



**UNIVERSIDAD  
TORCUATO DI TELLA**

**UNIVERSIDAD TORCUATO DI TELLA**  
**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA**  
**MAESTRÍA EN ECONOMÍA APLICADA**

**El trabajador independiente argentino: evidencia sobre ingresos,  
transiciones y educación para 2004-2015**

Alumno: Lore Binayan, Diego Harutiun

Tutor: Ruffo, Hernán

Fecha: 31/05/2019

# El trabajador independiente argentino: evidencia sobre ingresos, transiciones y educación para 2004-2015

## Resumen

---

*El trabajo analiza la naturaleza del trabajador independiente argentino. Condicionado a un conjunto de controles, se encuentra que los trabajadores asalariados tienen un ingreso real 22% mayor por sobre los trabajadores independientes. También se encuentra que la mayoría de las transiciones desde asalariados a independientes se corresponden con personas que pierden el trabajo entre las encuestas. Al mismo tiempo, estas transiciones se dan en trabajadores con bajo nivel educativo y bajas habilidades empresariales. En función a esta caracterización, se observa que el trabajador independiente argentino promedio es un refugiado del desempleo más que un futuro exitoso emprendedor.*

Palabras Clave: emprendedor, asalariado, desocupado, ingresos.

## Contenido

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| INTRODUCCIÓN .....                 | 3  |
| REVISIÓN DE LA LITERATURA .....    | 4  |
| MÉTODOS .....                      | 7  |
| RESULTADOS .....                   | 10 |
| Composición de los resultados..... | 10 |
| Dinámica.....                      | 13 |
| Características no observadas..... | 20 |
| Transiciones involuntarias.....    | 21 |
| CONCLUSIONES .....                 | 23 |
| REFERENCIAS.....                   | 23 |
| APÉNDICE I .....                   | 26 |
| APÉNDICE II .....                  | 33 |

## INTRODUCCIÓN

En este trabajo se analizará el ingreso del trabajador independiente argentino y se lo contrastará contra el ingreso del asalariado, explicando la dinámica que subyace a la elección entre estos dos sectores. El objetivo de esta comparación radica en observar si el emprendedor argentino es “una suerte de Steve Jobs” o si es un desempleado encubierto, esto es una persona arrojada hacia el desempleo que se transforma en trabajador independiente para lograr su sustento económico. A partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), de publicación trimestral, construyo una base agregada para el período 2004 a 2015, emparejando las variables cuya publicación fueron modificadas durante el período. Con esto, me propongo replicar el trabajo de Montes Rojas (2010), que abarca el período 1995-2003, donde el autor halla una diferencia de ingresos en favor de los asalariados de alrededor del 8%, concluyendo que el emprendedor promedio argentino es un refugiado del desempleo. Mis resultados profundizan la conclusión de Montes Rojas, encontrando una diferencia de casi el triple de la hallada por él, generando una serie de disparadores para futuros trabajos, sobre todo los relacionados a políticas públicas y el tratamiento sobre los desempleados.

El concepto de emprendedor, en muchas ocasiones y sobre todo en América Latina, es utilizado en forma engañosa desde la política. La idea principal que proponen muchos políticos defensores de los emprendimientos es la de que generan trabajo y fomentan la innovación, generando así una mejora en la economía. Adicionalmente, el emprendedor sería una suerte de agente económico que combatiría la concentración empresarial, especialmente a los monopolios, combatiendo así las subas indiscriminadas de precios. Una frase emblemática de esto ha sido esbozada desde el gobierno del expresidente de Ecuador: “El Ecuador será el país de los 16 millones de emprendedores. El Ecuador del futuro es el Ecuador de la innovación, emprendedores que quieren tomarse el mundo. Su talento, el conocimiento y ganas de cambiar serán el combustible para arribar al Ecuador de las oportunidades”<sup>1</sup>. Particularmente en Argentina, en muchas ocasiones, se catalogó (en discursos políticos) a los denominados manteros (personas que ponen una manta en las veredas y se disponen a vender productos de bajo precio) como emprendedores<sup>2</sup>.

Si bien existen muchos emprendimientos exitosos (un claro ejemplo argentino es la web de MercadoLibre), la evidencia muestra que este no es el caso arquetipo. La mayoría de los emprendimientos latinoamericanos resultan ser de trabajo unipersonal y están poco calificados en cuanto a su nivel de educación. Esta conclusión es señalada en el Reporte de Economía y Desarrollo (RED, 2013) del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF): “Hay muchos emprendedores en América Latina, pero la mayoría de ellos manejan una escala pequeña y muestran bajo dinamismo en lo que respecta a la generación de nuevos puestos de trabajo. [...] alrededor de tres cuartos pueden ser catalogados como emprendedores de subsistencia, y solo un cuarto de ellos como emprendedores con potencial de crecer, los

---

<sup>1</sup> <https://www.educacionsuperior.gob.ec/rafael-correa-vamos-camino-hacia-la-consolidacion-de-la-matriz-productiva-basada-en-el-conocimiento-y-la-innovacion/>

<sup>2</sup> [https://tn.com.ar/politica/cristina-kirchner-y-el-trabajo-en-negro\\_76131](https://tn.com.ar/politica/cristina-kirchner-y-el-trabajo-en-negro_76131)

mismos que podrían generar más empleo e innovar para contribuir a aumentar la productividad”.

De este modo, hallamos una trampa sin salida para los emprendedores latinoamericanos: personas desempleadas buscan un empleo formal, cuando no lo consiguen realizan un emprendimiento en el que no logran aumentar su escala, estancan la productividad y con ello el crecimiento económico y esta meseta no genera la apertura de nuevas oportunidades laborales. Así el círculo se retroalimenta permanentemente a la espera de algún shock que genere un paliativo al mismo. Sin embargo, hay que destacar el contraste sobre los períodos estudiados por Montes Rojas y el del presente trabajo: Montes Rojas analiza un período que incluye a una de las crisis económicas argentinas más grandes de su historia mientras que el de este trabajo se corresponde con el período post devaluación que tuvo un fuerte crecimiento del PBI argentino. Entonces, cabría la pregunta de por qué se genera esta profundización de la diferencia siendo que el PBI ha crecido sostenidamente. Como es señalado en RED (2013): “Las causas detrás de este fenómeno de entrada masiva en la microempresarialidad son la falta de oportunidades asalariadas reales y los bajos niveles de empleabilidad (baja productividad laboral) de muchos microempresarios”. Donde los motivos son variados, y van desde problemas de información y sistemas impositivos hasta problemas culturales: “Asimismo, la incapacidad de los Estados de la región para establecer un sistema de impuestos y de provisión de protección social que mejore el atractivo de las posiciones asalariadas puede estar interfiriendo en estas decisiones ocupacionales, promoviendo así la entrada al autoempleo o a la formación de microempresas de escaso potencial de desarrollo. [...] lo que sucede con algunos jóvenes que viven en entornos con muchos microempresarios y que, debido a esto, subestiman las ganancias de otras posibles ocupaciones al desconocer la existencia de mejores oportunidades laborales”.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. En la siguiente sección se realizará una revisión de la literatura referida a los conceptos de emprendedor, trabajo decente y segmentación del mercado laboral. Luego se presentará el modelo principal para la estimación de los ingresos donde se expondrán los controles a utilizar en las distintas estimaciones del trabajo. A continuación presentaremos los resultados principales del trabajo distinguiendo la composición de los resultados, la dinámica de los trabajadores independientes, las características no observadas y las transiciones involuntarias. Finalmente, se presentarán las conclusiones del trabajo.

## **REVISIÓN DE LA LITERATURA**

En esta sección nos ocuparán tres conceptos fundamentales para entender el desarrollo y las conclusiones de este trabajo: el concepto de emprendedor, el concepto de informalidad y trabajo decente y, finalmente, el concepto de segmentación del mercado laboral.

El concepto de emprendedor resulta uno de los más intrigantes pero a la vez imprecisos en cuanto al sujeto económico (Baumol 1968). Como citan Wennekers et al. (2002): “La medida y comparación del nivel de emprendedurismo para diferentes períodos del tiempo es complicada porque no existe ni una definición universal de emprendedurismo ni un conjunto

de indicadores para definirlo”. Estos autores, al mismo tiempo, señalan que la definición de emprendedor depende de la dimensión que se desea analizar. En este sentido, Peneder (2009) compila las definiciones más habituales y utilizadas por la literatura, identificando tres bloques conceptuales: según la función, según el comportamiento y según el status ocupacional de los emprendedores. En referencia a la primera dimensión, el emprendedor puede resultar un factor de equilibrio o desequilibrio en los mercados, influyendo sobre la coordinación de los mercados, la difusión de la tecnología o la generación de innovaciones (Hayek, 1945 y Kirzner, 1997; Schultz, 1975; Schumpeter, 1934). La idea es que el emprendedor se caracteriza por ser una persona ambiciosa, catalizadora del crecimiento económico, la creación del empleo y la competitividad nacional (Audretsch, 2003). Por otro lado, la arista referida al comportamiento destaca al emprendedor como una persona que busca explotar nuevas oportunidades dejando en segundo plano a la ambición y la innovación. Los emprendedores están dispuestos a tomar riesgos para aprovechar una oportunidad latente en el mercado. Finalmente, el tercer bloque focaliza en el emprendedor a una persona que administra su propio negocio trabajando como cuentapropista, relegando las consideraciones sobre la función, actitud o antigüedad de las empresas (Gasparini et al., 2012). Así, el concepto se vuelve binario, siendo trabajador por cuenta propia (con o sin empleados) o no. Lo destacable de esta definición es que no necesariamente es consistente con las primeras dos acepciones: no necesariamente es ambicioso ni busca explotar oportunidades. Gasparini et al. (2012) destaca que, si bien sería ideal poder estudiar cuantitativamente según las primeras dos definiciones, basándonos en las encuestas de hogares (en nuestro caso la EPH) resulta imposible identificar según las características inherentes a aquellas definiciones. De esta manera, el presente trabajo estará gobernado por esta última definición, aunque más adelante podremos distinguir si la misma surge de una decisión voluntaria o involuntaria del trabajador, desembocando en conclusiones sobre si el emprendedor es un desocupado arrojado al trabajo independiente o si es un agente económico dominado por la ambición de nuevos desafíos.

Por último, me parece interesante mencionar la categorización que realiza Montes Rojas (2010) sobre el concepto de emprendedor. En primer lugar, el autor señala que el concepto de emprendedor no es, particularmente, un concepto de interés para la lucha de clases propuesta por Marx. En segundo lugar, y más relacionado a este trabajo, expone la visión neoclásica sobre la naturaleza del emprendedor como un tomador de riesgo. Para ello cita una versión estática esbozada por Lucas (1978) donde los individuos tienen una dotación dada y conocida de capacidades de emprendedurismo y donde los que tienen altos niveles de esta dotación se vuelven emprendedores mientras que el resto resultan ser asalariados. También toma una versión expuesta por Jovanovic (1982), que agrega dinámica al trabajo de Lucas, donde los individuos tienen una vaga idea sobre sus habilidades emprendedoras y las desarrollan y aprenden iniciando un emprendimiento; en el largo plazo, los mejores sobreviven. Adicionalmente, toma las versiones donde el cuentapropista (o micro-emprendedor) recibe en promedio un ingreso menor que los asalariados revelando una preferencia por ser un trabajador independiente o por ser “su propio jefe” (Blanchflower et al. 1998; Blanchflower 2000; Hamilton 2000). De este modo, transformarse en microemprendedor es visto como una decisión voluntaria óptima de aquellos que tienen habilidades emprendedoras y sacrifican ingreso y estabilidad por un trabajo independiente. Es por toda esta categorización que Montes Rojas (2010), a partir de la evidencia, rechaza la visión neoclásica sobre los

emprendedores para sostener que la dinámica de los microemprendedores se corresponde con el proceso de acumulación de capital propio de países periféricos. Si bien, esta no es la tesis principal de nuestro trabajo, será una conclusión desprendible al final del mismo.

Siguiendo con lo propuesto para la sección, otro concepto clave es el de trabajo informal incluido en la definición de trabajo decente. En un exhaustivo trabajo de Mónica Jimenez para CEDLAS (2011), la autora sostiene que “Aunque la informalidad es ampliamente reconocida como un fenómeno complejo, multicausal y heterogéneo, no existe consenso entre los autores en las formas de concebir y de medir el fenómeno”. El concepto de informalidad, de esta manera, fue mutando y evolucionando, intentando acercarse a un cierto consenso. Por la década de los 70, la OIT (Organización Internacional del Trabajo) acuñó el término de “sector no estructurado”. Luego, el mismo, mutó al de “sector informal”. Ahora bien, este mismo término tan utilizado por todos ya es considerado inadecuado y limitado “para capturar el proceso de informalización del empleo de los últimos años y para reflejar los aspectos dinámicos, heterogéneos y complejos de un fenómeno que trasciende los límites de un sector”. Ya no alcanza con señalar a trabajadores de empresas informales para reflejar la multiplicidad de formas que reviste la informalidad laboral. A partir de ello, la OIT (2002) define al empleo informal como el conjunto de puestos de trabajo informales desarrollados tanto en empresas formales como informales. Entonces, propone el término de “economía informal” para el conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades productivas, incluyendo tanto las relaciones de producción como las relaciones de empleo; esto no implica eliminar el término “sector informal” sino incluirlo en el de “economía informal”. Según Tokman (2009), con este nuevo enfoque conceptual, el empleo puede ser analizado desde el tipo de trabajo o desde el tipo de unidad de producción, incluyendo empresas del sector formal, del sector informal y a los hogares. A partir de esta nueva dimensión conceptual, vemos que el simple hecho de ser un trabajador registrado es condición necesaria pero no suficiente para tener un empleo con calidad laboral. En consecuencia, se incorpora la definición de Trabajo Decente (TD) para poder analizar la situación de quienes se encuentran en la economía informal; la misma se analiza en términos de déficit de trabajo decente (OIT, 2002). Este concepto tiene un carácter multidimensional, más precisamente cuatro dimensiones, donde se incluye la participación del trabajo y el empleo en la economía y la comunidad, los derechos fundamentales del trabajo donde no sólo se incluyan los derechos laborales básicos sino también una base sobre la cual se puedan fundar y construir otros derechos y capacidades, protección sobre los diferentes riesgos y contingencias que surjan en el trabajo y, finalmente, respaldar el derecho de asociación y participación en el dialogo social. En efecto, podemos apreciar que el tradicional concepto de “sector informal” se termina incluyendo en el de “economía informal” y este mismo se termina midiendo en términos de déficit de trabajo decente. Ahora bien, todas estas nuevas acepciones tal vez no nos sean tan útiles en términos de la evidencia que nos pueda brindar la EPH, ni es el objetivo de este trabajo realizar una medida del déficit de trabajo decente. Sin embargo, el trabajo decente nos brinda un marco conceptual para analizar cómo un trabajador registrado puede representar un caso de déficit de trabajo decente dentro de la economía agregada. Todo esto lo podremos apreciar mejor más adelante cuando veamos los resultados del modelo. De cualquier manera, el concepto de trabajo decente nos introduce al último concepto que busco exponer que es el de segmentación del mercado de trabajo.

Referirse a la segmentación del mercado de trabajo no implica aislamiento o falta de transiciones sino persistentes diferencias en salarios o preferencias. Esta persistencia puede deberse a diversos factores: problemas de información, excesivas regulaciones, deficiencia en el capital humano, etc. La segmentación no necesariamente se da entre formales e informales. Pueden existir múltiples segmentaciones, incluso dentro del mercado formal. Es por esto que se expusieron tanto los conceptos de emprendedor como el de informalidad y trabajo decente. Un mercado segmentado es, en muchas ocasiones, una garantía de presencia de déficit de trabajo decente. Trabajos seminales como los de Kerr (1954) y Doeringer et al. (1971), presentaban una estructura del mercado dual en cuanto a trabajadores del sector primario y secundario, donde existen importantes diferencias estructurales que implican mecanismos de determinación salariales distintos. Otro trabajo seminal fue el de Lewis (1954), donde el sector urbano industrializado convive con un sector rural. Los trabajadores rurales buscan migrar hacia el sector urbano en búsqueda de mejores condiciones pero allí existen salarios por encima del valor que equilibra el mercado, generándose racionamiento del empleo por razones institucionales. En línea con la tesis de Harris y Todaro (1970), los que migran no encuentran trabajo en el sector urbano quedando como alternativa el trabajo informal en el sector urbano. Así queda desarrollado el empleo informal en un sector urbano que se presentaba, en principio, como más ventajoso que el rural. Según Fields (1975), el trabajador aceptará condiciones inferiores a las predominantes en el sector formal. En contraposición a esta segmentación residual en favor del mercado informal, se encuentra otro trabajo seminal realizado por Roy (1951) donde se propone la convivencia de múltiples sectores a los que los trabajadores se asignan según sus ventajas comparativas. De esta manera, el sector informal es elegido voluntariamente por los trabajadores al ponderar los costos privados y los beneficios de operar informalmente. Asimismo, trabajos más recientes señalan una segmentación dentro del mismo mercado informal: allí existen trabajadores que voluntariamente permanecen informales y otros que son arrojados desde el sector formal (Fields 2004; Günther y Launov, 2007).

Cerrando esta sección conceptual y de revisión de literatura, podemos apreciar cómo quedan relacionados los conceptos de emprendedor, trabajo informal, trabajo decente y segmentación del mercado de trabajo. En lo que resta, veremos la evidencia empírica para la Argentina durante el período 2004-2015 y de allí se desprenderá cómo estos conceptos se aplican a las conclusiones.

## MÉTODOS

Los datos provienen de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) realizada por el INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos). La encuesta comenzó a realizarse de manera regular desde principio de los 70 para el área del Gran Buenos Aires. Luego fueron incorporándose nuevos centros urbanos a la muestra, volviéndola más representativa. Actualmente, la encuesta cubre todos los principales centros urbanos del país. Por su parte, con respecto al muestreo de los hogares, originalmente se realizaban dos ondas al año. La metodología actual incluye un relevamiento trimestral, pasando a una modalidad continua. De este modo, los hogares son entrevistados a lo largo del año e ingresan en la muestra por dos

trimestres consecutivos, se retiran durante el mismo tiempo y luego, regresan durante otros dos trimestres consecutivos. Así, tenemos un 50% de muestra común entre un trimestre y el siguiente así como entre un trimestre y el mismo del año siguiente. Este esquema nos permite observar un hogar a lo largo de un año y medio como en el caso de la EPH puntual. Un potencial problema de esta rotación es el sesgo por *attrition* (desgranamiento). Dado el largo período estudiado y el gran tamaño de la muestra total, supondremos que éste no tendrá un efecto lo suficientemente significativo como para justificar la aplicación de algún método de corrección para el sesgo de selección.

Como ya se mencionó, para llevar a cabo el presente trabajo se utilizan los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) de Argentina, restringiéndolos para los individuos entre 18 y 65 años, es decir tomando a los individuos, generalmente, activos económicamente; el período analizado es desde el 2004 hasta el segundo trimestre, inclusive, del 2015<sup>3</sup>. El método de estimación será una regresión por mínimos cuadrados ordinarios (*pooled OLS*) donde la estimación de la varianza, en caso de errores no esféricos, será por Clusters a nivel aglomerado y por año. La razón de esta elección y la no aplicación de una estimación por efectos fijos es el alto costo que representa la estimación del componente fijo dada la cantidad de individuos de la muestra. Los grados de libertad a perder son demasiados y el test de significatividad individual podría verse afectado. En ese caso, es preferible controlar por una variable dummy (dicotómica) para cada onda anual y una variable dummy para cada aglomerado, generando una situación similar a una transformación *one way* pero que a la vez nos permitirá contar en nuestro modelo con algunas otras variables dummies. La ecuación a estimar será la siguiente:

$$\ln\left(\frac{W}{P}\right) = \beta_0 + \beta_1 * asalariado + \beta_2 * DNed + \beta_3 * edad + \beta_4 * (edad^2) + \beta_5 * educ + \beta_6 * (educ^2) + \beta_7 * hombre + \beta_8 * jefedehogar + \beta_9 * estatal + \beta_{10} * DAglomerado + \beta_{11} * DOndaAnual$$

Con las correspondientes ponderaciones de la EPH y sin tener en cuenta los ingresos imputados. La variable dependiente es el logaritmo natural del ingreso real por hora. Las variables exógenas son:

- Asalariado: variable dummy que toma valor igual a la unidad en caso de que el encuestado desarrolle su actividad en relación de dependencia.
- DNed: variables dummies para cada nivel de educación según la EPH. Existe una variable dummy para cada nivel según lo haya completado o no.
- Edad: edad del encuestado. La variable siguiente representa el mismo valor pero elevado al cuadrado.
- Educ: nivel educativo medido en años de estudio. La construcción de esta variable se realiza imputando los años de educación a partir del comienzo de la escuela primaria. Por ejemplo, una primaria completa sería un valor de la variable igual a 7, una

---

<sup>3</sup> No se cuenta con datos para el 3º trimestre de 2007 por cuestiones administrativas y gremiales del INDEC.



secundaria completa sería igual a 12. La variable siguiente representa el mismo valor pero elevado al cuadrado.

- Hombre: variable dummy que toma valor igual a la unidad en caso de que el encuestado sea de sexo masculino.
- Jefe de Hogar: variable dummy que toma valor igual a la unidad en caso de que el encuestado sea el/la jefe/a del hogar.
- Estatal: variable dummy que toma valor igual a la unidad en caso de que el trabajador se desempeñe en el Estado.
- DAglomerado: variables dummies para cada aglomerado contemplado en la EPH.
- DOndaAnual: variables dummies para cada onda anual analizada.

De este modo, a partir de nuestro modelo podremos estimar el diferencial que obtiene un asalariado en relación a un trabajador independiente y, a partir de allí, obtener conclusiones. Luego de realizar estas estimaciones, buscaré analizar el crecimiento de los ingresos en los individuos analizados. Para ello, se toma la diferencia entre los logaritmos de los ingresos en cada onda anual y, en lugar de tomar asalariados contra independientes, se crearán variables dummies para cada transición: aquellos que comienzan como asalariados y continúan asalariados a la siguiente onda anual, aquellos que con idéntico comienzo transitan hacia el trabajo independiente, aquellos que comienzan desde este último estado y transitan hacia el trabajo asalariado y, dejando como categoría base, a los que comienzan como independientes y siguen en la misma categoría de ocupación en la onda anual siguiente. De este modo, podremos ver cuál es la transición más ventajosa, en términos de crecimiento de los ingresos, entre las distintas ondas anuales. En todos los casos, se mantienen las observaciones sin ingresos imputados en ambas ondas anuales.

En cuanto a los modelos probit de entrada al trabajo independiente y salida desde el mismo, el concepto implícito para ambos casos es el de una Cadena de Markov. En el primer caso, tomamos aquellos individuos que comienzan como trabajadores asalariados y observamos los determinantes en el camino a permanecer en el mismo estado o transitar hacia el trabajo independiente entre las ondas anuales. El mismo proceso, en el sentido contrario, para la estimación de las salidas desde el trabajo independiente. En los dos casos, existe una potencial endogeneidad en las transiciones dadas las habilidades emprendedoras no observadas. Para solucionar este problema utilizaremos como instrumentos el ingreso del período de partida y un indicador si el individuo pierde el trabajo entre las encuestas. La decisión sobre los instrumentos se basa en las variables disponibles en la EPH. En estas estimaciones, los controles adicionales serán por tamaño de la firma, industria, año y región. La decisión sobre estos controles adicionales y los incluidos en las estimaciones de los ingresos se deben, exclusivamente, a mantener la metodología establecida en Montes Rojas (2010).

Un párrafo aparte merece la confección del índice de precios para deflactar los salarios. Dada la poca credibilidad que generó este índice a partir del 2007 se procedió a realizar un emparejamiento entre tres series. La primera se tomó de los datos del INDEC, base 2008, hasta el mes de abril del 2007. La segunda serie se tomó del IPC confeccionado por la provincia de

San Luis y continúa la anterior hasta junio de 2012. A partir de julio de ese año, utilizamos el índice realizado por la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), base julio de 2011 a junio de 2012, hasta el final del período estudiado, siendo esta última la base del deflactor utilizado en el trabajo. De este modo, se pudo lograr un índice de precios armonizado y que fuera un reflejo más cercano a lo ocurrido por esos años. Esto es fundamental para no sobreestimar los ingresos reales de los individuos de la muestra analizada.

## RESULTADOS

### *Composición de los resultados*

La Tabla 1 presenta datos estadísticos descriptivos de relevancia, comparando asalariados contra independientes. Podemos observar que alrededor del 22% de la muestra se desempeña en forma laboralmente independiente mientras que el resto lo hace en forma asalariada. Los primeros son mayores en edad que los segundos pero con menor nivel de educación. Otro hecho a destacar es que la distribución de educación sobre los asalariados está más corrida hacia la derecha, siendo más propensos a terminar la escuela secundaria y con mayor participación sobre la educación universitaria. Las dispersiones en la educación son mayores para los independientes pero se destaca, sobre todo, la dispersión sobre los ingresos que estos presentan. Todo indica que las personas que desarrollan su actividad en forma independiente surgen de los estratos más bajos de la sociedad y reflejan una gran variabilidad dentro de la categoría. Adicionalmente, los datos sugieren, en principio, una segmentación entre estos mercados.

Tabla 1. Descripción de los Datos

|   | Independientes    | Asalariados      |
|---|-------------------|------------------|
| % personas que trabajan (independientes + asalariados=100%)   | 22.48%            | 77.52%           |
| Edad  | 43.47 (11.95)     | 37.68 (11.99)    |
| Años de Educación   | 11.07 (4.03)      | 11.48 (3.76)     |
| Sin Instrucción   | 0.55%             | 0.34%            |
| Primaria Incompleta   | 6.22%             | 4.26%            |
| Primaria Completa   | 21.93%            | 18.33%           |
| Secundaria Incompleta   | 16.93%            | 16.70%           |
| Secundaria Completa   | 23.08%            | 24.79%           |
| Universidad Incompleta  | 11.67%            | 14.59%           |
| Universidad Completa  | 19.61%            | 21%              |
| Ingreso Real por Hora (Base 7/2011-6/2012=100)                | 0.18 (0.31)       | 0.19 (0.16)      |
| Promedio horas semanales trabajadas en la ocupación principal | 44.97 (18.81)     | 41.20 (15.25)    |
| Crecimiento Anual del Ingreso por Hora                        | 37.02% (2048.51%) | 20.14% (139.75%) |
| Porcentaje de Jefes de Hogar                                  | 59.35%            | 47.55%           |
| Porcentaje de Hombre  | 66.63%            | 55.75%           |

Nota: Desvíos estándar en paréntesis. Fuente: EPH 2004-2015, INDEC.

La Tabla 2 muestra la distribución de los trabajadores según el tamaño de la firma. Aquellos trabajadores que se desempeñan por cuenta propia (único trabajador en la firma) representan el 60% de los trabajadores que no están en relación de dependencia. Casi el 94% de los trabajadores independientes realizan su actividad en una firma que tiene cinco o menos trabajadores. Según diversos estudios (por ejemplo CAF, 2013), desempeñarse en una firma de cinco o menos trabajadores representa una participación en la economía informal pudiendo catalogarse a estos trabajadores como informales. Por su parte, los asalariados del sector privado que trabajan en firmas de cinco o menos trabajadores representan poco más del 25% del sector. Casi la mitad de los asalariados del sector privado trabajan en firmas de 25 o menos trabajadores. La conclusión principal de estos datos, es que el sector de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) representa un alto porcentaje de la absorción del trabajo argentino. Este es un hecho estilizado para la región latinoamericana. La tabla ampliada sobre el tamaño de las firmas, según la clasificación de la EPH, puede consultarse en el apéndice (Tabla A1).

Tabla 2. Independientes y Asalariados por Tamaño de la Firma

| Tamaño  | Independientes | Asalariados | Asalariados<br>(Sector Privado) |
|---------|----------------|-------------|---------------------------------|
| 1       | 60.41%         | 1.16%       | 1.49%                           |
| 2-5     | 33.46%         | 18.72%      | 23.81%                          |
| 6-10    | 2.99%          | 10.62%      | 12.24%                          |
| 11-25   | 1.27%          | 10.45%      | 10.56%                          |
| 26-40   | 0.39%          | 7.30%       | 6.42%                           |
| 41-100  | 0.26%          | 9.62%       | 8.32%                           |
| 101-200 | 0.10%          | 6.18%       | 5.25%                           |
| 201-500 | 0.05%          | 6.33%       | 4.81%                           |
| 501-    | 0.02%          | 8.55%       | 5.30%                           |
| Ns/Nr   | 1.05%          | 21.07%      | 21.80%                          |
| Total   | 100.00%        | 100.00%     | 100.00%                         |

Fuente: EPH 2004-2015, INDEC.

Para terminar esta sección sobre la descripción de los datos, en la Tabla 3 podemos apreciar los porcentajes según el rubro de la actividad. Los trabajadores independientes concentran su actividad en cuatro rubros: comercio mayorista y minorista junto con reparaciones de autos y motos, construcción, industria manufacturera y actividades profesionales. Estos cuatro rubros representan casi el 72% del trabajo independiente mientras que para los asalariados representan casi el 40%. Al mismo tiempo, la dispersión de los porcentajes es más suave en el caso de los asalariados que sobre los independientes, y se destacan mayor cantidad de actividades, entre las cuales se encuentra la administración pública. Nuevamente cabe destacar la propensión a la informalidad en ciertos rubros: las manufacturas, las reparaciones y el comercio suelen ser actividades de rápida inserción para los informales dado que no acarrear mayores riesgos laborales ni grandes inversiones para su comienzo. Adicionalmente, estos rubros son más propios del oficio donde podemos pensar en un aprendizaje más rápido, el cual, en muchas ocasiones, viene desde un familiar o conocido.

Tabla 3. Independientes y Asalariados por Actividad

| Industria  | Independientes | Asalariados | Total  |
|--|----------------|-------------|--------|
| Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca   | 1.49%          | 0.74%       | 0.91%  |
| Explotación de Minas y Canteras  | 0.04%          | 0.52%       | 0.41%  |
| Industria Manufacturera  | 12.62%         | 14%         | 13.69% |
| Suministro de Electricidad, Gas, Vapor y Aire Acondicionado  | 0.05%          | 0.50%       | 0.40%  |
| Suministro De Agua; Alcantarillado, Gestión de Desechos y Actividades de Saneamiento   | 0.31%          | 0.39%       | 0.37%  |
| Construcción   | 16.11%         | 6.64%       | 8.77%  |
| Comercio al por Mayor y al por Menor; Reparación de Vehículos Automotores y Motocicletas   | 32.72%         | 14.41%      | 18.54% |
| Transporte y Almacenamiento  | 5.33%          | 5.89%       | 5.76%  |
| Alojamiento y Servicios de Comidas   | 3.36%          | 3.58%       | 3.53%  |
| Información y Comunicación   | 1.00%          | 1.93%       | 1.72%  |
| Actividades Financieras y de Seguros   | 0.59%          | 2.43%       | 2.02%  |
| Actividades Inmobiliarias  | 0.80%          | 0.46%       | 0.54%  |
| Actividades Profesionales, Científicas y Técnicas  | 10.16%         | 4.83%       | 6.04%  |
| Actividades Administrativas y Servicios de Apoyo   | 1.33%          | 1.60%       | 1.54%  |
| Administración Pública y Defensa; Planes de Seguro Social Obligatorio  | 0.05%          | 10.85%      | 8.42%  |
| Enseñanza  | 2.33%          | 9.67%       | 8.02%  |
| Salud Humana y Servicios Sociales  | 3.79%          | 7.86%       | 6.94%  |
| Artes, Entretenimiento y Recreación  | 1.88%          | 2.12%       | 2.06%  |
| Otras Actividades de Servicios   | 5.39%          | 1.78%       | 2.59%  |
| Actividades de los Hogares como Empleadores de Personal Doméstico; Actividades de los Hogares como Productores de Bienes o Servicios para Uso Propio | 0.55%          | 9.51%       | 7.49%  |
| Actividades de Organizaciones y Organismos Extraterritoriales  | 0.10%          | 0.28%       | 0.24%  |
| Total  | 100%           | 100%        | 100%   |

Fuente: EPH 2004-2015, INDEC.

Vista la composición de los datos, podemos observar las diferencias en los ingresos condicionadas a los controles expuestos en el modelo poblacional (ver apéndice Tabla A2). Según la Tabla 1, casi ni existen diferencias sobre los ingresos entre trabajadores independientes y asalariados aunque la variabilidad en los primeros es mayor. Sin embargo, cuando controlamos por las características observables de nuestro modelo, las diferencias no son despreciables. Haciendo foco en nuestra variable de interés, la variable dummy para los asalariados, vemos que para la muestra total los asalariados tienen un ingreso condicional real 22% mayor al de los trabajadores independientes. Esta diferencia se ensancha llegando casi al 28% si tomamos a los trabajadores independientes sin empleados en su firma (cuentapropistas), es de 18% si tomamos a los trabajadores independientes que se desempeñan en firmas con entre 2 y 5 trabajadores y marca un quiebre para las firmas que tienen más de 5 trabajadores donde el signo del coeficiente se transforma en negativo mostrando que estos emprendedores ganan alrededor de 37% más que los asalariados de la muestra. En todos los casos, el coeficiente asociado a la variable de interés es estadísticamente significativo.

Teniendo en cuenta la marcada preponderancia de las firmas pequeñas en la muestra de los trabajadores independientes, podríamos concluir que el sector tiene ingresos (condicionados) menores. No obstante, si pensamos en la hipótesis neoclásica sobre que los trabajadores independientes ganan menos por una preferencia a ser “su propio jefe”, probablemente no estaríamos dando la mejor justificación. CAF (2013) sugiere la hipótesis sobre malos emparejamientos (matching) entre empresas y trabajadores por problemas de coordinación, pero también propone una mala evaluación de los trabajadores sobre los beneficios de un trabajo asalariado formal. De cualquier forma, dejando de lado estas hipótesis y teniendo en cuenta que los trabajadores independientes trabajan en promedio más horas que los asalariados, la evidencia sugiere una dualidad entre ambos mercados. En este sentido, también podríamos pensar en la posibilidad sobre que existan salarios en el mercado de los asalariados por encima del valor de equilibrio debido, por ejemplo, a variadas regulaciones que no permitan la absorción de mayor cantidad de trabajadores, terminando éstos en el sector de independientes. Algo de esto analizaremos más adelante cuando hablemos de transiciones voluntarias y características no observadas.

Por último, es interesante comparar estos resultados con los obtenidos por Montes Rojas. En su trabajo, los coeficientes son de 8.3%, 13.7%, 4,1% y -49% (todos estadísticamente significativos), respectivamente. Claramente, podemos observar un empeoramiento de los ingresos condicionados en los trabajadores independientes: en todos los casos las diferencias se agrandaron en favor de los trabajadores asalariados, incluyendo el signo negativo de la regresión para las firmas más grandes. De alguna manera, podemos destacar en este proceso una profundización de un aspecto estructural de nuestra economía, a pesar de haber vivido años de bonanza económica. Teniendo en cuenta que en su muestra el 96% de los trabajadores independientes se desempeñan en firmas de hasta 5 empleados (inclusive) y que en nuestro caso esa proporción es de casi el 94%, tenemos pocos motivos para pensar en un escenario laboral distinto entre los trabajos.

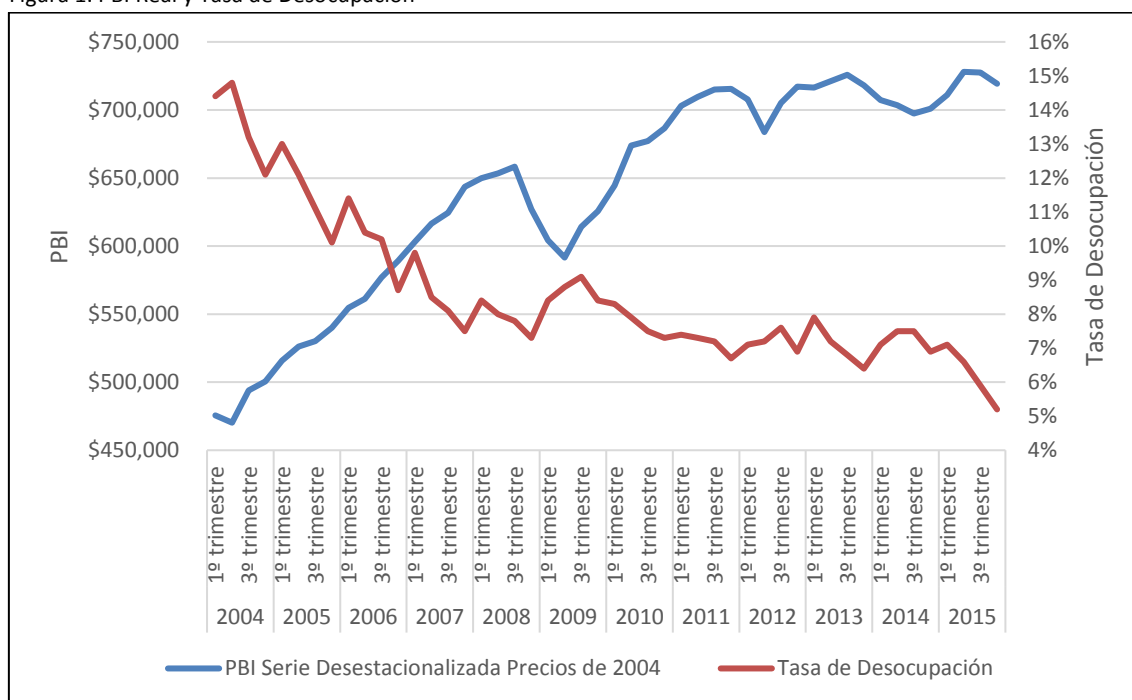
### *Dinámica*

Ahora bien, podríamos pensar en base a los datos que los trabajadores prefieren ser independientes dado que el crecimiento de su ingreso real es mayor al de los asalariados (Tabla 1). Si replicáramos el modelo en cuanto al crecimiento anual de los ingresos (Tabla A3) veríamos que este resultado descriptivo no resulta tan robusto. Según los resultados de esta regresión el trabajador independiente no necesariamente estaría sacrificando un mayor ingreso real (condicionado) por un mayor crecimiento anual de sus ingresos. Para observar esto, tomamos las cuatro transiciones posibles, dentro de cada onda anual, sobre los trabajadores ocupados, dejando como categoría base a aquellos que parten desde el trabajo independiente y terminan en esta misma categoría. Para la muestra total, los que permanecen asalariados crecen un 1% más por sobre los que permanecen independientes, los que transitan desde el trabajo asalariado al trabajo independiente tienen un crecimiento 6% menor que los que permanecen independientes y los que transitan desde el trabajo independiente al asalariado crecen un 11% más por sobre los que permanecen independientes. Estas mismas observaciones pueden analizarse para cada columna de la Tabla A3. En general, se observa que

la transición más desventajosa es desde el trabajo asalariado al trabajo independiente. La excepción de este resultado se manifiesta en los trabajadores independientes en firmas de más de cinco trabajadores. Por su parte, en las cuatro columnas se puede apreciar que la transición resulta positiva en cuanto a crecimiento de los ingresos para los que transitan desde el trabajo independiente hacia el trabajo asalariado, con la excepción de los independientes en firmas con más de 5 trabajadores. Es interesante observar que comparando los casos de permanencia en el mismo sector, el caso donde permanecer asalariado no resulta ventajoso en cuanto a crecimiento de ingresos corresponde a los cuentapropistas. Sin embargo, este coeficiente debe ser interpretado con cuidado. Es probable que muchos cuentapropistas tengan efectivamente un buen crecimiento de sus ingresos pero partiendo desde niveles bajos. Pudimos observar en los resultados anteriores que la diferencia de sus ingresos contra los asalariados es la más grande, en favor de estos últimos.

No obstante, si volvemos a tener en cuenta el tamaño de las firmas en el sector independiente, la evidencia vuelve a sugerir una segmentación entre ambos sectores. Por otro lado, la visión neoclásica podría explicar esto en base a la mayor volatilidad de los ingresos en los independientes en el sentido de una mayor aceptación de riesgo. Sin embargo, esto no implica que acepten un menor crecimiento en sus ingresos, volviendo a reforzar la hipótesis sobre la segmentación.

Figura 1. PBI Real y Tasa de Desocupación



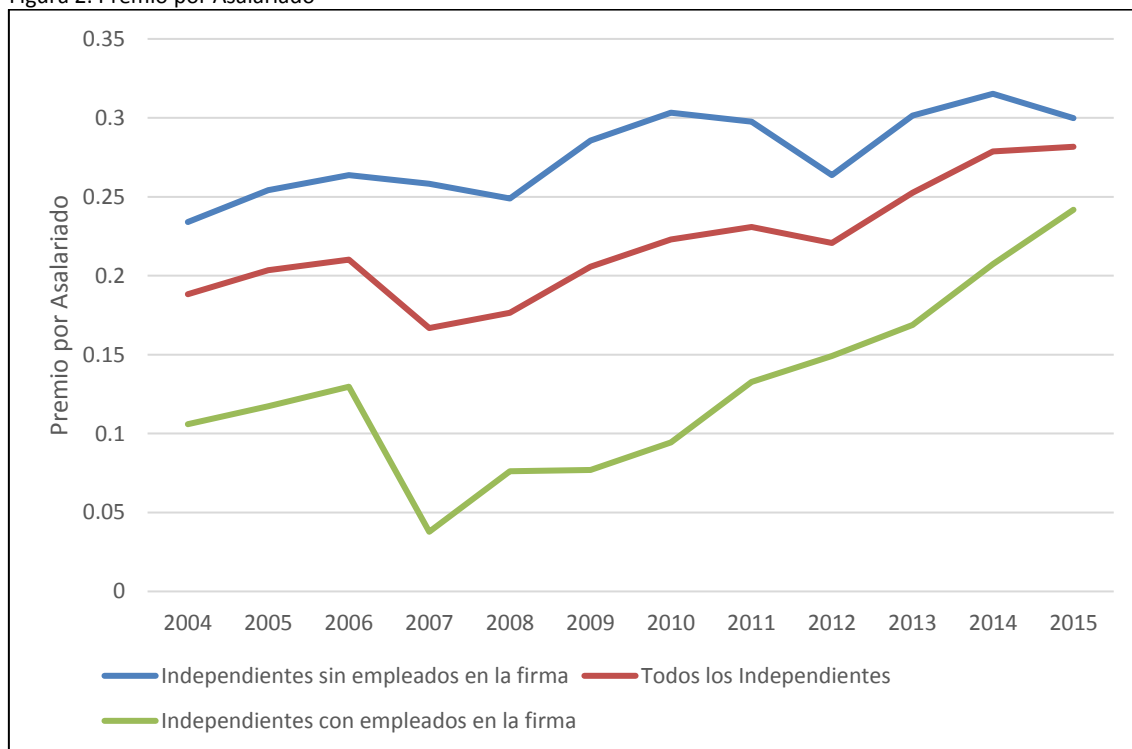
Fuente: INDEC.

Introduciéndonos en la dinámica de cada sector, podemos comenzar viendo la evolución de la economía argentina durante el período. La Figura 1 nos muestra la evolución del PBI argentino junto con la tasa de desocupación. El primero muestra un sostenido crecimiento aunque con un relativo quiebre asociado a la crisis de 2008 en los Estados Unidos. Por su parte, la tasa de desocupación muestra, también, una sostenida caída donde la crisis del 2008 también se manifiesta en una suba del 2%, aunque transitoria. Como se mencionó anteriormente, puede

verse que el período no está caracterizado por ninguna perturbación que cause fuertes oscilaciones. De alguna manera, la evolución del PBI debería manifestarse en transiciones hacia mejoras en la productividad y un achicamiento de la informalidad.

Paralelamente, podemos ver en la Figura 2 la evolución de la diferencia entre los ingresos de los asalariados y los independientes. El mismo resulta de evaluar el coeficiente asociado a la dummy de asalariado junto con el mismo set de controles de la regresión, para cada año (Tabla A4). Como primera aproximación, es interesante comparar el resultado con el expuesto por Montes Rojas. En ambos casos, la tendencia es hacia un empeoramiento de los ingresos condicionados de los trabajadores independientes. Adicionalmente, la posición de las curvas es compartida: por debajo de la muestra total de independientes se encuentra el caso de los independientes con más de un trabajador en la firma. Es decir que la peor performance es la asociada a los independientes cuentapropistas. Sin embargo, una diferencia interesante es que en su trabajo las curvas se comportan, aproximadamente, como paralelas, mientras que en este período analizado tienden a acercarse entre sí. En este caso, el empeoramiento es manifiesto: el acercamiento se da en los valores más altos del coeficiente.

Figura 2. Premio por Asalariado



Nota: Cálculos propios en base a la EPH 2004-2015. Valor estimado del coeficiente asociado a la variable dicotómica Asalariado utilizando el modelo de la Tabla A2, en cada año. En cada curva se utiliza la muestra total de asalariados y se lo compara contra la categoría de independiente correspondiente.

Siguiendo la comparación con el trabajo de Montes Rojas, podemos relacionar estos resultados con la Figura 1. En el caso de Montes Rojas, se da un empeoramiento en los ingresos condicionados de los trabajadores independientes a la vez que ocurren fuertes oscilaciones del PBI con el agregado de haber pasado por una de las crisis económicas más importantes de la historia argentina. Sin embargo, en nuestro caso el crecimiento del PBI es sostenido. Esto quiere decir que los trabajos comparten el deterioro de los ingresos condicionados de los independientes pero no así la evolución del PBI. En este sentido,

podemos advertir un rasgo estructural en nuestros trabajos sobre las diferencias de ingresos. Teniendo en cuenta los conceptos de segmentación y trabajo decente que ya se comentaron, las conclusiones son evidentes y negativas sobre el sector de trabajadores independientes. Si asociamos productividad laboral con el crecimiento del PBI, los resultados sugieren que la primera es independiente de la segunda, en los trabajadores independientes. Es evidente el déficit de trabajo decente en este sector.

Otra dinámica de interés son las transiciones laborales. Por simplicidad analizaremos tres sectores: asalariados, independientes y desocupados; excluimos los individuos que se encuentran fuera de la fuerza laboral. La Tabla 4 muestra las personas que comienzan en uno de los sectores un cierto trimestre en un año y cómo finalizan al mismo trimestre del año siguiente.

Tabla 4. Transiciones de Ocupación Anuales (%)

|       |                | Hacia          |             |             | Todos |
|-------|----------------|----------------|-------------|-------------|-------|
|       |                | Independientes | Asalariados | Desocupados |       |
| Desde | Independientes | 75.90          | 20.40       | 3.70        | 100   |
|       | Asalariados    | 5.98           | 90.72       | 3.30        | 100   |
|       | Desocupados    | 16.36          | 52.68       | 30.96       | 100   |
|       | Todos          | 21.16          | 73.76       | 5.08        | 100   |

Nota: Ondas Anuales (EPH 2004-2015). El elemento  $a_{ij}$  es la probabilidad de estar en el estado  $j$  en  $t + 1$  condicional a haberse encontrado en el estado  $i$  en el período  $t$ .

Fuente: EPH 2004-2015, INDEC.

Aquí podemos observar que casi el 76% de los trabajadores independientes permanecen en su sector mientras que alrededor del 20% hacen la transición hacia el sector asalariado y casi el 4% pasan al desempleo, al año siguiente. Adicionalmente, el sector origen más frecuente sobre la transición hacia independientes es el de los desocupados con poco más del 16%: esto podría sugerir que un paso previo a la transición desde asalariados a independientes es la desocupación. El sector de mayor estabilidad es, claramente, el de los asalariados, aunque no es despreciable el elemento de la diagonal referido a los independientes. Otro aspecto a señalar es que los independientes son más propensos que los asalariados a pasar al desempleo, aunque la diferencia no es tan sustancial. Asimismo es útil ver las transiciones trimestrales (Tabla A5) donde se pueden apreciar valores muy similares a los de la Tabla 4.

Adicionalmente a las transiciones entre estados ocupacionales, podemos analizar la dinámica de las transiciones para los tamaños de las firmas en los trabajadores independientes, o más precisamente, el empleo en las mismas. En la Tabla 5 es posible observar que las chances de que una firma contrate más trabajadores para el mismo trimestre del año siguiente son bastante bajas. La transición más habitual para nuestro período es la de los cuentapropistas con alrededor del 83%. Se advierten mayores transiciones entre firmas pequeñas y una mayor posibilidad de achicar la firma en lugar de agrandarla. Como ya mencionamos, este es un hecho estilizado para la región. De alguna forma, las posibilidades de encontrar un “Bill Gates” entre los emprendedores son bajas. Otro aspecto a señalar es que, sobre la diagonal de la matriz, el tercer elemento de mayor valor es el referido a las firmas más grandes, siendo el



resto de los valores de la diagonal números no despreciables. La tabla ampliada, según la clasificación de la EPH, puede consultarse en el apéndice (Tabla A6).

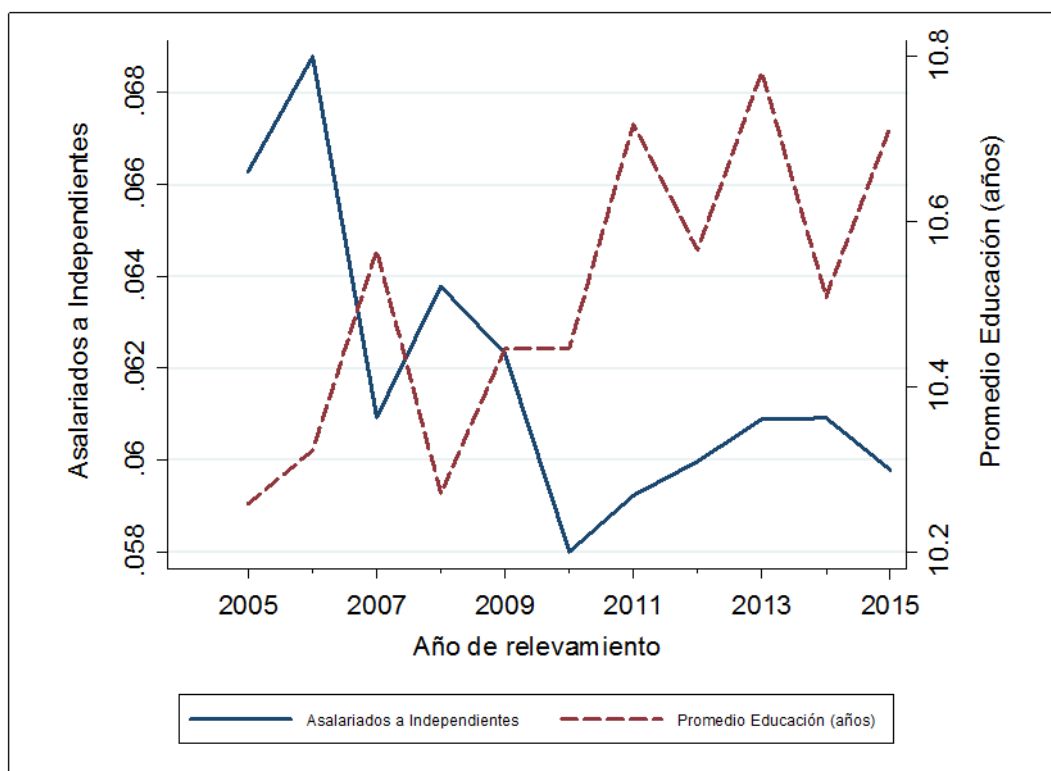
Tabla 5. Dinámica en las firmas (%). Transiciones según cantidad de trabajadores en la firma

|       |       | Hacia |       |       |       |       |       |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|       |       | 1     | 2-5   | 6-10  | 11-25 | >25   | Total |
| Desde | 1     | 83.37 | 15.83 | 0.54  | 0.14  | 0.12  | 100   |
|       | 2-5   | 28.88 | 66.84 | 3.25  | 0.71  | 0.33  | 100   |
|       | 6-10  | 10.30 | 41.81 | 36.46 | 9.18  | 2.25  | 100   |
|       | 11-25 | 10.48 | 15.29 | 22.51 | 42.27 | 9.45  | 100   |
|       | >25   | 7.84  | 12.61 | 10.36 | 17.09 | 52.10 | 100   |
|       | Total | 60.20 | 34.80 | 2.97  | 1.26  | 0.76  | 100   |

Nota: Ondas Anuales (EPH 2004-2015). Trabajadores independientes en un cierto trimestre que continúan independientes al mismo trimestre del año siguiente. El elemento  $a_{ij}$  es la probabilidad de estar en el estado  $j$  en  $t + 1$  condicional a haberse encontrado en el estado  $i$  en el período  $t$ . Fuente: EPH 2004-2015, INDEC.

Por otra parte, sumado a estas transiciones, es factible observar algunas características de los individuos que se mueven de un estado ocupacional a otro. Una de estas características, tal vez la más interesante, es sobre su nivel educativo. Para ello estudiaremos estas transiciones en conjunto con el nivel educativo de estos individuos.

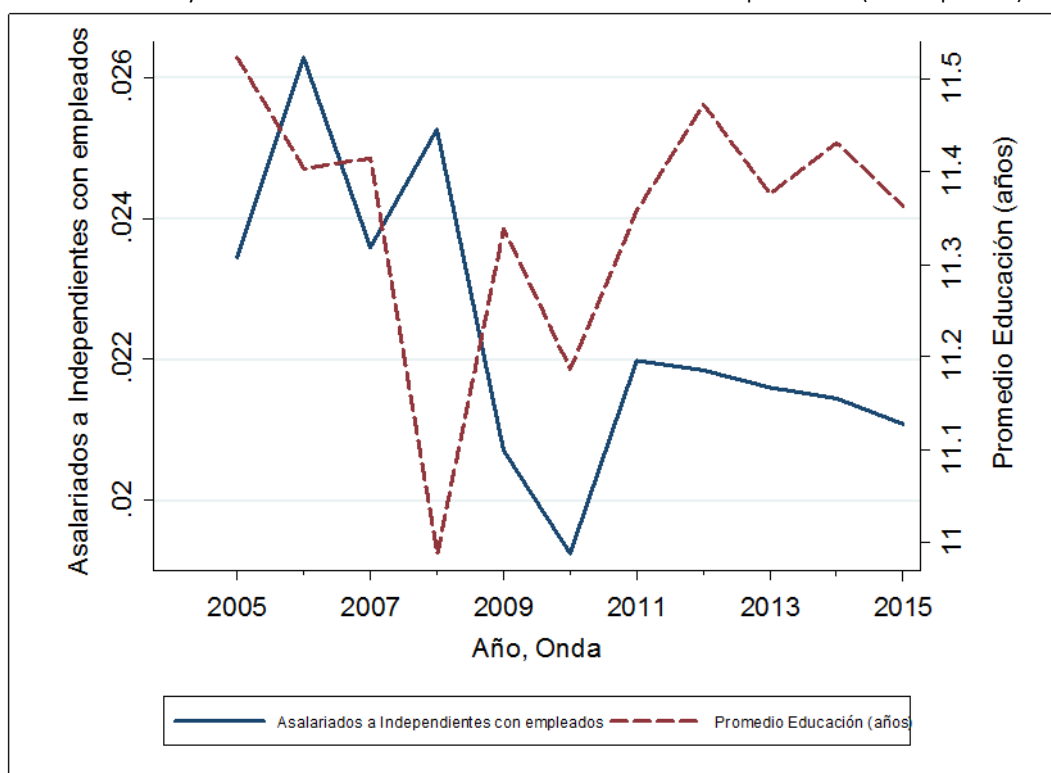
Figura 3. Transiciones y nivel educativo sobre las transiciones asalariados a independientes



Nota: Cálculos propios en base a la EPH (2004-2015). Los valores de las variables reflejan el promedio de las cuatro ondas anuales para cada año. Asalariados a Independientes: proporción de individuos ocupados que transitan desde el trabajo asalariado hacia el trabajo independiente. Promedio Educación: promedio de años de educación de los individuos ocupados que transitan desde el trabajo asalariado hacia el trabajo independiente.

En primer lugar, vemos en la Figura 3 las transiciones desde asalariados a independientes. El promedio de años de educación para todas estas transiciones se encuentra por debajo del promedio educativo de la muestra (ver Tabla 1), más precisamente con secundaria incompleta. La figura muestra que las transiciones resultan más altas hacia el inicio del período para luego ir cayendo hasta estabilizarse para el final del mismo. Podemos distinguir una primera etapa hacia 2008 donde el nivel educativo de los que transitan resulta relativamente creciente aunque produciéndose una abrupta caída hacia el año 2008. Muy probablemente, este segmento que transita por ese año resulta de trabajadores con puestos laborales inestables que ante un shock negativo de la economía se ven arrojados hacia otras actividades para su subsistencia. Sin embargo, una vez ocurrido el shock del 2008, el nivel educativo de los que transitan entre los estados tiende a crecer aunque nunca supera el límite para reflejar una educación con secundaria completa. Asimismo, es interesante observar que los picos invertidos sobre el nivel educativo coinciden con las caídas del PBI (ver Figura 1), esto es 2008, 2012 y 2014.

Figura 4. Transiciones y nivel educativo sobre las transiciones asalariados a independientes (con empleados)

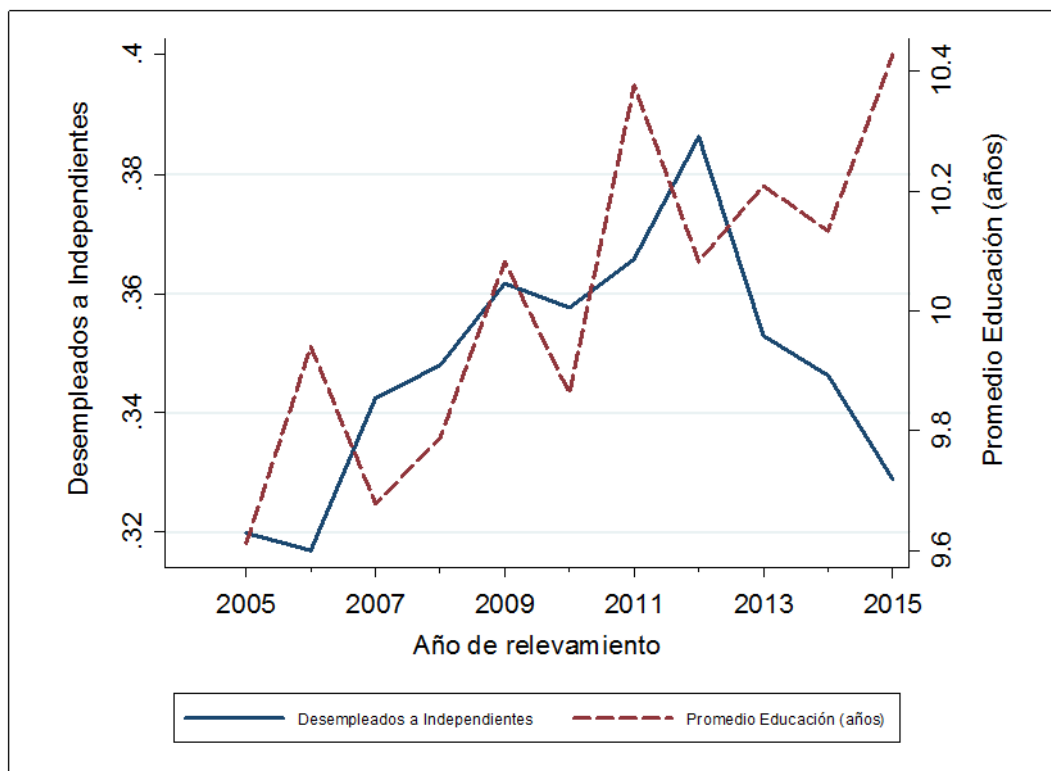


Nota: Cálculos propios en base a la EPH (2004-2015). Los valores de las variables reflejan el promedio de las cuatro ondas anuales para cada año. Asalariados a Independientes con empleados: proporción de individuos ocupados que transitan desde el trabajo asalariado hacia el trabajo independiente en firmas con dos o más trabajadores. Promedio Educación: promedio de años de educación de los individuos ocupados que transitan desde el trabajo asalariado hacia el trabajo independiente en firmas con dos o más trabajadores.

A la Figura 3 podemos descomponerla según los trabajadores independientes se desempeñen en firmas con empleados. Dada la marcada estructura que muestran las firmas sobre su tamaño nos interesará observar por separado la transición que ocurre para los independientes en firmas con empleados. En la Figura 4 podemos observar estas transiciones. Un primer aspecto es que el nivel educativo de los que realizan esta transición resulta más elevado que en la figura anterior, aunque siguen sin reflejar, en promedio, una educación con secundaria

completa. El comportamiento resulta similar al de la Figura 3 aunque los valores sobre el nivel educativo se estabilizan en un piso más elevado hacia el final del período y no tienen los picos que destacábamos anteriormente asociados a las bajas del PBI, con la excepción del año 2008. Por el contrario, la proporción de los que transitan es marcadamente más baja que en la figura anterior.

Figura 5. Desempleados a Independientes

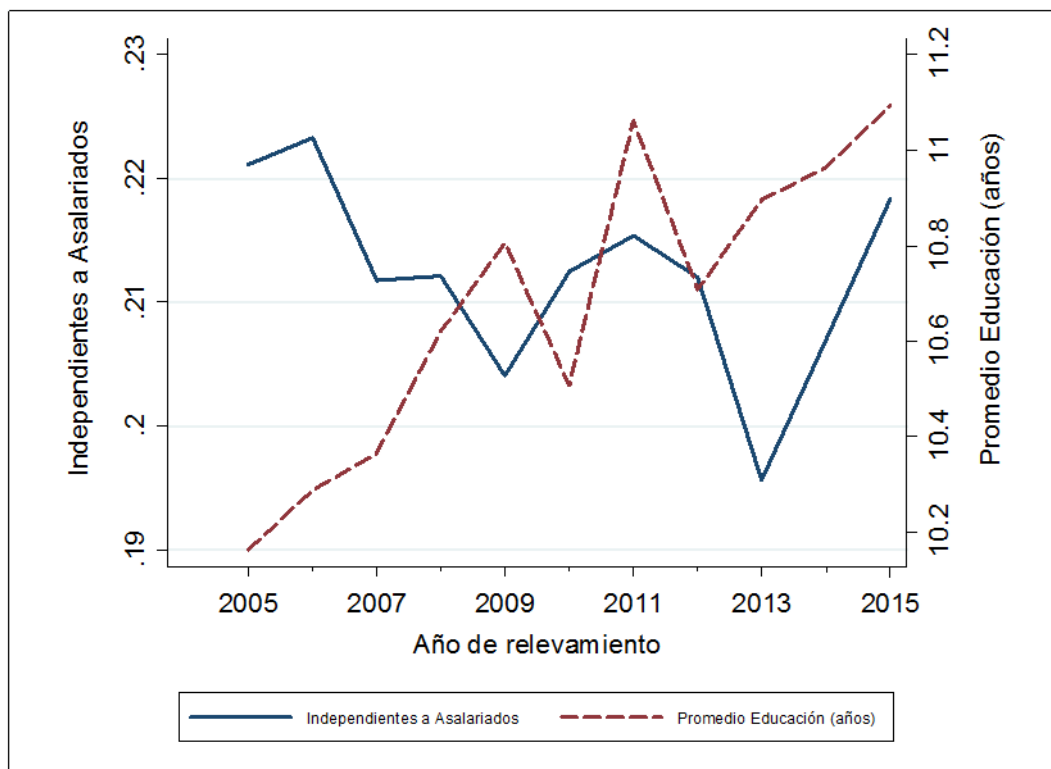


Nota: Cálculos propios en base a la EPH (2004-2015). Los valores de las variables reflejan el promedio de las cuatro ondas anuales para cada año. Desempleados a Independientes: proporción de individuos que transitan desde el desempleo hacia el trabajo independiente. Promedio Educación: promedio de años de educación de los individuos que transitan desde el desempleo hacia el trabajo independiente.

Las transiciones de los desocupados a independientes también resultan útiles de observar (Figura 5). Primeramente, vemos que el nivel educativo promedio resulta más bajo que el de las figuras anteriores. Por otra parte, las transiciones resultan crecientes hasta el 2012 y esto va en consonancia con la Figura 1 donde se aprecia que hacia ese año el PBI y la tasa de desocupación tienden a una meseta frenando el crecimiento económico previo. De todas formas, es interesante apreciar que mientras la proporción de transiciones resulta creciente para la mayoría del período, el nivel educativo también lo es. Esto podría deberse a un mayor umbral educativo exigido en el sector de los asalariados conforme transcurren los períodos.

Asimismo, al comienzo del período, el crecimiento de la economía permitió la absorción de mayor cantidad de independientes en el sector de los asalariados, aunque con bajo nivel educativo. A medida que transcurrió el período, esta absorción fue disminuyendo, aunque levemente, con la contrapartida de un mayor nivel educativo exigido. Esto puede observarse en la Figura 6 donde, conforme bajan las proporciones de transiciones, aumentan los años de educación en los que realizan la misma.

Figura 6. Transiciones Independientes hacia Asalariados



Nota: Cálculos propios en base a la EPH (2004-2015). Los valores de las variables reflejan el promedio de las cuatro ondas anuales para cada año. Independientes a Asalariados: proporción de individuos ocupados que transitan desde el trabajo independiente hacia el trabajo asalariado. Promedio Educación: promedio de años de educación de los individuos ocupados que transitan desde el trabajo independiente hacia el trabajo asalariado.

### Características no observadas

Hasta el momento hemos estudiado las características observables de aquellos que transitan hacia el trabajo independiente. Sin embargo, es interesante hacer un análisis sobre las características no observables de la muestra, en general referidas a las habilidades no observadas de los individuos. La pregunta que busco contestar en este apartado es si aquellos que transitan hacia el trabajo independiente tienen habilidades emprendedoras o, desde otro punto de vista, si podrían “hacerlo mejor como asalariados”. Siguiendo a Pisani y Pagan (2004a), este proceso de autoselección determina el grado sobre la deseabilidad del trabajo independiente *vis-á-vis* otro tipo de empleos (en nuestro caso el de asalariado). Para poder explorar esta cuestión, aplico un *switching regression model* de tres ecuaciones donde los ingresos de los asalariados e independientes son estimados. Las ecuaciones del modelo estarán dadas por:

$$\ln\left(\frac{W}{P}\right)_{SE} = X\beta_{SE} + \varepsilon_{SE}$$

$$\ln\left(\frac{W}{P}\right)_{SAL} = X\beta_{SAL} + \varepsilon_{SAL}$$

$$I^* = Z\gamma + u$$

Donde las siglas SE refieren al trabajo independiente (*self employment*) y SAL a los asalariados. Entonces, tendremos los ingresos de cada sector,  $X$  capturará los determinantes del ingreso y  $\beta_{SE}, \beta_{SAL}$  serán los respectivos vectores de coeficientes.  $I^*$  representa una variable latente no observada que captura la verosimilitud de pertenecer al sector de trabajadores independientes. Si  $I^*$  es positiva, se observa que el individuo es un trabajador independiente ( $I = 1$ ) y si  $I^*$  es negativa el individuo es un trabajador asalariado ( $I = 0$ ). Asumiendo  $\sigma^2 = 1$ , el sistema puede ser estimado conjuntamente mediante máxima verosimilitud. De este modo, pueden obtenerse ingresos condicionados a las características observadas y no observadas, y al proceso de selección en cada sector (ver Apéndice II).

Como dijimos al comienzo, el foco estará puesto sobre las características no observadas, puntualmente en las correlaciones entre los errores. Los coeficientes de correlación entre los errores nos dirán el sentido de la selección en cada sector. Si  $\rho_{SE,u} = corr(\varepsilon_{SE}, u) > 0$ , entonces habrá evidencia en favor de una autoselección positiva para los trabajadores independientes, es decir que aquellos individuos con mayores habilidades elegirán desarrollarse como trabajadores independientes. Lo contrario ocurrirá si el signo resultase negativo.

Las estimaciones del modelo sugieren una autoselección negativa para los trabajadores independientes y una autoselección positiva para ellos en el sector de los asalariados. Estos resultados se encuentran en consonancia con lo que pudimos ir viendo a lo largo del trabajo: aquellos que se desempeñan como trabajadores independientes no son necesariamente los que tienen mejores habilidades emprendedoras ( $\rho_{SE,u} = -0.814 < 0$ , error 0.115). En efecto, si estos trabajadores tuvieran la oportunidad para desarrollarse en el sector asalariado podrían hacerlo mucho mejor ( $\rho_{SAL,u} = 0.553 > 0$ , error 0.119). Sin embargo, es interesante observar que esta autoselección negativa aplica solamente a los cuentapropistas. Si evaluamos este mismo modelo para los trabajadores independientes en firmas con empleados, la correlación resulta positiva aunque no significativa ( $\rho_{SEc/emp,u} = 0.435 > 0$ , error 0.385). No obstante, continúa manteniéndose el resultado positivo si pudieran desarrollarse como asalariados ( $\rho_{SAL,u} = 0.58 > 0$ , error 0.082). Estos resultados sugieren una segmentación entre ambos mercados y una segmentación dentro de los trabajadores independientes. De este modo, continúa la pregunta de por qué estos trabajadores siguen eligiendo el sector independiente para generar su sustento económico. Esta pregunta nos lleva al análisis sobre la voluntariedad de las transiciones.

### *Transiciones involuntarias*

Una de las preguntas claves del trabajo es por qué una persona transita hacia el trabajo independiente. Las respuestas pueden ser muchas y variadas. Podrían existir fallas de mercado, problemas de emparejamiento entre empresas y trabajadores, bajos niveles de calificación en estos últimos que dificulten el emparejamiento, o incluso una mala valoración de los beneficios del trabajo asalariado formal, entre otras cosas. No obstante, intentaremos una aproximación para responder a la pregunta. Medir estos motivos esbozados no es el núcleo de este trabajo y, en muchas ocasiones, se ve dificultado por ausencia de datos.

Siguiendo a Montes Rojas (2010), para responder a la pregunta intentaremos ver si las transiciones hacia el trabajo independiente resultan voluntarias o no, en términos probabilísticos. Para ello, partiendo de los individuos que comienzan como asalariados en un cierto trimestre y permanecen en el sector o transitan hacia el trabajo independiente para el mismo trimestre del año siguiente, se realiza un modelo probit cuya variable dependiente tomará valor nulo si el individuo permanece como asalariado y valor unitario si el individuo transita hacia el trabajo independiente (se excluye a los desempleados). Asimismo, se mantendrán las variables sobre características observadas utilizadas en las regresiones de los ingresos y los controles serán por tamaño de la firma, año, región y actividad, pero incluyendo una variable adicional *Lost Job*<sup>4</sup> que reflejará la pérdida del puesto laboral entre las encuestas. La idea de incluir esta variable en el modelo probit es medir el impacto probabilístico de una persona que pierde el trabajo entre las encuestas asociado a la transición entre trabajo asalariado a trabajo independiente. Si las transiciones son involuntarias, esto debería verse reflejado en un coeficiente positivo y estadísticamente significativo.

Podemos observar en la Tabla A7 del apéndice que el efecto marginal del coeficiente de *Lost Job* para la muestra total es estadísticamente significativo y de 4.75% reflejando un principio de transiciones involuntarias. Al mismo tiempo, se puede calcular a partir de la Tabla 4 la proporción de asalariados que transita hacia el trabajo independiente, cuyo valor es de 6.18% ( $5.98/(5.98+90.72)=6.18\%$ ). En términos probabilísticos, podemos ver que casi el 77% de las transiciones desde asalariados a independientes se encuentran asociadas a la pérdida del trabajo entre las encuestas. El valor resulta bastante alto y es un reflejo de todos los resultados anteriores. En particular, cuando hablamos de las características no observadas de los que transitan hacia independientes y vimos que lo podrían hacer mejor como asalariados. De esta manera, los resultados sugieren que la mayor parte de los que transitan hacia el trabajo independiente terminan siendo refugiados del desempleo. Dicho de otro modo, esta conclusión nos permite prácticamente afirmar que las transiciones desde asalariados a independientes no se corresponden tanto con la situación de un trabajador independiente que desea emprender sino más bien con una decisión de último recurso. Es decir, lo que motiva a un trabajador a ser independiente es, en la mayoría de los casos, un escape del desempleo.

Vista la entrada al trabajo independiente, también es interesante ver la salida desde este sector (Tabla A8). Para ello, se replica la estimación anterior con una variable dependiente invertida: la misma toma valor nulo para los que permanecen independientes y valor unitario para los que partiendo desde el trabajo independiente transitan hacia el trabajo asalariado. En este caso, el efecto marginal de la pérdida del trabajo entre encuestas es estadísticamente significativo y de 8.42%. Nuevamente comparamos este valor contra la proporción surgida de la matriz de transiciones ( $20.4/(75.9+20.4)=21.18\%$ ), observando que, si bien el coeficiente es positivo y estadísticamente significativo, explica casi el 40% de las transiciones. Este resultado continúa reforzando las conclusiones anteriores, señalando una mayor probabilidad de transiciones voluntarias cuando el trabajador parte del sector independiente y transita hacia el trabajo asalariado, en consonancia con el crecimiento en los ingresos para esta transición que habíamos visto en la Tabla A3. De esta manera, los resultados sugieren que, en general, los individuos permanecen como independientes mientras buscan trabajo como asalariados,

---

<sup>4</sup> Por simplicidad y comparabilidad, mantengo el nombre de la variable de Montes Rojas (2010).

evitando pasar por el desempleo, situación que no ocurre en la transición contraria donde luego de perder su trabajo como asalariado buscan un refugio en el trabajo independiente.

## CONCLUSIONES

Pudimos ver, a lo largo del trabajo, la naturaleza del trabajador independiente argentino. La misma no representa un caso lineal que pueda ser analizada como un todo sino que más bien se manifiesta como una naturaleza segmentada en una economía con marcada presencia de firmas pequeñas.

Condicionales a los controles propuestos, observamos que gran parte de los trabajadores independientes argentinos ganan menos que un asalariado, con excepción de aquellos que desarrollan su actividad en firmas con más de 5 trabajadores. Por otro lado, vimos que no necesariamente estos individuos sacrifican un mayor ingreso en pos de un mayor crecimiento de los mismos a futuro. Con esto pudimos rechazar la hipótesis sobre la idea de que un trabajador independiente sacrifica este ingreso como precio por ser su “propio jefe” siendo que su situación se corresponde, generalmente, con la de una persona con pocas habilidades empresariales y que podría desarrollarse mejor trabajando como asalariado. Al mismo tiempo, pudimos observar que las transiciones hacia el trabajo independiente se corresponden con niveles educativos bajos, incluso más bajos que el promedio de la muestra total. En ambos casos estos niveles se encuentran por debajo de la educación secundaria completa reflejando una pobre acumulación de capital humano en la muestra. Finalmente, pudimos observar que la mayoría de las transiciones de asalariados a independientes se corresponden con individuos que pierden su trabajo entre las encuestas, sugiriendo que el trabajo independiente se presenta, más que como una decisión de emprendimiento y de presencia de habilidades empresariales, como un refugio del desempleo.

Los resultados hallados reflejan mercados segmentados e incluso segmentados hacia su interior para el caso de los independientes. También reflejan un evidente déficit de trabajo decente para los trabajadores independientes argentinos. Esto pone en evidencia la necesidad de políticas públicas cuidadosamente diseñadas según los distintos segmentos a los que apuntan.

## REFERENCIAS

- Audretsch, D. (2003). Entrepreneurship: A Survey of the Literature. *Enterprise Papers*, 14. Enterprise Directorate-General European Commission.
- Baumol, W. (1968). Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review*, 58, 64-71.
- Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD countries. *Labour Economics*, 7, 471-505.

Blanchflower, D. G., and A. J. Oswald. 1998. What makes an entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 16, 26–60.

Borjas, G. T., & Bronars, S. G. (1989). Consumer discrimination and selfemployment. *Journal of Political Economy*, 97(3), 581–605.

CAF (2013). RED 2013: Emprendimientos en América Latina. Desde la subsistencia hacia la transformación productiva (Reporte de Economía y Desarrollo). CAF (Banco de desarrollo de América Latina).

Cochrane, John (2005). Writing tips for Ph. D. Students. *Mimeo*.

Doeringer, P. B. y Piore, J. M. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Heath Lexington Books.

Dudenhefer, P. (2009). A guide to Writing in Economics. *Mimeo*.

Fields, G. S. (1975). Rural-Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment, and Job Search Activity in LDC's, *Journal of Development Economics*, 2, 165-188.

Fields, G. S. (2004). A Guide to Multisector Labor Market Models. Cornell University, *School of Industrial and Labor Relations*.

Gasparini L., Gluzmann P., Jaume D. (2012). Decisiones Laborales en América Latina: El Caso de los Emprendedores. Un Estudio sobre la Base de Encuesta de Hogares. CEDLAS, Documento de Trabajo N° 137, La Plata, Octubre.

Günther, I. y Launov, A. (2007). Competitive and Segmented Informal Labor Markets. *The Institute for the Study of Labor (IZA)*.

Hamilton, B. H. 2000. Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, 108, 604–31.

Harris, J.R. y Todaro, M.P. (1970). Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis. *American Economic Review*, 60, 126-42.

Hayek, F. (1945). The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*, 35, 519-530.

Jimenez M. (2011). La Economía Informal y el Mercado Laboral en la Argentina: Un Análisis desde la Perspectiva del Trabajo Decente. CEDLAS, Documento de Trabajo N° 116, La Plata, Marzo.

Jovanovic, B. 1982. Selection and evolution of industry. *Econometrica*, 50, 649–70.

Kerr, C. (1954). The Balcanization of Labour Markets, in *Labour Mobility and Economic Opportunity*, MIT Press, Cambridge Mass, 92-110.

Kirzner, I. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35, 60-85.



Lewis, W. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, Manchester School, N° 22, pp: 139-191.

Lucas, R. E., Jr. 1978. On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*, 9, 508–23.

Mandelman F., Montes Rojas, G. (2009). Is Self-employment and Micro-entrepreneurship a Desired Outcome?. *World Development*, 37, 1914-1925.

Montes Rojas, G. (2010). Confronting Neoclassical Myths about Self-employment in Latin America. *Review of Radical Political Economics*, 42, 50-65.

OIT. (2002). El Trabajo Decente y la Economía Informal, 90ª Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra.

Peneder, M. (2009). The Meaning of Entrepreneurship: A Modular Concept. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9 (2).

Pisani, M. J., y Pagan, J. A. (2004a). Sectoral selection and informality: A Nicaraguan case study. *Review of Development Economics*, 8(4), 541–556.

Pisani, M. J., y Pagan, J. A. (2004b). Self-employment in the era of the new economic model in Latin America: A case study from Nicaragua. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1(6), 335–350.

Roy, A.D. (1951). Some Thoughts on the Distribution of Earnings. *Oxford Economic Papers*, 3, 135-146.

Schultz, T. (1975). The Value of the Ability to Deal with Disequilibria. *Journal of Economic Literature*, 13: 827-846.

Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Tokman., V. E. (2009). Informality in Latin America: Interpretations, Facts and Opportunities. Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). Working Paper Series 2009-01, Marzo.

Wennekers, A., Uhlaner, L. y Thurik, A. (2002). Entrepreneurship and its conditions: a macro perspective. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1 (1), 25–64.

## APÉNDICE I

Tabla A1. Independientes y Asalariados por Tamaño de la Firma

| Tamaño  | Independientes | Asalariados | Asalariados<br>(Sector Privado) |
|---------|----------------|-------------|---------------------------------|
| 1       | 60.41%         | 1.16%       | 1.49%                           |
| 2       | 20.32%         | 6.30%       | 8.16%                           |
| 3       | 7.51%          | 4.97%       | 6.36%                           |
| 4       | 3.55%          | 3.78%       | 4.76%                           |
| 5       | 2.08%          | 3.67%       | 4.53%                           |
| 6-10    | 2.99%          | 10.62%      | 12.24%                          |
| 11-25   | 1.27%          | 10.45%      | 10.56%                          |
| 26-40   | 0.39%          | 7.30%       | 6.42%                           |
| 41-100  | 0.26%          | 9.62%       | 8.32%                           |
| 101-200 | 0.10%          | 6.18%       | 5.25%                           |
| 201-500 | 0.05%          | 6.33%       | 4.81%                           |
| 501-    | 0.02%          | 8.55%       | 5.30%                           |
| Ns/Nr   | 1.05%          | 21.07%      | 21.80%                          |
| Total   | 100.00%        | 100.00%     | 100.00%                         |

Fuente: EPH 2004-2015, INDEC.

Tabla A2. Estimación sobre el Logaritmo del Ingreso Real por Hora

| VARIABLES              | (1)                        | (2)                        | (3)                        | (4)                        |
|------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Asalariado             | 0.217***<br>(0.00783)      | 0.277***<br>(0.00843)      | 0.181***<br>(0.00926)      | -0.372***<br>(0.0160)      |
| Primaria Completa      | 0.102***<br>(0.0114)       | 0.0899***<br>(0.0117)      | 0.0926***<br>(0.0124)      | 0.0790***<br>(0.0123)      |
| Secundaria Incompleta  | 0.117***<br>(0.0152)       | 0.101***<br>(0.0148)       | 0.110***<br>(0.0162)       | 0.0916***<br>(0.0154)      |
| Secundaria Completa    | 0.183***<br>(0.0165)       | 0.170***<br>(0.0169)       | 0.187***<br>(0.0179)       | 0.176***<br>(0.0180)       |
| Universidad Incompleta | 0.247***<br>(0.0176)       | 0.241***<br>(0.0172)       | 0.266***<br>(0.0186)       | 0.263***<br>(0.0181)       |
| Universidad Completa   | 0.391***<br>(0.0196)       | 0.384***<br>(0.0188)       | 0.402***<br>(0.0213)       | 0.395***<br>(0.0199)       |
| Sin Instrucción        | -0.0866***<br>(0.0320)     | -0.0780**<br>(0.0328)      | -0.0873**<br>(0.0389)      | -0.0727*<br>(0.0408)       |
| Edad                   | 0.0422***<br>(0.000970)    | 0.0425***<br>(0.000921)    | 0.0431***<br>(0.00103)     | 0.0427***<br>(0.000956)    |
| Edad^2                 | -0.000397***<br>(1.19e-05) | -0.000404***<br>(1.12e-05) | -0.000409***<br>(1.23e-05) | -0.000403***<br>(1.12e-05) |
| Años de Educación      | -0.0105*<br>(0.00534)      | -0.00826<br>(0.00542)      | -0.00936<br>(0.00598)      | -0.00601<br>(0.00606)      |
| Años de Educación^2    | 0.00305***<br>(0.000237)   | 0.00280***<br>(0.000244)   | 0.00277***<br>(0.000265)   | 0.00251***<br>(0.000271)   |
| Hombre                 | 0.194***<br>(0.00366)      | 0.184***<br>(0.00352)      | 0.167***<br>(0.00349)      | 0.158***<br>(0.00306)      |
| Jefe de Hogar          | 0.0730***<br>(0.00356)     | 0.0673***<br>(0.00340)     | 0.0734***<br>(0.00359)     | 0.0675***<br>(0.00319)     |
| Estatad                | 0.230***<br>(0.0137)       | 0.236***<br>(0.0141)       | 0.231***<br>(0.0140)       | 0.235***<br>(0.0143)       |
| Observaciones          | 711,014                    | 655,935                    | 612,391                    | 570,482                    |

Nota: Cálculos propios en base a la EPH (2004-2015). Errores robustos entre paréntesis. Todas las regresiones incluyen constante y variables dummies por aglomerado y onda anual. (1) Todos los trabajadores asalariados e independientes. (2) Todos los trabajadores asalariados y cuentapropistas. (3) Todos los trabajadores asalariados y trabajadores independientes en firmas con entre 2 y 5 trabajadores. (4) Todos los trabajadores asalariados y trabajadores independientes en firmas de más de 5 trabajadores. Significatividad estadística: \*\*\*1%, \*\*5%, \*10%.

Tabla A3. Estimación sobre la Diferencia Anual en el Logaritmo del Ingreso Real por Hora

| VARIABLES                    | (1)                       | (2)                       | (3)                       | (4)                       |
|------------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Asalariados – Asalariados    | 0.0110***<br>(0.00386)    | -0.00615<br>(0.00914)     | 0.0462***<br>(0.0145)     | 0.0777**<br>(0.0356)      |
| Asalariados – Independientes | -0.0601***<br>(0.00714)   | -0.0629***<br>(0.0198)    | -0.0787**<br>(0.0315)     | 0.205***<br>(0.0599)      |
| Independientes – Asalariados | 0.111***<br>(0.00720)     | 0.138***<br>(0.0239)      | 0.104***<br>(0.0290)      | -0.100<br>(0.0653)        |
| Primaria Completa            | 0.000703<br>(0.0111)      | -0.00493<br>(0.0180)      | 0.00153<br>(0.0208)       | -0.00336<br>(0.0223)      |
| Secundaria Incompleta        | 0.0257*<br>(0.0148)       | 0.0172<br>(0.0241)        | 0.00779<br>(0.0299)       | 0.00216<br>(0.0313)       |
| Secundaria Completa          | 0.0164<br>(0.0176)        | 0.00363<br>(0.0313)       | -0.00190<br>(0.0417)      | -0.0155<br>(0.0405)       |
| Universidad Incompleta       | 0.0350*<br>(0.0195)       | 0.0200<br>(0.0353)        | 0.0100<br>(0.0457)        | -0.00598<br>(0.0446)      |
| Universidad Completa         | 0.0287<br>(0.0207)        | 0.0105<br>(0.0374)        | -0.00221<br>(0.0485)      | -0.0179<br>(0.0462)       |
| Sin Instrucción              | -0.0225<br>(0.0253)       | -0.0217<br>(0.0597)       | -0.00439<br>(0.0401)      | 0.00750<br>(0.0531)       |
| Edad                         | -0.00720***<br>(0.000825) | -0.00664***<br>(0.00150)  | -0.00721***<br>(0.00147)  | -0.00696***<br>(0.00143)  |
| Edad^2                       | 7.28e-05***<br>(9.74e-06) | 6.70e-05***<br>(1.73e-05) | 7.49e-05***<br>(1.68e-05) | 7.19e-05***<br>(1.65e-05) |
| Años de Educación            | -0.00306<br>(0.00398)     | 0.000553<br>(0.00613)     | 0.00162<br>(0.00838)      | 0.00499<br>(0.00836)      |
| Años de Educación^2          | -4.89e-06<br>(0.000155)   | -8.12e-05<br>(0.000201)   | -5.84e-05<br>(0.000274)   | -0.000138<br>(0.000287)   |
| Hombre                       | 0.00845***<br>(0.00307)   | 0.00701<br>(0.00470)      | 0.0106**<br>(0.00534)     | 0.00811<br>(0.00533)      |
| Jefe de Hogar                | -0.0208***<br>(0.00312)   | -0.0217***<br>(0.00708)   | -0.0195***<br>(0.00525)   | -0.0183***<br>(0.00544)   |
| Estatal                      | 0.0155***<br>(0.00365)    | 0.0125***<br>(0.00460)    | 0.00867**<br>(0.00439)    | 0.00783*<br>(0.00404)     |
| Observaciones                | 170,988                   | 152,923                   | 140,061                   | 131,016                   |

Nota: Cálculos propios en base a la EPH (2004-2015). Errores robustos entre paréntesis. Todas las regresiones incluyen constante y variables dummies por aglomerado y onda anual. (1) Todos los trabajadores asalariados e independientes. (2) Todos los trabajadores asalariados y cuentapropistas. (3) Todos los trabajadores asalariados y trabajadores independientes en firmas con entre 2 y 5 trabajadores. (4) Todos los trabajadores asalariados y trabajadores independientes en firmas de más de 5 trabajadores. Significatividad estadística: \*\*\*1%, \*\*5%, \*10%.

Tabla A4. Coeficientes Figura 2

| Año  | Todos los Independientes | Independientes sin Empleados | Independientes con Empleados |
|------|--------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 2004 | 0.18821                  | 0.23401                      | 0.10598                      |
| 2005 | 0.20358                  | 0.25420                      | 0.11726                      |
| 2006 | 0.21017                  | 0.26371                      | 0.12967                      |
| 2007 | 0.16682                  | 0.25822                      | 0.03779                      |
| 2008 | 0.17649                  | 0.24891                      | 0.07610                      |
| 2009 | 0.20569                  | 0.28553                      | 0.07703                      |
| 2010 | 0.22299                  | 0.30329                      | 0.09436                      |
| 2011 | 0.23092                  | 0.29763                      | 0.13276                      |
| 2012 | 0.22079                  | 0.26370                      | 0.14915                      |
| 2013 | 0.25263                  | 0.30154                      | 0.16871                      |
| 2014 | 0.27872                  | 0.31524                      | 0.20725                      |
| 2015 | 0.28169                  | 0.29983                      | 0.24179                      |

Nota: Cálculos propios en base a la EPH (2004-2015). El coeficiente resulta significativo al 5% para todas las observaciones exceptuando los años 2007, 2008 y 2009 en la última columna.

Tabla A5. Transiciones de Ocupación Trimestrales (%)

| Desde          |  | Hacia          |             |             | Todos |
|----------------|--|----------------|-------------|-------------|-------|
|                |  | Independientes | Asalariados | Desocupados |       |
| Independientes |  | 78.20          | 17.81       | 3.99        | 100   |
| Asalariados    |  | 5.07           | 91.67       | 3.26        | 100   |
| Desocupados    |  | 15.28          | 44.30       | 40.42       | 100   |
| Todos          |  | 20.86          | 73.35       | 5.79        | 100   |

Nota: Ondas Trimestrales (EPH 2004-2015). El elemento  $a_{ij}$  es la probabilidad de estar en el estado  $j$  en  $t + 1$  condicional a haberse encontrado en el estado  $i$  en el período  $t$ .

Fuente: EPH 2004-2015, INDEC.

Tabla A6. Dinámica en las firmas (%). Transiciones según cantidad de trabajadores en la firma

|       |         | Hacia |       |       |       |       |       |       |       |        |         |         |       |       |     |
|-------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|---------|---------|-------|-------|-----|
|       |         | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     | 6-10  | 11-25 | 26-40 | 41-100 | 101-200 | 201-500 | >500  | Total |     |
| Desde | 1       | 83.37 | 11.55 | 2.82  | 0.91  | 0.55  | 0.54  | 0.14  | 0.05  | 0.05   | 0.01    | 0.01    | -     | 100   |     |
|       | 2       | 34.90 | 49.10 | 10.23 | 3.03  | 1.09  | 1.08  | 0.40  | 0.05  | 0.07   | 0.04    | -       | 0.02  | 100   |     |
|       | 3       | 22.78 | 25.90 | 32.71 | 9.86  | 4.56  | 3.19  | 0.64  | 0.25  | 0.10   | 0.02    | -       | -     | 100   |     |
|       | 4       | 16.38 | 16.05 | 20.45 | 26.10 | 11.81 | 7.06  | 1.47  | 0.45  | 0.23   | -       | -       | -     | 100   |     |
|       | 5       | 16.15 | 10.62 | 15.97 | 16.59 | 20.07 | 17.13 | 2.50  | 0.71  | 0.27   | -       | -       | -     | 100   |     |
|       | 6-10    | 10.30 | 8.52  | 10.30 | 10.77 | 12.22 | 36.46 | 9.18  | 1.52  | 0.46   | 0.20    | 0.07    | -     | 100   |     |
|       | 11-25   | 10.48 | 3.78  | 3.78  | 4.12  | 3.61  | 22.51 | 42.27 | 5.67  | 2.92   | 0.52    | 0.17    | 0.17  | 100   |     |
|       | 26-40   | 8.07  | 5.59  | 4.35  | 2.48  | 3.11  | 14.91 | 25.47 | 24.22 | 7.45   | 3.73    | -       | 0.62  | 100   |     |
|       | 41-100  | 6.72  | 2.99  | 1.49  | 2.24  | 4.48  | 5.97  | 12.69 | 9.70  | 42.54  | 7.46    | 2.99    | 0.75  | 100   |     |
|       | 101-200 | 5.26  | 2.63  | 2.63  | -     | 2.63  | 10.53 | 2.63  | 7.89  | 31.58  | 31.58   | 2.63    | -     | 100   |     |
|       | 201-500 | 11.76 | 5.88  | -     | -     | -     | 5.88  | 11.76 | 5.88  | -      | 29.41   | 23.53   | 5.88  | 100   |     |
|       | >500    | 28.57 | 14.29 | -     | -     | -     | -     | -     | -     | -      | 28.57   | -       | 28.57 | 100   |     |
|       | Total   |       | 60.20 | 20.61 | 8.13  | 3.76  | 2.30  | 2.97  | 1.26  | 0.33   | 0.28    | 0.10    | 0.03  | 0.02  | 100 |

Nota: Ondas Anuales (EPH 2004-2015). Trabajadores independientes en un cierto trimestre que continúan independientes al mismo trimestre del año siguiente. El elemento  $a_{ij}$  es la probabilidad de estar en el estado  $j$  en  $t + 1$  condicional a haberse encontrado en el estado  $i$  en el período  $t$ . Fuente: EPH 2004-2015, INDEC.

Tabla A7. Transiciones anuales desde el trabajo asalariado. Modelo Probit: variable dependiente =0 si permanece asalariado, =1 si transita hacia el trabajo independiente.

| VARIABLES                           | Efecto Marginal           |
|-------------------------------------|---------------------------|
| <i>Lost Job</i>                     | 0.0475***<br>(0.00539)    |
| Años de Educación                   | -0.00864***<br>(0.00116)  |
| Años de Educación <sup>2</sup> /100 | 0.0514***<br>(0.00535)    |
| Edad                                | 0.00547***<br>(0.000741)  |
| Edad <sup>2</sup> /100              | -0.00526***<br>(0.000902) |
| Ln Ingreso Real por Hora            | -0.0115***<br>(0.00194)   |
| Hombre                              | 0.0264***<br>(0.00274)    |
| Estatal                             | -0.0243***<br>(0.00486)   |
| Jefe de Hogar                       | 0.000333<br>(0.00306)     |
| Tamaño de la Firma                  |                           |
| 2 Trabajadores                      | 0.00260<br>(0.0166)       |
| 3 Trabajadores                      | -0.0204<br>(0.0174)       |
| 4 Trabajadores                      | -0.0323*<br>(0.0178)      |
| 5 Trabajadores                      | -0.0466***<br>(0.0159)    |
| 6 a 10 Trabajadores                 | -0.0606***<br>(0.0152)    |
| 11 a 25 Trabajadores                | -0.0864***<br>(0.0152)    |
| 26 a 40 Trabajadores                | -0.0976***<br>(0.0159)    |
| 41 a 100 Trabajadores               | -0.103***<br>(0.0151)     |
| 101 a 200 Trabajadores              | -0.108***<br>(0.0158)     |
| 201 a 500 Trabajadores              | -0.107***<br>(0.0152)     |
| >500 Trabajadores                   | -0.116***<br>(0.0154)     |
| Observaciones                       | 114,582                   |

Nota: Cálculos propios en base a la EPH (2004-2015). Errores robustos entre paréntesis. El modelo incluye constante y variables dummies por industria, año y región. Muestra restringida a los trabajadores asalariados que permanecen asalariados o transitan hacia el trabajo independiente. Significatividad estadística: \*\*\*1%, \*\*5%, \*10%.

Tabla A8. Transiciones anuales desde el trabajo independiente. Modelo Probit: variable dependiente =0 si permanece independiente, =1 si transita hacia el trabajo asalariado.

| VARIABLES                           | Efecto Marginal         |
|-------------------------------------|-------------------------|
| <i>Lost Job</i>                     | 0.0842***<br>(0.0148)   |
| Años de Educación                   | -0.0119***<br>(0.00318) |
| Años de Educación <sup>2</sup> /100 | 0.0344**<br>(0.0158)    |
| Edad                                | -0.0203***<br>(0.00217) |
| Edad <sup>2</sup> /100              | 0.0161***<br>(0.00253)  |
| Ln Ingreso Real por Hora            | -0.0222***<br>(0.00529) |
| Hombre                              | 0.0172**<br>(0.00877)   |
| Jefe de Hogar                       | -1.49e-05<br>(0.00658)  |
| Tamaño de la Firma                  |                         |
| 2 Trabajadores                      | -0.0201***<br>(0.00773) |
| 3 Trabajadores                      | -0.0291**<br>(0.0117)   |
| 4 Trabajadores                      | -0.00408<br>(0.0158)    |
| 5 Trabajadores                      | -0.0177<br>(0.0177)     |
| 6 a 10 Trabajadores                 | 0.0322*<br>(0.0196)     |
| 11 a 25 Trabajadores                | 0.0528*<br>(0.0288)     |
| 26 a 40 Trabajadores                | 0.0473<br>(0.0549)      |
| 41 a 100 Trabajadores               | 0.0944<br>(0.0626)      |
| 101 a 200 Trabajadores              | 0.221*<br>(0.122)       |
| 201 a 500 Trabajadores              | 0.0290<br>(0.118)       |
| Observaciones                       | 41,775                  |

Nota: Cálculos propios en base a la EPH (2004-2015). Errores robustos entre paréntesis. El modelo incluye constante y variables dummies por industria, año y región. Muestra restringida a los trabajadores independientes que permanecen independientes o transitan hacia el trabajo asalariado. Significatividad estadística: \*\*\*1%, \*\*5%, \*10%.



## APÉNDICE II

Luego de la estimación por máxima verosimilitud, los ingresos condicionados resultan:

$$\begin{aligned}\mathbb{E}(y_{SEi}|I_i = 1, x_{SEi}) &= x_{SEi}\beta_{SE} + \sigma_{SE}\rho_{SE,u}\phi(\gamma Z_i)/\Phi(\gamma Z_i) \\ \mathbb{E}(y_{SEi}|I_i = 0, x_{SEi}) &= x_{SEi}\beta_{SE} - \sigma_{SE}\rho_{SE,u}\phi(\gamma Z_i)/\{1 - \Phi(\gamma Z_i)\} \\ \mathbb{E}(y_{SALi}|I_i = 1, x_{SALi}) &= x_{SALi}\beta_{SAL} + \sigma_{SAL}\rho_{SAL,u}\phi(\gamma Z_i)/\Phi(\gamma Z_i) \\ \mathbb{E}(y_{SALi}|I_i = 0, x_{SALi}) &= x_{SALi}\beta_{SAL} - \sigma_{SAL}\rho_{SAL,u}\phi(\gamma Z_i)/\{1 - \Phi(\gamma Z_i)\}\end{aligned}$$

Donde  $\phi(\gamma Z_i)$  es la función de densidad normal y  $\Phi(\gamma Z_i)$  es la función de distribución acumulada normal.

En nuestro caso, para las ecuaciones de ingreso se mantienen las variables sobre características observadas y se controla, adicionalmente, por región y año. Para la tercera ecuación de selección se agregan controles por número de miembros en el hogar y por cantidad de hijos pequeños en el hogar (menores de 6 años).