadísticamente significativo y negativo. Por lo tanto, nuevamente se está en presencia del fenómeno de segmentación.

Por otro lado, también resulta significativo y negativo el «efecto características» el cual, en casi la totalidad de los casos, resulta ser el factor que explica la mayor parte de la brecha salarial. Ello refleja el hecho de que los trabajadores formales tienen un vector de características más favorable que los informales, tal como se mostró en la sección anterior. En particular, allí se observaba que los asalariados registrados exhiben un mayor nivel educativo, se encuentran en edades centrales y presentan una menor participación de mujeres las cuales suelen ser discriminadas en el mercado de trabajo y, por ende, recibir un salario menor que los varones a igualdad de otros atributos. Por lo tanto, las diferencias totales de ingresos entre formales e informales se explican no solo porque aquellos tienen un mejor vector de atributos sino, también, porque la retribución a los características es más elevada en ese caso que en el caso de los informales.

Por lo tanto, las diferentes estimaciones realizadas dan cuenta la existencia de brechas salariales significativas a favor de la formalidad

que no están completamente explicadas por las diferencias de atributos observadas. Estos resultados parecen ser robustos a las diferentes metodologías de estimación aplicadas. Ello nos permite concluir que efectivamente existe segmentación salarial asociada a la informalidad en todos los países de América Latina analizados. A su vez, estos resultados son consistentes con los obtenidos en otros estudios previos para la región (Tannuri-Pianto y Pianto, 2002; Beccaria y Groisman, 2008; Maurizio, 2012; Tornarolli *et al.*, 2012, entre otros).

Sin embargo, se suele argumentar que estos resultados podrían estar afectados por variables no observables y, por ende, no incluidas en las regresiones. Podría suceder, por ejemplo, que existan otras ventajas no monetarias que compensen los menores salarios asociados a la informalidad haciendo más atractivos este tipo de puestos de trabajo para ciertos individuos. Sin embargo, dado que, como muestran algunos estudios, existe un vínculo estrecho entre pobreza e informalidad, los argumentos que sugieren que la informalidad sería una decisión voluntaria por parte de los trabajadores no parecen ser válidos para explicar en su totalidad este fenómeno en la región (Deviciente *et al.*, 2009; Beccaria y Maurizio, 2011; Jütting y de Laiglesia, 2009; Kucera y Roncolato, 2008; Maurizio, 2012). Por el contrario, los elevados niveles de desempleo y precariedad que experimentan estos países sugieren que la inserción en la informalidad es la única opción laboral para un conjunto significativo de los trabajadores.

Reflexiones finales

El objetivo de este documento ha sido indagar acerca de la incidencia y características de la informalidad laboral, y de sus vinculaciones con la segmentación salarial en América Latina.

Se mostró que la informalidad (en sus dos versiones) es un fenómeno altamente relevante en los mercados de trabajo de la región, si bien su importancia difiere entre países. La informalidad no se distribuye aleatoriamente entre la población ocupada. Por el contrario, los más jóvenes, los adultos mayores, las mujeres y los menos calificados se insertan con mayor probabilidad en puestos informales que el resto de los ocupados.

Al mismo tiempo, se verificó que la informalidad es fuente de menores ingresos, aun controlando por un conjunto extenso de características personales y del puesto de trabajo. Específicamente, la brecha salarial promedio es de alrededor del 34% en Argentina y Ecuador, del 28% en Uruguay y de aproximadamente el 20% en el resto de los casos. Sin embargo, la penalidad no se mantiene constante sino que es mayor en el extremo inferior y se va reduciéndose conforme se avanza

en la distribución condicional de salarios. Ello sugiere, por lo tanto, la presencia de segmentación salarial en los mercados laborales de la región. De esta manera, estos hallazgos resultan complementarios a aquellos estudios que focalizan exclusivamente en las brechas según nivel educativo y muestran que no solo las características de la oferta de trabajo determinan los salarios sino que también las condiciones del puesto de trabajo, en este caso si el mismo es formal o informal, intervienen en la determinación salarial de una manera significativa.

Los resultados obtenidos sugieren, por lo tanto, la necesidad de llevar adelante diferentes tipos de políticas que intenten reducir la incidencia del empleo informal y del empleo en el sector informal. Ello requiere de una combinación de políticas tales como la inspección laboral, aquellas tendientes a incrementar los niveles de eficiencia y productividad del aparato productivo y de dispositivos que actúen sobre el lado de la oferta del mercado de trabajo a través de programas de entrenamiento y calificación profesional.

Por otro lado, a diferencia de los países desarrollados, en América Latina el alcance y cobertura de los seguros de desempleo ha sido históricamente reducido. Aun en los pocos países que cuentan con esquemas de este tipo (Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, Uruguay y Venezuela) se registran bajas tasas de cobertura entre la población desocupada. Ello se debe, fundamentalmente, a los elevados índices de precariedad laboral, los reducidos índices de registración, la alta inestabilidad ocupacional y, quizá en menor medida que en Europa, al desempleo de larga duración. Por lo tanto, resulta fundamental avanzar en la puesta en marcha de alguna clase de beneficio a los desocupados, especialmente para aquellos provenientes de puestos informales, de modo de dar sustento financiero a la búsqueda de un empleo de mejores características.

Por lo tanto, en la medida en que se cree suficiente cantidad de puestos de trabajo y, especialmente, trabajo decente que generen ingresos suficientes, y en la medida en que exista un seguro de desempleo que permita sostener una búsqueda activa de empleo por parte de los desempleados, la necesidad de los miembros de los hogares pobres a aceptar rápidamente empleos precarios y de bajos salarios va a disminuir, reduciendo con ello los flujos hacia la informalidad.

Finalmente, todas estas medidas deben ser enmarcadas en una estrategia de desarrollo económico de largo plazo que apunte a aumentar la eficiencia sistémica del aparato productivo en estos países, a reducir la heterogeneidad estructural, a incentivar la demanda de empleo, a incrementar los ingresos laborales medios y a reducir las brechas salariales.

Anexo

Tabla A1. Composición del empleo en América Latina: incidencia de la informalidad laboral

<i>Categorías ocupacionales</i>	<i>Argentina</i>	<i>Bolivia</i>	<i>Brasil</i>	<i>Chile</i>	<i>Costa Rica</i>	<i>Ecuador</i>	<i>El Salvador</i>	<i>México</i>	<i>Paraguay</i>	<i>Perú</i>	<i>Uruguay</i>
No asalariados formales	5%	3%	2%	5%	4%	3%	2%	4%	3%	6%	4%
No asalariados informales	18%	36%	23%	21%	21%	30%	29%	16%	31%	31%	21%
Asal. formales en el sector formal	45%	15%	43%	51%	51%	26%	34%	30%	19%	27%	52%
Asal. informales en el sector formal	9%	16%	9%	9%	7%	14%	8%	20%	15%	12%	4%
Asal. formales en el sector informal	5%	0%	5%	4%	5%	2%	2%	3%	2%	2%	4%
Asal. informales en el sector informal	10%	16%	8%	4%	7%	14%	13%	19%	16%	10%	5%
Servicio doméstico formal	1%	0%	2%	2%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	4%
Servicio doméstico informal	6%	3%	6%	3%	4%	3%	4%	5%	9%	4%	5%
Trab. fliares sin remuneración	1%	10%	2%	0%	1%	6%	7%	4%	5%	6%	1%
<i>Empleo Total</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>
Empleo en el sector informal (incluye serv. doméstico)	41%	65%	46%	34%	39%	57%	56%	46%	63%	55%	40%
Empleo informal (incluye serv. doméstico)	44%	81%	47%	38%	40%	68%	62%	63%	76%	64%	36%
% Asal. informales en el empleo asalariado	33%	69%	31%	22%	24%	52%	41%	57%	65%	48%	19%

Fuente: elaboración propia con base en las encuestas a hogares

Tabla A2. Distribución de asalariados formales e informales en el sector formal e informal de la economía

	<i>Asalariados formales</i>		<i>Asalariados informales</i>	
	<i>Sector formal</i>	<i>Sector informal</i>	<i>Sector formal</i>	<i>Sector nformal</i>
Argentina	88.0	12.0	37.6	62.4
Bolivia	96.9	3.1	46.2	53.8
Brasil	84.6	15.4	38.4	61.6
Chile	89.1	10.9	57.7	42.3
Costa Rica	90.1	9.9	39.1	60.9
Ecuador	91.9	8.1	43.4	56.6
El Salvador	94.9	5.1	32.2	67.8
México	91.7	8.3	45.7	54.3
Paraguay	90.7	9.3	37.3	62.7
Perú	91.5	8.5	45.4	54.6
Uruguay	86.5	13.5	29.0	71.0

Fuente: elaboración propia con base en las encuestas a hogares

Tabla A3. Características del empleo informal en América Latina

Características	<i>Argentina</i>			<i>Bolivia</i>			<i>Brasil</i>		
	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total
Hombre	58%	60%	59%	61%	54%	55%	57%	56%	56%
Años de educación (promedio)	13.9	11.1	12.6	14.3	9.1	10.1	11.2	8.4	9.9
Edad (promedio)	39.7	39.7	39.7	39.9	35.8	36.5	36.2	38.0	37.0
Características	<i>Chile</i>			<i>Costa Rica</i>			<i>Ecuador</i>		
	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total
Hombre	61%	56%	59%	59%	57%	58%	60%	58%	58%
Años de educación (promedio)	13.4	11.0	12.6	11.2	8.2	10.0	13.5	9.0	10.4
Edad (promedio)	39.7	43.0	40.9	36.3	39.7	37.7	40.0	39.7	39.8
Características	<i>El Salvador</i>			<i>México</i>			<i>Paraguay</i>		
	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total
Hombre	58%	51%	54%	60%	60%	60%	64%	56%	58%
Años de educación (promedio)	11.8	6.5	8.5	11.8	8.2	9.5	13.1	8.9	9.9
Edad (promedio)	36.1	38.3	37.5	37.3	37.4	37.4	37.0	36.3	36.5
Características	<i>Perú</i>			<i>Uruguay</i>					
	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total			
Hombre	63%	50%	55%	54%	54%	54%			
Años de educación (promedio)	15.1	10.6	12.2	12.0	9.3	11.0			
Edad (promedio)	39.8	37.5	38.3	39.9	42.7	40.9			

Fuente: elaboración propia con base en las encuestas a hogares

Tabla A4. Ecuaciones de salarios. Método de Heckman en 2 etapas

<i>Argentina</i>	<i>Bolivia</i>	<i>Brasil</i>	<i>Chile</i>	<i>Costa Rica</i>	<i>Ecuador</i>
-0.423***	-0.267***	-0.280***	-0.257***	-0.206***	-0.412***
[0.0100]	[0.0318]	[0.00392]	[0.00519]	[0.0134]	[0.0124]
<i>El Salvador 2008</i>	<i>México</i>	<i>Paraguay</i>	<i>Perú</i>	<i>Uruguay</i>	
-0.210***	-0.260***	-0.275***	-0.246***	-0.325***	
[0.0114]	[0.00801]	[0.0276]	[0.0135]	[0.00873]	

Error estandar entre paréntesis

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Fuente: elaboración propia con base en las encuestas a hogares

Tabla A5. Ecuaciones de salarios. Método de Regresión por cuantiles condicionados

	q10	q25	q50	q75	q90
<i>Argentina</i>	-0.582***	-0.489***	-0.395***	-0.319***	-0.267***
	[0.0511]	[0.0268]	[0.0198]	[0.00187]	[0.00432]
<i>Bolivia</i>	-0.280***	-0.291***	-0.243***	-0.226***	-0.265***
	[0.0286]	[0.00213]	[0.0562]	[0.0272]	[0.0220]
<i>Brasil</i>	-0.651***	-0.348***	-0.231***	-0.181***	-0.136***
	[0.00117]	[0.00357]	[0.00149]	[0.000627]	[0.00724]
<i>Chile</i>	-0.477***	-0.261***	-0.134***	-0.121***	-0.126***
	[0.0173]	[0.00607]	[0.00440]	[0.00848]	[0.00654]
<i>Costa Rica</i>	-0.313***	-0.235***	-0.182***	-0.146***	-0.108***
	[0.0152]	[0.0108]	[0.00886]	[0.00706]	[0.0266]
<i>Ecuador</i>	-0.547***	-0.432***	-0.356***	-0.323***	-0.317***
	[0.0251]	[0.0107]	[0.00275]	[0.00658]	[0.0174]
<i>El Salvador</i>	-0.356***	-0.256***	-0.176***	-0.157***	-0.140**
	[0.0209]	[0.00676]	[0.0106]	[0.0191]	[0.0612]
<i>México</i>	-0.361***	-0.263***	-0.223***	-0.219***	-0.191***
	[0.0132]	[0.00336]	[0.00172]	[0.000227]	[0.00656]
<i>Paraguay</i>	-0.379***	-0.308***	-0.230***	-0.224***	-0.199***
	[0.0534]	[0.0625]	[0.0302]	[0.00854]	[0.0589]
<i>Perú</i>	-0.276***	-0.224***	-0.231***	-0.234***	-0.256***
	[0.0127]	[0.00248]	[0.00745]	[0.0117]	[0.00316]
<i>Uruguay</i>	-0.564***	-0.380***	-0.285***	-0.215***	-0.169***
	[0.0134]	[0.000716]	[0.000109]	[0.00819]	[0.0111]

Error estandar entre paréntesis

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Fuente: elaboración propia con base en las encuestas a hogares

Tabla A6. Descomposición de Oaxaca-Blinder

Descomposición	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Costa Rica	Ecuador
Diferencia promedio	-0.753***	-0.773***	-0.606***	-0.388***	-0.528***	-0.896***
	[0.0106]	[0.0300]	[0.00459]	[0.00623]	[0.0115]	[0.0106]
Efecto Características	-0.284***	-0.488***	-0.391***	-0.174***	-0.301***	-0.415***
	[0.0151]	[0.0324]	[0.00494]	[0.00568]	[0.0189]	[0.0165]
Efecto Retorno	-0.375***	-0.218***	-0.343***	-0.247***	-0.234***	-0.382***
	[0.0122]	[0.0658]	[0.00455]	[0.00556]	[0.0126]	[0.0178]
Efecto Interacción	-0.0948***	-0.0669	0.128***	0.0332***	0.00665	-0.0993***
	[0.0163]	[0.0679]	[0.00491]	[0.00498]	[0.0197]	[0.0222]
Descomposición	El Salvador 2008	México	Paraguay	Perú	Uruguay	
Diferencia promedio	-0.670***	-0.583***	-0.761***	-0.818***	-0.712***	
	[0.0104]	[0.00805]	[0.0247]	[0.0118]	[0.00982]	
Efecto Características	-0.448***	-0.339***	-0.529***	-0.610***	-0.369***	
	[0.0176]	[0.00774]	[0.0311]	[0.0148]	[0.0559]	
Efecto Retorno	-0.282***	-0.334***	-0.454***	-0.359***	-0.321***	
	[0.0184]	[0.0146]	[0.0961]	[0.0182]	[0.0100]	
Efecto Interacción	0.0601**	0.0903***	0.221**	0.150***	-0.0218	
	[0.0235]	[0.0145]	[0.0982]	[0.0203]	[0.0560]	

Error estandar entre paréntesis

* p<0.1, ** p<0.05, *** p<0.01

Fuente: elaboración propia con base en las encuestas a hogares

Bibliografía

- ADB (2012), *Asian Development Outlook 2012: Confronting rising inequality in Asia*, Manila: Asian Development Bank.
- Beccaria, L. y F. Groisman (2008), *Argentina desigual*, Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- y R. Maurizio (2011), «Explorando un enfoque de regulaciones laborales y protección social para América Latina», en *Revista de Economía Política de Buenos Aires (REPBA)*, Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, año 4, vols. 7 y 8.
- Cornia, A. (2012) «Inequality Trends and their Determinants: Latin America over 1990-2011», Documento de Trabajo, Helsinki: WIDER, n.º 2012/09.
- Damill, M. y R. Frenkel (2012) «Macroeconomic Policies, Growth, Employment, and Inequality in Latin America», Documento de Trabajo, Helsinki: WIDER, n.º 2012/23.
- Deviciente, F., F. Groisman and A. Poggi (2009), «Informality and poverty: Are these processes dynamically interrelated? Evidence from Argentina», Documento de Trabajo, Verona: ECINEQ, n.º 146.
- Husmanns, R. (2004), «Measuring the informal economy: from employment in the informal sector to informal employment», Documento de Trabajo, Ginebra: Policy Integration Department, OIT, n.º 53.
- Jütting, J. and J. de Laiglesia (eds.) (2009), *Is informal normal? Towards more and better jobs in developing countries*, París: Development Centre Studies, OECD.
- Keifman, S. and R. Maurizio (2012), «Changes in Labour Market Conditions and Policies. Their Impact on Wage Inequality during the Last Decade», Documento de Trabajo, Helsinki: WIDER, n.º 2012/14.
- Koenker, R. and G. Bassett (1978), «Regression Quantiles», *Econometrica*, Nueva York: New York University, vol. 46, n.º 1.
- Kucera, D. and L. Roncolato (2008), «Informal employment: two contested policy issues», *International Labour Review*, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo, vol. 147, n.º 4.
- Lustig, N. and L. Gasparini (2011), «The Rise and Fall of Income Inequality in Latin America», Documento de Trabajo, La Plata: CEDLAS, n.º 118.
- Maurizio, R. (2012), «Labour informality in Latin America: the case of Argentina, Chile, Brazil and Argentina», Documento de Trabajo, Manchester: Brooks World Poverty Institute, The University of Manchester, n.º 165/2012.
- (2013) «Labour formalization and declining inequality in Argentina and Brazil in the 2000s. A dynamic approach», mimeo.
- OIT (1972), *Employment, income and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*, Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- (1993), *Resolución sobre estadísticas de empleo en el sector informal*, Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- Tannuri-Pianto, M. and D. Pianto (2002) «Formal-informal earnings differentials in Brazil. A semi-parametric approach», Trabajo presentado en la Escuela de Economía, Fundación Getulio Vargas, São Paulo, 18 de julio.
- Tornarolli, L., D. Battistón, L. Gasparini and P. Gluzmann (2012) «Exploring trends in labor informality in Latin America, 1990-2010», Documento de Trabajo, La Plata: CEDLAS-IDRC, Argentina.
- Weller, J. y C. Roethlisberger (2011) «La calidad del empleo en América Latina», Serie Macroeconomía del Desarrollo n.º 110, CEPAL, Santiago de Chile.

